

Юго-Западный государственный университет, Россия
Орловский госуниверситет имени И.С. Тургенева, Россия
Рязанский государственный агротехнологический университет
имени П.А. Костычева, г. Рязань, Россия
Московский политехнический университет, Россия

**Международная научная конференция
перспективных разработок молодых ученых
«Школа молодых новаторов»**

Сборник научных статей

19 июня 2020 года

в 2-х томах

ТОМ 1

**Экономика
Гуманитарные науки**

Курск 2020

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67
М75 МН-03

Председатель организационного комитета -

Куц Вадим Васильевич, д.т.н., профессор кафедры Машиностроительных технологий и оборудования, Юго-Западный государственный университет, Россия.

Члены оргкомитета:

- **Горохов Александр Анатольевич**, к.т.н., доцент.
- **Агеев Евгений Викторович**, д.т.н., профессор кафедры ТМиА ЮЗГУ;
- **Новиков Александр Николаевич**, д.т.н., профессор, Орловский госуниверситет имени И.С. Тургенева
- **Латыпов Рашид Абдулхакович**, д.т.н., профессор, Московский политехнический университет, Москва.
- **Чевычелов Сергей Александрович**, к.т.н., доцент, Юго-Западный государственный университет;
- **Малыхин Виталий Викторович**, к.т.н., доцент, Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия
- **Яцун Елена Ивановна**, к.т.н., доцент, Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия;
- **Зубкова Оксана Сергеевна**, к.т.н., доцент, Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия.

Школа молодых новаторов: Сборник научных статей Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых (19 июня 2020 года), в 2-х томах, Том 1, Юго-Зап. гос. ун-т., Курск: Юго-Зап. гос. ун-т., 2020, - 313 с.

ISBN 978-5-907311-87-9

Содержание материалов конференции составляют научные статьи отечественных и зарубежных молодых ученых. Излагается теория, методология и практика научных исследований.

Для научных работников, специалистов, преподавателей, аспирантов, студентов.

Материалы в сборнике публикуются в авторской редакции.

ISBN 978-5-907311-87-9

УДК 338: 316:34
ББК 65+60+67

© Юго-Западный государственный университет
© ЗАО "Университетская книга", 2020
© Авторы статей, 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

Экономика	7
АГРАНОВСКАЯ В.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ.....	7
АЛЕКСЕЕВА Р.А. ИЗМЕНЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	11
АЛМАКСУДОВА А.Б. СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ.....	15
АМЕЛИН С.А. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ	18
АНИЩЕНКО И.В. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	22
БАЙБУЛАТОВА И.Ф. ИССЛЕДОВАНИЯ НЕКОТОРЫХ АСПЕКТОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ	25
БАЙБУЛАТОВА И.Ф. О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ: МЕНЕДЖМЕНТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ, РАЗРАБОТКА АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ	28
БАКАЕВА А.С., ЮЖАНИНОВ Э.Л. SWOT-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ	31
БАТАЛОВА (ТАРНАВСКАЯ) А.Э. ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОНЯТИЯ «СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ»	35
БЕКЕТОВА Ю.С., ГОЛОЛОБОВА М.А., РАСПОПИН Д.И. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАН ЕАЭС	37
БЕЛОВА Е.Б. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В РФ.....	41
БЫКАНОВА Н.С., ГОЛОЛОБОВА М.А., РАСПОПИН Д.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС	44
БЫСТРУШКИНА К.В. СМЕНА МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	47
ВАРАКСА А.М., ПРОКОПЬЕВ Г.И., ЯНКОВЕНКО Ю.Р. К ВОПРОСУ ГЕНДЕРНОГО НЕРАВЕНСТВА В МАЛОМ И СРЕДНЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)	51
ВАСИЛЬЕВА А.В. РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ, ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА И ПРОБЛЕМЫ.....	54
ВАСИЛЬЕВА А.В. ДОХОДЫ И РАСХОДЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	58
ВАСИЛЬЕВА Д.С. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ НА СТАБИЛЬНОСТЬ БЮДЖЕТА РФ	61
ВЫСКРИБЕНЦЕВА Т.Н. РОЛЬ ГРАЖДАНСКОЙ КУЛЬТУРЫ В СОЗДАНИИ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПРИГРАНИЧНЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ	65
ГЛЕЧЯН С.А. СЛОЖНОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ЭТАПОВ СОЗДАНИЯ НОВОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....	69

ГНЕННЫЙ А.С. БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	73
ДАЛЛАКЯН Т.Л. ОСОБЕННОСТИ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ	77
ДАЛЛАКЯН Т.Л., БОЛДЫРЕВА Т.В. К ВОПРОСУ О СБЫТЕ ПРОДУКЦИИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ.....	80
ЕРЕМЕНКО Н.О., РАСПОПИН Д.И., ГОЛОЛОБОВА М.А. ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ТАМОЖЕННЫХ ОПЕРАЦИЯХ	84
ЕРОХИНА Е.А., ПАХОМОВА Н.Г. ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ	87
ЕРШОВ А.Ю. СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАК ОСНОВА ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА	90
ЕФИМЕНКО А.Е., ЧЕТЫЗ Б.А. К ВОПРОСУ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ ПРЕДПРИЯТИЯ	94
ЖИТОВ И.А., ТУРСКОВ Н.П. ВЛИЯНИЕ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АГЕНТА И МАРКЕТИНГА НА ИНДИВИДА В УСЛОВИЯХ ВЫБОРА	97
ЖУРАВЕЛЬ А.С., ДОБРИНОВА Т.В., ГОЛОЛОБОВА М.А., РАСПОПИН Д.И. ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В СТРАНАХ ЕАЭС	100
ЗВЯГИНА А.В., МАЛЯКШИНА Т.В. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА ..	103
ИЗМАЙЛОВА А.Е. КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	106
ИСМАГИЛОВ Д.М. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	109
КАЗИМИРОВА Н.А. ИЗМЕНЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ УГРОЗЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ НОВОЙ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ	113
КАЛАЙДА А.С., ШЕВЧЕНКО Д.В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ.....	117
КАЛЕНСКАЯ Ю.А., ПРОФАТИЛОВА А.А. ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ	121
КАМБУ ЙЕРИ А.Ж., ЕРШОВА И.Г. ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	123
КАРАКУЛИН А.Ю. МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	127
КАРАКУЛИНА К.Н. ИНВЕСТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	132
КОБОЗЕВА Е.М., БУТАЕВА Р.М. ФОРМИРОВАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	136
КОБОЗЕВА Е.М., ЧИБИРОВА А.Б. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ.....	139
КОЗУЛЁВА Д.В. УСЛОВИЯ РАВНОВЕСИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА.....	143
КОСТОПРАВКИНА Д.В. АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СТРАН БРИКС	147

КОЧКИН Т.Н. АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ.....	151
КРАСНИКОВА Я.В., КУБЛИН И.М. ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ОМНИКАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА ТОРГОВЫМИ СТРУКТУРАМИ.....	154
КУЛЕШОВА М.И. ЭКОНОМИКА КАК ДИНАМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА.....	158
КУЛЕШОВА М.И. ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКА.....	163
КУРМЕЕВ А.В. ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.....	167
МАЛЫХИНА К.А., ГОЛОЛОБОВА М.А., РАСПОПИН Д.И. АНАЛИЗ ПРИЧИН СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ И МЕТОДЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....	170
МАНСУРОВА А.О. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ.....	173
МАСЛЕННИКОВА В.В. ВЫЯВЛЕНИЕ КРЕАТИВНЫХ ФАКТОРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	177
МАТВЕЕВА Т.М. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ.....	181
МЕЛИКЯН Г.Д., БОЛДЫРЕВА Т.В. ПРОБЛЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И МЕТОДЫ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ.....	185
МИСИНЕВА М.И. КОММУНИКАТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В СФЕРЕ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	189
НИКАНОВА А.В. БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	193
ПАРШИКОВА Т.С., ГОЛОЛОБОВА М.А., РАСПОПИН Д.И. ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	195
ПЛАКСИНА Е.И. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД.....	198
ПЛАТОНОВА М.Б. АПРОБАЦИЯ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА.....	202
ЮНДА В.А., ДЕНИСКИНА А. Р., СИНГУР К.А. ПОСТРОЕНИЕ КАРТЫ ПОТОКА СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ.....	208
ПЫХТИНА Е.А. ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭЛИТА В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.....	213
РАЗОРЕННАЯ А.А., ТАХУМОВ М.Р. К ВОПРОСУ О ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА.....	217
САФОНОВА А.В., ЕРШОВА И.Г. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА.....	221
СТРОГАНОВ Д.Н. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	226
ТОРОТОРИН Е.В., ТОРОТОРИНА А.А. КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРОЕКТОВ: АНАЛИЗ УМЕСТНОСТИ ЗАТРАТ, МЕТОД АНАЛОГИИ.....	229
ФЕДОРЕЕВА О.Е. УГРОЗЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ.....	233
ФЕДОТОВА Ю.А., КОШЕВЕЦ С.В. ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	237
ЧЕКАЛИНА И.В. АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ.....	241

ЧОП А.В., ХРИПКО Е.П., СТРОГАНОВА М.Д. РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	244
ЧОПОРОВ О.Н. О СОДЕРЖАНИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	247
ЧОПОРОВ О.Н. О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	249
ЧОПОРОВ О.Н. О РАБОТЕ СПЕЦИАЛИСТОВ В IT-КОМПАНИЯХ.....	252
ЧУЙКОВА К.С. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ В ТЕКУЩЕЙ СИСТЕМЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ.....	256
ШАЛАМОВ Л.С. АНАЛИЗ РОЛИ ГРАЖДАНСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА И ЕЕ КРЕАТИВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КАК ФОРМА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....	259
ШВЕДОВА А.В. ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ.....	263
ШЕПОЛУХИНА Н.И. ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ИМУЩЕСТВА НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ.....	267
ШИКИНА В.Р. ПРОБЛЕМЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ.....	271
ШИРЯЕВА Е.Р., ЛЯЩУК Ю.О. ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КАДРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ.....	275
ШИЯН Н.К. АНАЛИЗ УРОВНЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОСЕТИТЕЛЕЙ РЕСТОРАНОВ КОМПАНИИ МАКДОНАЛДС.....	279
ШУКЛИНА Л.О. КОЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	283
ЮЛДАШЕВА С.Ш. ЭТИКА СЛУЖЕБНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ.....	287
ЯКИМОВА Е.Ю., ГУСЕЛЬНИКОВА Л.Н. ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА.....	290
Гуманитарные науки.....	295
ВАСИЛЬЕВА А.В. РАВНОВЕСИЕ КУРНО.....	295
ЕРМАКОВА М.С. ТЕХНОЛОГИИ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ В ПСИХОНЕВРОЛОГИЧЕСКИХ ИНТЕРНАТАХ РФ.....	298
ИШИМГУЖИНА А.С. НАУЧНАЯ КАРТИНА МИРА ИЛИ ОНТОЛОГИЯ?.....	303
ХРОПКО Д.А., ПАХОМОВА Н.Г. РАЗВИТИЕ КАРЬЕРЫ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ.....	306
ЩЕРБАТЕНКО О.А. СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ВЫСОКИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.....	309

Экономика**АГРАНОВСКАЯ ВИКТОРИЯ ИГОРЕВНА**, магистрант

Научный руководитель:

ЧЕРКАШИН МИХАИЛ ДМИТРИЕВИЧ, к.ф.н., доцентРоссия, г. Курск, Курская академия государственной и муниципальной службы
cherkashin07@mail.ru**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ**

В статье определены цели и задачи государственной политики занятости населения. Показаны особенности распределения полномочий и функций в области занятости между федеральным, региональным и муниципальными уровнями управления. Механизм государственного регулирования занятости населения охарактеризован с точки зрения применения различных методов регулирования.

Ключевые слова: занятость населения, политика занятости, трудоспособность, рынок труда, механизм государственного регулирования.

Занятость населения рассматривается как один из главных ориентиров развития социально-экономической системы, который определяет перегруппировки финансовых, материальных и трудовых ресурсов в национальном хозяйстве, размещение производительных сил, пути повышения качества и уровня жизни. Стабильный рынок труда относится к ключевым условиям достижения высокого качества жизни [1 с.183]. Государственная политика занятости как система мер государства по обеспечению занятости населения направлена на максимизацию реализации трудового потенциала общества [2, с. 78-79]. Она выполняет специфическую функцию сочетания и согласования экономической и социальной политики государства, детерминирует иерархию целей и задач регулирования макроэкономических пропорций и содействие социальному развитию и росту благосостояния населения. Именно политика занятости предоставляет определенности системе приоритетов государственного вмешательства в экономику страны, позволяет обоснованно различать цели государственного регулирования и средства их достижения. Занятость позволяет судить о благополучии страны, об эффективности выбранного курса реформ, их привлекательности для населения в целом. Занятость напрямую влияет на конкурентоспособность региона, так как, «чтобы привлечь и удержать на данной территории прибыльные предприятия, необходимо создать привлекательные условия. Поэтому в данном аспекте термин «привлекательность региона» является синонимом конкурентоспособности» [3, с. 221]. Неотъемлемой частью социально-экономической системы страны, обеспечиваю-

щей условную стабильность рыночных отношений и решение проблем занятости населения, является сектор малого предпринимательства [4].

В экономической литературе «регулирование» понимают по-разному. В публикациях западных ученых его трактуют и как процесс вмешательства государства в экономику в целом, и как административно-правовой регламентации развития бизнеса. В справочных экономических источниках этот термин подают как воздействие с целью упорядочения, установления правильного взаимодействия отдельных частей экономического механизма, различая при этом регулирование государственное и рыночное. Различают следующие формы регулирования общественно-экономических отношений применительно к рынку труда: директивное планирование, стимуляционное регулирование, рыночное саморегулирование. Если в централизованной экономике регулирование осуществляется преимущественно с помощью директивных, распорядительных методов государства, то в рыночной – с помощью рыночных регуляторов. В зависимости от преобладания в механизме влияния на экономическую подсистему (рынок труда) тех или иных рычагов (экономических, административных и правовых форм и методов, регулирование может быть прямое, жесткое, частичное, мягкое.

Экономическая политика рассматривается как средство достижения целей, определяемых социальной политикой государства, а связать и согласовать экономическую и социальную политики имеет именно политика занятости. Государственное регулирование занятости базируется на теоретических основах рынка труда, разработанных как зарубежными, так и отечественными учеными, соответствующих основным экономическим законам рыночной экономики, прежде всего, закону стоимости и закона спроса и предложения.

Механизмы регулирования являются самостоятельной подсистемой в любой системе регулирования. Более того, именно механизмы регулирования объединяют субъектную и объектную подсистемы в целостную систему регулирования.

Формирование и функционирование полноценного рынка труда возможно лишь при условии саморегуляции за счет действия рыночных механизмов. Регулирование рынка труда должно основываться на применении современных технологий контроля и мониторинга текущего состояния социально-экономического развития территорий. Ведущая роль в развитом обществе по обеспечению единства регулирующих и саморегулируемых функций принадлежит государству, которое влияет на занятость населения через определенные институты и механизмы регулирования. Ключевым направлением повышения конкурентоспособности населения, особенно молодежи, на рынке труда является совершенствование системы образования. Ведь новое информационное общество («общество знаний») требует качественно новой, адаптированной к современным условиям, образовательной системы, модернизированной в соответствии с глобализованными вызовами современности [5, с. 38].

Механизм государственного управления – это система, предназначенная для практического осуществления государственного управления и достижения поставленных целей, которая имеет определенную структуру, методы, рычаги, инструменты воздействия на объект управления с соответствующим правовым, нормативным и информационным обеспечением. В зависимости от того, какие именно проблемы и как они решаются с применением конкретного государственного механизма управления, он может быть сложным (комплексным) и включать в себя несколько самостоятельных механизмов.

Целесообразно различать правовой, административный, организационный и экономический механизмы государственного регулирования занятости, которые, в свою очередь, состоят из соответствующих методов и средств воздействия.

Правовой механизм государственного регулирования занятости населения – это система всех государственно-правовых (юридических) средств, с помощью которых государство осуществляет властное влияние на общественные отношения в сфере занятости населения. Метод правового регулирования – это способ воздействия государства на общественные отношения, который осуществляется с помощью юридических средств, приемов, их сочетаний. Первичными методами признаются: 1) централизованное, императивное регулирование (метод субординации), при котором регулирование сверху вниз осуществляется на властно-императивных началах; 2) децентрализованное, диспозитивное регулирование (метод координации), при котором правовое регулирование определяется преимущественно снизу, на его ход и процесс влияет активность участников общественных отношений, регулируемых определенной отраслью права.

С помощью методов правового регулирования государство осуществляет перевод общественных отношений в правоотношения, определяя круг субъектов таких правоотношений; устанавливает их правовой статус – субъективные права и обязанности, гарантии; признает основания возникновения прав и обязанностей; степень конкретности прав и обязанностей; устанавливает процедуры осуществления прав и обязанностей; определяет виды санкций за нарушение установленных правил.

Методы правового регулирования базируются на законодательно-правовых и нормативно-правовых средствах. Разработка и принятие (издание) законодательных актов и нормативных документов создает общие правовые нормы для осуществления занятости населения и юридические критерии субъектов хозяйствования за их нарушение.

Административный механизм государственного регулирования занятости населения предусматривает использование различных по своей природе административных средств и методов воздействия. Административные средства – это стандарты, разрешения, сертификаты, запреты, ограничения, нормативы, правила, квоты, лицензии. Способы практической реализации административных средств системы государственного регулирования

занятости образуют группу административных методов регулирования. Они основываются на власти, дисциплине, ответственности и возможности применения административных актов и процедур, которые имеют обязательную силу.

Организационный механизм государственного регулирования занятости населения – это совокупность организационных элементов, с помощью которых осуществляется организация регулирования в интересах граждан и обеспечивается эффективная деятельность государственно-управленческой системы.

Организационные методы государственного регулирования занятости предусматривают: создание государственной системы профориентации молодежи, подготовки и переподготовки кадров; информационное обеспечение регулирования занятости; разработку, принятие и реализацию государственных программ содействия занятости и государственных программ профессионального обучения безработных; установление порядка организации охраны труда, заключения коллективных и индивидуальных трудовых договоров (контрактов); предоставление льгот, преимуществ и социальных гарантий в процессе трудовой деятельности в соответствии с профессиональной подготовкой и с учетом состояния здоровья; организацию общественных и других работ временного характера и т.п.

Экономический механизм государственного регулирования занятости – это поддержание нормального с точки зрения рыночной экономики соотношения между спросом и предложением рабочей силы. Его основу составляют экономические методы. С помощью экономических методов создаются экономические условия, стимулирующие стремление достигать в работе высоких результатов.

Таким образом механизм реализации государственной политики занятости населения с необходимостью требует задействования всего комплекса экономических, правовых и организационных мер для формирования и функционирования полноценного рынка труда.

Список литературы

1. Беспарточный Б. Д., Спицына А. О., Черкашин М. Д. Качество жизни населения как критерий социальной эффективности управления в регионе // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7, № 2 (23). С. 182–191.
2. Бартлин Е.А. Об экономическом механизме реализации государственной политики занятости в России // Уровень жизни населения регионов России. 2018. С. 78–85.
3. Спицына А.О., Черкашин М.Д. Конкурентоспособность региона: теоретический аспект // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. 2015. № 4 (7). С. 221–223.
3. Беспарточный Б.Д., Черкашин М.Д. Малый бизнес: теория и практика. Монография; Российский гос. социальный ун-т, Курский ин-т социального образования (фил.) РГСУ. Курск, 2010. 327 с.

АЛЕКСЕЕВА РЕГИНА АЛЕКСАНДРОВНА, магистрант

Научный руководитель –

РОМАНЕНКО ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА, д.э.н., доцент

Россия, г. Омск, Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет
alekkseeva_4@mail.ru

ИЗМЕНЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассмотрены актуальные проблемы развития малого бизнеса. На примере зарубежного опыта изучены пути, через которые может быть реализован механизм государственной поддержки субъектов малого предпринимательства на уровнях от федерального до муниципального. Сделаны выводы о том, что программы по развитию малого бизнеса должна быть не только комплексными, но и разработанными с учетом неоднородности социально-экономического развития регионов. Приоритетными задачами, решаемыми со стороны государства должна стать реализация государственно-частного партнерства, стимулирование предпринимателей к легализации бизнеса, международное сотрудничество.

Ключевые слова: малый бизнес, государственная поддержка, региональный уровень, муниципальный уровень, государственно-частное партнерство.

В настоящее время, в нашей стране система развития и поддержки малого предпринимательства только начинает свое становление, что делает изучение данного вопроса актуальным. Особое внимание должно быть уделено обозначению перечня функций и полномочий, реализуемых в рамках данного механизма, только так может быть сформирован действующий, результативный инструментарий государственного воздействия. Таким образом может быть создана благоприятная среда для развития малого бизнеса, которая не может быть выстроена без спланированных государственных мер поддержки предпринимателей, включающих обеспечение материальными, информационными, финансовыми, кадровыми и прочими видами ресурсов [1].

Из-за нестабильности макроэкономической среды и отсутствия стимулов, а также финансовых возможностей, малое предпринимательство под воздействием негативных тенденций вынуждено совершать переход из производственных отраслей в сферу обращения, применять теневые схемы с целью уклонения от налогов. Специфической проблемой развития субъектов малого бизнеса является бессистемное (потому часто неэффективное) и недоступное для большинства участников прямое финансирование по средствам специализированных государственных фондов [2]. Таким образом, большинство проблем участников малого предпринимательства

имеют одну природу, причиной возникновения которых является системная несопряженность при принятии решений.

Стоит обратить внимание на то, что данные проблемы могут быть разделены на три группы:

- 1) вызванные неэффективными действиями и мерами поддержки государственных органов;
- 2) возникшие в связи с неудовлетворительным состоянием предпринимательской среды;
- 3) связанные с качеством управления и правовым регулированием малого бизнеса в центре и на местах [3].

Решения этих проблем будут способствовать эффективному развитию и повышению конкурентоспособности малого предпринимательства в стране, а также положительно скажется на активном росте данного сектора российской экономики в целом. Поддержка государством субъектов малого предпринимательства должна быть ориентирована на реальный сектор экономики, с особым упором на импортозамещение, что позволит не только выстроить более результативную экономическую систему, но и снизить ее зависимость от других участников макросреды, повысить качественный уровень производства в стране, что послужит привлечению трудовых ресурсов в малый бизнес, росту возможностей развития высокотехнологичных сфер производства [2]. Также необходима разработка стратегии эффективного взаимодействия малого и крупного бизнеса, исходя из мирового опыта, существуют следующие варианты сотрудничества.

Первая модель, распространенная в США, базируется на жестком регулировании путем предоставления квот при реализации госзаказов. Однако ограничения, связанные с возможностью консолидированного бюджета тратить деньги на поддержку малого предпринимательства, а не на отдельные отрасли промышленности, при отсутствии лоббирования интересов предпринимателей, делают этот путь развития в условиях нашей страны труднореализуемым и малорентабельным [3].

Южная Корея и Тайвань используют вторую модель, основная идея которой состоит в том, чтобы развивать добровольное партнерство, основой которого служат рыночные возможности малого предпринимательства. Однако, степень возможного сотрудничества значительно зависит от общего состояния экономики страны. Для России реализация данной модели потребовала бы кардинальной перестройки в работе крупных предприятий (что не является рациональным), так как для страны не характерны низкие издержки в сфере малого бизнеса. В сложившейся ситуации мотивом к развитию взаимоотношений может стать перспективность малого бизнеса в направлении диверсификации и освоению новых продуктов. В тоже время, в современной России, сектор малого бизнеса не располагает необходимым объемом инвестиций, для развития данных направлений, что делает модель нежизнеспособной в сложившейся ситуации [3].

Третий вариант предполагает использование малого предпринимательства там, где это наиболее целесообразно с технологической точки зрения (как элемент существующих производственных цепочек). Вместе с тем масштабы его использования могут быть ограничены тем, что технологически целесообразные ниши в производстве – процессы с большой трудоемкостью, это плохо согласуется с политикой в сфере заработной платы на российских малых предприятиях.

Кроме того, подобный путь ставит исполнителей в значительную зависимость от заказчиков – крупных предприятий, что трансформируется в итоге в перекладывание финансовых трудностей на контрагентов. Все это делает подобные ниши малопривлекательными для малого предпринимательства [4].

В условиях развития российской экономики, наиболее реальным представляется реализация варианта сотрудничества крупного и малого бизнеса при котором сеть распространения малых предприятий развивается с учетом проектов крупных организаций. При этом, от эффективности крупного бизнеса, зависит и плотность сети малых предприятий. Такой комплексный подход позволяет достичь наибольшего эффекта взаимодействия, при котором оба участника находятся в отношениях взаимовыгодного партнерства. При этом также необходимо существенная поддержка муниципальных властей, как регулятора, координатора, инвестора. Единая государственная политика по развитию малого предпринимательства должна выстраиваться с учетом особенностей социально-экономического развития регионов страны [1]. Таким образом, должен возобладать комплексный подход, адекватный реальным условиям и требованиям времени [3].

Приоритетными задачами, решаемыми со стороны государства должны стать: преодоление административных барьеров на пути малого бизнеса и создание условий для его максимальной открытости и легализации; развитие международного сотрудничества и симулирование малых предприятий к внешнеэкономической деятельности, кооперирование и специализация между малым и крупным бизнесом, ближнего и дальнего зарубежья; создание региональных центров поддержки и развития малого предпринимательства; социальная защита и обеспечение безопасности и пр. С учетом ограниченности ресурсов бюджетирования, особое внимание стоит уделить также развитию схемы государственного–частного партнерства [4].

Стимулирования малого предпринимательства к осуществлению внешнеэкономической деятельности может быть реализовано по средствам выделения ему доли на производство товаров государственного заказа. Кроме того, федеральные программы по поддержке и развитию малого предпринимательства должны содержать меры по поддержке более лояльных условий кредитования и страхования бизнеса [4].

В рамках Федерального фонда поддержки малого предпринимательства и региональных фондов следует создать систему гарантий для малых

предприятий при получении ими кредитов в коммерческих банках, а также при возврате лизинговых платежей. При этом целесообразно на срок до двух лет предоставлять инвестиционные кредиты в виде отсрочки налоговых платежей для предприятий, осуществляющих реконструкцию или приобретающих новую технику, а также освободить от налога средства, перечисляемые в общества взаимного кредитования. В данной стратегии особая роль отводится региональным и муниципальным уровням, в чьи компетенции должны быть четко определены и сформулированы [5].

Настоящий этап федерального механизма поддержки и развития малого предпринимательства может быть охарактеризован как качественно новый в России, органы власти должны сосредоточиться на реализации возможностей малого бизнеса и повышения его конкурентоспособности, тогда данный сектор экономики сможет рассматриваться как один из стратегически важных фактор социально-экономического развития страны.

Список литературы

1. Иванов, С.А. Системное управление факторами внешней среды как основа устойчивого развития малого предпринимательства / С.А. Иванов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 215 с.
2. Попов, А.И., Иванов, С.А. Малое предпринимательство : учебное пособие : В двух частях. Часть 1. Теория становления и система государственной поддержки / А.И. Попов, С.А. Иванов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 225 с.
3. Попов, А.И., Иванов, С.А. Малое предпринимательство : учебное пособие : В двух частях. Часть 2. Интеграция крупного и малого бизнеса, механизм регулирования, экономическая безопасность / А.И. Попов, С.А. Иванов. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 231 с.
4. Романенко, Е.В. Особенности развития и взаимодействия малого, среднего и крупного предпринимательства / Е.В. Романенко // Вестник СиБАДИ. – 2011. – № 3 (21). – С. 60–65.
5. Романенко Е.В., Бирюков В.В. Малое и среднее предпринимательство в условиях модернизации российской экономики / Е.В. Романенко, В.В. Бирюков // Вестник СиБАДИ. – 2015. – № 2(42). – С. 158–165.

АЛМАКСУДОВА АНАСТАСИЯ БОРИСОВНА

Научный руководитель:

КОВАЛЕНКО МАРИНА ГЕОРГИЕВНА, к.э.н., доцент

Кубанский государственный университет физической культуры, спорта и туризма

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ
В СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ**

В статье говорится о процессе стратегического планирования в спортивных организациях.

Ключевые слова: стратегическое планирование, эффективность деятельности, спортивная организация.

Стратегическое планирование - это процесс создания и реализации программ и планов действий, направленных на выполнение стратегических задач.

Процесс стратегического планирования играет ключевую роль в управлении любой организацией, так как от него зависит эффективность и экономическое развитие предприятия. Стратегическое планирование определяет направление деятельности организации, разрабатывает миссию (основная цель) и задачи, способствующие достижению цели.

Стратегическое планирование в сфере спорта подразумевает определение основных направлений ее будущего развития, сопоставительный анализ возможностей инвестирования и получения желаемого результата, учет мнений профессионального физкультурно-спортивного сообщества. Для любой организации также важно достигнуть эффективности. Эффективность в сфере спорта определяется по таким критериям как усвоение спортсменами этапов подготовки, стабильность состава команд, состояние здоровья спортсменов, качество выполнения спортивных задач и т.д. Стратегическое планирование в спортивных организациях помогает выстроить эффективно работающую систему физической культуры и спорта в стране.

Первым шагом в стратегическом управлении является формулировка цели, достижение которой приведет к желаемому состоянию организации.

Общественная значимость деятельности спортивной организации как органа управления физической культурой и спортом раскрывает миссию данной организации (Рис.1).

Следующим, более конкретным уровнем управления является формирование своих долгосрочных и среднесрочных целей государственным органом по физической культуре и спорту. И на нижнем управленческом уровне формируются подцели развития системы физической культуры и спорта, именуемые задачами.

После формулировки миссии, целей и задач органа управления физической культурой и спортом, начинается процесс сбора исходных данных для планирования будущей деятельности, – о состоянии дел в отрасли, об

удовлетворенности или неудовлетворенности работников физкультурно-спортивной сферы своим материальным и социальным положением, о запросах потребителей физкультурно-спортивных услуг и профессиональных спортсменов.

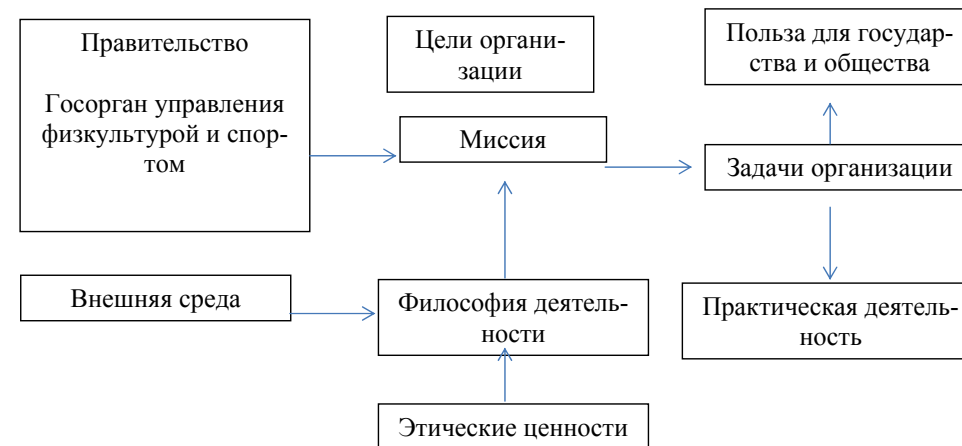


Рис.1. Миссия, цели и задачи государственного органа управления физической культурой и спортом

Источниками сведений о состоянии сферы физической культуры и спорта могут быть данные службы государственной статистики, данные маркетинговых исследований, данные фокус-групп (подразумевает опрос тренеров, спортсменов, топ-менеджеров, болельщиков), экспертные оценки (мнения аналитиков, маркетологов и т.д.), данные служебной отчетности. Необходимо использовать несколько методов сразу, так как каждый из них может иметь не только достоинства, но и недостатки.

С помощью этих методов можно получить ответы на следующие вопросы: наиболее популярные виды спорта среди детей и юношества; распространенные виды спортивного досуга в зависимости от географического положения и т.д.

На основе всей полученной информации проводится анализ состояния сферы физической культуры и спорта исходя из категорий населения, отрасли физической культуры и спорта, а также целостный анализ. Таким образом, данное маркетинговое исследование проинформирует нас о проблемах в сфере спорта и о ресурсах, способных устранить слабые стороны.

Также данная информация может помочь определиться с основным направлением деятельности при открытии какой-либо спортивной организации. Собственнику необходимо знать, какие виды спорта популярны в ре-

гионе сегодня. Приведем пример маркетингового исследования с использованием метода фокус-группы.

В ходе исследования опрошена группа родителей из г. Краснодар. Возраст их детей 3-12 лет, количество детей - 32. По ответам родителей из всех детей 12 человек занимается в футбольной школе, по 6 человек гимнастикой и плаванием, 1 ребенок занимается в конноспортивной школе, 8 детей занимаются различными видами единоборств, 5 человек прочими спортивными играми (волейбол, баскетбол, гандбол и т.д.), по 3 человека парусным спортом и легкой атлетикой. Некоторые дети занимаются в нескольких секциях одновременно (Рис.2).

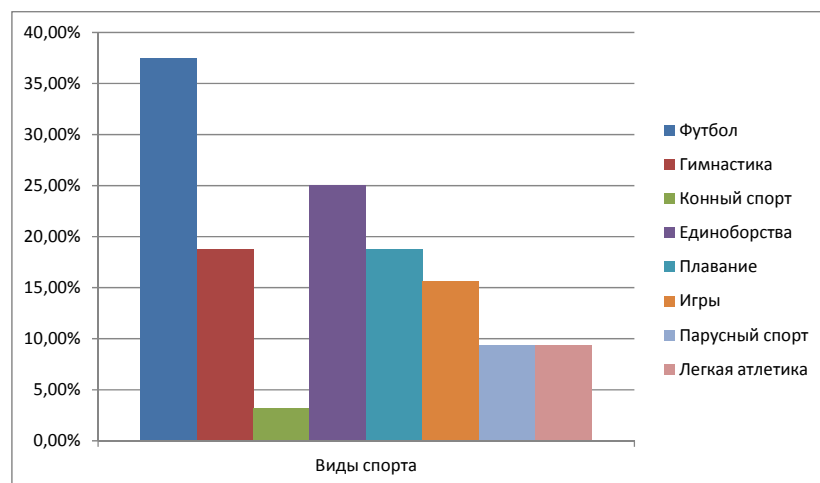


Рис. 2. Результаты опроса фокус-группы о предпочтении в выборе вида спорта

По полученным данным и рисунку видно, что в г. Краснодар наиболее популярными видами спорта среди детей возрастом 3-12 лет являются футбол и различные виды единоборств. Футбол значительно лидирует – на 12,5%. Также популярной является гимнастика и плавание – по 18,8%. Опираясь на эти данные при стратегическом управлении можно скорректировать план развития таким образом, чтоб спортивная организация работала эффективно.

Таким образом, процесс стратегического планирования исследует исходные данные (например, предпочтения общества), определяет основное направление деятельности, исходя из полученной информации, организывает и контролирует деятельность спортивной организации и обеспечивает ей эффективность.

Список литературы

1. Галкин В.В. Экономика спорта и спортивный бизнес: учебное пособие /В.В. Галкин, 2010
2. Галкин В.В. Экономика и управление физической культурой и спортом, 2010
3. Зайцева Г. Организация спортивной подготовки в учреждениях: вопросы обеспечения деятельности (Г. Зайцева, «учреждения физической культуры и спорта: бухгалтерский учет и налогообложение», №12, декабрь 2012 г.). Журнал «Мудрый экономист».
4. Хлебников Д., Альперович М., Яцына А. «Стратегия своими силами», 2016

АМЕЛИН СТЕПАН АЛЕКСАНДРОВИЧ

Россия, г. Курск, Курский государственный университет
amelin.0070@inbox.ru

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ И ПУТИ ЕГО ПОВЫШЕНИЯ

В статье представлено определение понятия качества, способы управления качеством, а также, пути его повышения. В качестве основы были использованы труды таких деятелей как Эдвардс Деминг и Джозеф Джуран, которые внесли значительный вклад в изучение путей сохранения и повышения качества продукции.

Ключевые слова: качество, повышение качества, управление качеством, ошибки и правила при управлении качеством, этапы улучшения качества.

В настоящее время в условиях жесточайшей конкуренции ассортимент товаров на том или ином рынке непрерывно растет, как растет и количество уникальных характеристик у того или иного товара. В связи с этим потребители становятся более придирчивыми при выборе товара. Отсюда вытекает тот факт, что предприятиям необходимо повышать качество своей продукции для привлечения потенциальных потребителей.

Чем выше уровень качества выпускаемой предприятиями продукции в стране, тем выше уровень развитости экономики в этом государстве. Так, например, при поиске способов повышения качества, открываются новые технологии, разрабатываются новые методики производства, повышается конкурентоспособность и развиваются международные связи предприятий, выпускающих наиболее качественную продукцию.

Поэтому для выпуска более конкурентоспособной продукции производителям необходимо постоянно и усиленно трудиться над тем, чтобы повысить качество. Отсюда следует, что каждое предприятие, желающее закрепиться на рынке и получать высокую прибыль, должно уделять огромное внимание процессу управления качеством.

Категория «качество» имеет очень большой список определений, который с течением времени только увеличивался в объеме. Еще в 1968 году

было выделено более 100 трактовок этого понятия. Такая особенность связана с тем, что понятие «качество» является многоаспектным.

Большая часть трактовок была обобщена Международной организацией по стандартизации (ISO), которая охарактеризовала качество как «совокупность характеристик объекта, относящихся к его способности удовлетворять обусловленные или предполагаемые потребности».

Но только лишь функциональными характеристиками понятие качества не ограничивается. Потребность возвысить свой уровень статуса заставляет потребителей покупать машины, гаджеты, мобильные телефоны определенного производителя, качество продукции которого не поддается сомнению.

В соответствии со всем вышеуказанным, можно сделать вывод о том, что процесс управления качеством является одним из важнейших процессов на предприятии. Управление качеством – определенный набор действий, выполняемых при создании продукции, ее эксплуатации и потреблении для того, чтобы сформировать, поддержать и обеспечить заданный уровень качества. Под механизмом управления качеством можно понимать смесь связанных объектов и субъектов регулирования, принципов и методов регулирования на разных этапах жизненного цикла товара.

Объектами управления качеством являются показатели качества продукции, факторы и среда, которые определяют их уровень и процессы создания качества продукции. К субъектам относятся органы управления и лица, которые обеспечивают контроль в соответствии с теми принципами и методами, которые были установлены.

Функции управления качеством продукции предприятия это: прогнозирование и планирование, оценка и анализ, контроль, стимулирование качества продукции и ответственность за него. Методы управления качеством – это набор способов и принципов оказания влияния на объекты контроля, которые направлены на достижение требуемого уровня качества [1].

Управление качеством необходимо выполнять на основе комплекса научных принципов, которые делятся на общие, общесистемные и специальные. Эдвардс Деминг, в своей книге «Качество, продуктивность, конкурентоспособность», отразил 14 общих правил управления качеством, из них основные это:

- управление качеством – основная цель предприятия;
- поставщики должны поставлять качественные ресурсы;
- низкая цена сырья не должна быть основным стимулом его покупки;
- необходимо улучшать каждый процесс в производстве и обучать весь персонал;
- развитие связи между рабочим и руководителем;
- важно поощрять самосовершенствование работников, четко устанавливать обязанности руководства [2].

Но Деминг так же описывает пять основных ошибок при управлении качеством продукции предприятия. К ним относятся:

- отсутствие постоянной цели;
- ориентация на мгновенный успех;
- ежегодная оценка деловых качеств;
- частая смена высшего звена места работы;
- ориентация лишь на количественные показатели.

Так же Демингу принадлежит схема улучшения качества, которую можно представить следующим образом (см. рис 1):

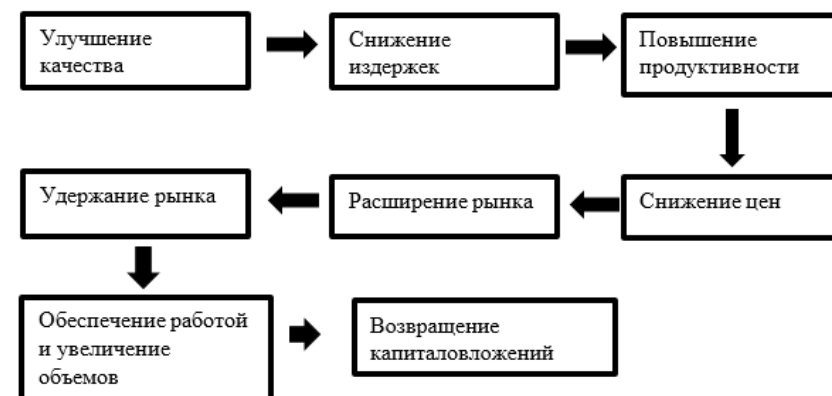


Рисунок 1 – Схема улучшения качества

К общесистемным принципам управления качеством можно отнести: целенаправленность, делимость, иерархичность, комплексность, взаимосвязанность, замкнутость, систематичность, преемственность, простота.

К специальным принципам управления качеством относятся следующие: ориентация на потребителя, лидерство руководителя, вовлечение работников, процессный подход, системный подход к менеджменту, принятие решений на основе фактов, взаимовыгодные отношения с поставщиками. Неизменная цель – улучшение деятельности на основе качества [3].

Джозеф Джуран в своем учении делил работу по улучшению качества на три этапа: планирование, контроль, совершенствование.

На этапе планирования определяется состав потребителей и выясняются их запросы, разрабатывается продукция, которая будет отвечать этим запросам, формулируются задачи, связанные с качеством, происходит налаживание процесса обеспечения выпуска продукции, подтверждаются возможности производственных процессов, доказательство их эффективности.

На этапе контроля выбираются этапы производства для контроля, определяются единицы измерения промежуточных и конечных результатов производства, обеспечивается их измерение, разрабатываются стандарты на рабочие качества процессов и продукции, проводятся измерения реальных рабочих характеристик, анализируются отличия реальных и заданных характеристик процессов и продукции, принимаются меры по устранению различий в случае их наличия.

На этапе совершенствования доказываемся необходимость улучшения процессов и выпускаемой продукции, проводятся меры по обеспечению совершенствования, диагностируются причины несоответствия, осуществляются меры по корректировке, доказываемся их эффективность, обеспечивается поддержание положительных результатов [4].

Таким образом, качество является одной из самых важных составляющих развития экономики как одного предприятия, так и государства в целом. Управление качеством – набор мероприятий, направленных на поддержание уровня качества. Объектами изучения выступают показатели качества, факторы и среда, определяющие их уровень, а также процессы создания качества продукции. Субъектами же являются органы управления, лица, обеспечивающие контроль. Функциями управления качеством являются прогнозирование и планирование, оценка и анализ, контроль и стимулирование, ответственность. Управление осуществляется на основе общих, общесистемных (целенаправленность, делимость, иерархичность, комплексность и т.д.), специальных принципов (ориентация на потребителя, лидерство руководителя, вовлечение работника, процессный подход и т.д.). Работу по улучшению качеством делят на три этапа: планирование, контроль, совершенствование.

Список литературы

1. Управление качеством: учебник для среднего профессионального образования / Е. А. Горбашко – 3-е изд., перераб. и доп. – М: Издательство Юрайт, 2019. — 352 с.
2. Баранчев В. П. Управление инновациями: учебник для академического бакалавриата / В. П. Баранчев, Н. П. Масленникова, В. М. Мишин. – М: Издательство Юрайт, 2019. — 747 с.
3. Зекунов А.Г. Управление качеством. Практикум – М: Издательство Юрайт, 2019. – 355 с
4. Тебекин А.В. Управление качеством. Учебник для бакалавриата и магистратуры – М: Издательство Юрайт, 2019 – 410 с.

АНИЩЕНКО ИВАН ВЯЧЕСЛАВОВИЧ, магистрант

Научный руководитель:

ЧЕРКАШИН МИХАИЛ ДМИТРИЕВИЧ, к.ф.н., доцент

Россия, г. Курск, Курская академия государственной и муниципальной службы
cherkashin07@mail.ru

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье определены принципы, на которых должно основываться устойчивое развитие региона. Показано, что, эффективная реализация экономических интересов территории региона через социальную политику непосредственно влияет на качество жизни населения, способствует устойчивому развитию социально-экономических процессов и содействует региональной безопасности.

Ключевые слова: устойчивое развитие, региональная безопасность, принципы устойчивого развития

Национальная безопасность в течение длительного времени рассматривалась как внешняя безопасность государства и внутренняя безопасность общества – от угроз природного происхождения, что соответствует градации, которая применяется в Соединенных штатах Америки. Термин «национальная безопасность» чаще всего отождествлялся с внешней безопасностью. Следует отметить, что для создания безопасных условий жизни необходимы определенные меры со стороны государства и общества. В разные периоды истории России эти меры носили преимущественно общественный или государственный характер.

Отметим, что в тексте Стратегии национальной безопасности Российской Федерации 2015 года большое место занимают вопросы региональной безопасности [1]. Обеспечение региональной безопасности имеет комплексный характер, что подразумевает ее дифференциацию на множество видов (политическую, экономическую, социальную, экологическую, информационную и др.) и обеспечение ее усилиями трех уровней управления: федерального, регионального, муниципального [2, с. 21]. Ключевым видом региональной безопасности является экономическая безопасность. Важнейшим условием реализации региональной безопасности в этой области является переход экономики на модель устойчивого развития с определенным уровнем государственного регулирования экономических процессов, гарантирующего устойчивое функционирование и развитие многоукладной экономики и обеспечивающего сбалансированное решение социально-экономических задач, проблем сохранения окружающей среды в целях удовлетворения потребностей нынешнего и будущего поколений.

Среди основных принципов, на которых должна основываться концепция устойчивого развития региона, можно выделить следующие:

– управляемый и стратегический типы регионального развития - с учетом не только современных, но и потенциальных потребностей территориальной общины;

– относительность ограничений, которые существуют в сфере использование природного потенциала, что связано с современным уровнем техники и социальной организации, а также со способностью биосферы к самовосстановлению;

– социальная справедливость распределения и потребления благ, в частности: предотвращение чрезмерного использования ресурсов, достижения равновесия между использованием ресурсов и экологическими возможностями территории, обеспечение энергосбережения и энерговосстановления;

– интеграция инновационной, стратегической и проектной деятельности на местном уровне для повышения эффективности и результативности управления в сфере обеспечения устойчивого развития территории региона.

Учитывая это, обеспечение устойчивого развития региона предопределяет необходимость сбалансированного решения социальных и экономических задач территории при условии сохранения здорового состояния окружающей среды и природно-ресурсного потенциала. Вот почему перспективными и актуальными являются дальнейшие исследования факторов обеспечения и механизмов формирования конкурентоспособности регионов за счет усиленного влияния не только экономических, но и общественных и социальных факторов [3, с. 222].

Следует отметить, что для отечественного регионального управления, которому до сих пор не хватает направленности на удовлетворение потребностей граждан, крайне важным является комплекс вопросов, связанных с целеполаганием и оценкой качества управления учитывая достижения конечного результата. Именно на концепции устойчивого развития, которая, в частности, исходит из того, что экономическая прибыль не является всеобъемлющим показателем человеческой жизни и не покрывает всей его многогранности, должна строиться результат-ориентированная система управления развития территориального образования. В процессе управления устойчивым развитием особо следует уделять внимание структуре и взаимному влиянию показателей, характеризующих разные классы объектов управления [4, с. 167-170]. Наиболее распространенными примерами комплексных или обобщенных показателей являются индикаторы и индексы устойчивого развития региона.

Устойчивое развитие региона опирается на такие базовые принципы:

1. Разномасштабности. Регионы, с одной стороны, являются крупнейшими территориальными единицами, население которых непосредственно испытывает на себе возбуждение социального, архитектурного, экономического, ресурсного и экологического равновесия. С другой стороны, региональный уровень – это тот самый масштаб, на котором эти проблемы

могут найти конструктивное целостное решение в стратегиях, программах и проектах развития, которые реализуются.

2. Рациональности. Признается важность рационального использования территории и формирования эффективной политики пространственного планирования, включающей стратегическую социо-, экономико-экологическую оценку всех программ, проектов и планов. Предпочтение отдается созданию многофункциональных зон, объединяющих жилье, места работы и отдыха, предоставление административных услуг и т.п.

3. Партнерства. Признается важность партнерства всех секторов общества (власти, бизнеса, общественности). В качестве одного из определяющих факторов выступает наличие гибкой структуры экономики региона, которую образуют субъекты малого бизнеса [5, с. 83]. Важным фактором устойчивого развития региона является развитие гражданского общества. Влияние институтов гражданского общества на устойчивое развитие напрямую зависит от эффективного взаимодействия государственного и коммерческого сектора с региональными органами государственной власти и предприятиями [6, с. 35-54].

Поскольку основной целью существования государственного института является создание соответствующего уровня и качества жизни населения, именно этот критерий является основой для измерения процессов устойчивого развития региона.

Качество жизни в регионе понимается нами как совокупность характеристик, условий и процессов осуществления жизнедеятельности, связанных не только с удовлетворением жизненно важных первичных потребностей человека, но и с потребностями более высокого порядка – возможностью реализовать себя в работе, духовной жизни и других сферах, получении образовании, а также достойного пенсионного обеспечения.

Качество жизни в регионе, характеризующее способность и возможность формировать, рационально использовать, развивать и сохранять человеческий потенциал в интересах устойчивого развития региона, включает в себя не только объективные параметры территориальной социально-экономической системы, измеряемые по набору количественных, качественных и интегральных показателей, позволяющих судить о степени удовлетворения научно обоснованных потребностей и интересов людей, а также о субъективной самооценке удовлетворения материальных, культурных и духовных потребностей человека, основанной на восприятии условий жизни и ценностном отношении людей к этим условиям. Поэтому следует говорить не только «о качестве жизни как таковом, но и об управлении качеством жизни как стратегической задаче публичного управления, при этом качество жизни становится показателем эффективности государственного и муниципального управления» [7, с. 183].

Исходя из этого, можно сделать вывод, что целью деятельности органов регионального управления в сфере региональной безопасности является достижение устойчивого социально-экологического развития с эффектив-

ным экономическим механизмом удовлетворения потребностей человека и сохранения природной среды.

Список литературы

1. Башлакова О.И. Проблемы экологической безопасности России // Вестник МГИМО Университета. 2015. № 3 (42). С. 112-121.
2. Полосин А.В. Регион в системе обеспечения национальной безопасности российской федерации: автореф. дис. ... докт. полит. наук. М., 2013. 48 с.
3. Спицына А.О., Черкашин М.Д. Конкурентоспособность региона: теоретический аспект // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. 2015. № 4 (7). – С.221-223.
4. Салгириев Р.Р. Устойчивое развитие муниципального образования: методологические основы и механизм реализации. Грозный, 2018. 315 с.
5. Беспарточный Б.Д., Спицына А. О., Черкашин М.Д. Малый бизнес: теория и практика. Монография; Российский гос. социальный ун-т, Курский ин-т социального образования (фил.) РГСУ. Курск, 2010. 327 с.
6. Килимова Л.В., Нишниандзе О.О., Ветрова О.А., Черкашин М.Д. Гражданское общество в региональном измерении. Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2016. 119 с.
7. Беспарточный Б. Д., Спицына А. О., Черкашин М. Д. Качество жизни населения как критерий социальной эффективности управления в регионе // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7, № 2 (23). С. 182–191.

БАЙБУЛАТОВА ИЛИНА ФАРИДОВНА, студент

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязова (ИЭУП), г. Казань, Республика Татарстан

ИССЛЕДОВАНИЯ НЕКОТОРЫХ АСПЕКТОВ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ

В данной статье будут раскрыты понятие управление персоналом и «кризисная ситуация». Рассмотрим почему нужно работать над проблемой кризиса, к чему он может привести и как отразиться на деятельности предприятий.

Ключевые слова: управление персоналом, кризисная ситуация

Постановка проблемы. Кризис в современном мире наносит непоправимый ущерб всем отраслям производства, затрагивает не только малый и средний бизнес, но и крупные предприятия страдают от данной проблемы. Сегодня созданы специальные организации, где работают специалисты – разработчики, которые просчитывают пути выхода предприятий из кризиса, но для успешного выхода необходимо разработать план мероприятий, куда несомненно войдут все звенья руководства на предприятии, а также простые сотрудники, которые и являются непосредственными исполнителями. Следует отметить, что данные специалисты составляют основу системы знаний организаций, то есть основу ее конкурентоспособности. Поэтому рассмотрим следующие проблемы: 1. Теоретические аспекты взаимоотно-

шений между руководством и сотрудниками как подчиненными. 2. Влияние кризисных ситуаций влияет непосредственно на сотрудников. 3. Создание рекомендаций для устранения кризисной ситуации с наименьшими потерями, для сотрудников организации, ее психологической атмосферы.

Анализ последних исследований и публикаций. Сегодня преодоление кризисных ситуаций на предприятиях, очень широко исследуются и прогнозируются, проводится много исследований по изучению работы персонала в организациях, взаимоотношения между ними, состояние психологического климата в коллективе, анализ конфликтных ситуаций и пути их преодоления, но при правильном руководстве и подходе к данным проблемам, любое предприятие может оставаться на «плаву», но и увеличивать экономические показатели своего производства.

Данные вопросы наиболее подробно освещены в работах Шаймиевой Э.Ш [2], Даффли М., Сперри Л. [3], Гумеровой Г.И [7], Лучиной Е.А. [6], Шеви Г. Хюзиг [8].

Цель исследования заключается в изучении кризисной ситуации на предприятии, и пути решения данной проблемы.

Изложение основного материала.

Управление человеческими ресурсами - это целенаправленная деятельность менеджеров на всех уровнях управления организацией, включая разработку кадровой политики, концепции, принципов, методов и технологий управления персоналом. В условиях кризиса первый кто попадает по удар это рыночная экономика и мировая система рынков в целом.[2] На первоначальные роли выходят стратегические вопросы по управлению на предприятиях и отраслях служащими. При этом всегда ставится вопрос о том, что само производство не должно потерять темпы развития и выпуска продукции. Рыночная экономика предъявляет более высокие требования к квалификации специалистов-менеджеров, чем запланированные. [4]

Кризисная ситуация – это взрыв психологического и интеллектуального характера, который в разы изменяет привычные составляющие об окружающей действительности за очень короткий временной интервал.

Нужна совершенно новая, инновационная мысль для развития организации, работы в новой бизнес-среде. Бизнес-менеджерам было предложено начать реализацию технических и организационных изменений.

Основной целью управления персоналом в кризисных ситуациях является содействие организации в получении выгоды, которая достигается за счет обеспечения организации высококвалифицированными работниками, за счет эффективного использования их профессиональных умений и для удовлетворения социальных потребностей людей на рабочем месте. [5]

Кризис-менеджер должен понимать, что к сожалению, не сможет ожидать положительной реакции на большое количество обращений всего персонала. В современности, мы должны отчетливо видеть будущее и рассчитывать его на несколько шагов вперед, опережая само время, и конечно экономическую атмосферу, которая может измениться в любой день и лю-

бую минуту и именно сейчас очень важно ежедневно анализировать рынки потребителей и постоянно совершенствовать свое производство и не забывать о том, что любое предприятие, это именно служащие, которые создают продукцию, которая затем реализуется на рынке. [1]

Кризис не только создает проблемы, но и открывает перед любой компанией новые возможности: построить более эффективную современную систему управления персоналом, подобрать более развитый персонал, освободиться от избытка сотрудников на непродуктивных направлениях, оптимизировать затраты на персонал. Надо только не упустить возможность воспользоваться ситуацией.

Планирование потребности в служащих и рабочих групп - часть общего процесса планирования на заводах, цель которого состоит в составлении перечня необходимых специалистов. Возможно, что будут затребованы специалисты, которые ранее не использовались в трудовой деятельности на данном предприятии, но в кризисной ситуации это направление деятельности может быть востребованно. [3] Тем самым минимизирование сотрудников с использованием их профессиональных качеств, увеличит производительность труда, даже при малых сокращениях персонала. Именно такие данные можно увидеть, если обратиться к статистике международных университетов по изучению кризисных ситуаций в мире, которые постоянно работают над данной проблемой и ищут наиболее лучшие методы выхода их условий кризиса.

Любой процесс планирования работы с подчиненными требует от руководителя принятия во внимание всех сторон, которые присущи при работе с людьми. Не стоит забывать о личностных характеристиках любого человека, будь то начальник или подчиненный. [7] Также огромное внимание нужно уделить взаимоотношениям между людьми, не секрет, что предприятия, цеха, где между сотрудниками складываются дружеские, близкие, а иногда и семейные отношения работа идет как говорят «в ногу», но если между людьми, даже между двумя представителями смены, можно увидеть недоброжелательность, иногда даже вражду между людьми. Поэтому, даже в кризисных ситуациях, продумывая антикризисные меры, нужно понимать, как правильно продумать расстановку людей на предприятии. [9]

Гибкие, стратегически важные решения (сокращение персонала, диверсификация продукции, оптимизация организационной структуры, создание совместных предприятий и т. д.), служат долгосрочной основой для разработки и принятия планов, которые обеспечивает адаптацию к изменениям в организационной системе компании и условиях окружающей реальности. [8]

Кадровая политика любого предприятия направлена на достижение стратегической цели общества - получение стабильной прибыли за счет производства конкурентоспособной продукции, удовлетворяющей требованиям современного рынка. Но при этом нужно постоянно работать и анализировать рынки труда, оценивать продукцию других предприятий,

которые выпускают подобные предприятия. И несомненно нужно постоянно внедрять новые технологии, совершенствовать оборудование, закупать современные материалы для изготовления продукции. И надо четко отдавать себе отчет в том, что продукция должна всегда соответствовать цене и качеству, в противном случае если пренебрегать одним из составляющих, то можно потерять не только покупателей, но и поставщиков для реализации товара, производимого на предприятии. [9]

Список литературы

1. Шаймиева Э.Ш. Управление изменениями: учебное пособие (предназначено для студентов специальности 080507.65 «Менеджмент организаций») // Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права (г. Казань), 2012. – 165 с.
2. Уткин Э.А. Антикризисное управление: Учебник. - М.: ЭКМОС, 2005.
3. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. Управление персоналом - Москва: Юнити, 2002г
4. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник - Москва, Инфра-М, 2005г.
5. Коротков Э.М. Антикризисное управление: учебник - Москва, Инфра-М, 2006г.
6. Семенов Б.Д. Антикризисный менеджмент, 2007г.
7. Шепеленко Г.И. Антикризисное управление производством и персоналом - Москва, Март, 2004г
8. Шаймиева Э.Ш. Стратегический менеджмент // Познание. Казань. 2014. 136 с.
9. Гумерова Г.И., Шаймиева Э. Ш. Управление знанием в организации: индикатор функционирования системы, тенденции в российской экономике // Экономика в промышленности. 2014. № 2. С. 37-47.

БАЙБУЛАТОВА ИЛИНА ФАРИДОВНА, студент

Казанский инновационный университет имени В.Г. Тимирязева (ИЭУП), г. Казань, Республика Татарстан

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ УПРАВЛЕНИЯ ИЗМЕНЕНИЯМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЙ: МЕНЕДЖМЕНТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ, РАЗРАБОТКА АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ

В данной статье, мы постараемся раскрыть понятие «антикризисная политика», что входит в это понятие и когда на производстве применяют эту программу и для чего она служит.

Ключевые слова: антикризисная политика на предприятии

Постановка проблемы. Сегодня в век постоянных колебаний в бизнесе каждое предприятие старается не стать банкротом, пытается сохранить свои позиции, найти новые рынки сбыта, и чтобы кризис не застал врасплох, идет постоянная работа в области антикризисных мер. Разработка антикризисных мер, как один из аспектов управления изменениями, управления знаниями в организации является показателем конкурентоспособности организации. Первоочередные проблемы, которые выходят на первый план следующие: 1. Плюсы и минусы «антикризисной политики». 2. Со-

временные подходы в реализации продукции в проектах «антикризисной политики».

Анализ последних исследований и публикаций. «Антикризисной политикой» занимаются аналитики всех стран многие годы. Сейчас, когда мы проходим этап всемирной пандемии связанной с распространением вируса Covid 19, вопросы выживания предприятий остро вышли на первый план. Разработки планов, проектов, связанных с выходом из кризиса и заключаются в антикризисных решениях. Данные вопросы наиболее широко освещены в трудах: Федорова Е.И., Федорова А.В., Ларионова И.К., Таль Г.К., Александрова Г.А.

Цель исследования состоит в изучении основных рекомендаций по изучению «антикризисной политики»

Изложение основного материала

Антикризисная кадровая системность по управлению человеческими ресурсами должна предопределять духовность, нравственность и гуманизацию в деятельности руководителей и рядовых сотрудников. Такая политика должна иметь механизм адаптации к российским условиям и всего мирового опыта и должна включать в себя: созидательность, комплексность, единство, разделение уровней руководства. [5]

Все решения антикризисной политики, должны нести в себе следующие функции:

1. Создание группы руководителей, которые смогут создать проекты развития предприятия в условиях кризиса.
2. Постараться сохранить рабочие места основных сотрудников, деятельность которых представляет важную ценность на предприятии.
3. Включить в план проекта развития предприятия инновационные современные пути реализации продукции предприятия.
4. Обеспечить спокойный психологический климат в коллективе и создать новые методы социальной защиты сотрудников на предприятии. [6]

Антикризисная политика, которую впервые на себе ощутили предприятия в девяностые годы, научили многих руководителей, «смотреть вперед на многие годы», управления персоналом неплатежеспособного предприятия концентрируется на разработке главных принципов и приоритетов кадровой политики, планирование структуры и штата по назначению, резервам и перемещению, создание и поддержка информационной базы о движениях кадров, мотивация труда, формирование программы адаптации к изменениям, профессиональной ориентации и переподготовке, методах оценки соответствия кадровой политики, долгосрочной стратегии предприятия..[11]

Очень серьезная и важная проблема, которая выходит также на первый план антикризисной политики, это изменения в самом управлении предприятия. Как сбыть продукцию, как заказать нужный материал для работы, как найти новых покупателей, расширить рынок сбыта. [2]

Нельзя, не сказать сегодня о том, как наш мир сегодня научился выживать и работать сейчас, когда мы проходим этап всемирной пандемии связанной с распространением вируса Covid 19. Люди, общество, предприятия во всем мире научились работать на удаленной системе, теперь все знают, что такое продавать товар через онлайн магазины и рынки. [9] И это радует, потому что мы не остановились на 100%, мир начал искать пути выживания, и это не предел. После окончательного выхода из пандемии, многие исследователи будут работать и анализировать, как с помощью современных технологий, люди научились жить по - другому. [3]

Конечно в любой антикризисной программе есть свои плюсы: это нахождение новых путей развития, повышение квалификации сотрудников на более высокий уровень работ, создание новых малых цехов производства и переход на новый уровень продаж, Минусы тоже не обойдут стороной: это потеря рабочих мест, сокращение зарплат, перестроение условий труда. [4]

Развитие системы антикризисного управления, которые действительно эффективны на предприятии - это процесс, требующий постоянных усилий, а не молчаливый кивок головы от высшего руководства, имеющие высокую профессиональную квалификацию и обеспечивающие высокий статус тех, кто входит в управленческую структуру предприятия.[1]. Необходимо изменить приоритетность управления в сторону человеческих ресурсов, которые в настоящее время рассматриваются как основной штат компании, основной фактор стабильности и эффективности в условиях антикризисной политики.[10]

Вывод: таким образом первоочередными изменениями в управление человеческими ресурсами в кризисных условиях, должно быть гуманное отношение к сотрудникам, постараться по мере возможности сохранить рабочие места, произвести квалификацию сотрудников, если это понадобится. [8]

Руководителю нужно соблюдать и держать спокойные взаимоотношения с сотрудниками и ни в коем случае не показывать, что на предприятии произошли изменения.

В самой программе антикризисной политики изменения должны быть направлены на стабильную обстановку на предприятии, разработка и внедрение инновационных проектов, которые помогут выйти из кризиса и сохранить позиции предприятия. Искать новые пути работы и выходы на рынок сбыта с помощью компьютерных технологий, можно по возможности ввести в штат новых сотрудников, которые будет непосредственно заниматься сбытом продукции через систему онлайн. Также в антикризисной программе должны быть разработаны и учтены все риски на которые может пойти предприятие, чтобы сохранить свои позиции.

Список литературы

1. Федорова Е.И., Федоров А.В. Принципы антикризисного управления персоналом предприятия. В кн.: Научные записки МЭБИК, выпуск VI. Курск: изд.МЭБИК, 201. 0125.с.

2. Ларионов И.К., рук. авт. колл. Антикризисное управление. "Издательский дом Дашков и К" – 2008, 45с.

3. Таль Г.К., отв. ред. Антикризисное управление: В 2 томах том 1: Правовые основы. "ИНФРА-М" – 20080, С.8.

4. Александров Г.А. "Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура", - М.: "Бек", 2010, 21с.

5. Шаймиева Э.Ш. Управление изменениями: учебное пособие (предназначено для студентов специальности 080507.65 «Менеджмент организаций») // Изд-во «Познание» Института экономики, управления и права (г. Казань), 2012. – 165 с.

6. Шаймиева Э. Ш. Стратегический менеджмента // Познание. Казань. 2014. 136 с.

7. Гуменова Г.И., Шаймиева Э. Ш. Управление знанием в организации: индикатор функционирования системы, тенденции в российской экономике // Экономика в промышленности. 2014. № 2. С. 37 - 47.

8. Блихман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: Учеб. пособие. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2005.

9. Уткин Э.А. Антикризисное управление: Учебник. - М.: ЭКМОС, 2005.

10. Базаров Т.Ю., Еремин Б.Л. Управление персоналом - Москва: Юнити, 2002г.

11. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник - Москва, Инфра-М, 2005г.

БАКАЕВА АДЕЛЬ САЛАВатовна, студент

ЮЖАНИНОВ ЭДУАРД ЛЕОНИДОВИЧ, студент

Научный руководитель - **БАКИРОВА РАМЗИЛЯ РИНАТОВНА**, доц.
Россия, г.Уфа, Финансовый университет при Правительстве РФ, Уфимский филиал
adelbakaeva@mail.ru, yuzhaninov1996@yandex.ru

SWOT-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИАГНОСТИКИ

Метод SWOT-анализа является одним из главных методов проведения диагностических процедур, который применяется консультационными фирмами всего мира. В данной статье рассмотрена история возникновения SWOT-анализа, его сильные и слабые стороны, а также особенности применения.

Ключевые слова: SWOT-анализ, системный анализ, история SWOT-анализа, стратегическое планирование.

Конференция, на которой профессором К. Андриусом в первый раз был озвучен акроним SWOT, была проведена в Гарварде в 1963 году. Данный акроним расшифровывался следующим образом: Strengths (Силы), Weaknesses (Слабости), Opportunities (Возможности), Threats (Угрозы). С того времени понятие SWOT-анализа получило распространение среди практиков и в академических кругах.

SWOT-анализ находит широкое применение в процессе стратегического планирования, начиная с 60-х годов XX века, и по сегодняшний день. Ка-

ждый бизнес-план, каждый план маркетинга должен содержать раздел под названием «SWOT-анализ» [2].

Существовали известные, но обрывочные и бессистемные представления о деятельности организации и ее конкурентном окружении. Необходимо акцентировать внимание на том, что SWOT-анализ позволил исследователям сформулировать логически согласованную схему взаимодействия сил, слабостей, возможностей и угроз данных представлений.

Предложение реализации технологии применения SWOT-модели с целью разработки стратегии поведения фирмы было осуществлено в 1965 году. Была рекомендована схема LCAG, основанная на чередовании шагов, обеспечивающих выбор стратегии.

Большинство подходов содержат систематизированную информацию по показателям силы, слабости, возможности и угрозы. Данная информация оценивается количественными мерами, на основе которых путем применения функций полезности происходит расчет потенциала исследуемого объекта по каждому показателю.

Новая разновидность SWOT-модели была опубликована в 1982 году в работе профессора Хайнца Вайхриха. Данную SWOT-модель Х. Вайхрих наименовал TOWS-матрица и рассматривал ее в качестве идеологического принципа систематического анализа, упрощающего соотношение внешних угроз и возможностей с внутренними слабостями и силами компании. Кроме того, им было предложено построение стратегии поведения организации, которое основывалось на методическом соотношении предварительно определенного перечня внешних факторов с внутренними силами и слабостями [2].

Применение расширенной SWOT-матрицы в процессе стратегического планирования в вышеописанной модели предполагало реализацию систематических действий, а именно анализ внутреннего и внешнего окружения, создание стратегий и тактических действий.

Построение расширенной SWOT-матрицы было направлено на акцентирование внимания исследователя на создании четырех групп различных стратегий. Каждой группой стратегий применяется соответствующая парная комбинация внутренних и внешних факторов. Происходит совместный анализ следующих пар показателей:

- силы – возможности (S-O);
- силы – угрозы (S-T);
- слабости – возможности (W-O);
- слабости – угрозы (W-T) [2].

Следовательно, матрица SWOT-анализа представляет собой следующее:

Достоинства (преимущества)	Возможности
Недостатки	Угрозы

Экономическая диагностика является методом изучения деятельности экономического субъекта. Экономическая диагностика ориентирована на оценку фактического состояния деятельности организации и определение экономических результатов по итогу реализации управленческих решений [1].

SWOT-анализ – это один из перспективных подходов к анализу деятельности предприятия, не требующий определенного программного обеспечения, сложного оборудования, наличия сотрудников, которым необходимо владеть знаниями и методиками аналитических процедур.

К объектам SWOT-анализа также можно отнести, к примеру, различные отрасли экономики, государственно-общественные институты, города, политические партии, научную сферу.

Таким образом, применение метода SWOT-анализа возможно к объектам разного масштаба. Кроме того, SWOT-анализ применим как в областях, направленных на увеличение прибыли, так и в сферах, цели которых имеют сложный социальный характер. Однако, исходя из утверждений Е.Н. Трояновой и Д.А. Фендель, наличие человеческого фактора придает SWOT-анализу достаточно субъективный характер [3]. Самыми распространенными проблемами, связанными с применением метода SWOT-анализа, по мнению Ф.С. Филиппова, являются:

1. Проблемы, связанные с первичной информацией, которая характеризует фирму и внешнюю среду (актуальность, полнота, обоснованность).

2. Проблемы, относящиеся к экспертным оценкам (недостаточная компетентность, субъективность).

3. Проблема избыточной склонности к количественному анализу в ущерб качественному.

4. Осуществление, в большей степени, общих оценок и недостаточное рассмотрение частных параметров, необходимого для проведения подробного анализа деятельности организации, среды и стратегического планирования.

5. Метод SWOT-анализа не объясняет противоречивость показателей. В большинстве случаев отсутствует возможность четкого определения того, к какой категории относятся какие-либо факторы, к возможностям или к угрозам. К примеру, случай отсутствия на рынке влиятельного конкурента можно рассматривать как возможность (контролирование рынка), но и как угрозу. Последнее может стать причиной бездеятельности и депрессии организации [4].

Таким образом, мы приходим к выводу о том, что исследование с применением метода SWOT-анализа не предоставит подробную информацию о деятельности организации и ситуации, в которой она находится. Кроме того, в случае использования данного метода неуместно формулировать стратегии и планы на каких-либо критичных выводах, сделанных в результате применения данного метода. Целесообразно обращаться к методу SWOT-анализа не более как с целью упорядочения регулирования вопро-

сов и фактов для быстрого получения оценки ситуации. Таким образом, метод SWOT-анализа более подходит для осуществления экономической диагностики.

В пользу данного метода необходимо отметить, что для его применения не требуется соответствующего программного обеспечения и сложного оборудования. Метод SWOT-анализа может обеспечить предприятие в процессе его деятельности регулярное выявление, оценку и контроль возможностей, направление своей деятельности на снижение воздействия потенциальных угроз

Правильное проведение SWOT-анализа предоставляет краткое, но в то же время достоверное и содержательное описание состояния организации и влияющих на нее внешних факторов, а также способствует формированию направления деятельности в будущем.

Список литературы

1. Агапитова Л.Г. SWOT-анализ как инструмент диагностики и управления экономическим состоянием организации [Текст]/ Л.Г. Агапитова // Агропродовольственная политика России. – 2017. – №10 (70). – С. 11–15.

2. Завьялова Н.Б., Головина А.Н., Завьялов Д.В., Дьяконова Л.П., Мельников М.С. Методология и методы научных исследований в экономике и менеджменте [Текст]: пособие для вузов / Н.Б. Завьялова, А.Н. Головина, Д.В. Завьялов, Л.П. Дьяконова, М.С. Мельников и др.; под ред. Н. Б. Завьяловой, А.Н. Головиной. – Москва-Екатеринбург, 2018. – 282 с.

3. Троянова Е.Н. Современные методы оценки эффективности деятельности предприятия [Текст] / Е.Н. Троянова, Д.А. Фендель // Бизнес. Образование. Право. – 2018. – №4. – С. 141–144.

4. Филиппов Ф.С. Проблемы применения SWOT анализа [Текст] / Ф.С. Филиппов, О.А. Ушницкий, И.Г. Васильева, С.Н. Спиридонова // Проблемы развития современной экономики: Сборник статей IV Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 75–78.

БАТАЛОВА (ТАРНАВСКАЯ) АЛЕНА ЭДУАРДОВНА, студентка
(e-mail: Alenoktarnavskaya@gmail.com)
Калужский филиал Финуниверситета, Россия

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ХАРАКТЕРИСТИКИ ПОНЯТИЯ «СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ»

Научная статья посвящена исследованию теоретических аспектов характеристики понятия «себестоимости продукции» и ее влияния на цену, прибыль и рентабельность деятельности предприятия. Актуальность исследования связана с тем, что управление затратами и оптимизация себестоимости продукции – ключевое направление совершенствования производственной деятельности организаций в России.

Ключевые слова: себестоимость продукции; цена; прибыль; рентабельность; управление затратами; производственная деятельность.

Современные условия хозяйствующей деятельности предприятия предполагают процесс управления двумя элементами: затратами и доходами, которые, в сумме, и формируют финансовый результат (прибыль и рентабельность), отражающий эффективность бизнеса.

Затраты – это потребленные в процессе производства продукции, работ, услуг ресурсы, которые представляют собой балансовые сальдо на отчетную дату [1].

Затраты, на сегодняшний день, выступают ключевыми составляющими экономической эффективности производственного процесса, формирующие в сумме себестоимость продукции.

Себестоимость продукции – это общий размер затрат на производство продукции, измеряемая на одну единицу товара/услуги. От себестоимости продукции зависит и сбытовая политика предприятия. Ценообразование, в первую очередь, состоит из размера себестоимости продукции. Однако, в случае, если размер себестоимости завышен, цена будет также завышена, что сделает товары организации неконкурентоспособными.

Именно по этой причине столь важным является ведение бухгалтерского учета затрат, благодаря которому проводится контроль и управление расходами предприятия, используемых в рамках производства готовой продукции.

Стоит отметить, что на сегодняшний день, калькулирование себестоимости продукции входит в число основных задач бухгалтерского учета затрат, проводимого российскими предприятиями. Помимо этого, к основным задачам бухгалтерского учета затрат относятся:

- учет объема, ассортимента и качества продукции;
- отражение фактических затрат при производстве продукции;
- контроль за ресурсами;

- выявление резервов и путей снижения размера себестоимости продукции.

В рамках реализации этих задач, у бухгалтерского учета затрат на предприятиях российской экономики возникает следующий ряд проблем[3]:

- трудности рационального использования сырья и материалов при производстве (причина высокого размера себестоимости продукции);
- недостаточная организация учета затрат по центрам финансовой ответственности;
- недостаточное внимание сущности управленческого учета и отсутствие разграничения между производственным и финансовым учетом затрат.

При совершенствовании организации учета затрат необходимо обратить внимание на алгоритм внедрения системы, который обязан состоять из следующих элементов [2]:

- разработка систем учета производственных затрат;
- определение себестоимости продукции по отдельным цехам, подразделениям, ответственным лицам и т.д.;
- прогнозирование себестоимости производства будущего периода на основе полученных прошлых данных;
- сравнение себестоимости производства по различным периодам, сопоставление структуры затрат.

Обращаем внимание, что ключевым предметом совершенствования организации учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на предприятиях является учет себестоимости производства продукции, анализ его прошлых значений и прогнозирование будущих показателей.

Все эти действия влияют на ценообразование продукции предприятия. Цена – выступает выражением стоимости производства и реализации продукции осуществляемое предприятием. В свою очередь, цена формирует доходы, при отнимании от которых суммы затрат производства и формируется рентабельность и прибыльность деятельности компании.

Рентабельность предприятия – это ключевой показатель эффективности использования денежных средств или иных ресурсов. Экономический смысл показателей рентабельности отражается в том, что они характеризуют прибыль, полученного с каждого затраченного предприятием (собственного и заемного) средств [4].

Исходя из этого, в заключении исследования статьи, можно установить следующую цепочку взаимосвязи описываемых понятий: затраты, используемые предприятиями при производстве продукции, учитываются в процессе калькулирования себестоимости продукции, от чего формируется цена. Цена, в свою очередь, влияет на объем доходов предприятий, при отнятии от которой суммы расходов и создается рентабельность производственной деятельности. Рентабельность выступает ключевым показателем эффективности использования финансовых ресурсов организации, в связи с чем можно дать ответ на следующий вопрос: какой размер прибыли формируется при производстве у компании?

Список литературы

1. Игуменников А.С. Различие понятий «затраты» и «расходы» // Молодой ученый. 2015. №5. С. 275-278.
2. Ахмедов А.Э., Шаталов М.А. Совершенствование системы учета затрат на производство продукции // Территория науки. 2015. №1.
3. Иншакова Т.А., Корзовых Ж.М. Современные проблемы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции на хлебопекарных предприятиях // Вестник ГУУ. 2016. №3.
4. Колачева Н.В., Быкова Н.Н. Финансовый результат предприятия как объект оценки и анализа // Вестник НГИЭИ. 2015. №1 (44). С. 29-36.

БЕКЕТОВА ЮЛИЯ СЕРГЕЕВНА, студент

(e-mail: incognito-kalinka@mail.ru)

ГОЛОЛОВА МАРИЯ АНДРЕЕВНА, студент

(e-mail: tdime-swsu@mail.ru)

РАСПОПИН ДАНИИЛ ИГОРЕВИЧ, студент

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия

(e-mail: tdime-swsu@mail.ru)

ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВЭД КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАН ЕАЭС

В данной статье раскрывается роль таможенно-тарифной политики как инструмента регулирования внешнеэкономической деятельности, которая является важной составляющей в обеспечении экономической безопасности стран ЕАЭС. Различные способы применения мер и инструментов таможенно-тарифной политики, применяемые в мировой практике, позволяют решать многие приоритетные социально-экономические проблемы национальных экономик государств.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, таможенно-тарифное регулирование, таможенные, таможенный тариф, экономическая безопасность.

В мае 2017 г. Президент РФ подписал Указ о Стратегии экономической безопасности России до 2030 г., в соответствии с которым экономическая безопасность — состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации.

В связи с этим, обеспечение экономической безопасности государства в настоящее время важнейшую роль играет таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности.

Таможенно-тарифное регулирование (далее - ТТР) — меры, применяемые в отношении ввозимых (ввезенных) на таможенную территорию ЕАЭС товаров, включающие применение ставок ввозных таможенных пошлин, тарифных квот, тарифных преференций, тарифных льгот.

Таможенно-тарифная политика и таможенный тариф, как основной инструмент ее воздействия, являются основой развития международной торговли, актуальным сегодня становится появление новых направлений, средств и способов осуществления этой политики в интересах экономической безопасности стран ЕАЭС и увеличения выгод от внешнеторговой деятельности.

Федеральным законом №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» в статье 2 дано следующее определение ТТР «ТТР — это метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем применения ввозных и вывозных таможенных пошлин».

Как любая система, ТТР ВТД состоит из совокупности тесно связанных между собой элементов. Основным элементом ТТР государств-членов ЕАЭС — это единый таможенный тариф ЕАЭС (далее - ЕТТ ЕАЭС), либо официально «свод ставок таможенных пошлин, применяемых к товарам, ввозимым на таможенную территорию из третьих стран, систематизированный в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕАЭС».

Таможенный тариф, включает такие элементы как:

- 1) Таможенная пошлина (включая систему определения и контроля таможенной стоимости товаров как основы исчисления таможенной пошлины).
- 2) Товарная номенклатура ВЭД.
- 3) Система тарифных преференций (в том числе система определения страны происхождения товаров).
- 4) Система тарифных льгот.
- 5) Особенности применения таможенных пошлин в зависимости от таможенной процедуры.

Значимыми системообразующими элементами ТТР ВТД кроме того являются таможенные органы государств, непосредственно осуществляющие применение таможенного законодательства, таможенного тарифа и других мер ТТР ВТД в отношении товаров и транспортных средств, перемещаемых через таможенную границу. Таможенные органы составляют организационную основу реализации мер ТТР.

Основные цели таможенного тарифа РФ:

- рационализация товарной структуры ввоза товаров в РФ;
- поддержание рационального соотношения вывоза и ввоза товаров, валютных доходов и расходов на территории РФ;
- создание условий для прогрессивных изменений в структуре производства и потребления товаров в РФ;

- защита экономики РФ от неблагоприятного воздействия иностранной конкуренции;
- обеспечение условий для эффективной интеграции РФ в мировую экономику.

Таможенные пошлины являются основным элементом таможенно-тарифного регулирования. От уровня их экономической обоснованности в решающей степени зависит эффективность этого вида регулирования.

Применение мер таможенно-тарифного регулирования преследует такие цели, как:

- защита национальных производителей от иностранной конкуренции;
- обеспечение поступления средств в бюджет;
- стимулирование прогрессивных структурных изменений в экономике.

Принципы таможенно-тарифного регулирования – это совокупность обязательных правил, выработанных наукой и мировой практикой для обязательного применения в процессе таможенно-тарифного регулирования экспортно-импортных операций. В теории права нет общего мнения относительно классификации принципов таможенно-тарифного регулирования. Более развёрнутую и обобщённую классификацию даёт Т.Н. Трошкина, выделяя принципы таможенно-тарифного регулирования:

- общеправовые (законность, федерализм, справедливость, и др.);
- специальные отраслевые и межотраслевые - отражают наиболее характерные черты и специфику таможенно - тарифного регулирования (протекционизм, фискальный принцип и т.д.).

На внешнеэкономическую сферу распространяются общие принципы, закреплённые в Гражданском кодексе: равенство участников внешнеэкономических операций, неприкосновенность собственности, свобода договора, равенство сторон гражданских отношений, недопустимость стороннего вмешательства в отношения сторон.

К специальным принципам относятся:

- таможенный протекционизм;
- фискальный;
- гласность таможенно - тарифного регулирования и заблаговременное информирование обо всех существенных изменениях в таможенно – тарифном законодательстве;
- принцип межгосударственного сотрудничества в таможенно – тарифной сфере.

Эти принципы характерны прежде всего для таможенно-тарифного регулирования.

Принципы отражают сущность, специфику и задачи, которые стоят перед таможенно-тарифным регулированием, таких как: защита экономики, соблюдение международных обязательств, поддержание стабильной внешнеэкономической системы. Эффективно действующая система таможенно-тарифного регулирования в совокупности с соблюдением её принципов является обязательным условием для реализации результативной тамо-

женной политики и выполнения таможенными органами задач по обеспечению экономической безопасности стран ЕАЭС.

На сегодняшний день таможенно-тарифное регулирование служит не только инструментом общей экономической политики на национальном уровне, но и объектом регулирующей деятельности экономических организаций, деятельность которых заключается в создании общих принципов, методов, правил таможенно-тарифного регулирования с целью устранения препятствий для развития международной внешней торговли. В основе таможенно-тарифного регулирования внешнеэкономической деятельности, лежит решение значимых задач и стремление к достижению интересов личности, общества и государства.

Таможенно-тарифное регулирование является важным государственным инструментом, благодаря которому национальные производители стран – членов ЕАЭС защищены от иностранной конкуренции. Результатом такого регулирования является внесение весомого вклада в государственный бюджет таможенными платежами. В Российской Федерации таможенные платежи составляют более 50% доходной части федерального бюджета, за счёт взимаемых в ходе таможенно-тарифного регулирования, таможенных пошлин, которые являются основой системы таможенных платежей, применяемой в большинстве стран мира.

Список литературы

1. Таможенный кодекс ЕАЭС [Электронный ресурс]: // <https://www.consultant.ru/>.
2. Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ (последняя редакция) // <http://www.consultant.ru/>.
3. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]: Указ Президента РФ от 13.05.2017 №208. // <http://www.consultant.ru/>.
4. Лаптев, Р.А. Исследование роли таможенных органов в обеспечении внешнеэкономической безопасности России [Текст] / Р.А. Лаптев, Р.А. Рогов. // Вестник Евразийской науки. - 2019. - №4. - С. 3 - 12.
5. Новиков, В.Е. Таможенно-тарифное регулирование внешнеэкономической деятельности и таможенная стоимость [Учебник] / В.Е. Новиков, В.Н. Ревин, М.П. Цветинский. // –2-е изд., испр. И доп. (эл.). – Москва: Лаборатория знаний.- 2016. – С. 10 – 24.
6. Новиков, В.Е. Теоретические и методологические основы формирования таможенного тарифа [Монография] / В.Е. Новиков, М.В. Крайнова, О.В. Круглова, Е.А. Чернышевская. // М.:ИО Российской таможенной академии. - 2015. - №2. - С. 21 – 64.

БЕЛОВА ЕКАТЕРИНА БОРИСОВНА, студентка

Научный руководитель –

ТИМОШЕНКО НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА, доцент, к.э.н.

Россия, г. Краснодар, Финансовый университет при Правительстве РФ

belkatyaa@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В РФ

В работе рассматривается сущность человеческого капитала, виды инвестиций в него и основные проблемы их повышения в России. Отражаются статистические данные вложений в человеческий капитал России в сравнении с другими развитыми странами.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, эффективность инвестиций, вложения в человеческий потенциал.

Мировая экономика постепенно переходит к постиндустриальной стадии, где будут развиваться сфера оказания услуг, наука и образование. В большинстве стран мира в том числе и в Российской Федерации человеческий фактор превращается в ведущую производительную силу, так как он способствует оптимальному использованию и развитию всех составляющих частей производства.

Вопрос о повышении эффективности инвестиций в человеческий капитал в России стал весьма актуальной темой, так как именно интеллектуальные способности человека, его образованность, способность генерировать идеи, мыслить творчески и инициатива особенно востребованы обществом [1].

Человеческий капитал – это мера развития человека или группы людей, отражающая накопленные знания, навыки, уровень здоровья, работоспособность и прочие характеристики, позволяющие удовлетворять потребности и достичь высокого уровня жизни, как человеку, так и обществу в целом [2].

Человеческий капитал формируется за счет инвестирования в человека, то есть вложений в денежной или в другой форме, которые способствуют получению дохода в будущем и приводят к росту производительности труда.

К основным формам инвестирования в человеческий потенциал относятся:

- вложения в образование, в том числе общее и специальное образование, расходы на подготовку на новом месте и повышение квалификации;
- вложения в здравоохранение, складывающиеся из расходов на профилактику заболеваний, медицинское обслуживание, улучшение условий для жизни;

- вложения в мобильность, то есть расходы на миграцию человека из мест с относительно низкой производительностью в места с относительно высокой производительностью труда [3].

Несмотря на важность и значимость инвестиций в человеческий капитал, в теории и в практике им уделяется недостаточно внимания, что является одной из важных проблем в экономике России [4 - 6].

Такое положение связано с тем, что при вложении средств в развитие человека, существует возможность высоких рисков и достаточно долгая продолжительность сроков их окупаемости. Кроме того, одной из проблем повышения инвестиций в человеческий капитал в России является сложность использования методов оценки эффективности вложений в него [7].

В 2008 г. майским указом президента была закреплена Концепция долгосрочного социально-экономического развития страны до 2020 г. По данным электронного ресурса Российского медиахолдинг РБК, был проведен анализ реализации Концепций развития России в части человеческого капитала, результаты которого представлены на рисунке 1 [8].

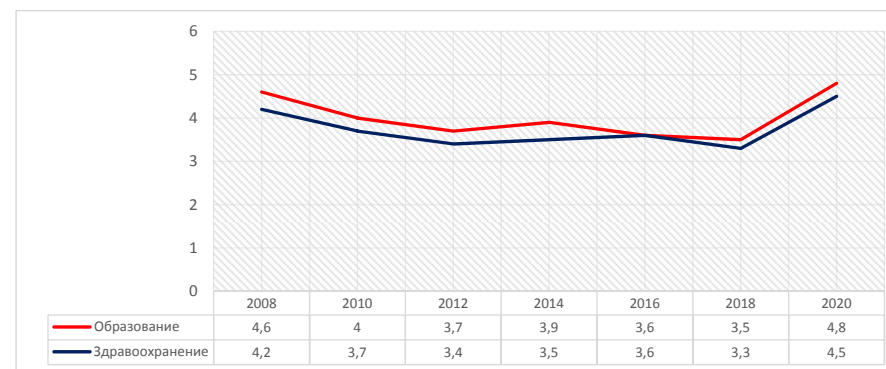


Рисунок 1 – Расходы на образование и здравоохранение в % от ВВП

Несмотря на положительную динамику вложений, Концепцию считают не до конца реализованной. Первоначально она предполагала перераспределение ресурсов бюджетной системы на развитие человеческого капитала в размере с 8,6 % ВВП в 2008 г., до 11,7 % ВВП в 2020 г., в том числе расходы на образование должны были увеличиться до 5-6% ВВП и на здравоохранение до 5-5,5 % ВВП.

Сравнительный анализ вложений в человеческий потенциал России и некоторых стран «Большой семерки» представлен на рисунке 2

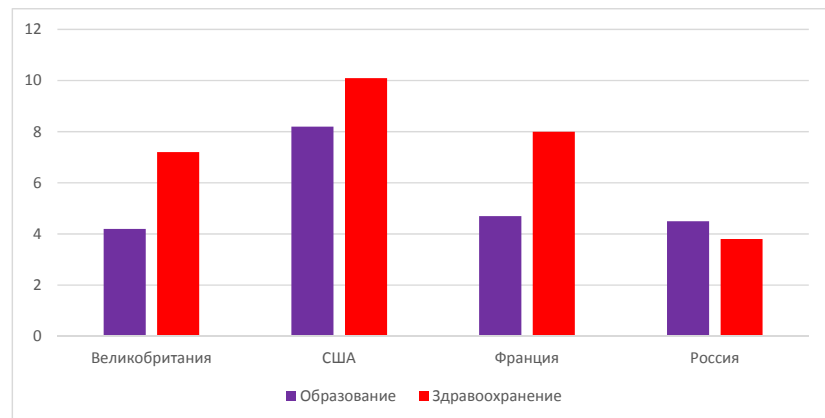


Рисунок 2 – Расходы на образование и здравоохранение в 2019 г.

Вследствие низких инвестиций в здравоохранение в 2018 г., Россия занимает 109 место по уровню продолжительности жизни в странах мира. Одной из проблем является то, что значительная часть инвестирования идет на лечение больных людей, и совсем незначительная на поддержание здоровья нации.

Еще одной важной проблемой повышения эффективности вложений в человеческий капитал является коррупция. Большая часть денежных средств, выделенных на развитие человеческого потенциала, расхищается или используется не по назначению.

В результате относительно низких инвестиций в развитие человеческого капитала Россия занимала 49 место в списке стран по величине Индекса развития человеческого потенциала в 2018 г. [9]. При определении рейтингов учитывается множество факторов, например, положение в области прав и свобод человека, социальная защищенность, степень социальной и территориальной мобильности и другие. Индекс показывает прогресс в области развития, достигнутый страной за последние годы.

Таким образом, укрепление здоровья, совершенствование и использование профессионального потенциала, повышение обще и нравственной культуры приведут к социально-экономическому развитию России. Но все эти меры невозможны без нового подхода государственной политики в области воспроизводства человеческого капитала.

Список литературы

- Иголина Л.Л., Ашхотов В.Ю., Тимошенко Н.В. и др. Инвестиционно-финансовый потенциал устойчивого социально-экономического развития Краснодарского края. Под ред. Иголиной Л.Л. - Москва. - 2017. - с. 125
- Капелюшников Р. И. Сколько стоит человеческий капитал России? Препринт WP3/2012/06; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2012. – 76 с.

3. Тимошенко Н.В. Социальное неравенство в России: экономический анализ причин возникновения // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2016. - № 4(190). - с. 226.

4. Иголина Л.Л. Рынок инвестиций в современной экономике. - Краснодар, 2003. – 169 с.

5. Иголина Л.Л. Финансово-инвестиционная система: функциональное содержание и количественные индикаторы // Финансы и кредит. - 2013. - № 38 (566). - с. 30.

6. Соболев Э.В. Законы и закономерности развития экономических систем / феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Материалы II-ой Международной научно-практической конференции, посвященной памяти известного ученого и крупного организатора экономической науки Юга России доктора экономических наук, профессора А.Ф. Сидорова. - 2014. - С. 72-78.

7. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Современное рыночное хозяйство через призму организационных и социально-экономических аспектов // Экономика. Налого. Право. - 2018. - Т. 11. - № 6. – с.153.

8. Официальный сайт РостБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]: Концепция развития России до 2020 года оказалась невыполнимой :: Экономика :: РБК.

9. Программа развития ООН «Отчеты о человеческом развитии» [Электронный ресурс]: 2019 Human Development Index Ranking | Human Development Reports.

БЫКАНОВА НАТАЛЬЯ СЕРГЕЕВНА, студент

(e-mail: bukanova99natasha@mail.ru)

ГОЛОЛОВА МАРИА АНДРЕЕВНА, студент

(e-mail: tdime-swsu@mail.ru)

РАСПОПИН ДАНИИЛ ИГОРЕВИЧ, студент

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия

(e-mail: tdime-swsu@mail.ru)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПОРЯДКА УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В УСЛОВИЯХ ЕАЭС

В статье приведены направления по совершенствованию уплаты таможенных пошлин.

Ключевые слова: таможенные пошлины, совершенствование, уплата таможенных пошлин и налогов.

Одними из важных направлений в деятельности таможенных органов Российской Федерации является формирование доходной части федерального бюджета, обеспечение благоприятной сферы деятельности во внешней торговле и совершенствование механизма осуществления уплаты таможенных, налоговых и иных платежей.

Такое совершенствование может осуществляться по таким направлениям, как:

– использование технологий электронного администрирования, которое будет обеспечивать уплату пошлин и налогов;

– при взыскании задолженностей по уплате таможенных платежей, а также пени, применение электронных технологий в том числе в рамках межведомственного взаимодействия;

– совершенствование при декларировании товаров, предоставления отсрочки и рассрочки по уплате таможенных пошлин и налогов[1].

Важным условием оптимизации администрирования таможенных платежей является приведение к единообразию применения таможенного законодательства. Информационные таможенные технологии, построенные с учетом строгого соблюдения правил, совершенствование законодательства Российской Федерации и ЕАЭС закрепленных таможенным законодательством, должны обеспечивать единообразие в применении правил и требований к оценке каждой внешнеэкономической сделки. Особенно это актуально в рамках функционирования ЕАЭС, который подразумевает единую унифицированную нормативно-правовую базу таможенного оформления и таможенного контроля товаров, перемещаемых через таможенную границу для всех его стран-членов. В целях повышения обеспечения полноты и своевременности уплаты ввозных таможенных платежей в настоящий момент также необходимо, а также усиление контроля за достоверностью декларируемых товаров. Декларирование товаров является очень важной проблемой связанной с контролем таможенной стоимости товаров, то есть с недостоверным декларированием[3].

Одним из мероприятий по совершенствованию контроля за поступлением таможенных платежей в федеральный бюджет является внедрение технологии администрирования обеспечения таможенных пошлин, налогов в электронном виде, что будет способствовать сокращению сроков предоставления и принятия обеспечения, снижению объема бумажного документооборота, предотвращению случаев нарушения законодательства при использовании финансовых гарантий. Для совершенствования вышеуказанного направления необходимо создать единую систему обеспечения уплаты таможенных пошлин, налогов при транзите товаров по территории ЕАЭС с полномасштабным внедрением электронного документооборота.

Следующим этапом в создании постоянно действующей четко отработанной системы контроля является оптимизация структуры управления подразделениями, которые участвуют в процессе определения таможенной стоимости ввозимых товаров. Смысл указанной системы заключается в систематизации, а также количественном и качественном рассмотрении всех основных параметров, от которых в последствии и будет зависеть решение поставленных задач. Помимо обозначенных мер, которые направлены на совершенствование взимания таможенных платежей при импорте товаров, следует внедрить систему жесткого контроля определения таможенной стоимости товаров, что, безусловно, сыграет значительную роль в борьбе с ее занижением. Такая система сможет не только отслеживать перемещение товаров по территории всего Евразийского экономического

союза, но и выявлять компании, которые намеренно занижают таможенные пошлины и налоги[2].

Таким образом, в настоящее время в области таможенного дела успешно применяются современные информационные технологии, однако в целях либерализации и упрощения администрирования таможенных платежей необходимо осуществлять модернизацию применяемых технологий, благодаря этому станет возможным значительно сократить время совершения таможенных операций, а обеспечение полного исполнения обязанности по уплате таможенных платежей на сегодняшний день является эффективной гарантией наполнения федерального бюджета государства. Поэтому выявленные в процессе анализа общих условий обеспечения уплаты таможенных платежей и налогов проблемы, а также предложенные пути их преодоления, безусловно, будут способствовать совершенствованию стабильности всей финансовой системы государства.

Список литературы

1. Рыбакова М.А, Яковская Я.О. Совершенствование порядка уплаты таможенных платежей и контроля за их поступлением в бюджет Российской Федерации [Электронный ресурс]/ Рыбакова М.А, Яковская Я.О. //«Научно-практический электронный журнал Аллея Науки» – 2018.– №5(21)– С. 2-4 // Alley-science.ru
2. Петрушина О.М. Петрухина К.А. Проблемы взимания таможенных платежей при импорте товаров и основные направления по совершенствованию их уплаты. [Электронный ресурс]/ Петрушина О.М. Петрухина К.А./ Электронный научный журнал «ДНЕВНИК НАУКИ» –2020.– С.7-10//<http://dnevniknauki.ru>
3. Бардина Т. А., Гречкина А. К. Проблемы определения таможенной стоимости [Текст]/ Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 39. – С. 2791–2795

БЫСТРУШКИНА КРИСТИНА ВИТАЛЬЕВНА, магистрант

Научный руководитель –

РОМАНЕНКО ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА, д.э.н., доцент

Россия, г. Омск, Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет
bystrushkina_kristina@mail.ru

СМЕНА МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Достижение научно-технологического лидерства и эффективное использование высокотехнологичных инноваций способствует формированию достойного места страны на экономической и политической аренах мира. В статье рассматривается роль, прямые и опосредованные формы государственной поддержки новаторской деятельности на современном этапе развития экономики России. Сделан вывод относительно текущей результативности и перспектив реализации инновационной государственной политики в России.

Ключевые слова: государственная поддержка; инновационное предпринимательство; конкурентные преимущества; стратегия инновационного развития; финансирование инноваций.

Процесс преобразования результатов интеллектуальных разработок в продукцию или услугу с последующей их реализацией на рынке представляет собой внедрение инноваций. Стимулирование и координация данного процесса со стороны государства в форме поддержки инновационной деятельности способствует повышению уровня научно-технологического преимущества страны на мировой арене и активному экономическому развитию.

Постепенное движение в направлении развития сферы новейших технологических разработок требует вмешательства со стороны государственных органов путем реализации, регулирующей и контролирующей функций [1].

Формы и способы государственной поддержки новаторской деятельности предполагают как прямое влияние, так и опосредованное воздействие через большое количество управленческих инструментов.

Инновационная активность субъектов экономики существенно определяется эффективностью участия государства в инновационных процессах. Стратегией инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (Стратегия 2020) определен главный предмет внимания государства, в качестве которого выступает обеспечение соответствия российской продукции наукоемких отраслей и производств международным стандартам, предъявляемым к качеству, и экологическим требованиям. Кроме того, важное направление заключается в росте конкурентоспособности данной продукции на мировых товарных рынках.

За последние годы Российская Федерация значительно улучшила свои позиции, определяемые главными международными рейтингами, которые показывают как условия экономического роста, так и качество. Важный рывок, как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе намечается в части создания достойных условий ведения бизнеса. В топе рейтинговых позиций Doing Business, которые характеризуют условия роста экономики, Россия поднялась на 89 позиций (со 120-го места в 2010 г. до 31-го в 2019 г.). Только в ряде стран БРИКС Россия показывает наилучший текущий результат и максимально отличную динамику в долгосрочном и краткосрочном периодах. В рейтинге позиций Global Competitiveness Index, демонстрирующих качество экономического роста, Россия также показала значительную положительную тенденцию изменения своей позиции с точки зрения глобальной конкурентоспособности, взбравшись с 63-го места в 2010 году на 43-е в 2018 году.

Почти полуторакартный рост дал стремительный рост значений показателей в блоках, отражающих качество институтов, действенность рынка товаров и услуг, конкурентоспособность различных компаний, которые, как правило, оказались наиболее слабыми составляющими агрегированной оценки всеобщей конкурентоспособности страны. Россия также повысила в долгосрочной перспективе и смогла сохранить в краткосрочной свои сравнительно сильные позиции в блоках показателей «Инфраструктура», «Высшее образование и профессиональная подготовка», «Размер внутреннего рынка». Согласно международной оценке всеобщей конкурентоспособности Россия значится на уровне таких стран, как Испания, Мальта, Польша, Индия. Аналогично сохраняя отставание от главных прорывных экономик государств Евросоюза и ОЭСР. Среди стран БРИКС Россия уступает только Китаю [2].

Обнаруженная положительная динамика позиций России в международных рейтингах во многом выступает ключевым результатом реализуемой в последние годы политики государства в сфере поддержки инноваций. Однако следует учесть крайне невысокие начальные позиции страны, а также сохраняющееся отставание от наиболее значимых инновационных экономик мира и скачкообразную динамику позиций страны по отдельным составляющим. Невзирая на высокорейтинговые оценки, полученные результаты развития инноваций, дают охарактеризовать следующие показатели: глобальное лидерство на высокотехнологичных рынках и производительность труда [3].

Экспертный опрос, проведенный в целях оценки текущего состояния российской инновационной экосистемы и определения тенденций развития отдельных технологических отраслей, позволил понять какие меры государственной поддержки, наиболее повлияли на развитие инноваций в России за последние годы. На основе анализа практики реализации государственных программ развития инновационного предпринимательства, осуществляемых в рамках Стратегии инновационного развития Российской Фе-

дерации на период до 2020 г., выделены десять наиболее действенных, по мнению экспертов, мер государственной поддержки инновационного предпринимательства, а также конкурентные преимущества России с точки зрения условий их влияния на инновационные процессы в экономике: «потенциально влияет», «оказала существенное влияние», «сохранит устойчивый позитивный эффект в долгосрочном периоде»[4].

Наиболее существенными мерами, по мнению 67% экспертов, оказались программы Фонда содействия инновациям. Со значительным отрывом за ними последовали: программа поддержки инновационных территориальных кластеров, деятельность инновационного центра «Сколково», программы поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Министерства экономического развития Российской Федерации, займы Фонда развития промышленности, Постановление Правительства № 218 о поддержке кооперации вузов и предприятий, программа по созданию технопарков в сфере высоких технологий. В состав мер, оказавших наименее значимое влияние на развитие инноваций, попали: конкурсы и программы научных фондов, содействие в закупках инновационной продукции, порождение малых инновационных предприятий при вузах, а также научных организациях, особые экономические зоны технико-внедренческого типа, субсидирование части затрат на НИОКР в рамках комплекса инвестиционных проектов и программ поддержки научно-технического творчества детей и молодежи.

Вдобавок, были оценены три различных параметра влияния мер на развитие инноваций. Важно, что для отдельных мер – программ Фонда содействия, инновационных кластеров и поддержки малого и среднего предпринимательства – фактическая результативность оказалась больше ожидаемой. При этом устойчивость эффектов оценивается гораздо выше, чем фактическая результативность, только в отношении инновационного центра «Сколково». Иными словами, знатоки не считают эффекты большинства мер инновационной политики достаточно устойчивыми в долгосрочной перспективе.

По мнению знатоков, реализуемые меры государственной поддержки в отношении блока «Коммерциализация» оказали значимое влияние, а полученный результат должен сохранить устойчивый позитивный эффект в долгосрочном периоде. Чего не скажешь о предшествующем ему в инновационном цикле блоке «Исследования и разработки», долгосрочные эффекты, от господдержки которого были оценены незначительно. Среди рамочных условий обращают на себя внимание блоки «Человеческий капитал» и «Ценности». Их государственное стимулирование, согласно экспертному мнению, результативно и сохраняет устойчивый позитивный эффект на долгосрочный период. К узким местам в рамочных условиях, определенных Стратегией 2020, эксперты отнесли «Институты» и «Инфраструктуру». Следовательно, большинство экспертов не считают эффекты

меры инновационной политики достаточно устойчивыми в долгосрочной перспективе.

Таким образом, государственная политика в области поддержки инноваций дает стимул инновационной активности в предпринимательской среде, тем самым оказывая значимое влияние на социально-экономические процессы, происходящие в стране. В свою очередь государственные программы способствуют внедрению нововведений на всех стадиях развития, в результате использования разных методов нормативной и финансовой поддержки, научного развития в форме государственных контрактов на проведение НИР, функционирования эффективных систем экспертного отбора инновационных проектов, подготовки специалистов инженерной и научной направленности, а также поддержание деятельности высших учебных заведений и промышленных предприятий. Реально государственная помощь инновационным предпринимателям в России довольно слаба, большинство программ недостаточно эффективны, т.к. инвестиции в НИОКР незначительны. Вместе с тем большинство программ носит относительно непродолжительный срок действия. Важно обеспечить наследственность между завершенными и заново иницируемыми программами, улучшить систему мониторинга и качества эффективности, реализуемых мер, включая выбор целевых показателей и практическое использование результатов оценки.

Список литературы

1. О государственной поддержке инноваций и стартапов (2019). Проект «Via Future». – Режим доступа : URL: <https://viafuture.ru/privlechenie-investitsij/gosudarstvennaya-podderzhka-innovatsij>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения : 18.06.2020).
2. Национальный доклад об инновациях в России 2017 (2018). – Режим доступа : URL: https://www.rvc.ru/upload/iblock/c64/RVK_innovation_2017, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения : 18.06.2020).
3. Тюрина, В.Ю., Бондарев, С.А. Государственная поддержка инновационной деятельности / В.Ю. Тюрина, С.А. Бондарев // Известия Саратовского университета. Серия Экономика. Управление. Право. – 2015. – Том 13. – № 3-2. – С. 378–382.
4. Романенко, Е.В. Развитие конкурентных преимуществ сектора малого предпринимательства региона на основе ресурсно-динамического подхода / Е.В. Романенко // Вестник Сибирской автомобильно-дорожной академии. – 2015. – № 3 (37). – С. 116–121.

ВАРАКСА АННА МИХАЙЛОВНА, к.э.н., доцент

(e-mail: anny.v@rambler.ru)

ПРОКОПЬЕВ ГЛЕБ ИГОРЕВИЧ, студент

(e-mail: reverse.gleb@gmail.com)

ЯНКОВЕНКО ЮРИЙ РОМАНОВИЧ, студент

(e-mail: yurayankovenko@gmail.com)

Новосибирский государственный университет экономики
и управления, Новосибирск, Россия**К ВОПРОСУ ГЕНДЕРНОГО НЕРАВЕНСТВА В МАЛОМ
И СРЕДНЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ
(НА ПРИМЕРЕ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ)**

В данной статье рассмотрена история становления женского предпринимательства. Показано, когда и как женщины стали участвовать в бизнесе. Изучено женское предпринимательство для малых и средних предприятий. Рассмотрено, какое количество женщин-руководителей есть на предприятиях различных организационных форм на примере Новосибирской области.

Ключевые слова: женское предпринимательство, гендерный дисбаланс, малое и среднее предпринимательство.

Проблеме гендерного неравенства уже не одна сотня лет. В России вопрос равенства в сфере бизнеса появился сравнительно недавно, как так само явление предпринимательства в постсоветский период существует всего-то чуть более 30 лет. Но уже возник стереотип, что «заниматься бизнесом» должны мужчины. Однако, соответствует ли такое утверждение реальной ситуации? Ведь в нашей стране есть известные бизнес-вумен. Цель нашей статьи – проанализировать женскую предпринимательскую активность в Новосибирской области и дать оценку перспективам ее развития.

В начале вспомним историю появления женского предпринимательства, для того чтобы лучше понимать, откуда появился вопрос гендерного дисбаланса в предпринимательстве, а также чтобы объяснить статистические данные и сделать верные выводы. Самое явление «бизнес», «дело» существовало ещё во времена первобытного человека в упрощенных его видах и выглядело как отношение «товар – товар». Термин «бизнес» возник в XVII веке, когда богатство принято было считать результатом долгого труда [1]. Уже в XVII веке в западной Европе, а потом и в России, появляются первые женщины, которые начинают создавать швейные модные мастерские, а также возглавлять небольшие лавки и магазины [2]. В те времена с женским мнением считались мало, тем более в бизнесе, и попытки изменить эту ситуацию в основном терпели фиаско.

Формально, фраза «бизнес только для мужчин» становится ложной в 1910-20 года, с появлением первой женщины в большом бизнесе, которая показывает на своем примере другим, что организовать большую прибыльную компанию под силу не только мужчинам. Первой бизнес-леди стала француженка Габриель Шанель, которая сначала открыла в Париже свой магазин шляп (т.к. была недовольна ассортиментом женского гардероба, который предлагали мужчины), а затем создала большую текстильную корпорацию [3]. Роль Шанель в развитии класса женщин-предпринимательниц была не только в том, что она смогла пробиться в жестокий мир конкуренции. Она также давала практические советы женщинам, как преодолеть психологические барьеры, как как следует себя вести – а прежде всего, как нужно одеваться деловой женщине!- чтобы завоевать торговые рынки. С Коко Шанель образ «деловой женщины» популяризируется. Спустя век ситуация в сфере бизнеса кардинально изменяется, а женское предпринимательство становится в наше время не редким явлением не только в мире, но и в России.

По данным исследования Mastercard в 2017 году индекс женского предпринимательства (Index of Woman Entrepreneurs) составлял 32,6% [4]. И по этому показателю наша страна заняла 4-е место в мире. Доля женщин – владельцев бизнеса в России не велика, но она сильно меняется в зависимости от формы предпринимательства.

Чтобы рассмотреть ситуацию в регионах, мы взяли для анализа Новосибирскую область в 2020 году. Всего в Новосибирской области насчитывается 147 426 субъектов среднего и малого предпринимательства[5]. К ним относятся как индивидуальные предприниматели (ИП), так и юридические лица (ЮЛ). Помимо этого, мы выделили в отдельную строку компании, которые входят в состав Новосибирской торгово-промышленной палаты (НТПП), т.к. члены этой палаты оказывают большое влияние на экономику Новосибирской области [6]. Расчет данных вели, опираясь на единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства по состоянию на 10 апреля 2020 года [7]. Все статистические данные по Новосибирской области представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Руководители малых и средних предприятий
в Новосибирской области

Категории	Пол руководителя		Всего
	Мужчины	Женщины	
Микропредприятие ИП	41 980	29 612	71 592
Микропредприятие ЮЛ	43 092	26 687	69 779
Малый бизнес ИП	259	144	403
Малый бизнес ЮЛ	3 687	1 234	4 921
Средний бизнес ИП	3	2	5
Средний бизнес ЮЛ	297	98	395
НТПП	220	71	331
Всего	89 538	57888	147 426

После подсчета количества мужчин и женщин в роли руководителя, во всех категориях предпринимательства, мы рассчитали процентные соотношения предпринимателей по Новосибирской области, которые представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Гендерная структура руководители малых и средний предприятий в Новосибирской области

Категории	Процентное соотношение		Всего
	Мужчин	Женщин	
Микропредприятие ИП	58,63 %	41,37 %	100 %
Микропредприятие ЮЛ	61,75 %	38,25 %	100 %
Малый бизнес ИП	64,26 %	35,74 %	100 %
Малый бизнес ЮЛ	66,79 %	33,21%	100 %
Средний бизнес ИП	60 %	40,04 %	100 %
Средний бизнес ЮЛ	67,59 %	32,41 %	100 %
НТПП	66,46 %	33,54 %	100 %
Всего	60,73 %	39,27 %	100 %

В Новосибирской области женщин предпринимателей больше всего в категории Индивидуальный предприниматель, микропредприятия – их доля составляет 41,37%. При этом, если посмотреть общее количество микропредприятий в области, то их доля в количественном выражении будет 48,5%, то есть почти половина всего предпринимательства Новосибирской области составляет именно эта категория. Конечно, доля выручки от них будет несопоставимо меньше, но наше исследование это не рассматривает. В категориях малый и средний бизнес доля женщин руководителей несколько меньше – 32-35%, но тем не менее остается существенной. Категорией «Средний бизнес ИП» можно пренебречь, так как это всего 5 предприятий из почти 150 тысяч.

Таким образом, наше исследование показало, что женское предпринимательство в России достаточно развито: индекс женского предпринимательства составляет 32,6%, около трети фирм возглавляют женщины, а на фоне мировой экономики наша страна вполне вписывается в существующие тренды. Из этого можно сделать вывод, что условия в нашей стране на уровне мировых стандартов. Можно прогнозировать дальнейшее развитие женского предпринимательства как в России, так и в Новосибирской области.

Список литературы

1. История бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: <https://answr.pro/articles/622-istoriya-biznesa/> (дата обращения: 29.04.2020)
2. Становление женского предпринимательства [Электронный ресурс]. – URL: https://knowledge.allbest.ru/sociology/3c0a65635a2ac79b4c43a88521216c37_0.html (дата обращения: 27.03.2020)

3. Первая женщина в бизнесе [Электронный ресурс]. – URL: <https://mydocx.ru/4-8868.html> (дата обращения: 8.04.2020)

4. Рейтинг Master Index of Women Entrepreneurs [Электронный ресурс]. – URL: <https://newsroom.mastercard.com/ru/press-releases/рейтинг-mastercard-index-of-women-entrepreneurs-показал-в-каких-стран/> (дата обращения: 29.03.2020)

5. Министерство промышленности, торговли и развития предпринимательства [Электронный ресурс]. – URL: <https://minrpp.nso.ru/page/769> (дата обращения: 29.03.2020)

6. Новосибирская торгово-промышленная палата [Электронный ресурс]. – URL: <http://novosibobl.tpprf.ru/ru/aktualno/arkhiv-sobytiy.php> (дата обращения: 5.04.2020)

7. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. – URL: <https://ofd.nalog.ru/statistics.html> (дата обращения: 10.04.2020)

ВАСИЛЬЕВА АНАСТАСИЯ ВЛАДИСЛАВОВНА

Российская Федерация, г. Ульяновск,
Ульяновский государственный технический университет
nastya_ivanova_vl@mail.ru

РОССИЙСКИЙ РЫНОК АКЦИЙ, ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКА И ПРОБЛЕМЫ

Данная статья посвящена рассмотрению современного состояния российского рынка акций.

Российский рынок акций по итогам 2019 года вошёл в тройку развивающихся рынков и вырос на 29,1% - до 3045,87 пунктов. В долларовом выражении российский рынок стал лучшим, продемонстрировав рост более чем на 50%. Основной вклад пришёлся на «голубые фишки», таких тяжеловесов как, Газпром (+67%), Норильский никель (+46,1%), Сбербанк (+36,6%), МТС (+35%), Полюс (+31,7%), Лукойл (+23,5%) и другие [2].

Несмотря на прирост, достигнутый в прошлом году, российские акции остаются привлекательными для инвестиций, особенно, если учитывать разницу между средней дивидендной доходностью российского рынка и ставками по депозитам российских банков.

На наш взгляд в первом полугодии 2020 года основу портфеля акций должны составлять акции сырьевых компаний, несмотря на укрепления рубля. Рост цен на сырьевые активы компенсирует положительную динамику российской валюты. В остальном, динамика рынка во многом будет зависеть от состояния мирового спроса на рискованные активы.

По итогам 2019 года положительную динамику показали все отраслевые индексы Московской биржи (рис. 1).



Рис.1. Сравнительная динамика отраслевых индексов Московской биржи [3]

Лучше всех оказались индекс Телекоммуникаций, в основном за счёт акций МТС, индекс Финансового сектора – за счёт акций Системы, Сбербанка и МосБиржи, индекс Электроэнергетики – за счёт акций Россети и компаний, входящих в ГЭХ. Самую слабую динамику продемонстрировали индекс Химии и Ритейл.

Индекс нефтегазовых компаний вырос на 25,5%, сильнее всех выросли обыкновенные акции Сургутнефтегаза, которые показали аномальный рост 87,8% и акции Газпрома – на рекордные 67% [3]. В целом нефтегазовые компании продолжают показывать высокие финансовые показатели, увеличили выручку, маржу и чистую прибыль, снизили долговую нагрузку, а высвободившийся денежный поток направили на увеличение дивидендных выплат и/или buyback. Финансовые результаты российских нефтяников по итогам первого полугодия останутся сильными, а затем пойдут на спад на фоне коррекции нефтяных котировок.

Прибыли и денежные потоки нефтегазового сектора в 2020 году сократятся на 30-60%, а значит, снизятся и дивиденды. На этом фоне интерес инвесторов к сектору ослабнет. При этом газовые акции, например, Газпром и Новатэк, выглядят интереснее нефтяных. Устойчивость Газпрома в последнее время – хороший знак на будущее. В нефтяных компаниях Лукойл выглядит интереснее Роснефти, так как у него чистая денежная позиция. А среди менее ликвидных нам нравятся Газпромнефть и Татнефть. Последняя не раз отмечала, что планирует выплачивать не менее 84,9 рублей на акцию в качестве дивидендов за 2019 и 2020 года. Если компания сможет это выполнить, то ее дивидендная доходность приближается к 20%. Что касается Сургутнефтегаза, то его привилегированные акции остаются ставкой на девальвацию рубля. В случае, если курс 75 рублей за доллар и выше сохранится до конца года, дивидендная доходность компании составит более 20% [3].

Акции металлургов по итогам 2019 года показали отрицательную динамику в связи со снижением цен на сталь, ростом цен на сырье и укреплением рубля. Лучше всех в отрасли стали акции Трубной Металлургической Компании, которые выросли на фоне корпоративных событий. Несмотря на высокую дивидендную доходность металлургов, мы ожидаем отрицательную динамику котировок компаний в 2020 году на фоне укрепления рубля, которое продолжается из-за повышенного спроса на ОФЗ в результате снижения ключевой ставки Банком России. А также на фоне замедления мировой экономики – цены на сталь чувствительны к её динамике. Свободный денежный поток будет снижаться за счёт роста капитальных затрат, увеличения долговой нагрузки и снижения маржинальности бизнеса. FCF выступает базой расчета для выплаты дивидендов, соответственно дивиденды продолжают отрицательную динамику и в 2020 году.

Доходы энергетических компаний продолжают рост, однако в кризис сектор всегда падает сильнее рынка из-за низкой ликвидности, но при развороте хорошо иметь долю акций энергетиков. Россети нам нравятся больше чем РусГидро, а ИнтеРАО – самая дешевая, но без больших дивидендов и хороша для долгосрочных инвестиций на 2-3 года. Юнипро – самая консервативная акция, но низко ликвидная акция. Электроэнергетика оказалась в тройке лидеров среди отраслевых индексов МосБиржи, показав рост 26,2% [3]. Основным локомотивом данного сектора стали акции Россети, которые выросли более чем на 80% в ожидании новой дивидендной политики и приватизации компании в 2020 году.

Также дополнительный вклад в рост индекса внесли компании, входящие в ГЭХ – акции росли в ожидании рекордных дивидендов из-за перехода дочерних компаний Газпрома на новую дивидендную политику вслед за материнской.

Акции финансового сектора продемонстрировали положительную динамику на фоне снижения процентных ставок. Низкие ставки спровоцировали бум потребительского кредитования и приток розничных инвесторов на финансовые рынки, как напрямую, так и через ПИФы, что позитивно сказалось на финансовых результатах. Ситуация в финансовом секторе в 2020 г. напряженная. Движение курса выше 80 рублей за доллар может вынудить Центральный банк поднимать ставку. Это окажет сильное негативное влияние на доходы банков, и их акции продолжают падать. При развороте рынка лучшей инвестицией будет Сбербанк, а акции TCS Group нам продолжают нравиться как долгосрочная инвестиция на 2 года и более, но в текущем моменте они страдают сильнее других.

Технологический сектор сейчас должен чувствовать себя хорошо. Переход на удаленную работу и карантин способствуют росту спроса на доставку еды, такси, стриминговые сервисы, компьютерные игры и социальные сети. Таким образом, интернет-компании Mail.ru Group и Yandex покажут устойчивые результаты вопреки ухудшающейся экономической конъюнктуре, хотя существует серьезный риск ослабления динамики рек-

ламного рынка. Mail.ru Group сильно перепродан и при этом дешевле Yandex, но он и менее ликвидный. При этом Mail.ru меньше Yandex зависит от рынка цифровой рекламы, что потенциально делает ее результаты менее чувствительными к падению рынка рекламы. Динамика акций Yandex больше зависит от динамики Индекса Nasdaq, но при развороте наверняка будет среди фаворитов инвесторов [1].

Сектор ритейла хорошо спозиционирован в кризисный период. Ажиотажный спрос на продукты питания в марте положительно отразится на результатах ритейлеров за 1-ый квартал. Хотя он не продлится более 2-3х недель, положительный эффект будет, скорее всего, более длительным из-за мер карантина и самоизоляции. Результатом карантина будет рост домашнего потребления продуктов питания. Кроме того, ускорение инфляции может помочь доходам сектора. Главным риском остается закрытие торговых центров из-за введения карантина, что вызовет отток покупателей в более мелкие форматы и онлайн. Из всех представителей сектора больше всего нам нравятся акции X5. В секторе телекома компании имеют устойчивые денежные потоки, которые не пострадают от эпидемии коронавируса. После коррекции МТС и VEON торгуются с двузначной дивидендной доходностью, что в условиях текущих процентных ставок является очень привлекательным уровнем.

Отечественный фондовый рынок в течение последних двух месяцев продолжает лихорадить, на фоне ужесточения карантинных мер, жесткого режима самоизоляции и фактически приостановки всех нормальных бизнес-процессов. Акции большинства компаний находятся под серьезным давлением, а о долгосрочных перспективах роста говорить с уверенностью пока приходится очень осторожно. Большинство опрошенных аналитиков прогнозируют существенное замедление роста российского рынка акций в 2020 году. А в случае реализации негативных сценариев в глобальной политике фондовый рынок ждет масштабная коррекция.

Список литературы

1. Инвесторы воспользовались падением рынка [Электронный источник]. – Режим доступа: <https://expert.ru/2020/06/2/investoryi-vospolzovalis-padeniem-ryinka/> (дата обращения 29.05.2020).
2. Лучшие акции российского рынка в период пандемии [Электронный источник]. – Режим доступа: <https://investfuture.ru/articles/id/luchshie-akcii-rossiyskogo-rynka-v-period-pandemii> (дата обращения 29.05.2020).
3. Стратегия на российском рынке акций 2020 [Электронный источник]. – Режим доступа: https://finrange.com/storage/pdf/Finrange_Russia%20equity%20strategy%202020.pdf (дата обращения 28.05.2020).
4. Шитов, В. Н. К вопросу о взаимосвязи истории финансов и современного состояния процесса реформирования финансов в России. // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2006. – №2(3). – С. 70-71.
5. Сиротеева, Ю. Д., Шитов, В. Н. Акции и облигации как основные финансовые инструменты в управлении собственным и заемным капиталом. Сборник научных статей «Актуальные проблемы развития социально-экономических систем: теория и практика». – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 159-161.

ВАСИЛЬЕВА АНАСТАСИЯ ВЛАДИСЛАВОВНА

Российская Федерация, г. Ульяновск,
Ульяновский государственный технический университет
nastya_ivanova_vl@mail.ru

ДОХОДЫ И РАСХОДЫ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Данная статья посвящена особенностям и видам доходов и расходов коммерческого банка.

Прибылью коммерческого банка является финансовый результат деятельности кредитного учреждения, выраженный разницей между показателями доходов и расходов. Когда расходы больше доходных поступлений – значение результата отрицательное, и называется убытком.

Доходы коммерческого банка - главный фактор формирования банковской прибыли. Они определяются как сумма денежных поступлений от производственной (банковской) и непроизводственной и не банковской деятельности [1, с. 46].

Доходы банка выражаются в поступлении денежных средств от деятельности банка.

Рассмотрим основные виды доходов коммерческих банков:

1. В первую очередь банковские доходы подразделяются на стабильные, т.е. те доходы, которые являются постоянными для банка и нестабильные, доходы от следующей деятельности – валютные операции, операции с ценными бумагами и прочее.
2. Нестабильные доходы приносят незначительную часть прибыли банку.
3. По форме получения доходы банка можно разделить на:
4. Процентные;
5. Комиссионные;
6. Прочие виды доходов.
7. Совокупность всех доходов называется валовым доходом.

Валовый доход выделяет следующие группы доходов:

1. Операционные доходы. Данному виду доходов относят наибольшую часть доходов банка от его основной деятельности. В состав операционных доходов входят процентные и непроцентные доходы.
2. Процентные доходы. Их относят к доходам, образующимся посредством выдачи кредитов, размещения свободных ресурсов в Центральном банке или других коммерческих банках, инвестиций в ценные бумаги, а также посредством осуществления факторинговых операций, лизинговых, трастовых и т.д.
3. Непроцентные доходы. К данному виду относят комиссионные доходы, доходы от осуществления деятельности на финансовых рынках, от сделок с иностранной валютой.

4. Комиссионные доходы. Эти доходы относятся к осуществлению некредитных операций, по-другому их называют – комиссионные услуги коммерческих банков. Доход представлен в виде комиссионного вознаграждения.

5. Доходы от прочей деятельности банка. Они составляют небольшую долю доходов банка. К деятельности, приносящей такой доход, относят операции и услуги небанковского характера. Например: доход от сдачи в аренду банковского движимого и недвижимого имущества, транспортные, маркетинговые, охранные и т.д. услуги коммерческого банка.

6. Прочие доходы. К ним относят следующие виды доходов: излишки кассы; штрафы, взятые с клиентов; доходы прошлых периодов, принятые только в отчетном периоде; возврат излишних сумм (например, из бюджета государства) и другие.

Расход банка представляет собой использование денежных средств на осуществление деятельности банка.

Классификация расходов банка [5, с. 156]:

1. Операционные расходы. Это такие расходы, которые связаны с выполнением банковских операций. Объем операционных расходов напрямую зависит от объема выполненных банком операций. Данный вид расходов включает в себя процентные расходы и комиссионные, а также расходы от осуществления деятельности на финансовых рынках, расходы на обеспечение работы банка, прочие расходы.

2. Процентные расходы банка, к ним относятся уплаченные банком проценты за привлеченные им средства. Рост процентных расходов обязательно должен сопровождаться ростом процентных доходов.

3. Лучшей финансовой ситуацией для банка считается та, при которой показатели роста процентных доходов превышают показатели роста процентных расходов.

4. Комиссионные расходы. Обычно выражены в форме уплаты комиссии по операциям банка. К основным операциям можно отнести: посреднические услуги (Центральный банк, другие коммерческие банки, биржи и т.д.

5. Расходы от осуществления деятельности на финансовых рынках. К таким расходам относят: приобретение ценных бумаг, приобретение купонных облигаций, операции с драгоценными металлами и другое.

6. Расходы по обеспечению деятельности банка представляют собой расходы, которые идут непосредственно на обеспечение работы банка.

Данный вид расходов коммерческого банка можно подразделить на группы:

- текущие расходы и расходы на «большие» приобретения;
- расходы из чистой прибыли;
- нормируемые и ненормируемые расходы.

К такому виду расходов так же можно отнести, например такие, как расходы на платежи (телефонная связь, почтовые расходы), расходы на нало-

ги и т.д. Так же, существует такой вид расходов, как административно-управленческие расходы. Таки расходы обусловлены банковской деятельностью (расходы на выплату заработной платы, других социальных начислений и т.д.).

Прочие расходы нежелательны для коммерческого банка, они появляются по причине ошибки, либо других нарушений и т.д. К прочим расходам можно отнести: штрафы; расходы, совершенные в прошлом периоде, но учтенные в текущем; списание недостач; списание задолженности по выданным кредитам; судебные издержки и т.д. Чтобы избежать появления прочих расходов, банку необходимо создавать резервы, а также лучше формировать резервный фонд. Это позволит избежать убытков в случае возникновения серьезных рисков.

Специальная группа расхода в банковской практике составлена затратами, соединенными с формированием из резервного фонда, предназначенного для покрытия возможных потерь и потерь согласно кредитам, возможных потерь на других активных транзакциях на дебиторской задолженности на ухудшении различных типов безопасности.

В экономической литературе проблемам, связанным с оптимизацией расходов коммерческих банков, уделяется мало внимания в виду того, что в качестве приоритетных в данном случае рассматриваются проблемы, связанные с доходностью, ликвидностью и платёжеспособностью банков.

Однако ввиду проблем, касающихся низкой капитализации всей банковской системы и рисков, которые связаны с постоянным увеличением возникающих затрат, в банковских учреждениях существенно повысился и интерес к проблемам управления такими расходами, а также минимизации и оптимизации.

Такое управление может означать, что все имеющиеся рычаги, а также выбранные банком методы по стимулированию отлажены таким образом, чтобы интересы каждого из подразделений могли бы быть согласованы с соответствующими стратегическими целями учреждения банка и направлялись бы на выбор наиболее оптимальных путей по реализации самого лучшего плана расходования имеющихся ресурсов.

При этом оптимизацией расходов банка будет являться процесс формирования затрат наилучшим для банка образом при заданных критериях, выражающих стратегию развития банка. Критерием, влияющими на оптимизацию затрат, при этом, могут быть получение [2, с.121]:

- больших доходов при запланированных расходах;
- запланированных доходов при наименьших расходах;
- наибольших доходов, в случае наименьших расходов.

В соответствии с данными критериями группировки банковских операций, касающихся рентабельности, доходности, и последующего распределения издержек по произведённым операциям происходят или на основе их оптимизации, или на базе реструктуризации имеющихся активов и пасивов кредитного учреждения.

Таким образом, оптимизация будет более приоритетной, по сравнению с простой минимизацией расходов, в виду того, что она предполагает более качественное снижение затрат, которое рассчитано на перспективу.

Список литературы

1. Борисова, М. Ю. Особенности формирования доходов и расходов коммерческих банков [Текст] / М. Ю. Борисова // В сборнике: Идеи молодых - национальное достояние. Материалы X Всероссийской научно-практической конференции студентов и магистрантов. – 2015. – С. 46-48.
2. Звонова, Е. А. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник. Гриф УМО вузов России / Е. А. Звонова. – М.: Инфра-М, 2015. – 632 с.
3. Шитов, В. Н. К вопросу о взаимосвязи истории финансов и современного состояния процесса реформирования финансов в России. // Вестник Ульяновской государственной сельскохозяйственной академии. – 2006. – №2(3). – С. 70-71.
4. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2015. – 273 с.
5. Тимерьянова, Ф. Р. Оценка уровня доходов и расходов коммерческого банка [Текст] / Ф. Р. Тимерьянова // NovaInfo.Ru. 2016. – Т. 1. – № 53. – С. 155-158.

ВАСИЛЬЕВА ДАРЬЯ СЕРГЕЕВНА, студент

Финансовый университет при правительстве Российской Федерации
г. Краснодар, Россия
e-mail: dashs.abiyakirova@yandex.ru

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ НА СТАБИЛЬНОСТЬ БЮДЖЕТА РФ

В этой статье представлены «5 шоков» для Российской Федерации, связанных с COVID-19, принятие трех пакетов антикризисных мер, возможные экономические последствия пандемии в России на основе экспертных обзоров, опубликованных в средствах массовой информации, и основных мер правительства в сложившейся ситуации.

Ключевые слова: COVID-19, «5 шоков», антикризисные меры, экономика РФ.

Пандемия COVID-19 способствовала изменению макроэкономической и политической ситуации в большинстве стран мира, Россия не исключение. Благодаря нашему президенту и правительству, которые зная и понимая всю сложность и драматичность сложившейся ситуации, вместе с ведущими специалистами экономики, на примере стран, где пандемия поразила большое количество людей – это Испания, Америка, Италия, Индия и другие страны, вовремя предприняли меры по предотвращению серьёзных финансовых проблем, и все же несмотря на правильную политику, экономика нашей страны столкнулась с серьёзными финансовыми проблемами. Подтверждено, что уровень валового внутреннего продукта (ВВП) России, под воздействием пандемии, снизился как минимум на десять-двадцать процентов. Еще одним важным негативным фактором, является уровень

цен на энергоносители, представленные на мировом рынке. В краткосрочной перспективе среднегодовые цены на нефть не должны превышать 25 долларов, а они превысили. Быстрое реагирование, согласование, заключение договоров со стороны России со странами экспортерами нефти Саудовская Аравия, ОАЭ, Иран, Кувейт и т.д. способствовало стабилизации и сдерживанию падения цен на нефть в связи с сокращением добычи сырья. Нефть — это основной экспортный продукт в РФ. Вирус стал своеобразным переключателем социально-экономических и политических процессов в мировом экономическом пространстве.

Эксперты и аналитики указывают, что такая сложная экономическая ситуация для Российской Федерации привела к пяти «шокам» [1].

Первый «шок» - текущая ситуация при пандемии, затронула микро- и макроэкономические процессы, частично разрушая внешнеэкономическое партнерство России с другими странами.

Второй «шок» имеет более существенные негативные последствия, поскольку сопровождающие пандемию социально-экономические проблемы еще больше усложняются падением цен на нефть, потому что особенность России заключается в том, что доходы от продажи нефти на рынках являются в числе основных источников пополнения государственного бюджета. Исходя из данной ситуации можно сделать вывод, что российская экономика будет получать меньше финансовых ресурсов.

В качестве третьего «шока» для нашей экономики эксперты указывают увеличение оттока капитала из страны. К сожалению, история уже не раз доказывала, что во время любых кризисных явлений, происходящих в России, происходит отток капитала в более стабильные экономики, а также в глобальные офшоры.

Четвертый «шок» – в условиях полной изоляции и ограничительных мер для населения, так и бизнес-единиц, наблюдается огромное снижение предпринимательской активности, инвестиций в бизнес и покупательной способности населения из-за падения доходов, что в совокупности серьезно повлияло и продолжает влиять на экономику нашей страны [2].

В качестве пятого «шока» экспертами отмечен довольно пониженный уровень доверия бизнеса к государственным органам, что подразумевает рост некоторой неопределенности в бизнес-среде и невозможность прогнозировать развитие собственного бизнеса как на ближайшее время и далее на пять-десять лет вперед.

В результате ограниченной экономической активности делаются выводы, которые окажут влияние на институты социальной политики:

- сокращение количества рабочих мест, в том числе в форме неоплачиваемых отпусков.
- значительное уменьшение фонда оплаты труда, в том числе за счет перевода части работников на режим неполной занятости,

- большой ущерб нанесен малому и среднему бизнесу как в розничной торговле, сельском хозяйстве так и в оказании бытовых услуг населению [3].

В связи с пандемией в России Президент принял три пакета антикризисных мер, которые помогли сохранить более устойчивое положение в экономике страны.

Первый пакет был принят 17 марта 2020 г. В него вошли:

- налоговые отсрочки для наиболее пострадавших секторов (выдача кредитов организациям, отсрочка оплаты налогов, страхование, снятие арендной платы на государственное имущество, социальные выплаты);
- увеличение пособий по безработице;
- автоматическое продление льгот и пособий для граждан РФ;
- дополнительные выплаты семьям с детьми до 3-х лет на протяжении трех месяцев;

- отсрочка по уплате налогов для малого и среднего бизнеса, кроме НДС. Второй пакет был принят 16 апреля 2020 г. В него вошли:

- кредитная поддержка компаний;
- общие меры по поддержке экономики;
- меры социальной поддержки малых и средних предприятий.

Третий пакет был принят 08 мая 2020 г. В него вошли:

- отмена налогов и заработной платы по кредитам;
- поддержка индивидуальных предпринимателей и самозанятых работников;
- помощь семьям с детьми.

Основные ожидаемые последствия для учреждений социального обеспечения, которые обеспечивают приблизительно 70 % всех социальных выплат:

- снизились доходы внебюджетных фондов от страховых взносов;
- увеличились расходы на выплату пособий по безработице (также в связи с пересмотром уровня пособий);
- уменьшились возможности компенсации дефицита в рамках бюджетной системы.

Исходя из сложившейся ситуации, очевидно, что экономика нашей страны претерпела немалые изменения понесла значительные убытки в финансовой сфере и никогда не будет прежней. Правительство РФ выделило от двух до двух с половиной процентов ВВП на поддержку граждан и предпринимателей — это составило около 300 млрд руб. на реализацию комплекса мер по борьбе с кризисом и коронавирусной инфекцией в стране [4].

Стоит обратить внимание на то, что особую важность имеют мировые цены на нефть и нефтепродукты. Предположительно рост спроса на нефть станет возможным только при восстановлении промышленного производства и возобновлении всех видов перевозок, включая авиаперевозки между странами. [5-7].

Не стоит забывать, что на стабильность экономики нашей страны достаточно серьезно влияет такое явление, как инфляция [8-10]. Это одно из главных последствий пандемии в нашей стране. Рост стоимости доллара и евро в сочетании с логистическими проблемами приведет к росту цен на импортные товары. Снижение доходов, даже несмотря на инфляцию, сопровождается падением покупательной способности населения. Спрос на товары снижается, что соответственно приводит к снижению предложения. К примеру, аналитики уже отмечают тридцатипроцентное сокращение средних расходов российских семей. Не сложно представить, что миллионы людей, отправленных в самоизоляцию без выплаты заработной платы, будут покупать только жизненно необходимые продукты питания и лекарства.

Из этого складывается что, у правительства нашей страны есть главная задача: не допустить социальной катастрофы в стране на фоне экономического кризиса и, как следствие, политической дестабилизации. Поэтому, конечно, средства из Фонда национального благосостояния направлены на преодоление последствий пандемии. Учитывая все меры, принятые в данный момент и подытоживая, можно только предположить, насколько масштабные потери понесет наше государство в экономической сфере и насколько серьезными будут его последствия в будущем.

Список литературы

1. Экономике России ждут пять шоков в результате пандемии коронавируса. <https://www.newsru.com/finance/09apr2020/rus5shocks.html>.
2. Тимошенко Н.В. Социальное неравенство в России: экономический анализ причин возникновения // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2016. - № 4(190). - с. 226.
3. Игонина Л.Л., Ашхотов В.Ю., Тимошенко Н.В. и др. Инвестиционно-финансовый потенциал устойчивого социально-экономического развития Краснодарского края. Под ред. Игонина Л.Л. - М.: Русайнс. - 2017. - 264 с.
4. Аналитики оценили ущерб экономике России от коронавируса РБК. <https://www.rbc.ru/economics/04/02/2020/5e3986b99a79473a58036d5a>.
5. Игонина Л.Л. Экономика и финансы: диалектика взаимосвязи // Альтернативы. - 2013. - № 1. - С. 121-141.
6. Новые траектории развития финансового сектора России. Монография. Ответственный редактор: Эскиндаров М.А., Масленников В.В. - М.: Издательство Когито-Центр, 2019. - 368 с.
7. Игонина Л.Л. Финансовая безопасность России: современные тенденции и императивы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2009. - № 10 (22). - С. 27-32.
8. Соболев Э.В. Законы и закономерности развития экономических систем / феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней / Материалы II-ой Международной научно-практической конференции, посвященной памяти известного ученого и крупного организатора экономической науки Юга России доктора экономических наук, профессора А.Ф. Сидорова. 2014. - С. 72-78.
9. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Векторы развития современного рыночного хозяйства // Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета. 2019. Т. 9. № 6 (42). С. 53-61.
10. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Кредитно-банковская компонента феномена рыночного хозяйства: трансформация методологического подхода к развитию

ВЫСКРИБЕНЦЕВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА, магистр

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия

VyskribencevaTatyna@mail.ru

РОЛЬ ГРАЖДАНСКОЙ КУЛЬТУРЫ В СОЗДАНИИ СИСТЕМЫ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ПРИГРАНИЧНЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

В статье представлены мнения различных авторов, касательно понятия гражданская культура, рассмотрен пример приграничного муниципального образования: город Белгород, выделены преимущества сотрудничества данного муниципального образования, так же, были выделены преимущества развития эффективного менеджмента в данном приграничном муниципальном образовании.

Ключевые слова: эффективный менеджмент, муниципальные образования, приграничное сотрудничество, гражданская культура, гражданская сформированность.

Традиции гражданской культуры являются наиболее устойчивой, постоянно воспроизводящей и составляющей взаимоотношения общества и государства. Современная государственная политическая, экономическая и социальная действительность должна осуществляться с учетом традиций, менталитета населения, его исторической памяти.

Чрезвычайное значение для гражданской культуры имеют механизмы, обеспечивающие ее устойчивость и стабильность, поддерживающие целостность. Историческая память, формирующаяся посредством образов прошлого, участвует в основных интегративных процессах гражданской культуры будущего [3, с.223].

По мнению автора Г. Я. Гревцевой, гражданская культура – это уровень сформированности отношения человека к своему государству, обусловленный гражданскими компетенциями, которые выражаются в гражданской деятельности и гражданском участии, соучастии.

Так же, понятие гражданская культура можно отнести, как собирательный показатель политико-правовых ценностей и развития уровня гражданственности. Развитая гражданская сформированность человека, напрямую влияет на его отношение к своему государству и месту где он проживает, что может означать перспективы развития человека, в тех или иных направлениях деятельности, которая направлена, так же, например на развитие эффективного менеджмента в приграничных муниципальных образованиях.

Среди немалого списка государств, граничащих с широчайшими просторами России, наиболее близки как историческими событиями, так и культурными особенностями, обычаями, вероисповеданием, а также синтаксически схожими языками являются Белоруссия и Украина. На протяжении нескольких десятков веков эти «три сестры» бок обок преодолевают сложнейшие этапы развития не только внутри каждого отдельного государства, но и на уровне международной арены.

В настоящее время эти независимые друг от друга страны, имеющие своего законного представителя государственной власти, свою конституцию, национальный язык, поддерживают тесные экономические взаимоотношения, выражающиеся через созданный в 2003 году еврорегион «Днепр», который включает в себя Брянскую обл. (Россия), Черниговскую обл. (Украина), Гомельскую обл. (Беларуссия) и в 2007 году «Ярославна» - Курская обл. (Россия) и Сумская обл. (Украина). Данные объединения способствует не только сближению родственных народов, но и позволяют вести совместные экономические проекты, разрабатывать методики развития здравоохранения, образования, культуры и спорта, проводить совместные молодежные мероприятия, создавать региональные объединения вузов [4, с.187].

Эффективность создания системы эффективного менеджмента в приграничных муниципальных образованиях России и Украины в современное время является актуальной темой, но в то же время не самой простой задачей. Изменение и оценка муниципального управления, анализ процессов принятия и реализации управленческих решений, выявление степени управляемости муниципального сообщества, установить соответствие затраченных ресурсов и полученных результатов, анализ дальнейшего развития местного самоуправления на определенной территории.

В условиях глобализации экономических связей и углубления межтерриториального сотрудничества еврорегионы являются платформой взаимодействия внутри и межгосударственных образований, целью которой являются:

- расширение сотрудничества региональных властей и местного самоуправления;
- сохранение общего культурного наследия, организация культурного обмена;
- развитие сотрудничества в сфере образования;
- реализация совместных мер по охране природы приграничных территорий;
- разработка совместных проектов и стратегий развития культуры, здравоохранения, транспортной инфраструктуры, внешнеторгового баланса, туризма, спорта

– согласование планов развития инновационных высокотехнологических и рентабельных региональных и межгосударственных проектов. В рамках еврорегиона проходят апробацию точки роста малого и среднего бизнеса. Государство создает благоприятные условия для наращивания потенциалов субъектов экономических отношений [1, с.108].

Одним из примеров приграничного муниципального образования на границе с Украиной, можно выделить город Белгород, в данном городе присутствует:

1. Промышленное производство:

1.1 Машиностроение и металлообработка (ОАО «Белгородский завод горного машиностроения», ЗАО «Энергомаш», ОАО «Белгородский завод Ритм», ОАО «Белгородский механический завод», ОАО «Электромеханический завод»;

1.2 Строительные материалы (Промышленность строительных материалов города представлена ОАО «Белгородский абразивный завод», ОАО «Белгородасбестоцемент», ОАО «Белгородский цемент», ООО «Корпорация ЖБК-1», ООО «Белгородская слюдяная фабрика», ООО «ОНП-керамзит»);

1.3 Пищевая (Пищевая промышленность города характеризуется предприятиями ОАО «Конпрок» Белгородский консервно-промышленный комплекс - изготовление плодовой, овощной, мясорастительной консервации; ОАО «Белгородский хладокомбинат» - изготовление мороженого;

1.4 Лёгкая (Лёгкая промышленность представлена ОАО Белгородская швейная фабрика «Россиянка» - производство одежды из хлопчатобумажных, шёлковых, шерстяных тканей и трикотажных полотен, постельного белья, рабочей одежды);

1.5 Энергетика (Передачу электрической энергии на территории Белгорода, а также подключение новых потребителей к распределительным электрическим сетям компании осуществляет филиал ПАО «МРСК Центра» - «Белгородэнерго»;

2. Торговля;

3. Туризм.

На примере муниципального образования Российско-украинской границы города Белгород, преимущества в сотрудничестве муниципальных образований, можно заметить, что Белгород, является выгодным для сотрудничества приграничным муниципальным образованием, так как имеет огромный спектр различной деятельности, которую можно использовать на благо двух приграничных муниципальных образований.

Так же, говорят о гражданской сформированности людей, на примере Белгорода, можно выделить одно из не менее важных преимуществ развития менеджмента в приграничных муниципальных образованиях, к нему можно отнести, развитие профессиональных навыков у сотрудников, так как именно их управленческие решения влияют на обеспечение конкурентного преимущества, развитие персонала [2, с.63]. Многочисленные исследования последних лет в области инновационного менеджмента показывают, что успех в решении управленческих задач сильно зависит от эффективности процесса управления компетенциями. Рассматривая при этом как компетенции предприятия, так и компетенции сотрудников, одну из проблем на данном этапе составляет разработка методов и моделей управления профессиональными навыками с учетом синхронизации личных целей сотрудников с корпоративными целями в едином процессе стратегического развития предприятия.

Список литературы

1. Выявление и анализ факторов регионального развития (на примере еврорегиона «Ярославна») Варфоломеев А.Г., Чарочкина А.Ю., Хворов О.В. В книге: стратегия современного социохозяйственного развития России: экономические и правовые аспекты Мишулин Г.М., Дудник Д.В., Рубина Р.Я., Рубин А.Г., Баранов Н.С., Павлова Л.П., Варфоломеев А.Г., Чарочкина Е.Ю., Хворов О.В., Долинская В.В., Иншакова А.О., Казаченко С.Ю., Рыженков А.Я., Шаронов С.А. Под редакцией: В.В. Долинской, А.О. Иншаковой, В.В. Сорокожердьева. Краснодар, 2014. С. 106-139.

2. Инновационное управление человеческими ресурсами как особый вид профессионального управления человеческими ресурсами как особый вид профессиональной деятельности Афанасьев Л.А., Варфоломеев А.Г., Коптева Ж.Ю., Тубольцева Г.И. Современный ученый. 2017. Т. 1. № 1. С. 66-69.

3. Роль гражданской культуры и исторической памяти в социально-экономическом взаимодействии приграничных территорий Варфоломеев А.Г., Варфоломеева А. В. Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 223-228.

4. Трансформация экономического взаимодействия России и Украины в рамках еврорегионов «Днепр» и «Ярославна» Варфоломеев А.Г. В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества сборник статей 4-ой Международной научно-практической конференции: в 4-х томах. 2014. С. 187-191.

5. Огородникова С.А., Масюто О.М. Подготовка кадров местного самоуправления: эффект взаимодействия филиала с администрацией города // Чиновник. 2013. №5(27).

ГЛЕЧЯН СЮЗАННА АНДРАНИКОВНА, студент

(e-mail: sglechyan@mail.ru)

Краснодарский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Краснодар, Россия

СЛОЖНОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ЭТАПОВ СОЗДАНИЯ НОВОГО БИЗНЕСА И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

В статье рассматриваются трудности отдельных этапов создания нового бизнеса, а также освещаются основные понятия и признаки молодого предпринимательства. Автор в своей работе уделяет особое внимание ряду преимуществ, которые государство предоставляет молодым предпринимателям при открытии бизнеса. Посредством социологического опроса выявляются основные ошибки при создании нового бизнеса, а также на их основе предлагается решение проблем в сфере молодежного предпринимательства. В конце работы сделаны выводы, что для создания нового бизнеса молодежь должна участвовать в различных молодежных форумах, чтобы они могли получить опыт и знания через общение с существующими предпринимателями.

Ключевые слова: молодежное предпринимательство, бизнес, студенты, льготы, молодежные форумы.

Вопросы отдельных этапов создания нового бизнеса приобретают особую экономическую и социальную значимость. Данной теме уделяется

особое внимание, а это означает, что она должна занимать лидирующие позиции в рейтинге социально-экономических приоритетов, поскольку сегодня большинство молодых предпринимателей сталкиваются с определенными трудностями, ошибками при создании нового бизнеса. Эта проблема связана с уменьшением числа молодых людей, начинающих свой собственный бизнес, и высокой долей закрывающихся предприятий в течение первого года. В целом это связано, прежде всего, с недостаточно эффективным механизмом поддержки и развития молодежного предпринимательства [5].

Молодежное предпринимательство, согласно Основам государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года, утвержденным Распоряжением Правительства РФ от 29.11.2014 № 2403-р, под молодежным предпринимательством, понимается как деятельность граждан в возрасте до 30 лет, а также юридических лиц, средний возраст штатных работников которых, а также возраст руководителя не превышает 30 лет либо в уставном капитале которых доля вкладов лиц не старше 30 лет превышает 75 процентов [2].

Специфическими признаками молодежного предпринимательства, обуславливающими его выделение в особую нишу предпринимательской деятельности, относят предрасположенность к риску, гибкость, мобильность, а также высокая инновационная активность [6].

Для выявления ошибок при создании нового бизнеса проведен социологический опрос по специально разработанной анкете, которая включала 5 вопросов относительно самооценки опрошенных. В опросе приняли участие 30 человек – это студенты бакалавриата Краснодарского филиала Финансового университета при Правительстве Российской Федерации в возрасте 18 – 23 года.

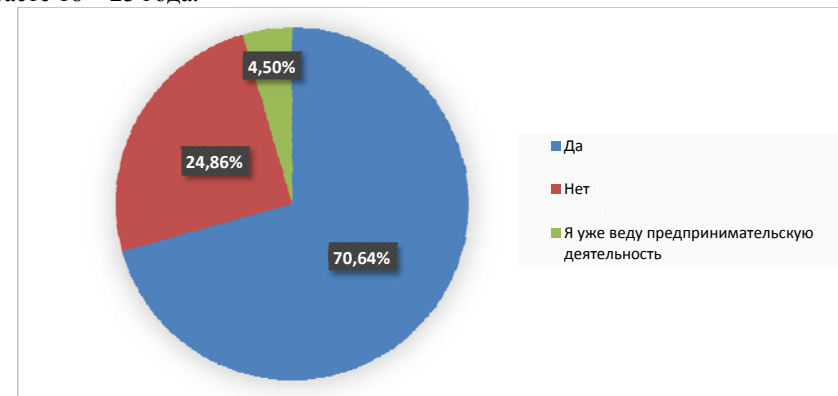


Рисунок 1 – Ответ на вопрос: «Готовы ли Вы начать предпринимательскую деятельность?»

Проведенное исследование показало, что более 70% опрошенных хотели бы создать свой бизнес, в то время, как 4,5% уже его имеют (рисунок 1).

Дополнительный анализ показал, что о собственном бизнесе в основном задумываются юноши – 91% опрошенных.

Опрос также показал, что большинство из тех, кто хочет начать собственный бизнес, являются студентами экономических направлений - около 80%, поскольку именно они лучше понимают влияние рыночных механизмов и самого рынка в других областях. По остальным направлениям данный процент намного ниже и составляет около 40-50%

На вопрос «Какое время для начала создания собственного бизнеса Вы считаете оптимальным?», 13% опрошенных хотят заниматься предпринимательской деятельностью во время учебы; 16% - после учебы; 41,64% опрошенных считают оптимальным временем для занятия предпринимательской деятельностью через 5 лет после окончания учебы (рисунок 2).

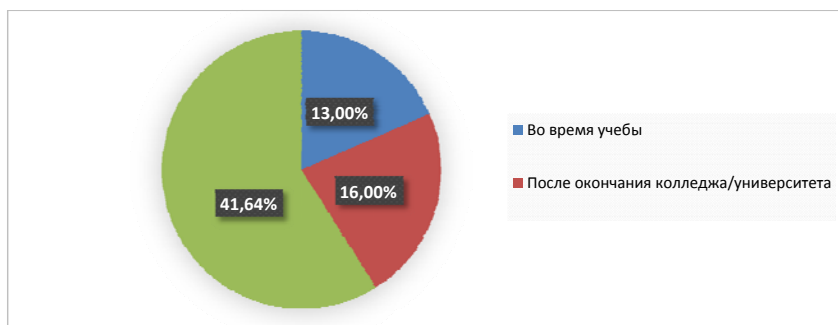


Рисунок 2 – Ответ на вопрос: «Какое время для начала создания собственного бизнеса Вы считаете оптимальным?»

На вопрос: «Как вы думаете с какими ошибками сталкиваются молодые предприниматели при создании нового бизнеса?», 65% респондентов отметили, что в основном не хватает определенных уровней знаний в экономической и юридической областях; 23% респондентов заявили, что при запуске бизнеса молодые предприниматели недостаточно изучали рынок, а это значит, что они не собирали достаточно информации о спросе на продукт, целевой аудитории и не открывали весь спектр задач, которые должны были обращаться до начала проекта; 8% респондентов заявили, что главная ошибка в создании бизнеса - именно неправильная цель, мотивируя это тем, что большинство молодых людей хотят организовать свой бизнес исключительно ради денег, которые будут необходимы им для создания комфортных условий жизни, а также обеспечения потребностей; 4% считают, что молодые предприниматели при создании бизнеса тратят деньги не осторожно, а значит не избегают неоправданных финансовых потерь (рисунок 3).

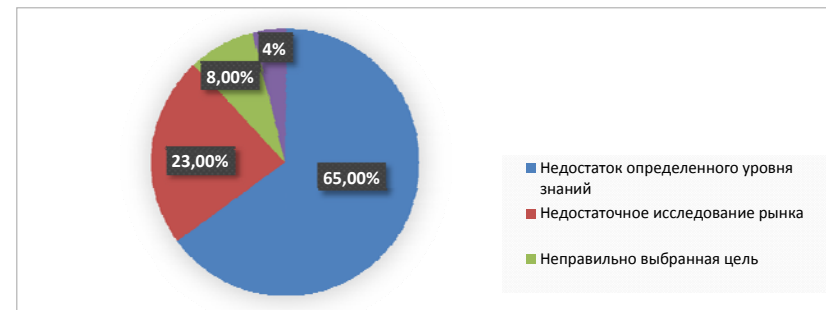


Рисунок 3 – Ответ на вопрос: «Как вы думаете с какими ошибками сталкиваются молодые предприниматели при создании нового бизнеса?»

На основании результатов опроса, представленного выше, становится очевидным, что у молодых людей недостаточно опыта и знаний не столько в университете, сколько в реальной предпринимательской среде.

Процесс интеграции образовательных учреждений, предпринимателей, населения и государственных органов будет способствовать развитию молодежного предпринимательства, что позволит добиться синергетического эффекта [3, с. 193].

Так, государством с начала 2019 года было проведено сразу три крупных молодежных форума, самым масштабным из которых является День молодежного предпринимательства, который прошел 13 февраля 2019 года в рамках инвестиционного форума в г. Сочи. Данный форум позволил молодым предпринимателям, студентам вузов и организациям среднего образования, представителям общественных организаций в возрасте от 18 до 30 лет завести новые знакомства, поделиться опытом, а также получить багаж полезных для них знаний в области предпринимательской деятельности [4, с. 4].

Стоит отметить, что летом 2019 года прошел первый форум молодых лидеров России и Киргизии, который был посвящен молодежному сотрудничеству. На данном форуме государство делало ставку на молодежь и ее энергию.

По мнению директора Российского центра содействия молодежному предпринимательству Анатолия Зорина, государство, прежде всего, направлено на продвижение предпринимательства. Данное подтверждается, что диалог между молодежью и властью является открытым, поскольку абсолютно любой, даже начинающий предприниматель, может задать вопрос эксперту или чиновнику, и что бизнес не сложный, а простой и интересный [7].

Подводя итог вышесказанному, следует отметить, что молодежь является будущим Российской Федерации в сфере предпринимательской деятельности. Государство предоставляет молодым предпринимателям целый ряд преимуществ, которые им понадобятся для создания собственного

бизнеса. В дополнение к льготам активное молодежи не хватает опыта и знаний. Для решения указанной проблемы государство должно привлекать молодежь к участию в различных форумах, поскольку общение с опытными предпринимателями, а также рассказ их истории успеха помогут молодым предпринимателям принимать важные решения в своей жизни.

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ)
2. Распоряжение Правительства РФ от 29.11.2014 № 2403-р «Об утверждении Основ государственной молодежной политики Российской Федерации на период до 2025 года»
3. Белик Е.В., Блинов М.П., Шумик Е.Г. Молодежное предпринимательство: проблемы и пути решения // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2017. - №3. - С. 184 – 194.
4. Волкова И.А., Попова А.Ю. Современные проблемы малого и среднего бизнеса в России // Концепт. – 2019. – №4 – С. 1 – 10.
5. Игонина Л.Л., Ашхотов В.Ю., Тимошенко Н.В. и др. Инвестиционно-финансовый потенциал устойчивого социально-экономического развития Краснодарского края. Под ред. Игоной Л.Л. - Москва. - 2017. - с. 125
6. Тимошенко Н.В. Социальное неравенство в России: экономический анализ причин возникновения // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2016. - № 4(190). - с. 226.
7. Официальный сайт российского государственного информационного агентства федерального уровня ТАСС: <https://tass.ru/> (дата обращения 10.06.2020)

ГНЕННЫЙ АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ

Россия, Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
имени И. Т. Трубилина
(e-mail: Vladsvstnv71@mail.ru)

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье проведен анализ бюджетирования в системе планирования деятельности организации. Методология исследования – анализ научной литературы по заданной проблеме, а также практического отечественного опыта.

Ключевые слова: бюджетирование, планирование, организация, менеджмент, финансовое планирование.

Теоретический анализ и обобщение проблем в методологии финансового планирования позволяет выделить в нем две составляющие - это прогнозирование и принятие решений. Для любого предприятия на этапе планирования своей деятельности необходимо наличие информации по имеющимся в распоряжении ресурсам и их объемам. В литературе пред-

ставлено несколько подходов, в рамках которых рассматривается финансовое планирование.

Так, эволюционный подход выработан Д. Мельничуком и в его основе находится стратегическое управление предприятием. Автором второго подхода является С. Улина. Этот подход подразумевает эволюцию уровня знаний в менеджменте. Недостаток данных подходов заключается в том, что в их рамках финансовое планирование рассматривается в качестве элемента финансового менеджмента. Поэтому целесообразно обратиться к работам И. Олейниковой, ее подход предусматривает, что датой становления финансового планирования является момент становления административно-командной экономики. Эволюция финансовых планов связана с изменением макроэкономических условий, она растянулась на период с 1918 г. до 90-х гг. [3]

Рыночные условия экономики привели к устранению системы долгосрочного планирования на государственном уровне. Поэтому и применявшиеся в советское время методы планирования в связи со становлением рыночной экономики утратили свою актуальность. В первые годы рыночных реформ отрицательное отношение к планированию сменилось признанием его значимости [2].

Даже с учетом всесторонней изученности вопросов планирования сущность и само содержание планирования до сих пор приводят к спорам среди специалистов. Чтобы организация получила возможность прийти к намеченным целям, требуется механизм для адаптации управленческих решений применительно к конкретной ситуации. В системе планирования деятельности организации особое место отводится бюджетированию.

В рамках разработки и принятия бюджета компании последовательно выполняются несколько шагов.

Во-первых, осуществляется прогнозирование ситуации с учетом влияния внутренних и внешних факторов. У менеджмента предприятия должна быть информация по потенциальным возможностям и результаты оценки рисков.

Во-вторых, рассматривается несколько вариантов связи с бюджетом предприятия, чтобы привязать один из них к плану развития компании.

В-третьих, определяются цели, в соответствии с которыми будет происходить финансирование бизнес-процессов. Главный принцип здесь заключается в целевом расходовании средств, а также в учете того фактора, что конкретные объемы финансирования оказывают влияние не только на конкретную область, но и на смежные отрасли. К примеру, невозможно выделить меньше средств на закупку оборудования, но выделить больше средств на закупку сырья [4]. Применение старого оборудования не позволит обеспечить высокий уровень производительности, экономии ресурсов и т. д.

В-четвертых, разрабатывается конкретный финансовый план. Потоки в нем делятся на две основные группы - это доходы и расходы предприятия.

И под каждый тип потока предусматривается своя бизнес-операция, получение дохода подразумевается при реализации готовой продукции, а закупка сырья связана с расходами на их приобретение, организацию хранения и подготовку к использованию в производственном процессе. Бюджетирование подразумевает не только распределение финансовых потоков, но и всех имеющихся ресурсов.

Разработка и утверждение бюджета необходимы как инструмент контроля при выполнении плана. Качество бюджетирования характеризует качество работы менеджеров предприятия.

В рамках бюджетирования кроме составления бюджетов ведется работа по подготовке отчетов по исполнению бюджетов, система бюджетирования интегрируется в систему планирования деятельности предприятия.

Бюджетирование - это комплексный процесс, в нем в общем виде бюджет делится на финансовый и операционный.

В рамках операционного бюджета разрабатывается и утверждается бюджет по реализации, прямым затратам на труд и т. д. Финансовый бюджет включает в себя прогнозирование баланса наравне с бюджетом денежных средств.

Что касается бюджетного управления, то его основу составляют операционные бюджеты. Как раз на их основе рассчитываются финансовые бюджеты.

Поэтому система бюджетирования даже на небольшом предприятии включает в себя несколько бюджетов. При помощи этой системы осуществляется оперативное управление, происходит распределение всех видов ресурсов. Бюджет необходимо рассматривать не просто как форму представления данных, а еще как инструмент планирования. Поэтому бюджетированию отводится особое место в системе планирования деятельности организации.

Список литературы

1. Гусакова А.А., Небавская Т.В. Экономическое содержание процесса бюджетирования и его роль в управлении организацией // В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества: сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 95-98.
2. Демченко А.Г., Агафонов А.А. Бюджетирование: как попасть в цель? // Финансовый менеджмент. 2018. № 1. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finman.ru/articles/2008/1/5114.html>
3. Добровольский Е. Бюджетирование: шаг за шагом / Е. Добровольский [и др.]. СПб.: Питер, 2018. - 448 с.
4. Дронченко О. Принципы эффективного бюджетирования // Финансовый директор. 2018. № 6. С. 21-24.
5. Кондранина М.А., Чернявская С.А., Власенко Е.А., Небавская Т.В. Бухгалтерский учет основных средств // В сборнике: Политическое и социально-экономическое развитие Юга России: история, современность, перспективы развития. Сборник научных статей международной научно-практической конференции. 2015. С. 6-11.

6. Малофеев Т.Е., Небавская Т.В. Экономическая сущность эффективности и устойчивости сельскохозяйственного производства в условиях рынка // Труды Кубанского государственного аграрного университета. 1998. № 365. С. 5.

7. Небавская Т.В. Особенности бухгалтерского учета в субъектах малого предпринимательства // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2016. № 1 (11). С. 198-201.

8. Небавская Т.В. Точка безубыточности и прогноз поведения финансовых результатов при изменении уровня деловой активности организации // В сборнике: Стратегия развития современной экономической науки в условиях глобализации и трансформации экономики. Сборник статей по материалам III международной научно-практической конференции. 2015. С. 96-99.

9. Небавская Т.В., Маничкина М.В. Проблемы формирования информации об инновационных мероприятиях в учетной системе предприятий // Естественно-гуманитарные исследования. 2019. № 26 (4). С. 300-303.

10. Небавская Т.В., Полторацкая Е.В. Особенности управленческого учета в организациях хлебопекарной промышленности // Экономика. Право. Печать. Вестник КСЭИ. 2018. № 3 (79). С. 88-92.

11. Сериков В.В., Небавская Т.В. Система экономических показателей, характеризующих финансовый результат коммерческих организаций // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2017. № 7 (25). С. 187-193.

12. Фахратова С.И., Небавская Т.В. Управленческий учет затрат производства // В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции. 2016. С. 312-315.

13. Федосеева О.И., Небавская Т.В. Использование управленческого анализа в принятии управленческих решений предприятиями мясоперерабатывающей промышленности // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 134. С. 461-477.

14. Федосеева О.И., Небавская Т.В., Маничкина М.В. Учет затрат по местам их возникновения в условиях комплексного использования сырья предприятиями мукомольной промышленности // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 133. С. 215-239.

ДАЛЛАКЯН ТИГРАН ЛЕВОНОВИЧ, магистрант

Научный руководитель –

БОЛДЫРЕВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА, к.э.н., доцент

Россия, г. Саратов, Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

tdbrizsar@gmail.com, belka-econom@yandex

ОСОБЕННОСТИ СБЫТОВОЙ ПОЛИТИКИ КОМПАНИИ

В статье рассмотрены тенденции развития рынка дверей, в соответствии с которыми, по мнению авторов, целесообразно рассматривать маркетинговые инструменты продаж, особенно в период пандемии.

Ключевые слова: рынок дверей, сбытовая политика, инструменты продаж, продвижение, предприятие.

Анализ тенденций развития рынка дверей показал, что рассматриваемый рынок находится в тесной взаимосвязи со строительным, а также, и в большей связи, с рынком архитектурных разработок. Это достаточно гибкий рынок, не смотря на классическое восприятие данного товара потребителями [2]. Вместе с тем, следует отметить, что дверной бизнес на подъеме и различные игроки на этом рынке вполне могут найти свою нишу.

В последнее время российские фирмы-товаропроизводители достаточно активно посещают, прежде всего, итальянские мебельные и дверные выставки, следят за тенденциями, и это отражается у наиболее передовых продавцов на их коллекциях в салонах. Необходимо отметить, что в последний год наиболее активными посетителями выставок стали региональные торговцы. Так, например, если раньше почти 90 процентов посетителей подобных выставок были бизнесмены из Москвы, а регионы, в свою очередь, только лишь выступали в роли посредников от крупных московских или питерских оптовиков [3], то в настоящее время ситуация кардинально изменилась. Представители самых разных регионов России теперь активно ищут партнёров за рубежом, устанавливая с ними прямые деловые отношения.

В этой связи, не желая терять своё положение на рынке и доходы, крупные оптовые предприниматели из Москвы и Санкт-Петербурга, активно осваивают новые направления. Если раньше дверные фирмы организовывали свой бизнес, привозя двери на склад в Москву и работая с дверями под заказ, то теперь наиболее крупные активно организуют собственные производства, в основном сборочные, пользуясь комплектующими итальянских производителей. В этом случае одновременно решается сразу же несколько задач. Во-первых, достигается существенная экономия на транспорте и таможене. Во-вторых, появляется возможность предоставления в кратчайшие сроки более широкого ассортимента дверей по цвету и дизайну. В-третьих, достигается большая гибкость в организации работы с их региональными дилерами [6].

На практике фирмы, которые раньше занимались только торговлей и которые сейчас осваивают производства, закупая дорогостоящее оборудование под свои проекты, к сожалению, обладают очень ограниченным производственным опытом [4]. Этот недостаток восполняется консультациями их итальянских партнёров, понимающих, что рано или поздно добротные двери с хорошим дизайном и по умеренным ценам будут больше производить в России. Их и сейчас делают, но с большими усилиями, с большими потерями трудовых ресурсов из-за отсутствия европейской культуры производства, из-за того, что не имеется в наличии достаточно качественных пиломатериалов, имеет место существенное отставание от зарубежных, европейских, партнеров в стиле и дизайне, из-за высоких налогов и недостаточной эффективности в организации производства, частого отсутствия квалифицированных рабочих и часто из-за банальной недостаточности финансовых ресурсов, необходимых для покупки по-настоящему передового высокопроизводительного оборудования. К проблемам надо отнести также недостаточную, скорее, плохую организацию сбытовой сети, отсутствие сколь-нибудь серьезных маркетинговых исследований для организации производства с последующим сбытом продукции.

Подводя итог общих тенденций рынка дверей, отметим, что российские товаропроизводители, накопив опыт продаж европейских дверей, в настоящее время активно осваивают собственные сборочные производства, чаще всего, из европейских комплектующих и бездумно копируя итальянский стиль. Тем не менее, подобные производства будут развиваться. Поэтому именно сейчас необходимо вкладывать деньги в развитие малого и среднего бизнеса, используя самые передовые производственные технологии и европейский опыт [5].

На наш взгляд, сезон продаж является самым оптимальным временем для обучения своих продавцов и повышения их квалификации. Именно в сезон, когда есть клиенты, необходимо повышать квалификацию менеджеров и продавцов, проводить обучающие тренинги, а также отрабатывать навык наращивания объема покупки либо увеличения чека [1]. В тоже время, не стоит забывать о специальном предложении (например, весеннем, летнем, осеннем и т.д.).

Особо следует выделить такой инструмент продаж, как использование таблички «ХИТ ПРОДАЖ». Практика показывает, что при отсутствии подобных табличек, торговому подразделению предприятия гораздо сложнее продавать то, что необходимо продать, в первую очередь, либо компания желает продать [7]. Поэтому в торговом зале должно быть как минимум от 3 до 5 вариантов подобных табличек, оказывающих существенную помощь продавцам в процессе реализации дверей.

Следующий инструмент продаж – наличие планшетов возле образцов. В современный век информационно-коммуникационных технологий, торговые точки просто необходимо обеспечить подобным оборудованием. Это не только престижный, но и необходимый инструмент продаж. В случае,

если компания располагает несколькими торговыми точками в разных районах города и в денежном плане наличие и использование планшетов весьма дорогостояще, то необходимо обеспечить хотя бы наличие телевизора, ретранслирующего продающие видео о компании или о продукции, в каждой торговой точке.

Проведенный анализ показал, что существующее на данный момент предложение межкомнатных дверей далеко не полностью удовлетворяет существующий спрос потребителей. Главная проблема здесь кроется в том, что поточное производство накладывает определённые ограничения на фантазии клиентов и их дизайнеров. При этом большинство европейских заводов не заинтересованы в производстве суперэсклюзивных дверей, поскольку их производства уже имеют определенные производственные программы (модели, древесина), существуют технологические ограничения возможностей оборудования и имеет место стоимостной критерий себестоимости производства.

Мода на двери, конечно, есть, и, в основном, она диктуется профильными итальянскими выставками. Но всё модное стоит дороже и быстрее проходит, нежели классические решения. Сейчас модными считаются скруглённые короба и такие же наличники, смелое сочетание дорогого художественного стекла, металлической фурнитуры с хром-матовой отделкой, светлые и тёмные тона шпона, прямые линии. Необходимо отметить, что традиционно дверной итальянский дизайн идёт в тесной связке с итальянским мебельным дизайном, повторяя его тенденции и применяемые материалы. Однако, как показывает практика, копирование отдельных элементов всегда связано с ограничениями по стилю и по времени. Иными словами, дверные производства менее гибкие, нежели мебельные, а потом всё модное из мебели приходит на рынок дверей минимум через год. К тому же, мебельщики чаще экспериментируют и на них работают более известные дизайнеры. В противовес им, компании, функционирующие на рынке дверей, чаще всего, обходятся собственными силами и дизайнеров привлекают крайне редко. Единственные контрагенты, с которыми напрямую общаются производители дверей, это производители фурнитуры, качество которой, в конечном счете определяет, удовлетворенность потребителей и неотделимо от комплексного восприятия продукта «дверь» в целом.

Таким образом, в ходе проведенного анализа тенденций развития рынка дверей, мы выявили особенности сбыта продукции на этом рынке и действенные маркетинговые инструменты продаж, использование которых позволит компаниям существенно увеличить продажи дверей.

Список литературы

1. Антонова А.А., Кублин И.М., Махметова А.Е. Система менеджмента качества как фактор повышения конкурентоспособности предприятия // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2015. № 3(158). С. 77-83.
2. Болдырева Т.В., Кублин И.М., Ладыженский К.Б. Маркетинговое обеспечение и тарифная политика как механизм увеличения грузовых перевозок железнодорожным транспортом // Наука и техника транспорта. 2017. №1. С. 63-69.

3. Воронин Э.Е. Оценка условий применения аутсорсинга в деятельности предприятий Саратовского региона // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. №1(30). С. 67-70.

4. Кублин И.М., Бурмистрова И.К. Применение модульного подхода в инновационном процессе // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2010. №4(33). С. 50-52.

5. Найденов В.И., Мартынович В.И., Миронов М.Г. Малое и среднее предпринимательство саратовской области: показатели развития и формы государственной поддержки // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. №5(79). С. 67-71.

6. Плеханов С.В., Болдырева Т.В. Расстановка приоритетов компании в стратегическом планировании, как средство достижения конкурентного преимущества в условиях рынка В сборнике: ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ Материалы всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией И.В. Кузнецовой. 2018. С. 24-29.

7. Эриашвили Н.Д., Коротков А.В., Синяева И.М., Болдырева Т.В., Замедлина Е.А., Маслова В.М., Соскин Я.Г. Управление маркетингом Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 061500 "Маркетинг" / Москва, 2017.

ДАЛЛАКЯН ТИГРАН ЛЕВОНОВИЧ, магистрант
БОЛДЫРЕВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА, к.э.н., доцент
 Россия, г. Саратов, Саратовский социально-экономический институт (филиал)
 РЭУ им. Г.В. Плеханова
 tdbrizsar@gmail.com, belka-econom@yandex

К ВОПРОСУ О СБЫТЕ ПРОДУКЦИИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

В содержание политики сбыта входит совокупность условий и факторов, призванных обеспечить экономическую эффективность при реализации продукции. Авторы вскрывают проблемы, оказывающие влияние на рост продаж дверей на различные потребительские сегменты рынка.

Ключевые слова: рекламный текст, баннер, бренд, квест-мероприятия, клиент.

Для того, чтобы реклама была более эффективна, нужно, чтобы она «попадала точно в цель». А для этого необходимо составить портрет клиента «дверной» компании. Именно дверной компании, а не дверного бизнеса в целом. Если компания позиционирует себя как компанию премиум класса с высокими ценами, то этой компании нужно знать, кто является их клиентами – это пенсионеры или люди с достатком выше среднего.

Чтобы составить портрет клиента, нужно его себе представить: внешний вид, образ жизни, интересы, проблемы и т.д. [1]. И во время составления рекламного текста держать в голове портрет этого клиента и постоянно задавать себе вопрос: «А поймет ли эту фразу наш клиент? Заинтересует его это предложение?» Практика показывает, что такой прием в составлении

рекламных текстов поможет существенно повысить эффективность рекламы.

В рекламе следует использовать такой концепт, суть которого состоит в использовании серии баннеров из конкурентных преимуществ или выгодного позиционирования продукта/компании [3]. Тем самым погрузив в разум потребителей ассоциации с брендом компании, которые в дальнейшем будут способствовать тому, что клиент будет делать выбор именно в пользу нашей компании, нашей продукции: дверей, ворот, рольставен, оконных конструкций и т.д. Например, «Фабричные двери – это *бренд*», «Рольставни, сделанные роботами – это *бренд*», «Энергосберегающие окна – это *бренд*», «Двери для народа – это *бренд*», «Доступные цены – это *бренд*», «Самый большой завод окон – это *бренд*».

После снятия ограничительных мер в связи с распространением коронавирусной инфекции, целесообразно запустить урбан-квест, так как это отличная возможность вовлечь новую потенциальную аудиторию, дать существующим реальным и потенциальным клиентам здорово, весело и насыщено провести выходные, а также еще раз «пропиарить» свою компанию. Среди таких удачных квестов можно назвать участие компании в праздновании Дня города и Проводы масленицы. Следует отметить, что подобные активности для своих реальных и потенциальных клиентов необходимо организовывать на регулярной основе, хотя бы раз в квартал. При этом с особой тщательностью нужно подойти при разработке и реализации урбан квест-мероприятий с новогодней или рождественской тематикой. Момент снятия ограничительных мер, направленных против распространения пандемии, также можно считать удачным с точки зрения продвижения продукции и корпоративного имиджа компании, поэтому проект урбан-квеста должен быть продуман заблаговременно.

Проведенный анализ показал, что в оконном и дверном бизнесе особую роль играет так называемая «прокачка» монтажников [6]. Определим основные этапы этого мероприятия. Это: обучение, найм, использование речевых шаблонов и контроль деятельности специалистов.

Стадия обучения характерна тем, что клиентоориентированности должны быть обучены не только монтажники, но и все сотрудники предприятия. Клиентоориентированность означает, в том числе, и опрятный внешний вид, выпавшийся человек, отсутствие хамства [5]. Совсем другое дело, когда приезжает монтажник, с которым чертовски приятно разговаривать, потому что в большинстве случаев монтажники воспринимаются клиентами как «работяги», потому что видели монтажников у себя на строительном объекте, видели монтажников у соседа на объекте и т.д. Поэтому, когда монтажник приезжает, то у потребителей уже есть определенное клише, по которому они будут встречать данного специалиста.

Следовательно, когда монтажник приезжает на чистом автомобиле, выбрит, приятный внешний вид и вежливо разговаривает, то практически сразу перечеркивается негативное представление клиента о монтажнике и,

соответственно, повышается лояльность к вашей компании и повышается повод для того, чтобы вас порекомендовать другим клиентам. Потому что по монтажникам в значительной степени судят о компании. Так как квалифицированные продавцы, замерщики – это само собой, абсолютно разумное условие, а вот найти квалифицированного монтажника не так-то просто: ответственная, технически сложная, физически тяжелая работа (хотя и неплохо оплачиваемая!), по результатам которой судят о профессионализме всех сотрудников компании.

На стадии найма компания может использовать следующие средства: либо изменить критерии отбора, либо провести аттестацию, либо и то, и другое. Первоначально следует провести аттестацию, а потом желательно изменить критерии отбора сотрудников [2]. Если возникают ситуации, при которых работа монтажника выполнена профессионально, но сотрудники при этом не могут адекватно общаться с клиентами, либо в процессе выполнения работы контакт с клиентом налажен, однако проведенные монтажные работы никак нельзя признать качественно выполненными, то неизбежно возникает необходимость изменения критериев отбора и проведения обучения. Если же с наймом все прошло благополучно, но в дальнейшем работники начинают плохо работать, то необходимо провести аттестацию и обучение.

Перед зимой нужно аттестовать продавцов и замерщиков. Делается это для того, чтобы узнать их готовность к зиме, и чтобы просто уволить часть неэффективных. К зиме нужно проработать с продавцами и замерщиками «зимние» шаблоны, и перестраивать их к зимним продажам. Зимой ставка делается не на привлечение клиентов, а на конверсию – чтобы каждый зашедший клиент, количество которых резко сократится, записался на замер. При этом есть еще регионы, в которых зимой можно результативно работать над привлечением клиентов, но это отдельная тема маркетинга.

Помимо сотрудников, нужно и торговые точки подготовить, чтобы было к чему привязывать речевые шаблоны продавцов [4]. И обязательно отработать связку «продавец-замерщик».

Использование речевых шаблонов. Каким образом и в какое время монтажники звонят клиентам? Безусловно, это важный аспект, на который необходимо заострить внимание менеджеров. Это важно, не все обращают на это внимание, а зря! От речевых оборотов, в большой степени, формируются ожидания клиента. Следует помнить, что когда мы заблаговременно располагаем к себе клиента приятным и вместе с тем профессиональным диалогом, то эти действия помогут нам нивелировать наши незначительные просчеты. Если же не предпринять усилий по налаживанию конструктивного диалога с клиентом, то клиент будет упорно требовать устранения даже незначительных погрешностей, возникших при осуществлении монтажных работ.

Далее следуют речевые шаблоны для допродажи, для получения восторга клиента и для «сарафанного радио» и получения рекомендаций. Для

этого необходимо раздать монтажникам заранее заготовленные речевые шаблоны и заставить их выучить, чтобы данный текст был отработан до автоматизма, несмотря на возможные возражения и негативное отношение работников в этой обязанности («Я работаю руками, зачем мне еще думать головой! Лучше я буду молчать!! и т.п.»).

Речевые шаблоны, образцы и рекламные материалы должны быть ориентированы именно на то, что вам сейчас нужно продавать: максимум 3 серии, из которых одна – главная: ей необходимо уделять больше внимания, а также именно под нее необходимо отрабатывать навык использования речевых шаблонов. Следует помнить, что используемые речевые шаблоны должны опираться на атрибуты торговой точки. Например, в речевом шаблоне продавца есть фраза про стальную дверь, которую на выставке можно закрыть указательным пальцем и дома клиент также с легкостью откроет или закроет дверь, а сам продавец при этом чуть ли не коленом прижимает ее, то это не речевой шаблон плохой, а выставочный образец не подходит под шаблон.

Конфуций говорил: «Посылать людей на войну необученными – значит предавать их». А мы можем сказать, что в дверном бизнесе не проводить аттестацию продавцов и замерщиков перед зимой – это то же самое, что закрыть свои точки на зимний период. Зимой клиенты более капризны и чаще обращают внимание на цену и на продукцию конкурентов, реклама которых будет пестрить скидками. Поэтому торговая точка должна быть ориентирована под удержание конверсии от спада и под речевые шаблоны, которые, в свою очередь, нацелены на зимние продажи. Помимо речевых шаблонов, должно быть больше эмоциональной вовлеченности со стороны продавца, поэтому лучше пара фраз, приправленных эмоциями (манипуляцией), чем 10 скриптов «банковского» общения.

Наконец, стадия контроля. Никто не отменяет целесообразности и значимости контроля. Желательно составить предварительный шаблон текста при осуществлении «прозвона» после монтажа. При этом целесообразно использовать следующие ключевые фразы: «Вы с восторге от работы наших монтажников?» и «Какую оценку Вы поставите нашим монтажникам?» (например, с индексом от нуля до десяти), а также «Какова вероятность, что Вы порекомендуете нашу компанию другим клиентам?». В процессе общения с клиентами использование этих фраз практически сразу позволит выявить настроение и отношение клиента к проделанной работе, а также выяснить более глубокие мотивы и степень удовлетворения потребностей клиента (действительно ли он в восторге от оказанных ему услуг и выполненных работ). Так как одно дело использовать качественную шкалу (например, в пятибалльной системе) параметров удовлетворенности клиента: «довольны – недовольны» и другое дело «в восторге – не в восторге». При этом необходимо сразу же уточнить: что вызвало восторг или, напротив, существенно огорчило клиента. Если клиент говорит, что до

восторга далеко, то далее следует обязательный разбор причин сложившегося положения.

Таким образом, использование предложенных инструментов продаж в практике работы компании, специализирующейся на производстве дверных конструкций, позволит существенно повысить продажи даже в условиях пандемии.

Список литературы

1. Болдырева Т.В., Ивер Н.Н., Шиндряева А.П. Технологии развития маркетинговой коммуникативной стратегии предприятия на основе зарубежного опыта // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. №3(77). С.78-81.
2. Еремеев М.А., Кублин И.М. Формирование принципов обеспечения эффективности системы оплаты и стимулирования труда // Современная экономика: проблемы и решения. 2011. №1(13). С.83-92.
3. Ивер Н.Н., Кублин И.М., Максаев А.А. Современные маркетинговые инструменты управления качеством продукции и услуг: стратегии, подходы и проблемы // Экономика и предпринимательство. 2019. №5(106). С.729-736.
4. Калмыков И.С., Болдырева Т.В. Работа с персоналом как источник конкурентной силы предприятия: зарубежный опыт // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. № 3 (77). С. 103-106.
5. Кублин И.М., Плеханов С.В., Рябченко А.В., Удовик Е.Э. Инновационные тактические маркетинговые воздействия: особенности, учет и анализ эффективности // Экономика устойчивого развития. 2019. №3(39). С.129-133.
6. Наточеева Ю.С. Болдырева Т.В. Специфика формирования маркетинговых каналов распределения продукции // Проблемы конкурентоспособности потребительских товаров и продуктов питания: сборник научных статей 2-й Международной научно-практической конференции (13 апреля 2020 года), Юго-Зап. гос. ун-т, Курск: Юго-Зап. гос. ун-т, 2020. - С. 286-289.

ЕРЕМЕНКО НАДЕЖДА ОЛЕГОВНА, студент

(e-mail: nadia.99.99@mail.ru)

РАСПОПИН ДАНИИЛ ИГОРЕВИЧ, студент

(e-mail: tdime-swsu@mail.ru)

ГОЛОЛОВАВА МАРИЯ АНДРЕЕВНА, студент

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
(e-mail: tdime-swsu@mail.ru)

ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПЛАТЫ ТАМОЖЕННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ В ТАМОЖЕННЫХ ОПЕРАЦИЯХ

В данной статье рассматриваются особенности и сроки уплаты таможенных платежей.

Ключевые слова: таможенный кодекс ЕАЭС, таможенные платежи, сроки, уплата, особенности.

После появления Таможенного Кодекса Евразийского Экономического Союза система регулирования обеспечения таможенных платежей в тамо-

женных операциях немного изменилась. Вопросы установления и применения таможенных платежей находят свое отражение в положениях ТК ЕАЭС, которые определяют общие вопросы исчисления и уплаты таможенных пошлин и налогов и устанавливают особенности применения таможенных платежей в соответствии с условиями заявленной таможенной процедуры. ТК ЕАЭС регулирует вопросы исчисления и уплаты таможенных пошлин и налогов.

Следует отметить, что порядок совершения таможенных операций при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС и вывозе их с этой территории идентичен порядку, который применялся до вступления в силу ТК ЕАЭС. Не изменился и состав таможенных платежей, который уплачивается при ввозе и вывозе товаров. Согласно пункту 1 ст.46 ТК ЕАЭС, таможенными платежами являются:

- ввозная таможенная пошлина;
- вывозная таможенная пошлина;
- налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию Союза;
- акцизы (акцизный налог или акцизный сбор), взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию Союза;
- таможенные сборы.

Особенности определения таможенной стоимости описаны в ФЗ № 289 «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»[2]. Важным является и порядок уплаты таможенных платежей. Обязанность по уплате таможенных пошлин, налогов возникает как при импорте товаров, так и при экспорте, поэтому необходимо исследовать изменения сроков уплаты таможенных платежей. В зависимости от выбранной таможенной процедуры устанавливаются сроки уплаты пошлин. В общем случае, когда товары помещаются под таможенные процедуры, предусматривающие уплату таможенных пошлин, налогов, специальных, компенсационных, антидемпинговых пошлин срок их уплаты устанавливается до выпуска товаров. Сроки уплаты таможенных пошлин, налогов могут варьироваться в зависимости от категорий товаров и лиц, их перемещающих, так же сроки уплаты зависят от особенностей декларирования товаров. К примеру, в случаях, если

- а) декларант не располагает точными сведениями, необходимыми для таможенного декларирования товаров;
- б) при регулярном перемещении через таможенную границу товаров одним и тем же лицом в течение определенного периода времени;
- в) при перемещении товаров трубопроводным транспортом и по линиям электропередачи;

Изменение сроков уплаты таможенных пошлин и налогов производится в форме отсрочки или рассрочки. При этом основания, условия и порядок изменения сроков уплаты таможенных пошлин определяются ст.58 ТК

ЕАЭС[1]. Так же следует отметить, что исполнение обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов наступает в следующих случаях:

- при выпуске товаров;
- при помещении товаров под такие процедуры как: временный ввоз и временный вывоз;
- при предоставлении рассрочки или отсрочки уплаты налогов.

По ТК ЕАЭС уплата таможенных пошлин и налогов обеспечиваются денежными средствами, банковской гарантией, поручительством, залогом имущества. В суммы обеспечения таможенных пошлин включаются не только налоги, но и таможенные сборы[3].

Можно сделать вывод о том, что перемещение товаров через таможенную границу Евразийского Экономического Союза участниками ВЭД обуславливает затраты на уплату таможенных платежей. Благодаря современным технологиям-индивидуальные предприниматели, юридические лица, а так же декларанты могут производить уплату платежей с помощью таможенных карт «Раунд».

Применение таможенных карт позволяет декларантам в момент оформления грузов:

- производить платежи по кодам бюджетной классификации;
- при необходимости доплачивать сумму таможенной пошлины, если таможенный орган вносил корректировки;
- получать точную информацию о всех проведенных операциях.

Существует несколько категорий карт, отличаются они размером комиссии (комиссионный сбор) и суммой минимального остатка на специальном счете в банке. Сумму минимального остатка определяет банк. Также банком взимается комиссия. При выборе категории, банк определяет, насколько динамично лицо перечисляет таможенные платежи и рассчитывает среднемесячный объем таможенных платежей плательщика. Исходя из пройденных этапов, владельцу присваивается категория карты.

Таможенная карта, по сравнению с традиционным способом уплаты платежей упрощает и ускоряет процесс уплаты таможенных платежей, так как денежные средства поступают на счет таможни моментально и в реальный момент времени. Платеж считается полученным с момента подтверждения запроса на установленную сумму таможенного платежа. В это же время декларанты получают право осуществлять платежи при оформлении товара на таможенном терминале, который работает круглосуточно и находится на любой таможне, осуществить платеж можно без открепительных документов.

Таким образом, рассматриваемые в статье таможенные платежи служат индикатором развития национальной экономики и внешнеэкономической деятельности.

Список литературы

1. Таможенный кодекс ЕАЭС [Электронный ресурс] // <https://www.consultant.ru>.

2. О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 03.08.2018 г. № 289-ФЗ <https://www.consultant.ru>.

3. Сладкова, А.А. Таможенные платежи в Евразийском Экономическом Союзе [Текст]: учебное пособие/ А.А. Сладкова.-Т.: Твер. гос. ун-т, 2019. - 218 с.

ЕРОХИНА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, магистрант
ПАХОМОВА НАТАЛЬЯ ГЕОРГИЕВНА, доцент
 Липецкий государственный технический университет, г.Липецк Россия
 (e-mail: erohina.kcat@yandex.ru)

ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются антимонопольное регулирование в России и его проблемы. В настоящее время существуют некоторые проблемы в антимонопольном регулировании, значительная их часть из – за недостаточно проработанных законов и границ полномочий соответствующих органов.

Ключевые слова: государственное управление, антимонопольное законодательство, политика, монополизация.

Актуальность статьи определяется состоянием современной экономики, непрерывной инфляцией и регулярным дефицитом бюджета. Все это ставит проблему монополизации в приоритетную позицию для государства. Ведь именно она влечет за собой огромную совокупность проблем, которые имеют цепную реакцию, а непосредственно: снижение качества производимой продукции, рост цен, уменьшение объемов производства и т.п. Безусловно, что с появлением монополий необходимо и осуществление их регулирования, ведь их возникновение не только затрагивает широкие слои населения, но и пагубно влияет на экономику страны в целом. И в этом случае как потребители так и государство нуждаются в защите, это и есть основная задача антимонопольной политики.

Монополией называют большую хозяйственную организацию находящуюся под единым руководством и занимающую главенствующую и повелевательную позицию на рынке, которая путём технического и экономического превосходства в ряде отраслей имеет влияние на конкуренцию рынка. В более узком смысле о монополии говорят, как о преобладании единственного продавца на рынке. Монополии исторически распространённое экономическое явление, со временем они развивались и постоянно находились в поисках путей максимизации прибыли. Но как и все в мире с развитием монополий развивались и методы их регулирования государством, отсюда и появилось направление антимонопольной политики [1].

В настоящее время экономика России всё ещё находится на стадии перехода от командно-административной к рыночной экономике, сейчас степень монополизации рынков находится на довольно высоком уровне, что становится препятствием для развития конкуренции на рынке, тут на помощь и должно прийти антимонопольное законодательство.

Антимонопольная политика – это совокупность мер, касающихся всех сторон жизнедеятельности: экономических, правовых, финансовых, налоговых и прочих мер, предпринимаемых и обеспечиваемых органами государственной власти. Действия государства должны быть направлены на формирование и поддержание здоровой конкуренции на рынке и ограничение монополизации со стороны крупных компаний, тем самым создавая комфортные условия для развития рыночных отношений[2].

В настоящее время в России для контроля за монополизацией рынков существует закон «О защите прав конкуренции», который и должен пресекать исключительное превосходство на рынке одним предприятием, ликвидировать ограничения конкуренции, следить за злоупотреблением полномочиями властями.

В законе «О защите конкуренции» к деятельности органов государственной власти и местного самоуправления установлены следующие нормы по предупреждению и пресечению антиконкурентных актов и действий:

- запрет на ограничивающие конкуренцию акты и действия органов власти;
- запрет на ограничивающие конкуренцию соглашения или согласованные действия между органами власти и между органами власти и хозяйствующими субъектами;
- антимонопольные требования к торгам, которые проводят органы власти;
- запрет на передачу прав на государственное или муниципальное имущество без проведения конкурса;
- правила отбора органами власти финансовых организаций;
- правила предоставления государственных и муниципальных преференций[3].

Определить на сколько качественно исполняются вышеперечисленные и прочие запреты и требования к представителям рыночных отношений наиболее наглядно можно по деятельности Федеральной антимонопольной службы (ФАС). С 2017 года по настоящий момент имеет положительную динамику, согласно официальной статистике, по количеству принятых заявлений, возбуждённых дел, количество устранённых нарушений и прочего. Но, таким образом, анализ статистических данных по количеству обращений позволяет судить о неразвитости конкурентности на рынке и, если мы не говорим о чистых монополиях, то количество появляющийся картелей абсолютно точно выше среднего.

Наряду с этим стоит обратить внимание на влияние политических аспектов на антимонопольную деятельность, так как в настоящее время в сис-

теме государственного управления сложно четко разграничить полномочия. Одни ведомства обладают значительным кругом полномочий, что делает рассмотрение случаев нарушения менее тщательным, как следствие у других ведомств редуцировали ряд полномочий, которое по факту является частью их специфики работы. Отсюда можем наблюдать бюрократизацию процессов рассмотрения и решения конкурентных вопросов[4].

С целью улучшения своей трудовой деятельности, по инициативе ФАС позднее и были внесены изменения в закон «О защите конкуренции» и в отдельные законодательные акты предусматривающие:

1) уточнение понятия и порядка предоставления государственной и муниципальной преференции, направленного на устранение предоставления необоснованных преференций отдельным хозяйствующим субъектам, а также санкций за нарушение установленного порядка;

2) исчерпывающий перечень положений, которые должны содержать правила недискриминационного доступа к товарам (услугам) субъектов естественных монополий;

3) уточнение ограничений к соглашениям и согласованным действиям хозяйствующих субъектов;

4) порядок и полномочия антимонопольных органов при проведении проверок соблюдения требований антимонопольного законодательства;

5) регламентирован порядок проведения торгов в отношении договоров, предусматривающих передачу прав в отношении государственного и муниципального имущества[5].

Итак, можно объективно говорить о том, что антимонопольное регулирование является важной частью государственного управления и требует к себе значительного влияния. Мы видим положительную динамику в деятельности ФАС и изменениях в законах касающихся конкурентности, что является верным путем к установлению чистой рыночной экономики в России.

Список литературы

1. Анатолий Рыженков: Право и монополии в современной России 2017г.
2. Цихотский Ф.Н, Телкова М.Г, Кривцова М.К. Государственное регулирование естественных монополий № 1. — 2014. — 172-176с.
3. Федеральный закон от 26.07.2006г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»
4. Мирзоева, Э. Р. Регулирование монопольной деятельности посредством мер законодательного и экономического характера /2018
5. Гоман И.В. Конкуренция и государственное регулирование экономики Российской Федерации / И.В. Гоман, А.В. Егорова // Вестник СамГУ. - 2015. - №2 (124). - С. 116-121

ЕРШОВ АЛЕКСЕЙ ЮРЬЕВИЧ

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия
lesha15-92@yandex.ru

СТРАТЕГИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАК ОСНОВА ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

В статье представлена оценка эффективности инновационной деятельности выполняется на основе индикаторов инновационной активности, рассматриваются этапы и элементы инновационного процесса.

Под инновационной стратегией обычно понимают стратегию разработки и внедрения инновации на предприятии. Инновационная стратегия предприятия включает в себя построение научно-технической политики организации, основанной на тщательном анализе внутренних и международных тенденций развития науки.

Стратегия инновационного развития является лишь частью общей стратегии предприятия и представляет собой целенаправленную деятельность по определению приоритетного направления, по достижению целей которого обеспечивается новое качество управления и производства. Реализация стратегии происходит посредством управленческих решений, не принимаемых ранее, с возможными инвестиционными рисками, однако обоснованных экономической выгодой. Содержание инновационной стратегии предприятия обуславливается спецификой работы предприятия, его характерными особенностями, включая уровень инновационного развития на момент разработки стратегии.

Оценка эффективности инновационной деятельности выполняется на основе индикаторов инновационной активности, которые, в свою очередь, могут подразделяться на абсолютные и относительные. Абсолютные индикаторы включают в себя расходы на научные разработки; выручку и прибыль, полученные за счет внедрения инноваций; число переключенных сотрудников; число полученных патентов. К относительным индикаторам можно отнести различные отношения между абсолютными индикаторами, например, отношение затрат на НИОКР к инновационной выручке.

Правильная организация инновационного процесса содержит не только грамотно построенную структуру организации. Руководство предприятия должно принять ответственность за целевое управление инновациями, в ходе которого менеджеры компании должны четко сформулировать инновационную цель и донести ее до персонала таким образом, чтобы все сотрудники понимали и принимали цели; наладить систему взаимодействия всех элементов, в том числе и сторонних фирм, занимающихся НИОКР; наладить систему распространения информации, которая обеспечит высокую скорость потоков сведений до необходимых лиц.

Управление инновационным процессом осуществляется на основе общих принципов управления и специфических принципов, обусловленных особенностями инноваций и содержанием инновационной деятельности. Последние важны для формирования самой системы управления инновационным процессом, т. е. для построения эндогенной системы управления. К специфическим принципам управления инновационным процессом относятся принципы гибкости, учета фактора времени, комплексности, учета неопределенности инновационных работ, учета их творческого характера. Сам инновационный процесс можно разделить на две основные стадии: первая стадия (она самая продолжительная) включает в себя научные исследования и конструкторские разработки, вторая стадия представляет собой жизненный цикл продукта (рисунок 1).

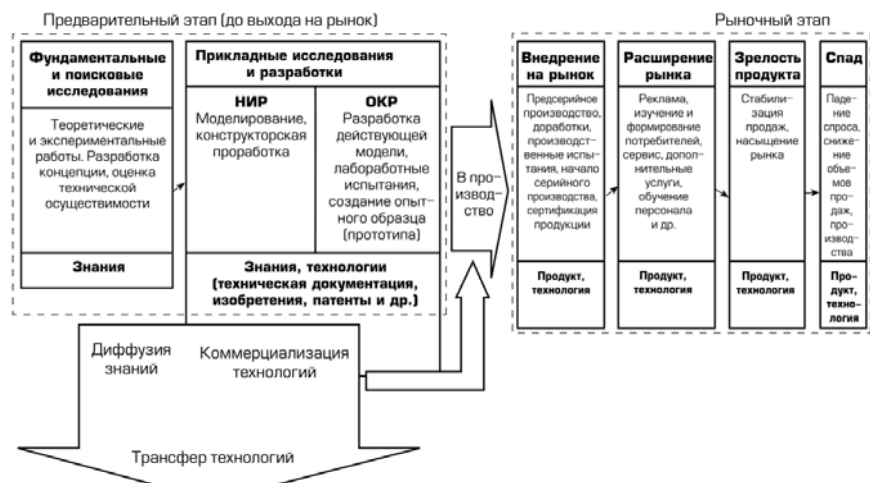


Рисунок 1 - Инновационный процесс

Предварительный этап инновационного процесса состоит из нескольких этапов:

1. **Фундаментальные исследования.** Фундаментальные исследования, сбор и систематизация информации по соответствующей проблеме о потребностях и тенденциях развития. Целью этого этапа является осознание потребности и возможности изменений, познание явлений окружающего мира и открытие новых закономерностей его развития, генерирование перспективных идей, их отбор и разработка, определение возможности реализации. Он делится на теоретический и поисковый; в результате первого формируются новые научные подходы к проблеме и теории; в результате второго – новые принципы создания изделий и технологий.

2. **Прикладные исследования.** Прикладные исследования, направленные на определение способов применения результатов предыдущего этапа

и их уточнение. Они могут быть теоретическими и экспериментальными, связанными с созданием моделей. Здесь происходит разработка лабораторных технологий и методов испытаний, изготовление и испытание макетов и образцов новых изделий, нестандартного оборудования. Затем производятся специальные расчеты для оценки и последующей корректировки исследований, второй отсев неперспективных идей. Конечным результатом этого этапа является техническое задание, рекомендация, образец.

3. **Опытно-конструкторские разработки.** В ОКР входит создание рабочего проекта, испытание его в пригодных для производства и коммерции условиях, доводка опытного образца.

4. **Налаживание производства инновации.** Для успешной разработки инновации необходим соответствующий менеджмент. Управление процессом разработки новой продукции предусматривает постановку целей и задач инновационной деятельности, планирование сроков и результатов разработок, обеспечение междисциплинарного взаимодействия разных отделов и разных видов деятельности, обеспечение качества, что в конечном итоге должно привести к эффективному результату.

Информация для последующего анализа инновационной деятельности и минимизации рисков инвестирования оказывает определяющее воздействие на качество итоговых данных. Качественный анализ уровня технико-технологического развития организации служит информационной базой для определения направлений инвестирования в модернизационные процессы предприятия.

Список литературы

- Вертакова Ю.В. Эффективная структура инвестиций как доминанта инновационного сценария развития регионального хозяйственного комплекса / Вертакова Ю.В., Емельянов С.Г., Зубарев А.С., Харченко Е.В. // Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 2 (35). С. 13-19.
- Девятилова А.И. Генезис теорий региональной экономики / Девятилова А.И., Якимова Е.Ю. // Наука и бизнес: пути развития. 2019. № 11 (101). С. 141-143.
- Дедов С.В. Теоретическое обоснование и методологический подход к оценке эффективности управления инновационными ресурсами / Дедов С.В., Шишкин А.Ф. // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2007. № 2. С. 13-16.
- Ершов А.Ю. Роль импортозамещения в международном разделении труда / Ершов А.Ю., Говядова М.А. // В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества: Сборник научных статей 5-ой Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет Северо-Казахстанский государственный университет им. М.Козыбаева; Харьковский автомобильно-дорожный национальный университет; Сумский государственный университет (Украина); Костанайский государственный университет имени Ахмета Байтурсынова (Казахстан); Каршинский государственный университет (Узбекистан); Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця (Украина). 2015. С. 61-65.
- Ершова И.Г. Стратегическая взаимосвязь развития экономики и качества образования / Ершова И.Г., Вертакова Ю.В. // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2010. № 13 (84). С. 56-63.

6. Каракулина К.Н. Интеграционная среда рынка черной металлургии / Каракулина К.Н. // В сборнике: Проблемы теории и практики управления развитием социально-экономических систем: сборник материалов XIV Всероссийской научно-практической конференции. 2017. С. 143-147.

7. Плотников В.А. Управление воспроизводственным процессом региона на основе гармонической пропорции / Вертакова Ю.В., Плотников В.А. // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 5. С. 89-93.

8. Полянин А.В. Реализация конкурентных преимуществ устойчивого развития промышленных предприятий орловской области на основе стратегического менеджмента / Полянин А.В., Докукина И.А. // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. Т. 7. № 1 (22). С. 29-38.

9. Проблемы обеспечения конкурентоспособности социально-экономических систем / Ашурбекова З.Н., Ершова И.Г., Басинская Е.А. // монография Новосибирск, 2010. Том Книга 3

10. Совершенствование системы управления региональной социально-экономической системой / Кузьбожев Э.Н., Евченко А.В., Ершова И.Г., Вертакова Ю.В., Белоусова М.А. // Под редакцией Э.Н. Кузьбожева, А.В. Евченко. Курск, 2003.

11. Харченко Е.В. Проблемы привлечения иностранных инвестиций / Колмыкова Т.С., Харченко Е.В. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. 2014. № 1. С. 244-251.

12. Шинкевич А.И. Состояние и перспективы инновационного развития институционально-логистических систем промышленности республики Татарстан / Шинкевич А.И., Шинкевич М.В. // монография. А. И. Шинкевич, М. В. Шинкевич; Федеральное агентство по образованию, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования "Казанский гос. технологический ун-т". Казань, 2006.

13. Широкова Л.В. Технологии "блокчейн" в развитии публичного управления / Широкова Л.В., Запольский А.Д. // В сборнике: проблемы социально-экономического развития России на современном этапе материалы IX Ежегодной Международной научно-практической конференции : в 2х частях. Отв. ред. А.А. Бурмистрова ; Министерство образования и науки РФ ; Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина. 2017. С. 420-424.

14. Развитие современной портфельной теории: деформации ценообразования и арбитраж/ Нагапетян А.Р., Рубинштейн Е.Д., Урумова Ф.М.// Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 3. С. 106-115.

15. Высшее образование как фактор инновационного развития экономики/ Мохова С.С., Урумова Ф.М.// Научный альманах Центрального Черноземья. 2016. № 2. С. 18-22.

16. Роль культуры в экономическом развитии общества/ Урумова Ф.М.// Известия АСОУ. Научный ежегодник. 2014. № 1 (2). С. 133-135.

17. Селекция методов измерения потенциала развития региона/ Ершова И.Г.// Регион: системы, экономика, управление. 2011. № 1 (12). С. 48-54.

18. Теория и практика разработки концепции регионального развития/ Ершова И.Г., Кузьбожев Э.Н.// Курск, 2003.

19. Стратегическая взаимосвязь развития экономики и качества образования/ Ершова И.Г., Вертакова Ю.В.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2010. № 13 (84). С. 56-63.

20. Организационно-экономические механизмы государственно-частного партнерства в образовании/ Ершова И.Г.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. № 1 (144). С. 52-59.

21. Рынок образовательных услуг региона: перспективы развития в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Санкт-Петербург, 2013.

22. Прогнозирование потребности в специалистах региона/ Вертакова Ю.В., Ершова И.Г.// Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 27. С. 2-11.

23. Исследование зарубежного опыта измерения интеллектуального капитала в условиях экономики знаний/ Ершова И.Г., Андросова И.В.// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 108-112.

24. Управление инновационной деятельностью и моделирование бизнес-процессов транспортной системы региона/ Ершова И.Г., Михайлов О.В.// Фундаментальные исследования. 2016. № 6-2. С. 381-385.

25. Государственное регулирование рынка образовательных услуг в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 3. С. 86-96.

ЕФИМЕНКО АЛЕКСАНДР ЕВГЕНЬЕВИЧ, студент

ЧЕТЫЗ БЭЛЛА АЛИЕВНА, студент

Кубанский государственный аграрный университет им. И. Т. Трубилина

К ВОПРОСУ О ДОХОДАХ И РАСХОДАХ ПРЕДПРИЯТИЯ

в данной статье идет речь о важности управления доходами и расходами на предприятии. Авторами рассматривается вопрос целесообразности учета рентабельности предприятия, приведен конкретный пример. Авторы приходят к выводу, что для предприятий крайне важна организация учета расходов и доходов для правильного распределения средств и слаженного функционирования всей системы управления

Ключевые слова: доходы, расходы, компания, прибыль, рентабельность

Главной целью любой торговой компании считается получение прибыли, являющейся положительным итогом ее хозяйственной работы. Доходы компании в зависимости от их характера, обстоятельств получения и предмета работы предприятия разделяются на доходы от простых видов работы и на прочие поступления, например, операционная прибыль, вне-реализационная прибыль. Прибылью от работы считается выручка от реализации, поступления, связанные с выполнением работ, от передачи во временное использование собственных активов по договору аренды [1].

В настоящее время, все доходы компании увеличивают выручку любой фирмы в результате поступления денежных средств либо иного имущества, которые приводят к накоплению капитала этой организации, за исключением вкладов других участников, собственников имущества.

Прибыль представляет собой финансовые выгоды, полученные благодаря поступлению инвестиций и активов, а также снижению затрат по кредитным и другим обязательствам компании. Прибыль определяет общую сумму средств, поступающих предприятию за конкретный период.

Однако не все приобретенные предприятием ресурсы могут расцениваться заработками. К таким не причисляются авансовые платежи за еще не выполненные услуги, суммы задатка и залога, это те ресурсы, которые могут пребывать в распоряжении фирмы, однако по факту они фирме не принадлежат.

Объективным отражением производительности работы фирмы считается рентабельность компании. Показатель указывает на благополучие компании, ее экономические способности и окупаемость.

Рассмотрим пример, представим, что доход компании за год 3,8 млн руб., годовые издержки 1,1 млн руб., постоянные издержки составляют 1,9 млн руб. Для того, что рассчитать прибыль компании, необходимо подставить данные под формулу [2]:

$P = D - OI$, где

P – это доход;

Буква – данное доход;

OI – это общие издержки.

Получаем, $P = 3,8 - (1,1 + 1,9) = 0,8$ млн руб. либо 800 тыс. руб.

Рентабельность продаж можно найти по формуле [3]:

$RP = P / OD$

OD – это общий доход

RP – это рентабельность продаж

$RP = 0,8 / 3,8 = 0,21$ либо 21%.

При осуществлении определенной работы организация обязана учитывать потребность на рынке услуг и труда. Работа будет очень затратной, если предоставляемые услуги станут не востребованы, а на уже созданный продукт не будет спроса. Поэтому при изготовлении продукта руководители фирмы обязаны учитывать многие факторы, чтобы их работа приносила больше доходы, затраты не превышали убытки. В ином случае, организацию ожидает банкротство и признание ее несостоятельной [4].

Соотношение прибыли и затрат на компании достаточно правдивый коэффициент производительности его работы. Задача каждой компании получение как можно больше чистой прибыли с минимальными расходами. Поэтому весьма значимым в деятельности любой фирмы считается управление доходами и расходами.

Расходы компаний можно разбить на три основных направления: расходы капитального характера, которые связаны с расширением производства. Затраты, которые связаны с текущей работой, относящиеся на себестоимость продукта. Расходы на социально-культурные мероприятия [5].

Доходы и расходы связаны друг с другом. Между ними должен функционировать принцип соответствия, а именно, затраты должны являться признаны в тот период, когда признаны доходы, относящиеся именно к данной процедуры. Данный принцип на сегодняшний день ярко выражен в торговых организациях, которые доминируют на российском рынке. Затраты, связанные с созданием продуктов, списываются на расходы отчет-

ного этапа в период их осуществлении, тогда распределение затрат, сопряженных с этой реализацией, должно быть обосновано и распределено между отчетными периодами. Технология данного распределения должна быть показана в учетной политике компании и полностью покрывать риск учета расходов не в правильном периоде, так как это может привести к искажению данных.

Таким образом, прибыль компании – цена реализации предприятия плюс произведенные изъятия капитала минус изъятия капитала и инвестиции в его формирование, можно правильно установить экономический итог для предпринимателя, лучшим образом учитывающий его интересы.

В основном, все расходы, которые связаны с реализацией продукции, относят на ее себестоимость. Потребность регулирования концепции отнесения расходов на себестоимость обусловлена тем, что в основе себестоимости продукта определяется валовой доход, налогооблагаемая прибыль, а также исчисляется налог на прибыль компаний. Все перечисленные характеристики представляют особую важную значимость в создании выручки компании, поэтому весьма немаловажно вести грамотное регулирование затрат любой компании. Любое предприятие должно выполнять условие: оно должно быть прибыльным либо хотя бы безубыточным. В ином случае, предприятию рано или поздно потребуется прекратить свою работу.

Список литературы

1. Балашов, Земская В.Г. Антикризисное управление предприятиями и банками / В.Г. Балашов. - М.: группа Дело, 2014. с.840
2. Иозайтис В.С., Лепин В.В. Бюджет доходов и расходов и способы управления его исполнением // Управленческий учет и финансы. 2006. №3
3. Семенихин А.И. Доходы и расходы производства: инновационный подход // Проблемы прогнозирования. 2002. № 6.
4. Беспалько В. А., Вахрушева Н. В., Савина К. С. Современные подходы к реализации и анализу эффективности маркетинговой стратегии // Экономика устойчивого развития. - 2019. - № 1 (37). - С. 265-269
5. Бувальцова, С.С. Проблемы и перспективы развития планирования и оптимизации прибыли предприятия в современных условиях развития экономики / С.С. Бувальцова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 5-1 (83).с. 31-33.

ЖИТОВ ИЛЬЯ АЛЕКСЕЕВИЧ, студент
ТУРСКОВ НИКИТА ПАВЛОВИЧ, студент

Государственный университет управления, г. Москва, Россия

ВЛИЯНИЕ ИРРАЦИОНАЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АГЕНТА И МАРКЕТИНГА НА ИНДИВИДА В УСЛОВИЯХ ВЫБОРА

Стоимость любого товара зависит от многих факторов. Это и состав товара, и уникальность его производства, технология производства и реклама, даже упаковка товара влияет на его стоимость. Факторов существует очень много. Но, в первую очередь, рациональный потребитель смотрит именно на товар, который он покупает. Рационально ли покупать солнцезащитные очки за стоимость кратно превышающую её себестоимость?

Ключевые слова: поведенческая экономика; демонстративное потребление; потребительский спрос; эффект присоединения к большинству; функциональный и нефункциональный спросы.

Компания Louis Vuitton в своем интернет-магазине не декларирует, что их одежда уникальная. Она даже не декларирует, что их одежда производится вручную. Казалось бы, при очень похожем качестве продукта, покупатель выберет наиболее дешёвый. Но на самом деле ситуация обстоит по-другому. По данным Интерфакс, за 2016 год оборот Louis Vuitton составил \$40,984 млрд, а прибыль - \$7,65 млрд. У H&M оборот составил \$25,2 млрд, а прибыль - \$2,1 млрд. Данная статистика говорит о спросе на товар в этих двух сегментах рынка. Рентабельность компании Louis Vuitton приблизительно составила 22,95%, рентабельность компании H&M за 2016 год приблизительно была 9,1%. Таким образом, на каждый потраченный доллар США компаниями LV и H&M примерно приходится \$22,95 и \$9,1 выручки соответственно.

Рациональный покупатель никогда не будет переплачивать в десятки раз больше. Так почему же люди являются клиентами компании Louis Vuitton, когда существует продукт похожего качества можно найти во много раз дешевле? Авторы видят в успешной продаже футболок Louis Vuitton, исследуя покупателя, достижения поведенческой экономики, показавшие иррациональность экономических агентов в условиях выбора, демонстративное потребление, эффект Веблена, эффект сноба. Если говорить о деятельности данного продавца, то причиной успешной продажи товара будут его маркетинговые операции с учётом специфики люксового сегмента.

Один из выводов трудов Канемана и Тверски заключается в том, что люди готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но не склонны к риску, чтобы получить выгоду. Данное утверждение кажется парадоксальным. Однако проведённый ими эксперимент (он был не единственным в этой области) подтверждает этот факт. Участникам эксперимента задавались

два вопроса: первый – согласитесь ли вы участвовать в игре, в которой с вероятностью 10% выпадает выигрыш \$95 и с вероятностью 90% - проигрыш \$5, второй - согласитесь ли вы заплатить \$5 за участие в лотерее, в которой с вероятностью 10% выпадает выигрыш \$100 и с вероятностью 90% - проигрыш. На данные вопросы отвечали 132 студента. Условия данных задач эквивалентны, однако ответы 55% респондентов не совпадают в двух случаях. Из них 42 человека не стали принимать участие в игре в первом случае, но согласились во втором. Рассмотрение \$5 в качестве платежа делает игру более приемлемой, чем представление этой суммы как потери. Данное когнитивное искажение было названо «непринятием потерь» (loss aversion).

Данный факт о человеческой психике может говорить нам о человеческом поведении. Экономический агент готов заплатить высокую цену за товар, если условия покупки гарантируют ему избежание риска последующих потерь. Человек готов переплатить, чтобы потом не переживать по случаю потери. В данном случае речь идёт о ситуации, когда у человека нет большого количества денег и стоит выбор: либо купить дёшево, либо не купить вовсе. Страх потери является сильным фактором, во многом определяющий поведение экономического агента.

Даниэль Канеман получил Нобелевскую премию по экономике за исследования человеческих решений в условиях неопределённости в 2002 году. Ричард Тайлер начинает работать в русле поведенческой экономики. Он ставит поведенческие эксперименты на «поведенческие ошибки» (behavioral biases) – целью исследований является выявление отклонений от рационального поведения. Одним из таких экспериментов является «эффект владения» (endowment effect) - в маркетинге он используется повсеместно: например, тест-драйв, пробная бесплатная подписка и др. Также им были введены термины «ментальная бухгалтерия» (mental accounting) и «либертарианский патернализм» (libertarian paternalism). В 2017 году Ричард Тайлер получил Нобелевскую премию по экономике за исследования в области поведенческой экономики (for his contributions to behavioural economics). Экономический агент готов заплатить высокую цену за товар, если условия покупки гарантируют ему избежание риска последующих потерь. Человек готов переплатить, чтобы потом не переживать по случаю потери. В данном случае речь идёт о ситуации, когда у человека нет большого количества денег и стоит выбор: либо купить дёшево, либо не купить вовсе. Страх потери является сильным фактором, во многом определяющий поведение экономического агента.

Список литературы

1. Савченко А.В., Кротенко Т.Ю., Антонов С.А. Антикризисное управление на основе технологических инноваций: методика "Бережливых преобразований" Экономические стратегии. 2019. Т. 21. № 8 (166). С. 140-145.

2. Антонов С.А., Казеева О.Г., Кротенко Т.Ю. Выявление угроз информационно-экономической безопасности предприятия. В сборнике: Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-

экономических системах сборник научных трудов 9-й Международнойнаучно-практической конференции. 2020. С. 38-41.

3. Макеева В.Г. Проектный офис как центр управления знаниями. В сборнике: Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика. Революция в управлении: новая цифровая экономика или новый мир машин Материалы II Международного научного форума. 2018. С. 74-76.

4. Кротенко Т.Ю. Инженерия интегрированных систем управления В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества. Сборник научных статей 10-й Всероссийской научно-практической конференции. 2020. С. 252-253.

5. Антонов В.Г., Румянцева И.А., Кротенко Т.Ю., Казеева О.Г. Методические подходы к формированию адаптивных структур управления. Вестник университета. 2019. № 9. С. 5-12.

6. Кротенко Т.Ю. О некоторых аспектах качества образования. в сборнике: качество в производственных и социально-экономических системах сборник научных трудов 8-й Международной научно-технической конференции. Курск, 2020. С. 238-240.

7. Добрышина Л.Н., Макеева В.Г., Шим Г.А. Потенциал и возможности многопрофильных городов по преодолению социально-экономической нестабильности // Экономика и предпринимательство. 2019. № 5 (106). С. 329-333.

8. Кротенко Т.Ю. О некоторых направлениях развития современного менеджмента. В сборнике: Экономический рост как основа устойчивого развития России Сборник научных статей 4-ой Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х томах. 2019. С. 339-342.

9. Макеева В.Г. Менеджмент в образовании как основа развития инновационных процессов в организации. В сборнике: Образование как социокультурный потенциал развития общества Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. 2019. С. 195-197.

10. Кротенко Т.Ю. О формировании приемов мотивационного менеджмента. В сборнике: Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. сборник научных трудов 9-й Международнойнаучно-практической конференции. 2020. С. 243-246.

11. Кротенко Т.Ю. Образование на протяжении жизни: путь, траектория, маршрут. В сборнике: Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия Сборник научных статей 3-й Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х томах. 2020. С. 285-287.

12. Жернакова М.Б., Кротенко Т.Ю. Роль умственного труда в процессах управления.

В сборнике: Теория и практика эффективности государственного и муниципального управления Сборник научных статей 2-й Всероссийской научно-практической конференции. под ред. Михайловой О.В.. Курск, 2020. С. 129-132.

13. Кротенко Т.Ю. Цифровизация и коррупция в образовании. В сборнике: Эволюция государства и права: проблемы и перспективы. сборник научных трудов 2-й Международной научной конференции. 2020. С. 164-166.

14. Жернакова М.Б., Румянцева И.А., Кротенко Т.Ю. Цифровое копирование: перспективы развития технологии. В сборнике: Информационные технологии в управлении, автоматизации и мехатронике. сборник научных трудов 2-й Международной научно-технической конференции. Курск, 2020. С. 75-77.

15. Коротков Э.М., Жернакова М.Б., Кротенко Т.Ю. Управление изменениями. Учебник и практикум / Москва, 2018. Сер. 58 Бакалавр. Академический курс (1-е изд.)

ЖУРАВЕЛЬ АННА СЕРГЕЕВНА, студент

al5823448@gmail.com

ДОБРИНОВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА, к.э.н., доцент

nov-tanya@mail.ru

ГОЛОЛОБОВА МАРИЯ АНДРЕЕВНА, студент

tdime-swsu@mail.ru

РАСПОПИН ДАНИИЛ ИГОРЕВИЧ, студент

tdime-swsu@mail.ru

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет

ВАЛЮТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ВАЛЮТНЫЙ КОНТРОЛЬ В СТРАНАХ ЕАЭС

В данной статье рассматриваются особенности валютного регулирования и применение мер валютного контроля в государствах–членах ЕАЭС. Выявлены основные принципы и приоритетные направления совместного валютного регулирования стран–участниц ЕАЭС. Дана оценка перспектив дальнейшей валютной интеграции стран ЕАЭС.

Ключевые слова: валютное регулирование, валютный контроль, валютная политика, валютная интеграция.

Одним из основных вопросов в рамках ЕАЭС является вопрос о валютном регулировании и валютном контроле. Валютное регулирование, в широком смысле, вводит ограничения на возможные операции с валютой и ее движением как внутри страны, так и за ее пределами, а также представляет различные инструменты управления контролирующим органам. В узком смысле слова, валютное регулирование – это особый правовой режим совершения валютных операций, при котором круг субъектов валютных операций не сдерживается, но система валютных операций и мер валютного контроля имеет место быть.

Важным элементом валютного регулирования является валютный контроль, который устанавливается нормами финансового и административного законодательства в виде ограничений прав резидентов и нерезидентов при осуществлении валютных операций.

Валютное регулирование в государствах–членах ЕАЭС строится на основе законов о валютном регулировании, но существенные различия между странами–участницами ЕАЭС все же сохраняются. Принципы и основные направления валютной политики устанавливаются каждой страной самостоятельно, но в соответствии со ст. 64 Договора о Евразийском экономическом союзе и Приложении №15 к нему [7].

Анализ нормативно–правовой базы, регламентирующей валютное регулирование в странах ЕАЭС, выявил, что самой консервативной страной–участницей ЕАЭС в плане валютно–финансового контроля является Республика Беларусь, в которой государственный контроль является наиболее заметным и проявляется во многих валютных притеснениях.

Относительно либеральным, исходя из проведенного исследования, является законодательство Республики Кыргызстан, поскольку там валютные лимиты практически отсутствуют. Так, резиденты Кыргызстана могут открывать счета в любых иностранных банках и переводить туда те или иные средства без каких-либо ограничений.

Тем не менее, странами-участницами ЕАЭС непрерывно разрабатывается устройство унификации и облегчения процесса валютно-финансового контроля. В данном направлении за последний период времени были осуществлены надлежащие изменения.

1. Согласно к Приложению №17 к Договору о Евразийском экономическом союзе к 2020 г. государства-члены ЕАЭС гармонизируют политику в области функционирования совместного финансового рынка (включая формы и виды валютного контроля), а к 2025 г. будет образован единый регулятор. По договоренности сторон, регулятор будет расположен в г. Астане Республики Казахстан.

2. Республика Армения внесла изменения в закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в соответствии с положениями ЕАЭС [6].

3. Республика Казахстан внесла изменения в некоторые законодательные акты относительно валютного контроля, а также изменила порядок осуществления экспортно-импортного валютного контроля через утверждение новых Правил в соответствии с методикой ЕАЭС [4].

4. Российская Федерация внесла изменения в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле», согласно которому функции по контролю за осуществлением валютных операций не кредитными финансовыми организациями переданы ЦБ Российской Федерации [2].

5. Республика Беларусь, через Указ Президента РБ, внесла соответствующие изменения в Инструкцию о порядке регистрации сделок, деятельности банков, работе небанковских кредитно-финансовых организаций, функциях агентов валютного контроля [5].

Таким образом, государствами ЕАЭС обозначены совместные цели проведения валютного регулирования и валютного контроля. При этом принципы интеграции валютной политики дают все основания полагать, что в скором будущем будут разработаны, согласованы и общепризнаны нормы по проведению валютных операций резидентами и нерезидентами внутри Единого экономического пространства, а в дальнейшем и в валютно-финансовых отношениях стран – членов ЕАЭС с третьими странами [1].

Существенным недостатком, воспрепятствующим консолидации ЕАЭС, является отсутствие органа валютно-финансового регулирования. Для решения этой проблемы в будущей перспективе принимается решение о создании и использовании подхода, применяемого при создании Единого эмиссионного центра Союзного государства Россия–Беларусь.

На заседании совета Евразийской экономической комиссии шла речь о гармонизации норм валютного контроля к 2024 году, на котором было

подписано соответствующее соглашение министром финансов РФ Антоном Силуановым. Согласно этому соглашению, резиденты стран, подписавших его, смогут проводить расчеты по операциям в национальных валютах стран ЕАЭС. Но, помимо всех привилегий, участники соглашения несут ответственность за нарушения валютного контроля – как административную, так и уголовную.

С 1 января 2020 года вступил в силу федеральный закон № 265–ФЗ, который вносит ряд весомых изменений в области валютного регулирования и контроля. Одним из самых главных нововведений является отмена требований о репатриации доходов в российской валюте по внешнеторговым контрактам [3].

Механизм гармонизации национальных законодательных и иных нормативных правовых актов предусмотрен в Соглашении о правовом обеспечении формирования Евразийского экономического союза.

Таким образом, ключевыми целями сотрудничества государств-членов ЕАЭС в валютно-финансовой сфере являются обеспечение взаимной конвертируемости валют и обеспечение свободного перемещения товаров и услуг на территориях государств-членов ЕАЭС.

Список литературы

1. Договор о Евразийском экономическом союзе (подписан в г. Астана 29.05.2014 г., ред. от 08.05.2015 г.) [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru/>.
2. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 N 173–ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru/>.
3. Федеральный закон от 02.08.2019 № 265–ФЗ (ред. от 02.12.2019) «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» в части либерализации ограничений на совершение валютных операций резидентами с использованием счетов (вкладов) в банках, расположенных за пределами территории Российской Федерации, и репатриации денежных средств» [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru/>.
4. Закон Республики Казахстан «О валютном регулировании и валютном контроле» от 01.01.2020 [Электронный ресурс] // <https://online.zakon.kz/>.
5. Закон Республики Беларусь от 22.07.2003 N 226–З «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 05.01.2016 г.) [Электронный ресурс] // <https://online.zakon.kz/>.
6. Закон Республики Армения от 21.12.2004 N3P–135 «О валютном регулировании и валютном контроле» [Электронный ресурс] // <http://base.spinform.ru/>.
7. Филатова В.В. Особенности валютного регулирования стран в условиях членства в ЕАЭС / В.В. Филатова // Журнал «Таможенная политика России на Дальнем Востоке». – 2017. – №2. – С. 94

ЗВЯГИНА АЛЕНА ВЛАДИСЛАВОВНА

e-mail: alenadavydva240@rambler.ru

МАЛЯКШИНА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА

e-mail: malyakshinatatyana7@yandex.ru

Россия, г. Рязань, Академия ФСИН России

**УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

В данной статье актуализируется внимание на необходимости управления рисками в рамках реализации социально-экономических проектов на принципах государственно-частного партнерства. Сгруппированы методы анализа и оценки рисков в процессе управления рисками.

Ключевые слова: бизнес, государство, методы оценки, партнерство, риск, управление рисками, этапы управления рисками.

В современных условиях социально-экономического развития страны приоритетное направление взаимоотношений государственных и бизнес структур занимает государственно-частное партнерство. Проблематике взаимодействия государственных и частных структур на принципах государственно-частного партнерства уделено значительное внимание научным сообществом. Вопросы государственно-частного партнерства рассматривались в трудах таких ученых как В.Г. Варнавский [1], М.В. Дерябина [2], В.А. Кабашкин [3], Н.В. Резниченко [4] и др.

В связи с постоянным совершенствованием форм и моделей государственно-частного партнерства, а также изменяющегося законодательства в данной сфере, многие вопросы остаются актуальными и дискуссионными.

В рамках государственно-частного партнерства создаются определенные базовые модели отношений собственности, финансирования и методов управления на различных уровнях экономики, в различных отраслях и сферах жизнедеятельности. В связи с этим, актуализируется вопросы управления рисками в процессе реализации проектов государственно-частного партнерства.

Управление рисками в процессе реализации проектов государственно-частного партнерства производится с целью прогнозирования вероятности наступления неблагоприятных рисков ситуаций, а также выработки соответствующих мер для снижения или исключения в целом, негативных событий в случае их наступления через применение различных методов, направлений и приемов.

Процесс управления рисками при реализации проектов государственно-частного партнерства, как и любая система, состоит из управляемой и управляющей подсистем, то есть объекта и субъекта управления рисками. К объектам управления в данной системе относятся экономические отношения между партнерами, а также третьими лицами в процессе реализации государственно-частного партнерства, рискованные капиталовые вложе-

ния и непосредственно риск. К субъектам управления относятся все лица, оказывающее целенаправленное влияние на объект управления через использование различных методов, способов и приемов в системе управления риском (менеджеры по рискам, предприниматели, специалисты по страхованию и др.).

Управление рисками в научном сообществе характеризуется как особая область экономической деятельности, анализ которой требует глубоких знаний в методологии анализа финансовой и хозяйственной деятельности, а также в отраслях психологии, страхования, управления и т.д. Ключевая задача в управлении рисками состоит в поиске оптимального сочетания риска и доходности в процессе реализации проектов государственно-частного партнерства. При этом существует закономерность – чем прибыльнее проект, тем выше степень риска при его реализации [5].

Ключевая цель риск менеджмента – идентификация, оценка, анализ и управление рисками в процессе реализации государственно-частного партнерства. Риск-менеджмент представляет собой целенаправленный процесс, который развивается и в котором анализируется развитие проекта на всех этапах его жизненного цикла. Потенциальные риски следует выявлять и оценивать в рамках аналитического уровня системы управления рисками, содержащей несколько этапов (рис. 1):

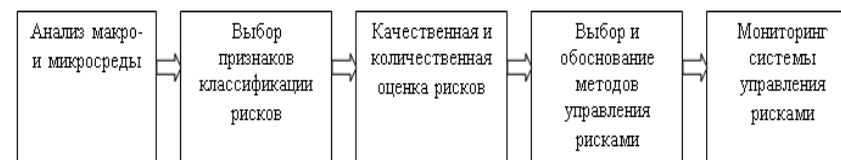


Рис. 1. Система управления рисками

Анализ и прогнозирование влияния выявленных рисков в рамках реализации проекта государственно-частного партнерства является основой для обоснования мероприятий по их предупреждению.

Основной задачей уровня управленческих решений является выработка мер по снижению влияния рисков на результаты деятельности в процессе реализации государственно-частного партнерства. В процессе минимизации влияния и нейтрализации рисков принимаются активные и пассивные управленческие решения. Реализация первых направлена преимущественно на внутренние риски, возникающие в процессе государственно-частного партнерства. Пассивные методы эффективны в случае превышения суммы расходов на нейтрализацию или минимизацию рисков события над ущербом.

Научным сообществом в качестве эффективных методов качественной оценки рисков признаны метод экспертных оценок и метод использования аналогов. Основной целью последнего является определение сходств

в проектах партнерства, использующихся в одной сфере. Метод экспертных оценок заключается в проведении опроса и обработке мнений группы лиц-специалистов, выступающих в качестве экспертов.

Выбор и обоснование методики управления рисками в процессе реализации проектов государственно-частного партнерства зависят от ряда факторов: выбранной модели проекта, стратегии достижения целей, информированности или неопределенности, внешних обстоятельств и др.

На рисунке 2 отображены методы, применение которых целесообразно в процессе управления рисками.

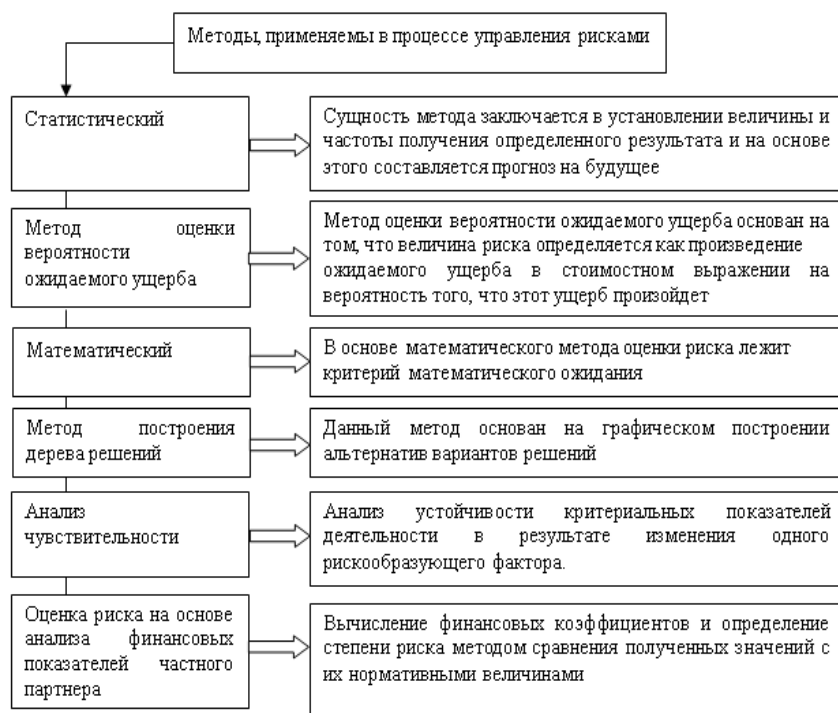


Рис. 2. Методы, применяемые в процессе управления рисками при реализации проектов государственно-частного партнерства

Таким образом, управление рисков является одним из приоритетных направлений в процессе реализации проектов государственно-частного партнерства, так как позволяет прогнозировать рисковые события, а также нейтрализовать или минимизировать последствия в случае их наступления. Сгруппированные методы оценки и управления рисками позволят осуществить качественный и количественный анализ и мониторинг рисков с це-

лю недопущения или минимизации негативных последствий при наступлении рискового события.

Список литературы

1. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М. : Наука, – 2005. – 315 с.
2. Дерябина М.В. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М.В. Дерябина // Вопросы экономики. – 2008. № 8. – С.61-77.
3. Кабашкин В.А., Кошарец Н.С. Перспективы развития государственно-частного партнерства на региональном уровне. Серия: «Мировая экономика. Современное взаимодействие власти и бизнеса». – М.: ООО «МИЦ». 2010. – 206 с.
4. Резниченко Н.В. Модели государственно-частного партнерства / Н.В. Резниченко // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер.: Менеджмент. –2010. – Вып.4. – С.58-83.
5. Шамхалова Э.А. Управление валютными рисками / Э.А. Шамхалова // Сегодня и завтра Российской экономики. – 2012. - № 55. – С. 65-72.

ИЗМАЙЛОВА АННА ЕВГЕНЬЕВНА, магистрант

(e-mail: izmailova199618@gmail.com)

Воронежский государственный технический университет, г. Воронеж, Россия

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рассматриваются основные концепции, определяющие мотивационную стратегию современного предприятия. Выделяются особенности той или иной модели. Рассматриваются особенности применения именно в практике российских предприятий. Показана роль поиска точек соприкосновения интересов сотрудника и организации для успешной реализации стратегических целей деятельности. Определяются особенности современного рынка труда, которые необходимо учитывать при поиске мотивационных установок.

Ключевые слова: концепция, модели, мотивация, стратегия, персонал, предприятие

Современная экономическая ситуация так существенно трансформирующаяся под влиянием целого ряда внешних факторов, диктует необходимость более тщательного подхода к наемному персоналу. В свою очередь мотивация – главный движущий инструмент в достижении согласованности интересов сотрудника и компании, следовательно, пренебрежение к данному вопросу может повлечь не только потерю квалифицированного персонала, но и существенное снижение результатов всей деятельности компании. [1, 2, 4]

С другой стороны – рынок труда в настоящее время претерпевает существенные изменения, связанные, преимущественно, с миграционными потоками, относительной открытостью границ, возможностью удаленной работы по некоторым специальностям. В результате – крупные компании

могут за более скромное вознаграждение нанимать квалифицированный персонал. Однако на существенную экономию на заработной плате предприятиям не следует рассчитывать. Во-первых, из-за того, что опытные сотрудники высокой квалификации явление не такое уж и частое, во-вторых – недооценка прочих факторов мотивации может привести к трудовой апатии персонала и существенному снижению производительности труда.

Существуют различные мотивационные концепции. Наиболее популярными из них следует считать: модель вознаграждения (или позитивного подкрепления), концепция иерархии потребностей, трехфакторная модель потребностей, двухфакторная модель мотивации, теория ожиданий, концепция справедливости, комплексная теория мотивации, теория постановки целей и достижение результата как мотивирующий фактор (таблица).

Таблица – Сравнительная характеристика основных мотивационных концепций [3, 5, 7]

Мотивационные концепции	Характеристика	Особенности применения в рамках предприятия
1	2	3
Модель вознаграждения (позитивного подкрепления), (Л. Джювелл)	Устанавливает прямую связь между результатом труда работника и получаемым им вознаграждением	Близка к модели «экономического человека» Тейлора. Недостаток состоит в том, что работники не проявляют инициативы без ожидания поощрения или наказания.
Концепция иерархии потребностей (А. Маслоу)	Пять групп мотивов располагаются в порядке приоритетности. Более «высокие» мотивы включаются, когда удовлетворены мотивы низшего уровня	Сложность в определении индивидуальной иерархии для конкретного сотрудника. Также сложность в определении взаимосвязи результатов работы и мотивов, предоставляемых предприятием
Трехфакторная модель потребностей, разработанной (Д. МакКлиленд)	Наиболее значимы три потребности – потребность во власти, потребность в успехе и потребность в причастности	Сложность в определении преобладающего вида потребности для каждого сотрудника и способов управления такими потребностями

Продолжение таблицы

1	2	3
Двухфакторная модель мотивации (Ф. Герцберг).	Выделяются две группы факторов мотивации – гигиенические и, непосредственно мотивационные. Гигиенические предназначены для обеспечения комфортного пребывания сотрудника, однако сами по себе они не являются настоящим мотивом. Мотивационные факторы – позволяют реализоваться сотруднику в плане карьеры и общего признания.	Сложность в реальной оценке значимости гигиенических и мотивационных факторов для российских предприятий. Также проблемы в определении приемлемого уровня оплаты труда с тем, чтобы работник большую значимость придавал именно факторам собственного развития, успеха и развития предприятия
Теория ожиданий (В. Врум)	Согласно этой модели, значение имеют не только потребности конкретных работников, но также их уверенность в том, что, если они будут работать на определенном уровне эффективности и выполнять дисциплинарные требования, их ожидания реализуются.	Проблема в поиске и установлении взаимосвязи между ожиданиями конкретного работника и результатами труда, которых ожидает от него организация. В противном случае работник получает демотивационные послылы со стороны предприятия и ищет новое место работы, либо «спустя рукава» выполняет свои обязанности

Как следует из таблицы, перечисленные концепции более приспособлены под практику зарубежных, успешных компаний, поскольку финансовые мотиваторы выступают как менее значимые. Однако, практика российских предприятий, к сожалению, строится на преобладающем значении именно финансовых мотивов. [6, 8]

В этой связи, необходимо четко определить комплекс мотивов, характерных не только для конкретного работника в конкретной организации, но и также учитывать конкретный этап карьеры сотрудника, поскольку значимость того или иного мотива может изменяться на различных периодах жизни индивида.

Список литературы

1. Гунина И.А. Управление производственным персоналом. Учебное пособие / Гунина И.А., Логунова И.В., Пестов В.Ю. : ГОУВПО "Воронежский гос. технический ун-т". Воронеж, 2007. 199 с.

2. Гунина И.А. Приоритетные направления создания высокопроизводительных рабочих мест и роста производительности труда (на примере Воронежской области) / И.А. Гунина. В книге: «Социально-экономические и правовые основы развития экономики» коллективная монография. Уфа, Изд-во ООО «ОМЕГА-САЙНС». 2017. С.80-118.

3. Стратегия мотивационного управления как фактор повышения конкурентоспособности предприятия. Электронный ресурс. Режим доступа: https://knowledge.allbest.ru/management/3c0a65635a3ad78a5c53a89421316d37_0.html

4. Гунина И.А. Проблемы роста производительности труда: теория, методология, практика / И.А. Гунина // Организатор производства. 2018. Т. 26. №4. С. 30-40.

5. Гунина И.А. Организационные и методические аспекты развития персонала промышленного предприятия / Гунина И.А., Туленинова С.Г. // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2012. Т.8. № 1. С. 129 – 133.

6. Гунина И.А. Концептуальные основы и тенденции развития производственного труда в высокотехнологичном производстве / И.А. Гунина // Организатор производства. 2019. Т. 27. №2. С. 68-80. № 3 (46). С. 47-50.

7. Гунина И.А. Управление развитием потенциала промышленного предприятия. Монография / И.А. Гунина; ФГБОУ ВПО "Воронежский гос. технический ун-т". Воронеж, 2012. 193 с.

8. Гунина И.А. Кадровый потенциал предприятия и производительность труда. Монография. 2-е изд. / И.А. Гунина. - Воронеж.: ГОУ ВПО «Воронежский государственный технический университет», Изд-во: ЗАО «Университетская книга» (Курск), 2019. 185 с.

ИСМАГИЛОВ ДЕНИС МУХТАРОВИЧ, магистрант

Научный руководитель –

ЛЕЙБЕРТ ТАТЬЯНА БОРИСОВНА, докт. экон. наук,

Уфимский государственный нефтяной технический университет, г.Уфа, Россия
den_ismagilov88@mail.ru

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В данной статье рассматриваются методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий. Выявлены отличительные черты имеющихся на сегодняшний момент методик, показаны достоинства и недостатки.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный процесс, инвестиционная привлекательность, собственные ресурсы, заемные ресурсы, показатели эффективности, финансовая устойчивость.

В настоящее время вопросы инвестиционной привлекательности предприятий играют большую роль в развитии предприятия, ведь инвесторы,

прежде чем вкладывать капитал тщательно проверяют такие характеристики компании как финансовая устойчивость, доходность акций, ликвидность, рентабельность и т.д. Отсюда применение правильной методики оценки привлекательности предприятий будут предопределять его дальнейшее экономическое развитие.

Российские нефтегазовые предприятия нуждаются в активном привлечении инвестиций, связанные не только с реализацией новых инвестиционных проектов, но и потребностью дополнительных вложений в существующие проекты, ведь процесс осуществления реализации инвестиционных проектов связан со многими неопределенностями, особенно в нефтегазовой отрасли. В связи с чем Захарова Н.Ю. отмечает, что предприятия в основном привлекают средства через слияния либо же продажу предприятия, а к рынку ценных бумаг обращаются в крайнюю очередь, когда уже исчерпаны ресурсы внутреннего и внешнего финансирования. Обычно предприятия выпускают акции для привлечения инвестиций в производственную деятельность. Немалую роль в такой ситуации играют и крупные держатели акций компаний, которые категорически выступают против увеличения числа акционеров [16].

Говоря об инвестиционной привлекательности предприятий можно говорить о множестве факторов, но, как отмечают Каранина Е.В. и Вершинина Н.А., определяющим фактором является все-таки реальный анализ финансового состояния предприятия [8].

Многие авторы считают, что одним из самых эффективных методов оценки инвестиционной привлекательности предприятий является показатель уровня прибыльности собственных активов. Но Шегурова В.П. и Леушина Е.В. с этим не согласны, объясняют свою позицию тем, что у данной методики слишком большая вероятность неточности оценки, так как анализ производится относительно одного инвестора [12].

Исходя из вышесказанного, можно прийти к промежуточному выводу, что вопросы выбора наиболее эффективного метода оценки инвестиционной привлекательности предприятия являются спорными. Имеются достаточно много методик оценки, которые Бытова А.В., Скипин Д.Л., Быстрова А.Н. подразделяют на следующие группы:

- комбинированный подход, то есть оценка внутренних и внешних факторов;
- рыночный подход, подразумевает внешнюю информацию;
- стратегический подход, который ориентирован на продолжительное время и учитывающий - альтернативные издержки от неиспользуемых возможностей, инвестиционные качества предприятия и ожиданиях от неопределённости будущих результатов;
- финансовый и бухгалтерский подходы [5].

Соснина А.Д. в своей работе рассматривает различные методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий, выявляя их основные недостатки и достоинства (таблица 1) [9].

Таблица 1 – Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий

Метод	Показатели	Преимущества и недостатки
1 Метод дисконтирования денежных потоков	Сравнивается стоимость денег в начале финансирования и стоимость денег при их возврате в виде будущих денежных потоков, учитывается фактор времени.	Позволяет учесть динамику рынка и неравномерную структуру доходов и расходов
		Зависимость конечных результатов от первоначальных значений денежных потоков и соответствующих ставок дисконтирования.
2 Метод оценки инвестиционной привлекательности на основе факторов внешнего и внутреннего воздействия	Определение внутренних и внешних факторов с помощью метода Дельфи, построения модели влияния выбранных факторов	Оцениваются и внутренние, и внешние факторы воздействия
		Субъективность полученных результатов, снижение точности оценки
3 Семифакторная модель оценки инвестиционной привлекательности	Факториальные показатели: - прибыль от продаж продукции; - выручка от реализации продукции; - активы; - оборотные активы; - дебиторская задолженность; - заемный капитал; - краткосрочные обязательства; - кредиторская задолженность.	Точное математическое вычисление показателя, служащего критерием оценки
		Учитываются только внутренние показатели, проводится оценка только финансового состояния
4 Интегральная оценка инвестиционной привлекательности на основе внутренних показателей	5 блоков внутренних показателей деятельности: - эффективность использования основных и материальных оборотных средств;	Объективность полученных результатов, сведение всех расчетов к окончательному интегральному показателю

	- финансовое состояние; - использование трудовых ресурсов; - инвестиционная деятельность; - эффективность хозяйственной деятельности.	Ориентированность только на внутренние показатели деятельности предприятия (оценка только финансового состояния)
5 Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятия	Анализе как внутренних, так и внешних факторов деятельности предприятия и сведению их к единому интегральному показателю.	Комплексный подход, охват большого количества показателей и коэффициентов, сведение расчетов к единому интегральному показателю
		Субъективный характер данных, который проявляется на этапе выставления экспертных оценок

Изучив основные методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий, можно прийти к выводу, что в настоящее время до сих пор не выработалась единая методика оценки инвестиционной привлекательности, характеризующее предприятие со всех сторон. Имеются множество подходов к оценке привлекательности, но отдельно взятая методика не может гарантировать стопроцентную уверенность правильной оценки. На наш взгляд, в таких случаях нужно обращаться к различным методам, чтобы в конечном счете объединить результаты в один искомый на основе сравнения. Есть методы, которые оценивают только внутренние факторы, либо же только внешние, но для полной оценки необходимо рассматривать предприятие на основе совокупности внутренних и внешних факторов, называемые комплексными подходами. На наш взгляд, необходимость выработки полноценной методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий исходит из потребности в активном привлечении инвестиций, без которых развитие предприятия невозможно.

Список литературы

1. Бытова, А.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия: методический аспект / А.В. Бытова, Д.Л. Скипин, А.Н. Быстрова // Российское предпринимательство. – 2017. – № 22. – С. 3577-3592.
2. Захарова, Н.Ю. Проблемы оценки инвестиционной привлекательности аграрных предприятий / Н.Ю. Захарова // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. – 2011. – № 3(12). – С. 76-80.
3. Каранина, Е.В. Совершенствование методологии оценки и обеспечения инвестиционной привлекательности предприятия с учетом рискованного подхода / Е.В. Каранина, Н.А. Вершинина // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2015. – № 12. – С. 175-181.
4. Шегурова, В.П. Сравнительная характеристика различных методик рейтинговой оценки финансового состояния промышленного предприятия / В.П. Шегурова, Е.В. Ле-

ушина // Экономическая наука и практика: материалы III международной научной конференции. - 2014. - С. 80-84.

5. Соснина, А.Д. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятий / А.Д. Соснина // Молодой ученый. - 2015. - № 11.3 (91.3). - С. 68-71.

КАЗИМИРОВА НАТАЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Научный руководитель –

РОМАНЕНКО ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА, д.э.н., доцент

Россия, г. Омск, Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет
nataelka-2008@yandex.ru

ИЗМЕНЕНИЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ УГРОЗЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ НОВОЙ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ

В статье рассмотрены актуальные вопросы формирования эффективного федерального механизма поддержки и развития инновационного предпринимательства. Выделены основные действующие федеральные программы по поддержке предпринимательства. Сделаны выводы о важности государственной поддержки инновационных процессов, поскольку развитие финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства должно способствовать созданию базы для рациональной структуры как региональной экономики, так и экономики страны в целом.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, малый бизнес, материальные ресурсы, механизм, государственные программы.

Влияние научно-технического прогресса, развитие сети Интернет, а также телекоммуникаций послужили первопричиной появления спроса на продукцию высокотехнологичного характера. Экономика индустриального характера, ориентированная только на производство уже не может в полной мере удовлетворить возникший спрос. В данном случае необходимо воспользоваться новыми экономическими рычагами, которые поспособствуют развитию нововведений и превращению их в полноценный коммерческий продукт. Поэтому именно сфера инноваций становится таким объектом, с помощью которого развитые страны способны опережать развивающиеся, что актуализирует необходимость государственных структур в содействии развитию данного направления.

Изучение развития инновационной экономики предполагает, что всегда существуют такие предприниматели, которые не согласны получать только среднюю прибыль. Для того, чтобы её увеличить они идут на большие риски и инвестируют новые технологии [1, с. 13]. Если рассмотреть вопрос с теоретической стороны, можно отметить, что конкурентная среда развитых рынков с низкой нормой прибыли – это хорошая мотивация для ис-

пользования технологических инноваций. Несмотря на это, опыт западных стран показывает, что одни лишь рыночные механизмы не являются достаточно эффективными для активной инновационной деятельности, это подталкивает к необходимости стимуляции и государственной поддержке.

С 2011 г. в России действует, утвержденная Правительством РФ «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [2]. Опираясь на данную программу реализуются многие проекты, которые направлены на формирование инфраструктуры инноваций, развития эффективной науки, развитие инновационного бизнеса, в том числе поддержка инновационных малых и средних предприятий.

Поддержка инновационной деятельности со стороны государства выступает ключевым элементом, направленным на достижение конкурентоспособности, и является обязательным условием реформирования общества в инновационную модель развития. В современном мире система стимулирующего воздействия на инновационную сферу должна включать ряд мероприятий, которые будут направлены на увеличение и максимизацию поддержки главных направлений инновационного развития, на повышение заинтересованности в инвестировании средств для активного использования технических достижений науки в основном производстве, на нормативно-законодательную защиту прав собственности на объекты инноваций, а также на формирование благоприятного экономического климата в стране.

Основные задачи государственного сектора для вовлечения предприятий в инновационные процессы: 1) системный подход в создании инфраструктурной поддержки. Имеется в виду, что все меры, которые приняты (финансирование, техническая и материальная поддержка, льготное налогообложение, помощь в регистрации патентов на изобретение и др.), должны быть согласованы и носить комплексный характер; 2) выделение наиболее значимых направлений инновационной деятельности; 3) углубление сотрудничества между частными предприятиями и научно-исследовательскими организациями: частный капитал участвует в научных разработках, стимулировании научных институтов на проведение исследований и прочих мероприятий подобного плана; 4) заполнение реестра инновационной и изобретательской деятельности по международным стандартам.

Главными рычагами государственного регулирования, необходимыми для поддержки инновационной деятельности предпринимателей, являются: 1) уменьшение налоговых ставок для инновационных предприятий, простая форма ведения бухгалтерской и налоговой отчетности (относительно прочих субъектов), введение льготного инвестирования процессов, задействованных в научно-техническом секторе, в том числе из-за рубежа; 2) поддержка предпринимателей в задачах, которые касаются регистрации и защиты интеллектуальной собственности. С этой целью применяются специальные патентные сборы, создаются центры по продвижению патен-

тов, расширяется перечень предоставляемых консультаций и информационных услуг и т.д.

В настоящее время действует следующие федеральные государственные программы:

– «Старт», направлена на тех, кто занимается разработкой инноваций. Эта программа является уникальной, поскольку схема ее действия отличается от остальных программ. Средства выделяются в 2 этапа. На первом этапе финансирование проводится в пределах 2,5 млн. руб. Средства идут из государственного бюджета. На втором этапе предпринимателю необходимо найти инвестора, который также профинансирует его деятельность в том же размере.

– «Умник», рассчитана на молодых людей, не достигших 30 лет. По этой программе любой предприниматель может получить 500 тысяч рублей. Здесь особой привилегией пользуются люди, которые занимаются инновациями.

– «Развитие», согласно которой бизнес можно профинансировать суммой до 15 млн. руб. на модернизацию самого бизнеса и организацию новых рабочих мест.

– «Коммерциализация», по условиям которой не установлена точная сумма, в каждом отдельном случае она может быть индивидуальной. Воспользовавшись выделенными средствами, можно расширить собственное производство и увеличить его эффективность и объем. Итоговые результаты обязательно должны привести к увеличению общего количества рабочих мест.

Для участия требуется соответствовать всем предъявляемым условиям и иметь перспективный бизнес-план. За финансовой поддержкой малого бизнеса 2020 года планировали обратиться многие предприниматели и также рассчитывали на ее получение. Однако, распределение между соискателями не носит равномерного характера. Российское правительство выделяет приоритетные направления бизнеса, которым поддержка оказывается в первую очередь. Среди других направлений, которым господдержка оказывается в первую очередь, – инновационные технологии.

Весной 2020 г. Правительство РФ приняло ряд мер поддержки малого бизнеса в связи с угрозой распространения новой коронавирусной инфекцией. Некоторая помощь малому бизнесу от государства оказывается, только если организация работает в пострадавших от коронавирусной инфекцией отраслях. Другие меры поддержки бизнеса из-за коронавируса распространяются на всех.

Основная задача господдержки – помочь предпринимателям выжить в сложный период, когда от последствий коронавируса начинает страдать экономика. Итак, на что могут рассчитывать предприниматели из пострадавших отраслей: 1) отсрочки и рассрочки по налогам и взносам; 2) возможность получить субсидии за апрель и май; 3) с 1 июня организации и индивидуальные предприниматели из пострадавших отраслей, а также от-

раслей, требующих поддержки для возобновления деятельности [3], могут получить кредит по ставке всего 2% годовых. При этом при выполнении определенных условий (в частности, сохранение численности работников на уровне не менее 80%) долги по кредиту (и сам заем, и проценты) спишут полностью или наполовину; 4) возможность получить льготный кредит на выплату зарплаты. Срок такого кредита 12 месяцев, ставка по кредиту за первые 6 месяцев 0%, затем 3,5–4%; 5) кредитные каникулы для заемщиков и отсрочка по кредитам госпрограмм; 6) арендные каникулы для арендаторов коммерческой недвижимости и арендаторов госимущества [4].

Таким образом, в настоящее время необходима активизация государственной поддержки в сфере кредитования и страхования субъектов малого предпринимательства, способствующая формированию благоприятных условий для его развития. При этом важную роль должны сыграть региональный и муниципальный уровни власти, четко разграничивающие сферы компетенции и подведомственности [5]. Развитие финансово-кредитной поддержки малого предпринимательства должно способствовать созданию базы для рациональной структуры как хозяйства каждого субъекта Российской Федерации, так и экономики России в целом.

Список литературы

1. Шевченко И.В., Александрова, Е.Н. Инновационная экономика : вопросы теории и основные тенденции развития / И.В. Шевченко, Е.Н. Александрова // Финансы и кредит. – 2005. – №14. – С. 7–16.
2. Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года : Распоряжение Правительства РФ № 2227-р от 08.12.2011 (ред. от 18.10.2018). – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>, свободный. – Заглавие с экрана (дата обращения 18.06.2020).
3. Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на возобновление деятельности : Постановление Правительства Российской Федерации № 696 от 16.05.2020. – Режим доступа : <http://www.garant.ru>, свободный. – Заглавие с экрана (дата обращения 18.06.2020).
4. Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским кредитным организациям на возмещение недополученных ими доходов по кредитам, выданным в 2020 году юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на неотложные нужды для поддержки и сохранения занятости : Постановление Правительства РФ № 422 от 02.04.2020 (ред. от 24.04.2020). – Режим доступа : <http://www.consultant.ru>, свободный. – Заглавие с экрана (дата обращения 18.06.2020).
5. Романенко, Е.В. Развитие конкурентных преимуществ сектора малого предпринимательства региона на основе ресурсно-динамического подхода / Е.В. Романенко // Вестник Сибирской автомобильно-дорожной академии. – 2014. – № 3 (37). – С. 116–121.

КАЛАЙДА АНГЕЛИНА САРКИСОВНА, бакалавр**ШЕВЧЕНКО ДАРЬЯ ВАЛЕРЬЕВНА**, бакалавр

Научный руководитель –

ТИМОШЕНКО НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА, к.э.н доцент

Россия, г. Краснодар, Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

nataliaangelina555@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РФ

Целью данной работы является всесторонний обзор и анализ динамики деятельности индивидуальных предпринимателей, а также понимание важности факторов, влияющих на изменения показателей. Предпринимательство является сильной движущей силой системы управления рынком, которая, как показывает международный опыт, обеспечивает благополучие и процветание страны.

Ключевые слова: индивидуальный предприниматель, анализ динамики, положительный результат.

Актуальность данной темы исследования заключается в первую очередь в том, что одной из самых распространённых форм осуществления бизнеса на данный период выступает индивидуальное предпринимательство. Упрощенная система налогообложения, процесс регистрации, свободное владение и распределение собственных финансов, а также меньшая сумма штрафов облегчает деятельность индивидуальных предпринимателей и таким образом, отличается от других организационно-правовых форм.

В последние годы индивидуальное предпринимательство получило широкое распространение в Российской Федерации. Предприниматели благополучно трудятся на рынке, стараясь расширять сферу своей деятельности и, значит, имеют все шансы гарантировать лучшие условия жизни для своей семьи и себя. Поэтому, размышляя о собственном будущем, люди желают организовать личный бизнес. Развитие и становление деятельности индивидуальных предпринимателей играют важную роль для экономического успеха и высоких темпов роста производства. Это основа инновационного и продуктивного характера экономики [1].

Главными задачами политики государства в развитии индивидуального предпринимательства являются: быстрое развитие бизнеса как основы создания конкурентной среды; увеличение самозанятости населения; создание условий для реализации эффективной деятельности. Деятельность индивидуальных предпринимателей создает основу экономики. Но в настоящее время развитие бизнес-среды, способствующей развитию малого бизнеса, все еще остается под вопросом. Это обосновано тем, что в России существуют только формальные предпосылки для успешной подготовки индивидуального предпринимательства (создание нормативной базы, на-

личие трудовых ресурсов). Но без эффективного механизма его защиты невозможно получить ожидаемый экономический результат от этого сегмента экономики.

На протяжении последних полутора десятилетий в России интенсивно идет процесс формирования рыночных отношений. Наилучшему их развитию способствует предпринимательская деятельность. Сегодня развитие малого предпринимательства введено в ранг государственной политики. Деятельность субъектов малого предпринимательства в значительной мере зависит от действий органов государственной власти различного уровня, которые осуществляют нормативно-правовое регулирование хозяйственной деятельности [2].

Исходя из данных, представленных в таблице 1, видно, что наибольшая численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей в РФ зафиксирована в начале 2020 года и составляет 3 421,7 тыс. человек [3].

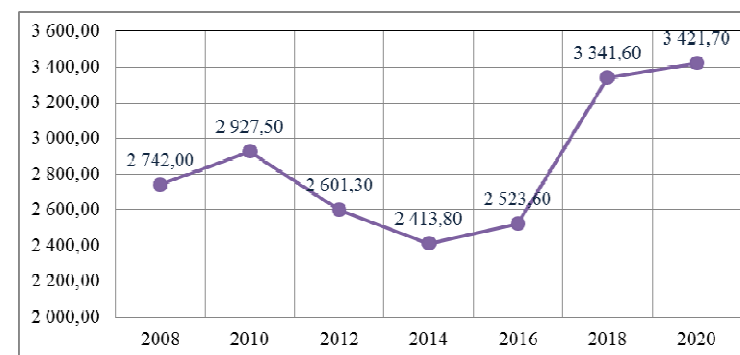


Рисунок 1 - Динамика количества индивидуальных предпринимателей в России в 2008-2020 гг.

С 2008 по 2011 годы наблюдается спад количества индивидуальных предпринимателей, что обусловлено финансово-экономическим кризисом в России (2008-2010 гг.). В 2011 - 2013 гг. видна тенденция снижения. В 2014-2015 гг. мы также наблюдаем спад функционирующих индивидуальных предпринимателей. Данный спад можно связать с экономическим кризисом 2014 года в России и в мире. С 2016 года количество индивидуальных предпринимателей стало возрастать в связи с введением Государственной программы поддержки малого бизнеса 2016 года в виде различных субсидий (например, субсидии на открытие малого бизнеса, субсидии на возмещение процентов по кредиту и на возмещение части затрат по лизинговым платежам). За 2016-2019 гг. количество индивидуальных предпринимателей увеличилось на 883,3 тыс. человек. В 2019 году в качестве предпринимателей было зарегистрировано 827 230 тысяч человек.

Таблица 1 - Численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей по отдельным видам экономической деятельности по Российской Федерации, тыс. человек

	2008	2009	2011	2012	2013	2014	2016	2017	2018
Всего	2742,0	2663,9	2505,1	2602,3	2499,0	2413,8	2523,6	2568,8	2630,7
Из них:									
Сельское хоз., охота и лесное хоз., рыб-во	32,2	123,4	173,4	138,5	137,2	119,4	114,5	114,2	108,9
Добыча полез. ископаемых	0,1	0,3	0,4	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,2
Обра-бат. произв одства	120,8	123,2	109,3	115,2	111,8	110,2	127,0	121,2	118,7
Произв-во и распре-деление электро-энергии, газа и во-ды	0,9	1,2	0,9	1,1	1,0	1,2	1,4	1,1	0,9
Строит-во	63,5	68,8	62,9	74,8	73,7	74,0	92,0	104,3	118,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт ав-тотран. средств	1757,3	1507,2	1430,7	1425,5	1346,4	1294,8	1231,7	1185,3	1151,1
Транспорт и связь	293,1	311,0	265,4	331,4	308,6	311,0	307,8	213,6	277,7
Из них:									
Предос-тавление прочих комму-нальны-х услуг	130,6	149,9	133,6	142,8	138,1	135,7	161,6	177,1	177,1

Количество индивидуальных предпринимателей, которые прекратили свою деятельность, составило 731 735 тысяч человек. К концу первого квартала 2019 года число юридических лиц и индивидуальных предпринимателей в стране сравнялось, а в начале второго квартала предпринимателей стало больше. Данная ситуация объясняется тем, что индивидуальным предпринимателям стало проще вести свою деятельность, нежели юридическим лицам: они несут меньшее налоговое бремя, надзорные ор-

ганы предъявляют к ним меньше требований, серьезно увеличиваются штрафы для юридических лиц и их обязывают сдавать больше отчетности. Следовательно, микробизнесу стало намного выгоднее работать в формате индивидуальных предпринимателей.

Анализ данных, проведенный на основании рисунка, показывает, что развитие индивидуального предпринимательства в нашей стране сопряжено с рядом проблем и требует решения, которое может быть найдено только при широкой государственной поддержке [4].

Далее в таблице 1 рассмотрим численность фактически действующих индивидуальных предпринимателей по отдельным видам экономической деятельности по Российской Федерации, тыс. человек

Анализ таблицы 1 показывает, что наибольший процент предпринимателей занимается производством, сельским хозяйством, оптовой и розничной торговлей, а также транспортом и связью.

В 2018 году по сравнению с 2011 годом численность предпринимателей, занятых в сфере обрабатывающих производств, увеличилось на 9,4 тыс. человек или на 7,9 %. С 2011 года по 2016 год наблюдается увеличение численности в сфере транспорта на 42,4 тыс. человек или на 13,8 %. Поэтому данные сферы можно назвать относительно стабильными, с тенденцией к росту. Стремительное увеличение численности предпринимателей наблюдается в сфере сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства. В 2018 году численность индивидуальных предпринимателей, деятельность которых связана с сельским хозяйством, охотой и рыболовством, составила 108,9 тыс. чел. С 2008 года по 2018 год число предпринимателей выросло на 76,7 тыс. чел. Следует отметить, что деятельность в сфере строительства так же имеет положительную динамику роста.

В современных условиях следует сказать, что торговля по-прежнему является наиболее распространенной и прибыльной сферой индивидуального предпринимательства.

На основании результатов исследования можно сделать вывод, что предпринимательство в России в настоящее время переживает чрезвычайно важный этап развития. Предпринимательство, как и государство, по-прежнему сталкиваются с большим количеством открытых проблем и довольно сложной экономической ситуацией, экономическая реформа все еще продолжается, что способствует разработке новой модели социально-экономического развития, ориентированной на рынок [5]. В современной государственной политике все большее внимание уделяется доминированию частного сектора, либерализации практически всех секторов экономики и активизации рыночных регуляторов, то есть созданию благоприятных условий для быстрого роста промышленности.

Список литературы

1 Тимошенко Н.В. Социальное неравенство в России: экономический анализ причин возникновения // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. - 2016. - № 4(190). - с. 226.

2 Тимошенко Н.В. Государственное регулирование как основа прогрессивного развития региональной экономики. Теория и практика общественного развития. 2013. № 8. с. 345.

3 Сайт Федеральной службы государственной статистики <https://www.gks.ru>.

4 Баронин С.А., Резник С.Д., и др.; Основы предпринимательской деятельности: содержание деятельности, качества и компетенция, проф. карьера.: Уч. пос. / Под общ. ред. проф. Резника С.Д.- 2 изд. - М. 2018.

5 Полетаев В.Э. Бизнес в России: инновации и модернизационный проект: Монография. – М.: ИНФРА-М 2019.

КАЛЕНСКАЯ Ю.А., студентка

ПРОФАТИЛОВА А.А., студентка

yuliya_kalenskaya@mail.ru, nastya.2000pr@gmail.com

Научный руководитель: **ТИМОШЕНКО Н.В.**, доцент, к.э.н.

e-mail: nvtimoshenko@fa.ru

Финансовый университет при Правительстве РФ, г. Краснодар, Россия

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ

В статье систематизированы главные плюсы и недочеты данного инструмента банковского регулирования, его влияние на формирование сферы и социальное обеспечение. Представлены достоинства и неблагоприятные исходы применения операций финансового оздоровления в банковской сфере. Предлагаются рекомендации согласно проведению санации в торговых банках.

Ключевые слова: инструмента банковского регулирования, формирование сферы и социальное обеспечение, банковской сферы, санации.

Институт разорения в РФ начал зарождаться уже в XI в., и 1-ые общепризнанных мерок были записаны в сборнике правовых общепризнанных мерок Античной Руси – Российской истине.

Санация, санирование (от лат. sanatio – исцеление, оздоровление) – это система событий, проводимых для предотвращения разорения кредитных организаций. Санирование дает собой систему событий, проводимых для совершенствования денежного положения организации с целью недопущения ее разорения или же увеличения конкурентоспособности.

Меры по предупреждению разорения банков имеют все шансы реализоваться или же собственниками банков автономно, или же с ролью Банка РФ, или же с ролью государственной компании «Агентство по страхованию вкладов» (далее — ГК «АСВ»). При принятии заключения о необходимости начала санации банка с ролью Банка РФ или же ГК «АСВ» предусматривается его системная/региональная значимость, а еще значимость банка на уровне отдельных частей денежного рынка и вероятные результаты в случае принятия Банком РФ заключения об отзыве лицензии у банка.

В согласовании со ст. 2. «Несостоятельность (банкротство) кредитной организации» мерами по денежному оздоровлению считаются:

Таблица 1 - Мероприятия по финансовому оздоровлению кредитных организаций

оказание финансовой помощи кредитной организации ее учредителями (участниками) и иными лицами;

изменение структуры активов и структуры пассивов кредитной организации;

изменение организационной структуры кредитной организации;

приведение в соответствие размера уставного капитала кредитной организации и величины ее собственных средств;

иные меры, осуществляемые в соответствии федеральными законами.

В Российской Федерации экономическое оздоровление кредитных организаций регламентируется федеральным законодательством, а возможности согласно его реализации возложены в Агентство по страхованию вкладов. Выявлено, то что в случае если положительные результаты с использования оздоровления прослеживаются в кратковременном этапе одновременно после основы процедуры, в таком случае отрицательные результаты в среднесрочном и длительном периодах. Создателями обобщены итоги экономическое оздоровление банков в Российской Федерации, проложен анализ его воздействия в отраслевую конкурентную борьбу, предоставлена оценка потерь по оздоровлению банков. Значимость. Продемонстрированные использованные материалы изучения могут быть применены в ходе последующих научных исследований в этой сфере, а также имеют все шансы быть нужными при компании концепции развития элементов регулирования сферы банковской деятельности в целях ее стабильного формирования.

Список литературы

1. Электронно-библиотечная система BOOK.RU <http://www.book.ru>

2. Информационный портал «Инновации и предпринимательство» - <http://www.innovbusiness.ru/>

3. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник под ред. Стояновой Е.С. - М.: Перспектива, 2010.

4. Подъяблонская Л.М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий // Л.М. Подъяблонская // Финансы. - 2010. - №12. - С. 18 - 20.

5. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник под ред. Стояновой Е.С. - М.: Перспектива, 2007.

6. Э.Баринков В.А. Антикризисное управление: Учебное пособие. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2002.; Бобылева А.З. Финансовое оздоровление фирмы: теория и практика. - М.: «Дело», 2011.

КАМБУ ЙЕРИ АРМЕЛЛА ЖАКЛИН ЕРШОВА ИРИНА ГЕННАДЬЕВНА

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
yeriarmellakambou@gmail.com, ershovairgen@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

На современном этапе развития международной торговли товарами и услугами можно выделить основные причины углубления международного разделения труда и, соответственно, развития международной торговли: научно-технический прогресс, концентрация производства и капитала, развитие интеграционных процессов, международная торговля все больше регулируется международными организациями, такими как, например, ВТО, ЮНКТАД. НТП происходит также в сфере услуг, что позволяет ускорить доставку товаров, включить в хозяйственный оборот новые товары, обеспечить мировую торговлю новыми услугами, чтобы торговля стала еще более быстрой и выгодной.

Далее оценим объемы международной торговли. Мировая торговля растет быстрее, чем другие показатели экономического развития. Такая тенденция представляется вполне естественной, однако надо понимать, что так было далеко не всегда, такое развитие ситуации не является обязательным. Как отмечалось ранее, даже в XX веке между двумя мировыми войнами, рост мирового производства составил 43%, а рост мирового экспорта при этом — 19%.

С 1900 по 1941 г. экспорт по стоимости вырос в 3 раза, а с 1945 по 1985 гг. он вырос в 37 раз в текущих ценах. Также в течение XX в. заметно изменилась товарная структура мировой торговли. Особенно активно изменения в ней происходят в последние три десятилетия под влиянием факторов, которые описывались авторами ранее, и прежде всего, под влиянием глобализации хозяйственной жизни.

В настоящее время главную роль в мировом экспорте занимает продукция обрабатывающей промышленности, доля которой в 2017 г. снизилась до 68%. Внутри этой группы наиболее динамичной группой являются машины, оборудование и средства транспорта, на которые приходилось в

2018 г. около 35%, хотя ранее доля этой группы превышала 40%. Важной для нашей страны является позиция, отражающая торговлю продукцией добывающей промышленности, она составляет немногим менее 20% и в долгосрочной перспективе имеет тенденцию к уменьшению. На долю минерального топлива, которое является главным товаром в указанной позиции, приходится 15% мировой торговли, и его доля в последние годы очень значительно возросла. Значение других групп сырьевых товаров, сельскохозяйственных, продолжает уменьшаться (до 8,1%), то же происходит с текстильными изделиями (1,7%) и одеждой (2,5%).

Таким образом, в условиях ускоряющегося НТП наибольшую динамику роста в международной торговле в последние годы демонстрирует обмен товарами наукоемких отраслей промышленности (так называемые высокие технологии - электроника, электрооборудование, офисное и телекоммуникационное оборудование, точные измерительные приборы, аэрокосмическая техника и т.д.) и отраслей нематериального производства (медицинское оборудование и фармацевтика).

Относительно географической структуры международной торговли следует отметить, что основные торговые державы - это экономически высокоразвитые страны, в первую очередь - страны «большой семерки».

По сравнению с 2018 г. в результате мирового финансового кризиса объемы торговли упали на 12%, что превысило самые худшие ожидания экспертов ВТО, которые не прогнозировали цифру больше 10%.

Сокращение спроса и, соответственно, предложения товаров, действительно, весьма серьезное. Так, Китай, основной мировой экспортер, одновременно занимающий третье место по товарообороту, снизил экспорт в прошлом году сразу на 17%. Экспорт всех стран Евросоюза упал на 16%, а импорт сократился на 23%.

Для России снижение мирового спроса на товары, безусловно, является проблемой. Однако, учитывая тот факт, что весьма значительная часть нашего экспорта - энергоносители, а спрос на них достаточно стабилен практически всегда, можно сказать, что эта проблема для нас не настолько большая, как для всего мира. Однако подобная ситуация не вечна, невозможность импортировать сравнимое с докризисными временами количество продукции в результате снижения глобального спроса и предложения действительно может стать серьезной проблемой (табл. 1).

Если добавить к показателям Китая данные по экспорту и импорту Гонконга, то даже тогда Китай и Гонконг имеют общий торговый профицит в размере 292 млрд. долл., что почти равно общему экспорту Саудовской Аравии, богатой нефтяной страны. Это позволяет объективно взглянуть на значительный масштаб роста торговли Китая в последние два десятилетия.

В результате рост показателей Китая в международной торговле определенно насторожит США – нынешнего мирового лидера по ВВП. Хотя многие эксперты и комментаторы выражают удивление односторонним введением США пошлин, если рассматривать конфликт с точки зрения торговой

статистики, он вовсе не выглядит неожиданным. Он должен был случиться. Тем не менее, могут возникнуть вопросы по поводу модели реакции США на усиление Китая в рамках основанной на правилах международной торговой системы, неотъемлемой частью которой является ВТО.

Таблица 1 - Крупнейшие экспортеры и импортеры в международной торговле товарами 2018 г.

Место	Экспортер	Объем	Доля	Годовое изменение, %	Место	Импортер	Объем	Доля	Годовое изменение, %
1	Китай	2487	16,2	10	1	США	2614	16,6	9
2	Внешний экспорт ЕС (28)	2309	15,1	9	2	Внешний импорт ЕС (28)	2337	14,9	11
3	США	1664	10,9	8	3	Китай	2136	13,6	16
4	Япония	738	4,8	6	4	Япония	749	4,8	11
5	Южная Корея	605	3,9	5	5	Гонконг	628	4,0	6
6	Гонконг	569	3,7	3	6	Южная Корея	535	3,4	12
7	Мексика	451	2,9	10	7	Индия	511	3,3	14
8	Канада	450	2,9	7	8	Мексика	477	3,0	10
9	Россия	444	2,9	26	9	Канада	469	3,0	6
10	Сингапур	413	2,7	11	10	Сингапур	371	2,4	13
11	ОАЭ	346	2,3	10	11	Китайский Тайбэй	286	1,8	10
12	Китайский Тайбэй	336	2,2	6	12	Швейцария	279	1,8	4
13	Индия	326	2,1	9	13	ОАЭ	253	1,6	-6
14	Швейцария	311	2,0	4	14	Таиланд	250	1,6	13
15	Саудовская Аравия	299	2,0	35	15	Россия	249	1,6	5

Список литературы

1. Вертакова Ю.В. Тенденции развития бизнеса в России / Вертакова Ю.В., Широкова Л.В., Бедакова М.С. // Известия Юго-Западного государственного университета. 2014. № 6 (57). С. 98-108.
2. Грищенко И.Н. Количественная оценка экономических рисков импортозамещения в региональной экономике / Грищенко И.Н., Ершов А.Ю., Туманов А.А. // В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества: Сборник научных статей 5-ой Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет Северо-Казахстанский государственный университет им. М.Козыбаева; Харьковский автомобильно-дорожный национальный университет; Сумский государственный университет (Украина); Костанайский государственный университет имени Ахмета Байтурсынова (Казахстан); Каршинский государственный

университет (Узбекистан); Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця (Украина). 2015. С. 50-54.

3. Каракулина К.Н. Экономическая модель реализации стратегии инновационного развития предприятий / Каракулина К.Н. // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2019. № 12-3. С. 77-83.

4. Колмыкова Т.С. Организационно-экономический механизм структурных преобразований экономики / Колмыкова Т.С. // монография / Т. С. Колмыкова. Курск, 2010.

5. Липлянина Е.В. Инновационное развитие промышленного комплекса: системно-образующие элементы межсекторальных инноваций / Липлянина Е.В., Шинкевич А.И. // Вестник Казанского технологического университета. 2009. № 5. С. 44-53.

6. Новикова Н.А. Трансформация информационное развитие государства / Новикова Н.А., Ершова Е.Ю. // В сборнике: Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира сборник научных статей 7-й Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет. 2018. С. 173-176.

7. Плотников В.А. Частно-государственное партнерство в организации профессионального образования в интересах российской промышленности / Плотников В.А., Вертакова Ю.В. // Экономика и управление. 2012. № 11 (85). С. 36-40.

8. Позднякова А.Е. Анализ экономического развития стран / Позднякова А.Е., Ершов А.Ю. // В сборнике: Актуальные вопросы налогообложения, налогового администрирования и экономической безопасности сборник научных статей региональной научно-практической конференции, посвященной 25-летию ФНС России. Ответственный редактор Л. В. Севрюкова. 2015. С. 348-352.

9. Полянин А.В. Концептуально-стратегические аспекты экономического роста и развития регионов / Полянин А.В. // Экономические науки. 2011. № 74. С. 134-137.

10. Харченко Е.В. Воспроизводство материальных активов региона: теоретический и прикладной аспекты / Клевцов С.М., Харченко Е.В. // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2010. № 19 (90). С. 48-55.

11. Широкова Л. В. Обоснование корпоративно-регионального принципа построения промышленного производства / Ащеулова Е., Широкова Л.В. // Микроэкономика. 2007. № 5. С. 37-39.

12. A Creative Model Of Modern Company Management On The Basis Of Semantic Technologies / Kuznetsov V., Garina E., Garin A., Kornilov D., Kolmykova T. // Communications in Computer and Information Science. 2017. Т. 754. С. 163-176.

13. Development Trends In The Progress Of Industrial Production In Russia On The Basis Of The Foreign Trade Analysis / Ershova I., Ershov A., Ashkhotov V. // В сборнике: Proceedings of the 27th International Business Information Management Association Conference - Innovation Management and Education Excellence Vision 2020: From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth, IBIMA 2016 27, Innovation Management and Education Excellence Vision 2020: From Regional Development Sustainability to Global Economic Growth. 2016. С. 1126-1133.

14. Forecasting The Development Of The State Economy / Devyatilova A.I., Emelyanov S.G., Ershova E.Yu // SGEM International Multidisciplinary Scientific Conference on Social sciences and Arts (см. в книгах). 2018. Т. 5. № 1. С. 407.

15. Развитие современной портфельной теории: деформации ценообразования и арбитраж/ Нагапетян А.Р., Рубинштейн Е.Д., Урумова Ф.М.// Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 3. С. 106-115.

16. Высшее образование как фактор инновационного развития экономики/ Мохова С.С., Урумова Ф.М.// Научный альманах Центрального Черноземья. 2016. № 2. С. 18-22.
17. Роль культуры в экономическом развитии общества/ Урумова Ф.М.// Известия АСОУ. Научный ежегодник. 2014. № 1 (2). С. 133-135.
18. Селекция методов измерения потенциала развития региона/ Ершова И.Г.// Регион: системы, экономика, управление. 2011. № 1 (12). С. 48-54.
19. Теория и практика разработки концепции регионального развития/ Ершова И.Г., Кузьбожев Э.Н.// Курск, 2003.
20. Стратегическая взаимосвязь развития экономики и качества образования/ Ершова И.Г., Вертакова Ю.В.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2010. № 13 (84). С. 56-63.
21. Организационно-экономические механизмы государственно-частного партнерства в образовании/ Ершова И.Г.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. № 1 (144). С. 52-59.
22. Рынок образовательных услуг региона: перспективы развития в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Санкт-Петербург, 2013.
23. Прогнозирование потребности в специалистах региона/ Вертакова Ю.В., Ершова И.Г.// Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 27. С. 2-11.
24. Исследование зарубежного опыта измерения интеллектуального капитала в условиях экономики знаний/ Ершова И.Г., Андросова И.В.// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 108-112.
25. Управление инновационной деятельностью и моделирование бизнес-процессов транспортной системы региона/ Ершова И.Г., Михайлов О.В.// Фундаментальные исследования. 2016. № 6-2. С. 381-385.
26. Государственное регулирование рынка образовательных услуг в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 3. С. 86-96.

КАРАКУЛИН АНТОН ЮРЬЕВИЧ

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
lesha15-92@yandex.ru

МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье исследуется применение технологий, которые определяют развитие модернизационных процессов на микро-, мезо-и макроуровне.

Проблема изучения технико-технологической модернизации промышленного предприятия становится более актуальной, так как предприятие концентрирует в себе все ресурсы производства, создает, и приумножает народное богатство, формирует национальный доход общества, уровень благосостояния и качество жизни населения. Техничко-технологическая модернизация промышленного предприятия представляет собой сложный процесс, затрагивающий основные производственные фонды, трудовые ре-

сурсы, природные ресурсы, инновационный потенциал находящиеся в распоряжении организации.

В последние годы отмечается новый подъем интереса к изучению и осмыслению роли технико-технологической модернизации в мировом экономическом развитии. Это связано с самыми разнообразными причинами, среди которых следует особо отметить наблюдаемую в современном мире высокую неравномерность темпов инновационного развития, обострение глобальной конкуренции на рынках высокотехнологической продукции, сильный бюджетный дефицит, ограничивающий возможности государственного финансирования НИОКР.

Научно-техническая деятельность (НТД) представляет собой деятельность, направленную на получение, применение новых знаний для решения технологических, инженерных, экономических, социальных и иных проблем, обеспечения функционирования науки, техники и производства как единой системы. В условиях смены технологических укладов повышенное внимание уделяется не столько расширению процессов модернизации производства, а качественному использованию инновационного потенциала.

Появление понятие модернизации как отдельного направления изучения произошло в середине XIX века в Англии. Становление данного термина проходило под влиянием формирования технологических укладов и трансформировалось в угоду господствующего научно-технологических революций. Модернизация в широком понимании является одним из наиболее ключевых элементов общественного развития влияющая на общую экономическую эффективность хозяйствующего субъекта. Повышение результативности модернизации происходит за счет использования наиболее актуальных технологий господствующих в технологическом укладе. Существующие конъюнктурные условия осуществления хозяйственно-экономической деятельности предприятий, национальных хозяйств и уровень агрессивности конкурентной среды требуют постоянного совершенствования теорий модернизации.

Несмотря на различия в определениях технико-технологической модернизации, сущность инновационного процесса четко наблюдается во всех подходах, т.е. ее понимание как процесса использования инновационного потенциала. Именно поэтому становится очевидным, что технологии определяют развитие модернизационных процессов на микро-, мезо-и макроуровне.

Модернизация осуществляется на трех уровнях: государственного регулирования, уровень регионального регулирования и микро-уровень (уровень отдельного хозяйствующего субъекта).

Модернизационные процессы на уровне государства необходимы для устойчивого качественного социально-экономического развития и роста ВВП страны, активизации инновационных процессов и смены базовых инноваций технологических укладов. Главным трамплином роста нацио-

нальной экономики становится активизация инновационных процессов и их государственное регулирование.

В России главным законопроектом, касающимся процесса модернизации, можно считать Федеральный Закон «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Российской Федерации». Помимо него нормативно-законодательная база регулирования инноваций, как ключевого элемента процесса модернизации, достаточно обширна и включает:

- принимаемые в соответствии ФЗ «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в РФ» законы и иных правовые акты РФ и ее субъектов;
- относящиеся к инновационной деятельности нормы Гражданского кодекса РФ;

- закон «О науке и государственной научно-технической политике»;
- закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации»;
- вступившие в установленном порядке в законную силу на территории России международные договоры и соглашения.

На рисунке 1 представлены уровни модернизации. Процессы модернизации на уровне национальной политики являются залогом национальной безопасности и определяют точки и полюса роста всей экономики.

Мезоуровень регулирования модернизационных процессов охватывает цели и задачи, направления, формы инновационной деятельности и реализации достижений науки и техники на уровне региона. Определяются основные законопроекты, активизирующие инновационные процессы в региональной инновационной системе.



Рисунок 2 – Содержание уровней модернизации

Микроуровень модернизационных процессов включает в себя применение технологий и достижений науки для улучшения показателей деятельности конкретного предприятия и обеспечения его конкурентного преимущества. Данные процессы могут затрагивать как использование и изготовление новой техники, так и использование новых или усовершенствованных технологических процессов в производстве.

Анализ содержания уровней модернизации показал, что главным элементом дающим опору для модернизационных изменений служит инновационный потенциал.

Смена технологических укладов, определяющих рост экономики не возможна без использования технико-технологических инноваций, которые являются ресурсной составляющей инновационного потенциала.

Список литературы

1. Вертакова Ю.В. Формирование и оценка конкурентных преимуществ промышленных предприятий / Мильгунова И.В., Вертакова Ю.В., Колмыкова Т.С. // монография. Юго-Западный государственный университет. Курск, 2012.
2. Дедов С.В. Теоретический подход к институционализации форм управления ресурсным обеспечением инновационной деятельности / Асмолова М.С., Дедов С.В. // Вестник Воронежского государственного университета инженерных технологий. 2016. № 4 (70). С. 422-426.
3. Ершов А.Ю. Основные направления импортозамещения промышленных предприятий / Ершов А.Ю. // В сборнике: Инновационные подходы к решению социально-экономических, правовых и педагогических проблем в условиях развития современного общества материалы I международной научно-практической конференции. 2015. С. 38-41.
4. Ершова Е.Ю. Оценка специализации промышленности региона / Ершова Е.Ю., Козьева И.А. // Intelligence Plus. 2016. № 1 (1). С. 33-37.
5. Ершова И.Г. Теория и практика разработки концепции регионального развития / Ершова И.Г., Кузьбожев Э.Н. // Курск, 2003.
6. Колмыкова Т.С. Модель системы управления рисками инновационных проектов / Колмыкова Т.С., Ситникова Э.В. // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 198-203.
7. Методический подход к управлению промышленным потенциалом предприятий / Ершова И.Г., Каракулина К.Н. // Глобальный научный потенциал. 2018. № 12 (93). С. 153-155.
8. О науке и государственной научно-технической политике: ФЗ от 23.08.1996 N 127-ФЗ (последняя редакция). Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
9. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: ФЗ от 25.02.1999г. N 39-ФЗ (последняя редакция): Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
10. Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в РФ: Режим доступа: <https://zakonbase.ru/content/base/280827>
11. Полянин А.В. Развитие социальной сферы, как фактор повышения качества рабочей силы / Докальская В.К., Полянин А.В. // Вестник Орловского государственного аграрного университета. 2012. № 2 (35). С. 136-138.
12. Рынок образовательных услуг региона: перспективы развития в экономике знаний / Ершова И.Г. // Санкт-Петербург, 2013.
13. Структурная трансформация экономики: соотношение плановых и рыночных механизмов реализации / Айрапетова А.Г., Антонян Б.А., Бабайцева И.К., Харламов

А.В., Балыхин А.Г., Барашов Н.Г., Беспалов А., Бродская Т.Г., Белоусова Л.А., Викторов П.П., Гидрович С.Р., Голуб О.Ю., Гостилович Т.А., Джумаева Р.А., Добрынин А.И., Дятлов С.А., Ефремов С.Б., Жолнин С.И., Ивлева Е.С., Иноземцев Ю.П. и др. // Санкт-Петербург, 2001.

14. Харченко Е.В. Управление развитием малого и среднего бизнеса в регионе в условиях секторальной дивергенции / Артемов Р.В., Колмыкова Т.С., Широкова Л.В., Харченко Е.В. // Курск, 2015.

15. Шинкевич А.И., О моделировании видов экономической деятельности в контексте устойчивого инновационного развития высокотехнологичных мезоэкономических систем / Шинкевич А.И., Лубнина А.А., Галимулина Ф.Ф. // Вестник Казанского технологического университета. 2013. Т. 16. № 13. С. 249-254.

16. Широкова Л.В., Условия и факторы формирования благоприятной инновационной среды Курской области / Широкова Л.В., Шевченко А.С. // Наука и бизнес: пути развития. 2016. № 12 (66). С. 180-183.

17. Экономические исследования: анализ состояния и перспективы развития / Ахметова Д.Ф., Ершов А.Ю., Ершова И.Г., Литвинова И.А., Подопригора М.Г., Раимова А.Т., Токарева С.Б., Тунин С.А. // Воронеж - Москва, 2016. Том Книга 39.

18. Селекция методов измерения потенциала развития региона/ Ершова И.Г.// Регион: системы, экономика, управление. 2011. № 1 (12). С. 48-54.

19. Теория и практика разработки концепции регионального развития/ Ершова И.Г., Кузьбожев Э.Н.// Курск, 2003.

20. Стратегическая взаимосвязь развития экономики и качества образования/ Ершова И.Г., Вертакова Ю.В.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2010. № 13 (84). С. 56-63.

21. Организационно-экономические механизмы государственно-частного партнерства в образовании/ Ершова И.Г.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. № 1 (144). С. 52-59.

22. Рынок образовательных услуг региона: перспективы развития в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Санкт-Петербург, 2013.

23. Прогнозирование потребности в специалистах региона/ Вертакова Ю.В., Ершова И.Г.// Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 27. С. 2-11.

24. Исследование зарубежного опыта измерения интеллектуального капитала в условиях экономики знаний/ Ершова И.Г., Андросова И.В.// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 108-112.

25. Управление инновационной деятельностью и моделирование бизнес-процессов транспортной системы региона/ Ершова И.Г., Михайлов О.В.// Фундаментальные исследования. 2016. № 6-2. С. 381-385.

26. Государственное регулирование рынка образовательных услуг в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 3. С. 86-96.

КАРАКУЛИНА КРИСТИНА НИКОЛАЕВНА

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
karakulina_kn@metholding.com

ИНВЕСТИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

В статье представлены цели, задачи инвестиционной политики предприятия, рассмотрена структура инвестиционной политики предприятия как гарант успешной деятельности организации

Инвестиционная политика - составная часть экономической политики, проводимой государством и предприятиями в виде установления структуры и масштабов инвестиций, направлений их использования, источников получения с учетом необходимости обновления основных средств и повышения их технического уровня.

Инвестиционная политика предприятия представляет собой сложную, взаимосвязанную и взаимообусловленную совокупность видов деятельности предприятия, направленную на своё дальнейшее развитие, получение прибыли и других положительных эффектов в результате инвестиционных вложений.

Определяя сущность инвестиционной политики предприятия следует указать, что инвестиционная деятельность, помимо решения проблем структурной перестройки, решения ряда социальных и иных проблем, также направлена (в обязательном порядке) на коммерциализацию новшеств, инновационных технологий и т.п. Все это, связано с необходимостью совершенствования различных организационно-экономических механизмов, направленных на нейтрализацию рисков инвестиционной деятельности.

Стратегической целью инвестиционной политики является максимизация рыночной стоимости капитала, тогда как финансовая политика занимается обоснованием и отбором источников финансирования активов предприятия (оборотных и внеоборотных).

Для успешной деятельности инвестиционная политика предприятия должна иметь структуру, отраженную на рисунке 1.

Главные цели инвестиционной политики заключаются в следующем:

- обеспечение конкурентоспособности предприятия;
- модернизация технико-технологических процессов предприятия;
- активизация инновационного потенциала предприятия;
- доходность (главная цель инвестиционной политики, которая выражается в способности инвестиций приносить доход);
- уменьшение риска (предполагает выбор среди объектов инвестирования такого варианта проекта, который будет иметь самый низкий показатель риска и одновременно обеспечивать приемлемую для инвестора доходность);

- безопасность (предполагает рационализацию источников формирования инвестиционных ресурсов с тем, чтобы уменьшить зависимость от одного источника);
- рост капитала (повышает финансовую устойчивость и кредитоспособность предприятия);
- ликвидность (предусматривает привлечение инвестиций в такие проекты, которые будут обеспечивать ритмичную и прибыльную работу предприятия).



Рисунок 1 - Направления инвестиционной политики предприятия

Таким образом, целью инвестиционной политики на промышленных предприятиях является обеспечение своевременного технологического перевооружения общепромышленных производств. Ее реализация осуществляется посредством модернизации процессов проектирования и производства промышленной продукции, активного задействования прогрессивных методов высокоточной обработки конструкционных материалов и совершенствования качественных свойств деталей и металлоконструкций, роботизации сборочных процессов, развития новаторских методов контроллинга и диагностирования качества деталей и узлов в ходе их производства и эксплуатации.

Характеризуя факторы инвестиционной политики, следует отметить, что в современных реалиях динамизм инвестиционной деятельности предприятий промышленного комплекса задается посредством активизации технико-технологических инвестиций в инновационное развитие. Надо отметить, что сами инновации в рамках управления настолько существенны, что они рассматриваются в качестве ключевого ресурса хозяйствующего субъекта.

К основным задачам инвестиционной политики предприятия можно отнести: достижение экономического, научно-технического и социального эффекта от рассматриваемых мероприятий - для каждого объекта инвестирования используют специфические методы оценки эффективности, а затем отбирают те инвестиционные проекты, которые при прочих равных условиях обеспечивают предприятию максимальную эффективность; получение предприятием наибольшей прибыли на вложенный капитал при минимальных инвестиционных затратах; рациональное распоряжение средствами на реализацию неприбыльных инвестиционных проектов, т.е. снижение расходов на достижение соответствующего социального, научно-технического или экологического эффекта реализации данных проектов; модернизация технико-технологических процессов.

Инвестиционная политика представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия. Она заключается в выборе и реализации наиболее эффективных форм реальных и финансовых его инвестиций с целью обеспечения высоких темпов его развития и постоянного возрастания его рыночной стоимости.

Вложения в инвестиции стоит считать главным фактором, который может способствовать оздоровлению экономики и модернизации производства. На сегодняшний день экономике требуется реализация различных инвестиционных проектов, где мы сталкиваемся с низкими экономическими, финансовыми и организационными показателями инвестирования.

В процессе своего функционирования каждое предприятие разрабатывает свою базовую стратегию развития. Но одним наиболее важным элементом основной стратегии является инвестиционная стратегия предприятия. Она выступает в качестве одного из главных факторов, который обеспечивает эффективное развитие предприятия, определяет основные направления инвестиционных вложений и модернизации технико-технологических процессов.

Список литературы

1. Артемов Р.В. Управление развитием малого и среднего бизнеса в регионе в условиях секторальной дивергенции / Артемов Р.В., Колмыкова Т.С., Широкова Л.В., Харченко Е.В. // Курск, 2015.
2. Вертакова Ю.В. Эффективная структура инвестиций как доминанта инновационного сценария развития регионального хозяйственного комплекса / Вертакова Ю.В., Емельянов С.Г., Зубарев А.С., Харченко Е.В. // Известия Юго-Западного государственного университета. 2011. № 2 (35). С. 13-19.
3. Ершов А.Ю. Проблемы банковского кредитования малого и среднего бизнеса в современной России / Ершов А.Ю. // В сборнике: Стратегия и сценарии развития финансово-кредитной системы Сборник материалов Международной научно-практической конференции. 2014. С. 32-35.
4. Ершова Е.Ю. О необходимости оценки ликвидности предприятия / Ершова Е.Ю. // В сборнике: Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита: Материалы IX Международной молодежной научно-практической конференции. Ответственный редактор Е.А. Бессонова. 2017. С. 63-66.

5. Ершова И.Г. Теория и практика разработки концепции регионального развития / Ершова И.Г., Кузьбожев Э.Н. // Курск, 2003.

6. Каракулина К.Н. Особенности экономической деятельности железорудного комбината / Каракулина К.Н., Ершов А.Ю. // В сборнике: Стратегия социально-экономического развития общества: управленческие, правовые, хозяйственные аспекты: сборник научных статей 6-й международной научно-практической конференции: в 2 томах. 2016. С. 119-122.

7. Лифанов И.Д. Специфика и перспективы развития инжиниринговых услуг в инновационной сфере / Лифанов И.Д., Шинкевич А.И. // Российское предпринимательство. 2014. № 19 (265). С. 16-27.

8. Организационно-экономические механизмы государственно-частного партнерства в образовании / Ершова И.Г. // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. № 1 (144). С. 52-59.

9. Плотинов В.А. Управление социально-экономическим развитием регионов в посткризисных условиях / Плотинов В.А. // Известия Курского государственного технического университета. 2010. № 3 (32). С. 93а-100.

10. Рудакова О.В. Проблемы государственной политики в области поддержки российского предпринимательства / Рудакова О.В., Полянин А.В., Головина Т.А., Строков М.А. / Регион: системы, экономика, управление. 2017. № 2 (37). С. 59-71.

11. Харченко Е.В. Роль университетов в формировании условий глобального технологического лидерства России / Харченко Е.В., Широкова Л.В., Тимохина Е.В. // Социально-экономические явления и процессы. 2017. Т. 12. № 6. С. 341-347.

12. Широкова Л.В. Детерминанты развития бизнес-среды российской федерации и ее регионов / Широкова Л.В., Алпеева Е.А. // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 33-43.

13. Шишкин А.Ф. Приоритетность развития института инновационных ресурсов для обеспечения безопасности национальной экономики / Шишкин А.Ф., Дедов С.В., Дёмин С.В. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. Т. 7. № 27 (120). С. 2-5.

14. Экономические исследования / Беклемешев В.П., Бирюков А.Н., Братухина Е.А., Вертакова Ю.В., Глушенко О.И., Гороховицкая Т.Н., Деятилова А.И., Ершов А.Ю., Ершова И.Г., Ильиных С.А., Крыгина А.М., Крыгина Н.М., Лимонова Е.В., Павлов В.Н., Панцева Е.Ю., Тойшева О.А. Анализ состояния и перспективы развития (экономика регионов) // Воронеж, 2015. Том Книга 37.

15. Селекция методов измерения потенциала развития региона/ Ершова И.Г.// Регион: системы, экономика, управление. 2011. № 1 (12). С. 48-54.

16. Теория и практика разработки концепции регионального развития/ Ершова И.Г., Кузьбожев Э.Н.// Курск, 2003.

17. Стратегическая взаимосвязь развития экономики и качества образования/ Ершова И.Г., Вертакова Ю.В.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2010. № 13 (84). С. 56-63.

18. Организационно-экономические механизмы государственно-частного партнерства в образовании/ Ершова И.Г.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. № 1 (144). С. 52-59.

19. Рынок образовательных услуг региона: перспективы развития в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Санкт-Петербург, 2013.

20. Прогнозирование потребности в специалистах региона/ Вертакова Ю.В., Ершова И.Г.// Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 27. С. 2-11.

21. Исследование зарубежного опыта измерения интеллектуального капитала в условиях экономики знаний/ Ершова И.Г., Андросова И.В.// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 108-112.

22. Управление инновационной деятельностью и моделирование бизнес-процессов транспортной системы региона/ Ершова И.Г., Михайлов О.В.// Фундаментальные исследования. 2016. № 6-2. С. 381-385.

23. Государственное регулирование рынка образовательных услуг в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 3. С. 86-96.

КОБОЗЕВА ЕЛЕНА МИХАЙЛОВНА, к.э.н., доцент
e-mail: alena.cobozeva@yandex.ru

БУТАЕВА РЕГИНА МАХАРБЕКОВНА, магистрант
Россия, г. Краснодар / Кубанский государственный технологический университет
e-mail: rbutaeva@bk.ru

ФОРМИРОВАНИЕ И ВНЕДРЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье раскрываются теоретические основы формирования эффективной системы мотивации. Определены основные элементы, этапы формирования и внедрения эффективной системы мотивации персонала на предприятии. Отмечено, что эффективное управление персоналом возможно только через знание его мотивации.

Ключевые слова: мотивация, эффективная система мотивации, потребности персонала, предприятие, руководитель, управление персоналом, стимулирование

Эффективная система мотивации является одной из базовых составляющих системы управления предприятием. Согласно современным концепциям менеджмента, именно персонал предприятия выступает важнейшим ресурсом, влияющим на его доход, конкурентоспособность и устойчивое развитие. Правильно подобранный кадровый состав предприятия играет огромную роль, ведь квалифицированный и высокопроизводительный коллектив, способный своевременно реагировать на постоянные требования рынка, является гарантом стабильности финансовой устойчивости предприятия [1].

Формирование эффективной системы мотивации – одна из самых сложных задач кадрового менеджмента, ведь понять личные мотивы, распознать индивидуальные особенности каждого работника, сосредоточиться на тех причинах, которые заставляют человека действовать так, а не иначе, является непростой задачей.

На сегодняшний день в компаниях и организациях, работающих на территории Российской Федерации, используется огромное множество различных методов стимулирования и мотивации персонала [2].

При этом, однако, не каждый руководитель понимает значимость системы мотивации сотрудников, вследствие чего на предприятиях зачастую наблюдается высокая текучесть кадров, отсутствие дисциплины, динамики

карьерного роста и корпоративной культуры в целом. Важность формирования и внедрения системы мотивации заключается в определении роли и вклада каждого сотрудника для достижения общей поставленной цели. Грамотный руководитель должен осознавать, что взаимодействие мотивов и правильное управление ими является ключом в успешном функционировании предприятия [3].

При формировании эффективной системы мотивации должны учитываться стратегические цели предприятия, специфика деятельности, этап развития. Также важно учесть особенности кадрового состава: возраст, специфику профессиональной деятельности, стаж работы, уровень должностной иерархии и личные потребности каждого сотрудника. Способы и методы мотивирования сотрудников могут быть абсолютно разными.

Основными элементами формирования системы мотивации являются [4]:

- наличие главной стратегической цели;
- наличие подцелей;
- цели для каждого подразделения предприятия;
- сформированная стратегия мотивации персонала;
- определенная и взаимосвязанная структура системы мотивации персонала.

То есть в первую очередь система мотивации персонала должна разрабатываться с учетом стратегических целей, актуальных для данного этапа развития предприятия. В соответствии с ними должна быть предложена система целей для каждого подразделения. После чего необходимо сформировать стратегию мотивации персонала, далее последует непрерывный контроль и анализ эффективности системы, что позволит своевременно вносить необходимые корректировки.

При формировании системы мотивации персонала предприятия необходимо ориентироваться на определенную последовательность в действиях, которая поможет создать эффективную систему, отвечающую поставленной цели. Формирование системы включает в себя следующие этапы [5]:

1. Определение существующих потребностей персонала (лично для каждого сотрудника).
2. Подбор методов удовлетворения выявленных потребностей.
3. Практическая реализация второго этапа.
4. Реализация главной цели формирования системы мотивации персонала предприятия.
5. Выявление степени удовлетворенности персонала и определение эффективности созданной системы мотивации персонала предприятия.

Для того чтобы внедрить эффективную систему мотивации, нужно изначально провести исследования и выполнить предварительный анализ существующего положения. Последовательность действий может при этом быть следующей [6]:

- определение быстрых резервов, то есть тех, которые можно применить незамедлительно, если у предприятия есть на это ресурсы;
- определение стратегических резервов, тех, которые можно создать в перспективе;
- выявление потенциала по улучшению бизнес-показателей эффективности (степени влияния внедряемых инструментов на повышение эффективности работы сотрудников);
- проектирование системы мотивации и формализация системы через документ;
- проектирование дополнительных вспомогательных HR-систем, без которых работа системы мотивации невозможна (системы ответственности HR-службы по каждому из направлений: подбор, оценка, обучение и развитие и др.).

Все же, как показывает практика, руководство рассматривает систему в более узком, «традиционном» смысле и применяет такие методы, как экономическая мотивация (заработная плата, премии, компенсации, надбавки), социальные методы (оплата различных услуг) и моральные. Сотрудники же обращают внимание также и на организационные стимулы (гибкость графика, возможность работать дома, сокращение рабочих часов, участие в совещаниях), условия труда (санитарно-гигиенические, материально-технические, информационные и т.д.) и непосредственно на стиль руководства (взаимоотношения с начальством) [7].

Благодаря опыту внедрения эффективных систем мотивации и стимулирования персонала, используемых на российских и зарубежных предприятиях, можно сделать вывод о наличии двух основных задач, которые связаны с определением рационального баланса между [8]:

- а) инструментами мотивации и стимулирования;
- б) мероприятиями материального и нематериального стимулирования и мотивации.

Также любому руководителю всегда нужно учитывать человеческий фактор и уметь прислушиваться к своим сотрудникам, для которых мотивацией могут послужить всего лишь комфортабельные условия работы, поддержка и помощь руководства в решении личных проблем, публичная похвала и признание трудовых заслуг.

Таким образом, следует отметить что формирование и внедрение эффективной системы мотивации – это достаточно трудоемкий, но важный процесс, ведь дорога к эффективному управлению персоналом предприятия проложена через знание его мотивации. Только зная, что движет человеком, что побуждает его к действиям, какие мотивы лежат в основе его поведения, можно попытаться сформировать эффективную систему форм и методов управления человеком. Если у человека есть мотивация достичь чего-то или совершить определенное действие, он приложит все усилия для выполнения поставленной задачи. Эффективная система мотивации является двигателем рабочего процесса и побуждает конкретного индиви-

да и коллектив в целом к достижению как личных, так и коллективных целей.

Список литературы

1. Прохорова В.В., Коломыц О.Н., Кобозева Е.М. Менеджмент. – Краснодар: Изд-во КубГТУ, 2017. – 419 с.
2. Одегов Ю.Г. Управление персоналом: учеб. – М.: Юрайт, 2016. – 719 с.
3. Прохорова В.В., Кобозева Е.М., Коломыц О.Н. Инновационные методы и формы обучения как определяющие факторы повышения эффективности качества образования // Образование и право. 2016. – № 6. С. 193-197.
4. Кобозева Е.М. Современные тенденции мотивационных стратегий управления персоналом // Экономика и управление в современных условиях: проблемы и перспективы. Сборник научных трудов по материалам IV Международной научно-практической конференции, 2017. – С. 259-261.
5. Прохорова В.В., Кобозева Е.М., Коломыц О.Н. Практикум по теории менеджмента : учеб. пособие. – Краснодар, 2018. – 227 с.
6. Севодина Д.П., Калакуток Р.Б. Власть, влияние, лидерство. Формы власти // Сборник научных статей факультета экономики, управления и бизнеса ФГБОУ ВПО «КубГТУ». – Краснодар, 2015. С. 185-186.
7. Басюк А.С., Бурляева А.В. Мотивации персонала как фактор эффективного менеджмента на предприятиях общественного питания // Социально-экономическое развитие России: актуальные подходы и перспективные решения. Сборник научных работ преподавателей III Международной межвузовской конференции. 2019. – С. 22-24.
8. Басюк А.С., Прохорова В.В., Клименкова М., Саввиди С.М. Менеджмент качества в управлении развитием социально-экономической системы // Монография / Краснодар, 2019. – 295 с.

КОБОЗЕВА ЕЛЕНА МИХАЙЛОВНА, к.э.н., доцент

e-mail: alena.cobozeva@yandex.ru

ЧИБИРОВА АЛЛА БОРИСОВНА, магистрант

e-mail: chibralla128@mail.ru

Россия, г. Краснодар, Кубанский государственный технологический университет

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ В КОМПАНИЯХ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

В статье рассмотрены основные теоретические аспекты развития компаний с государственным участием в Российской Федерации. Определены основные проблемы, риски системы корпоративного управления в них, которые приводят к снижению уровня конкурентоспособности отечественного бизнеса на международном рынке. Выделены факторы и элементы, являющиеся основополагающими в процессе формирования системы управления конкурентоспособностью компаний. Выявлены проблемы ПАО «Лукойл» и предложены основные инструменты повышения уровня конкурентоспособности компании.

Ключевые слова: корпоративное управление, стратегия развития, компании с государственным участием, конкуренция, конкурентоспособность предприятия, стратегическое управление, управление конкурентоспособностью, система корпоративного управления.

На сегодняшний день развитие экономики Российской Федерации обусловлено переходом к цифровой экономике, что способствует укрупнению капитала в системообразующих отраслях государства, к которым относятся нефтегазовый сектор и банковская система. При этом государство сохраняет возможность частичного контроля над определенными стратегическими отраслями и предприятиями страны, несмотря на процесс приватизации и переход к капиталистическому строю.

Процесс привлечения частного капитала столкнулся с очередным этапом трансформации, который связан с участием государственного капитала. Это касается крупнейших компаний страны, где государство имеет долю собственности и права на прибыль [1].

Оценивая их производственную и коммерческую деятельность, можно отметить низкую экономическую эффективность бизнеса компаний с государственным участием. В плане производственного процесса такие предприятия имеют преимущества, ведь за счет своих масштабов себестоимость производства продукции ниже, чем у других отечественных производителей. Однако по финансовой результативности и инновационной деятельности наблюдается значительное отставание от зарубежных предприятий [2].

Анализируя эффективность производственной деятельности компаний с государственным участием в России, необходимо, в первую очередь, сосредоточить внимание на наиболее проблемных аспектах их деятельности, влияющей на развитие отечественной экономики. Наиболее существенными проблемами являются [3]:

- отсутствие четкой стратегии развития государственных предприятий как крупных хозяйствующих субъектов;
- искажение конкурентной среды, отсутствие свободной рыночной конкуренции в отдельных отраслях;
- отсутствие независимых директоров и качественных управляющих среди топ-менеджеров государственных компаний и, наоборот, высокая доля аффилированных менеджеров в рамках системы корпоративного управления.

Первоочередная задача корпоративного управления заключается в создании системы контроля корпоративных действий и процессов, которые касаются взаимных интересов аппарата менеджеров и владельцев предприятия, общей целью которых должны быть финансовые результаты коммерческой деятельности компании.

Также компаниям с государственным участием в России присущи и другие риски системы корпоративного управления, что делает уровень их конкурентоспособности по сравнению с зарубежными предприятиями ниже [4]:

- отсутствие права защиты интересов миноритарных акционеров компании;

- проявление формы враждебного поглощения, основной из которых рейдерский захват;
- низкий уровень рыночной капитализации отечественного фондового рынка, где государственные компании относятся к категории «голубых фишек».

Российские экономисты выделили отдельную категорию факторов, отрицательно влияющих на уровень конкурентоспособности системы корпоративного управления в компаниях с государственным участием в России. К ним относятся:

- слияние функции владения и управления;
- дивидендный протекционизм, когда отсутствует распределение прибыли в виде выплаты дивидендов акционерам компании, а, прибыль безвозмездно отправляется на счет внебюджетных фондов государства;
- низкий уровень финансовой прозрачности и публичности государственных компаний;
- использование политического лоббизма при влиянии на работу совета директоров внутри государственной компании.

В связи с этим отечественная система корпоративного управления в компаниях с государственным участием отличается низкой эффективностью, что приводит к таким негативным последствиям, как снижение рыночной стоимости, инвестиционной привлекательности бизнеса и, главное, к низкому уровню конкурентоспособности на международном рынке, что становится причиной падения объема продаж и выручки.

Корпоративная система управления государственной компании сталкивается с проблемой, для решения которой необходимо провести оценку своих действий, бизнеса и эффективности операционного цикла. Ключевым же результатом такой оценки является получение ответов на следующие актуальные вопросы [5]:

1. Какова цель коммерческой деятельности компании?
2. В настоящий момент какую конкурентную позицию занимает компания и где она собирается быть в будущем периоде?
3. Как перейти из текущего положения, которое занимает компания, в то, которого она в результате хочет добиться?

Более сложным является процесс анализа и оценки государственных компаний России, где системы корпоративного управления имеет недостатки. Кроме того, дополнительным фактором, который вызывает проблемы в управлении конкурентоспособностью бизнеса таких предприятий, является нестабильность условий внешней среды, начиная с рыночной конъюнктуры национальной экономики и заканчивая юридически-правовым полем [6].

Необходимо выделить следующие факторы и элементы, которые являются основополагающими в процессе формирования системы управления конкурентоспособностью компании [7]:

- конкурентоспособность продукции;

- борьба с конкурентами;
- применение новых технологий;
- рынок сбыта;
- состояние дел в компании;
- инвестирование в предприятие.

Определение желаемого уровня является изначальной задачей при управлении конкурентоспособностью компании. Он должен соответствовать целям и задачам организации.

Управление конкурентоспособностью предприятия не всегда заключается в повышении уровня рыночной конкурентоспособности, но и в поддержании ее уровня. Зачастую рыночные лидеры имеют в большей степени вероятность не увеличить и укрепить свои позиции на потребительском рынке, а упустить и отдать их своим основным конкурентам [8].

Рассмотрим основные инструменты по повышению уровня конкурентоспособности компании на примере ПАО «Лукойл». Руководство компании ПАО «Лукойл» столкнулось в настоящее время с такими проблемами, как [9]:

- снижение объемов емкости потребления нефти на мировом и отечественном рынках;
- отсутствие новинок среди продукции, а в частности способов использования сырой нефти;
- снижение рентабельности бизнеса;
- рост в отрасли уровня конкуренции на международном рынке.

В данном контексте особо актуальной проблемой становится выбор стратегии по управлению компанией ПАО «Лукойл». Обобщая взгляды ученых, можно предложить одну из таких стратегий, как лидерство по издержкам, стратегия дифференциации, стратегия рыночной ниши.

Самый благоприятный выбор для компании ПАО «Лукойл» — это конкурентная стратегия ценового лидерства. Данная стратегия позволит компании получать доходы, превышающие среднеотраслевые, даже в условиях высокой конкуренции.

Таким образом, одним из основных инструментов повышения уровня конкурентоспособности организации является ее стратегическое управление, выбор стратегии развития, организационные изменения и планирование производственной деятельности. Иными словами, ключевую роль играет процесс разработки и принятия управленческих решений, от которого зависит конкурентоспособность самого предприятия. При этом необходимо понимать, что данные действия в выборе стратегии развития будут зависеть, в первую очередь, от принимаемых решений высшей цепочки менеджеров компании, которые лоббированы интересами государства.

Список литературы

1. Байманова Л.А. Принципы эффективного корпоративного управления // Современные наукоёмкие технологии. №7. – 2018. – С.16-17.

2. Алуян В.С., Белова Е.О., Гавриш Е.С., Гришин И.Ю. и др. Конкурентоспособность предприятий, отраслей, регионов в современных условиях // Коллективная монография / Майкоп, 2016. – 394 с.

3. Кобозева Е.М., Шарыпова А.И. Социально-экономическое развитие региона на основе реализации конкурентных преимуществ // Будущее науки-2019. Сборник научных статей 7-й Международной молодежной научной конференции. 2019. – С. 186-191.

4. Грекова Г.И. Проблемы и перспективы развития государственных корпораций в современной России // Вестник Института экономики и управления Новгородского университета им. Ярослава Мудрого. – 2018. – №1. – С.7-15.

5. Кобозева Е.М., Мануйлова Ю.И. Определение конкурентных преимуществ предприятий // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения. Сборник научных статей 9-ой Международной научно-практической конференции. В 3-х томах. 2019. – С. 291-294.

6. Прохорова В.В., Хилько Н.А. Перспективы постиндустриальных преобразований региональных экономических систем современной России с участием корпораций и сетевых организаций // Представительная власть - XXI век: законодательство, комментарии, проблемы. 2013. – № 4 (123). –С. 12-15.

7. Kobozeva E.M., Khatanzeeva V.A. Analyse des avantages concurrentiels d'une organisation moderne // Приднепровский научный вестник. 2020. – Т. 1. № 1. – С. 16-21.

8. Антошкина А.В., Гави Р.М. Исследование особенностей системы управления компаниями в нефтегазовой отрасли // Пространственная и структурная трансформация экономики России: проблемы и перспективы. Материалы международной научно-практической конференции. 2019. – С. 31-36.

9. Басюк А.С., Прохорова В.В., Клименкова М., Саввиди С.М. Менеджмент качества в управлении развитием социально-экономической системы // Монография / Краснодар, 2019. – 295 с.

КОЗУЛЁВА ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА, студент

(E-mail: d.kozuleva@mail.ru)

Ульяновский государственный технический университет, г.Ульяновск, Россия

УСЛОВИЯ РАВНОВЕСИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

В данной статье рассмотрено понятие «рынок труда», факторы, влияющие на спрос и предложение на рынке труда, а также условия равновесия на рынке труда.

Одной из важнейших сфер жизни социума с социально-экономической точки зрения является сфера труда и занятости. Политика государства в сфере занятости выражает конституционные права граждан на использование своих способностей к труду и возможностей определения выбора деятельности.

В настоящее время для России характерна переходная экономика. В данных условиях проблемы в сфере труда и занятости населения являются актуальными и затрагивают такие процессы как: функционирование рынка труда, подготовку, переподготовку и повышение квалификации граждан, создание и сохранение рабочих мест и другие.

Рынок труда - это совокупность экономических отношений по поводу купли и продажи услуг труда.

Для рынка труда характерны следующие особенности:

- 1) длительные взаимоотношения между продавцом и покупателем;
- 2) на рынок труда существенное влияние оказывают неценовые факторы (например, сложность и престижность работы, социально-психологические условия и т.п.);
- 3) значительное воздействие институциональных структур (таких как профсоюзы, трудовое законодательство и т.п.).

Механизм рынка труда – это совокупность взаимосогласованных разнообразных интересов работодателей и трудоспособного населения, выражающего интерес в работе по найму на основе информации в виде цены на труд, заключающаяся в структуру (рисунок 1).

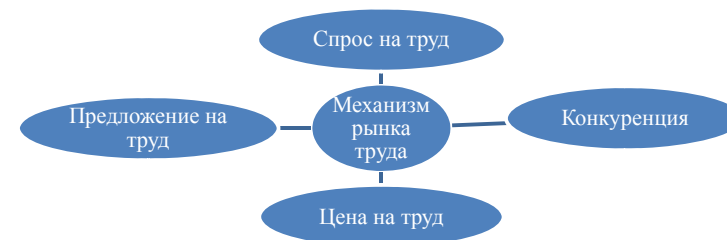


Рисунок 1 – Структура механизма рынка труда

Как можно увидеть из рисунка, развитие рынка труда происходит под воздействием спроса и предложения. Спрос на рынке труда – это потребность работодателя в работниках на любой период времени с целью производства товаров и оказания услуг.

Общий спрос на рынке труда определяется как совокупность занятых и вакантных рабочих мест. Занятые рабочие места являются реализованным спросом на труд, а вакантные места - это резервный спрос.

Определенные рабочие места связаны с конкретными видами деятельности, с профилем предприятия. Они определяют структуру спроса на труд. То есть спрос на труд дифференцирован по количеству и профессиональному многообразию видов деятельности.

Второй важный компонент из структуры функционирования механизма рынка труда является предложение рабочей силы.

Предложение рабочей силы – это предложение нанимаемого принадлежащей ему способности к труду, которая выступает на рынке труда в качестве товара – покупателю-работодателю за определенную заработную плату на определенный период времени [3, с. 106]. Как экономическая категория предложение труда выражает отношения собственности двух товаро-владельцев: работодателя как собственника средств производства и нанимаемого как собственника рабочей силы. Они являются юридически рав-

ноправными, но неравноправны экономически, при этом взаимосвязаны и взаимозависимы.

Когда индивид вступает на рынок труда, он несет некоторые затраты, еще не получив заработную плату за свою работу. Это транспортные расходы, прохождение медкомиссии, получение дополнительного образования, приобретение канцтоваров, компьютерной техники и т.д. связи с этим некоторые группы населения выбирают работу в домашнем хозяйстве, где таких издержек нет [1, с. 132].

Также существуют временные затраты на проезд на работу и обратно. В связи с этим работа является менее привлекательной, чем досуг.

Существование таких издержек ведет к уменьшению нетрудового дохода (например, может прекращаться выплата пособий индивидам, имеющим доход ниже прожиточного минимума).

Спрос и предложение на труд являются одинаково важными факторами в деле формирования рыночной цены труда. Цена труда – это категория рынка труда, которая формируется и зависит от соотношения спроса и предложения труда (рисунок 2).

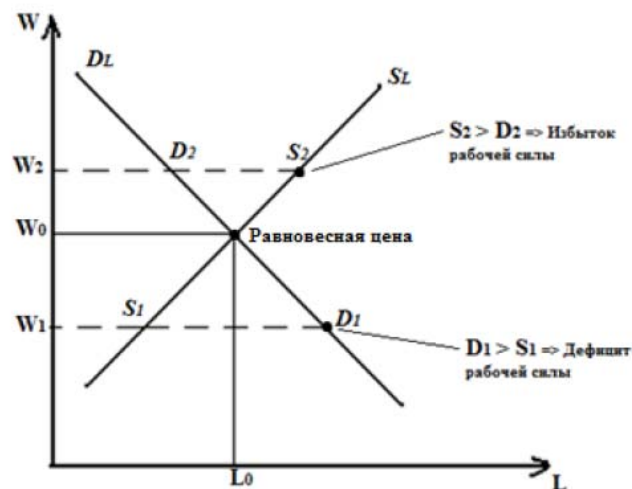


Рисунок 2 – Спрос и предложение на рынке труда

Пересечение кривых спроса и предложения показывают, что есть равновесная цена (w_0), при которой интересы субъектов рынка труда совпадают, иными словами рынок находится в равновесии. Это означает, что все работодатели согласны платить реальную заработную плату w_0 , и их спрос удовлетворен. Также в положении равновесия полностью трудоустроены все лица, желающие получить работу. Графически изображены изменения в равновесной заработной плате [4, с. 94].

Например, если цена опуститься до w_1 , являясь положительным фактором для работодателя, то для работников нет, поэтому работодателям приходится повышать ставку до удовлетворяющей обе стороны. Если она вырастет до w_2 , то это станет толчком для конкуренции между работниками за лучшие условия работы (высокая заработная плата), спрос на рабочую силу будет падать и под таким давлением работодатели придут к равновесной цене на труд.

Рынок труда имеет свои основные компоненты, а именно субъекты, конкуренцию, конъюнктуру и инфраструктуру, каждый из которых имеет свою структуру. Результатом функционирования рынка труда послужило деление экономически активного населения на занятых в экономике и безработных граждан.

Рынок труда не имеет однородную структуру. По этой причине он сегментирован на внешний (перемещение рабочей силы между предприятиями, городами) и внутренний (внутрифирменное перемещение рабочих кадров).

Определяющим фактором в формировании социально-экономического состояния общества региона или страны в целом является занятость. Поэтому одной из важнейшей функцией государственного управления в регионе интерпретируется анализ состояния рынка труда, который в результате предоставляет адекватную картину безработицы и занятости.

Таким образом, нами были рассмотрены основные теоретические и методологические аспекты рынка труда. Данный рынок является одним из элементов, который позволяет судить о национальном благосостоянии, стабильности и эффективности социально-экономических явлений страны. Его уникальность от остальных субъектов экономической деятельности страны заключается в предмете купли-продажи, на который нет единой точки зрения.

Список литературы

1. Войтов, А. Г. Экономическая теория/ А. Г. Войтов. – М.: Дашков и К°, 2016. – 392 с.
2. Кузнецов, А.С., Никулин, А.Н. Развитие кадрового потенциала через образовательно-производственную систему «Университет-предприятие»/ Сборник трудов по проблемам дополнительного профессионального образования. 2019. № 36. С. 21-30.
3. Николаева, И.П. Экономическая теория/ И.П. Николаева. – М.: Юнити-Дана, 2017. – 509 с.
4. Соколов, Н.А. Экономическая теория / Н.А. Соколов, А.В. Кубышкин. – Брянск: Изд-во Брянский ГАУ, 2017. – 312 с

КОСТОПРАВКИНА Д.В., студентка
 Научный руководитель – **ТИМОШЕНКО Н.В.** доцент, к. э. н.
 Россия, г. Краснодар, Финансовый университет
 при правительстве Российской Федерации
 e-mail: hitcher.kost@mail.ru

АНАЛИЗ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И СТРАН БРИКС

В статье рассматривается государственный долг стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африканская Республика) в процентах к валовому внутреннему продукту в период 2011 – 2018 гг., анализируются изменения государственного долга стран БРИКС и факторы, повлиявшие на изменение данного показателя. Актуальность данной темы обусловлена значимостью государственного долга и его влиянием на экономику стран, а так же на экономическую политику в целом.

Ключевые слова: страны БРИКС, валовый внутренний продукт, государственный долг, ВВП, показатели.

Государственный долг – обязательства государства перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и другими субъектами международного права [1, 2].

БРИКС – это группа быстроразвивающихся крупных стран, обладающих огромным потенциалом роста их потребительских и инвестиционных рынков: Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южно-Африканская Республика (Brazil, Russia, India, China and South Africa).

В таблице 1 представлены показатели государственного долга стран БРИКС в период 2011 – 2018 гг. в виде процента к валовому внутреннему продукту [3].

Таблица 1 - Государственный долг стран БРИКС в 2011 – 2018 гг.

Страны БРИКС	Период, год								Изменение 2018 г. к 2011 г	
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Абсолютные	Темп прироста, %.
Бразилия	61,2	62,2	60,2	62,2	72,6	78,3	87,9	87,9	26,7	43,6
Россия	11,2	11,9	13,1	16,1	16,4	16,1	15,5	14,0	2,8	25,0
Индия	69,6	69,1	68,6	67,8	69,9	69,0	69,8	69,8	0,2	0,3
Китай	33,6	34,4	37,0	39,9	44,1	44,2	46,8	50,5	16,9	50,3
ЮАР	38,2	41,0	44,1	47,0	49,3	51,5	53,0	56,7	18,5	48,4

Учитывая уникальность экономики разных стран, величина государственного долга сравнивается с валовым внутренним продуктом (ВВП). Данное отношение необходимо для осуществления полноценного сравнения показателей, так как радикально разные величины государственного долга могут отражать одинаковую возможность погашения обязательств. Увеличение показателя отражает как рост величины государственного долга, так и спад уровня ВВП, а уменьшение показателя отражает как погашение задолженности, так и подъем ВВП.

На рисунке 1 представлен график изменения государственного долга стран БРИКС 2011 – 2018 гг. [3].

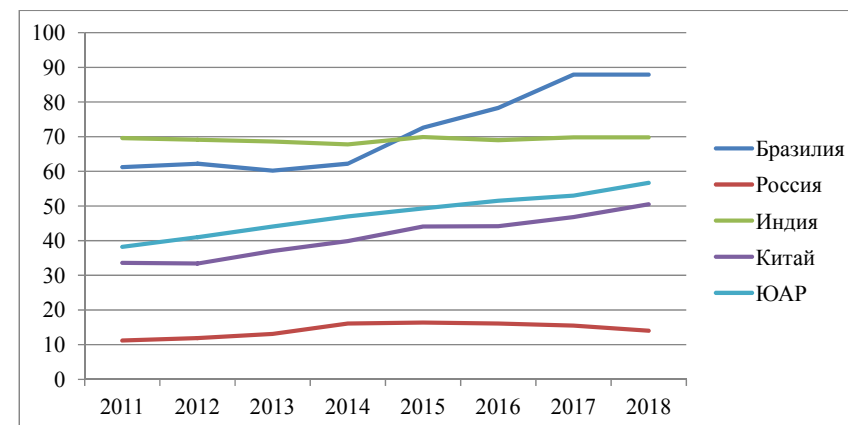


Рисунок 1 - Динамика государственного долга стран БРИКС, 2011 – 2018 гг.

За 2011 - 2018 гг. наблюдается увеличение показателей государственного долга всех стран БРИКС, это может указывать как на увеличение обязательств стран, так и на снижение внутреннего производства и уменьшение средств необходимых для погашения задолженностей.

К 2018 году показатель государственного долга Бразилии составил 87,9 % к ВВП, темп прироста 2018 г. к 2011 г. 43,6 %, что указывает на продолжительное замедление экономического развития страны. Причинами роста государственного долга Бразилии являются несбалансированность государственных доходов и расходов, высокая инфляция и падение курса бразильского реала по отношению к доллару США.

В России на протяжении всего десятилетия наблюдается рост государственного долга, это связано с началом торможения российской экономики, ухудшением мировой конъюнктуры на сырьевых рынках и необходимостью финансировать дефицит федерального бюджета [4-6].

Но после 2015 года наблюдается тенденция к уменьшению показателя. Так за 2015 – 2018 гг. величина государственного долга в процентах к ВВП уменьшилась на 2,4 пункта, и составила 14,0 % от уровня ВВП. Данное изменение обусловлено закрытием для страны рынков капитала с 2014 года, а так же постепенной выплатой государственного долга СССР.

В период с 2011 года в Индии также идет увеличение государственного долга. Так к 2018 году показатель составил 69,8 % от уровня ВВП, темп прироста 2018 г. к 2011 г. 0,3 %.

Высокий показатель ВВП и его динамический рост, увеличение внешне-торгового оборота – все указывает на превращение Индии в мирового экономического гиганта, способного в будущем покрыть свой государственный долг.

В Китае на протяжении всего периода происходит рост задолженности. Так к 2018 году, несмотря на лидирующую позицию в мире по показателям ВВП, показатель государственного долга достиг рекордных 50,5 % от уровня ВВП, темп прироста 2018 г. к 2011 г. составил 50,3 %. Это связано с торговой войной Вашингтона и Пекина, рекордным замедлением роста экономики и ее общей долговой моделью.

Экономика ЮАР по своим масштабам уступает остальным членам группы БРИКС, однако она также отличается высокой динамикой роста экономических показателей [7].

В период 2011 – 2018 гг. наблюдается рост государственного долга Южной Африканской Республики, к 2018 году показатель увеличился до 56,7 % от уровня ВВП, темп прироста 2018 г. к 2011 г. составил 48,4 %.

Рост показателя обусловлен продолжительным экономическим спадом после «великой рецессии» 2008 – 2009 гг., которая привела к снижению норм накоплений ВВП и продолжительному бюджетному дефициту при высоких социальных потребностях страны.

Таким образом, государственный долг является одним из важнейших показателей, отражающих экономическое положение страны. Одним из главных факторов, оказывающих влияние на государственный долг, является общее состояние мировой экономики [8-10].

Для полноценного сравнения государственный долг рассматривается в виде процента к валовому внутреннему продукту, отражая степень погашаемости обязательств за счет средств производства внутри страны.

Увеличение показателя может отражать как рост величины государственного долга, так и спад уровня ВВП. Уменьшение величины государственного долга, приравненного к валовому внутреннему продукту, может отражать как сокращение величины государственного долга путем наличия достаточных средств для погашения задолженности, так и перекрытие внешних источников финансирования, инфляция и т.д.

Впоследствии, данные изменения могут привести к таким результатам, как обесценивание валюты, вытеснение частных инвестиций государст-

венными ценными бумагами и к заморозке экономической активности государства.

Список литературы

1. Региональные и муниципальные финансы: учебник и практикум / Игониная Л.Л., Берлин С.И., Болдырева Л.В., Мамонова И.В., Радченко М.В., Рошкетев С.А., Солонина С.В., Чулков А.С. / Под ред. редакцией Л.Л. Игониной. – М.: Юрайт, 2016. – 480 с.
2. Финансы: учебное пособие / Л.Л. Игониная, М.В. Радченко, Э.В. Соболев, Н.В. Тимошенко; под ред. Л.Л. Игониной. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 298 с.
3. Международный валютный фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/index.htm>
4. Добрунова М.А., Тимошенко Н.В. Критерии эффективности развития финансовой системы РФ. Экономико-правовые и социально-культурные аспекты взаимодействия и сотрудничества в интеграционном обществе Сборник статей Международной научно-практической конференции. Под редакцией Г.Б. Клейнера, Х.А. Константиныди, В.В. Сорокожердьева. 2019. С. 74.
5. Игониная Л.Л. Финансовая безопасность России: стратегические императивы / Стратегия обеспечения экономической безопасности России Сборник материалов международной научно-практической конференции. Кубанский государственный аграрный университет. 2009. С. 56-63.
6. Игониная Л.Л. Оценка эффективности бюджетно-налоговой политики: ретроспективный и целеориентированный подходы // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2014. - Т. 10. - № 28 (265). - С. 2-10.
7. Бриллиантова В., Голяшев А., Павлюшина В. ЮАР: успехи и проблемы развития // Бюллетень о текущих тенденциях мировой экономики. - 2018. - № 28. - С. 5-8.
8. Новые траектории развития финансового сектора России: Монография / Под ред. М.А. Эскиндарова, В.В. Масленникова. - М.: Когито-Центр, 2019. – 367 с.
9. Соболев Э.В. Законы и закономерности развития экономических систем / феномен рыночного хозяйства: от истоков до наших дней. Материалы II-ой Международной научно-практической конференции, посвященной памяти известного ученого и крупного организатора экономической науки Юга России доктора экономических наук, профессора А.Ф. Сидорова. - 2014. - С. 72-78.
10. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Феномен рыночного хозяйства в контексте управленческих аспектов // Управленческие науки. - 2017. - Т. 7. - № 3. - С. 106-108.

КОЧКИН ТИМОФЕЙ НИКОЛАЕВИЧ, студентРоссия, г. Санкт-Петербург, Санкт-Петербургский
государственный экономический университет
tim.kochkin@gmail.com**АНАЛИЗ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ РЕГИОНОВ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПО КАЧЕСТВУ ЖИЗНИ**

В данной статье произведен анализ текущего положения регионов Северо-Западного федерального округа (далее – СЗФО), а также динамика по такому интегральному показателю, как качество жизни. В качестве источника данных использован рейтинг «Качество жизни в российских регионах» за 2017-2019 года, разработанный и составленный аналитическим агентством «РИА Рейтинг». Данный вопрос является актуальным, так как в рамках концепции устойчивого развития необходимо проводить региональную политику равномерного развития субъектов РФ, для обеспечения на их территориях равных условий, а также для повышения медианного качества уровня жизни в России. Использование данных за период в 3 года позволяет выявить кратковременные тенденции в изменении позиций региона как внутри округа, так и внутри всего государства.

Ключевые слова: Северо-Западный федеральный округ; качество жизни; дифференциация регионов; региональный анализ; социально-экономическое положение регионов; социально-экономическая дифференциация регионов

В Российской Федерации можно отметить феномен разного развития регионов, связанная, в первую очередь, с географическим фактором. Территориальное положение и прошедшие исторические процессы, а также другие объективные факторы, как различные возможности по добыче и переработке природных ресурсов и ископаемых, погодно-климатическими условиями, менталитет народа, населяющего регион, флора, фауна и т.д. В связи с тем, что внутри России есть возможность к неограниченному перемещению капитала, денежных ресурсов, информации, а также к миграции, большая часть ресурсов аккумулируется внутри уже развитых регионов, причем тенденция к последующему перемещению ресурсов в них продолжает быть проблемой, так как это делает бедные регионы еще более бедными. Наблюдается «порочный круг»: все виды ресурсов перемещаются из неблагоприятных регионов, что делает их еще более неблагоприятными, что приводит к еще большему оттоку ресурсов – круг замкнулся. Все это напрямую влияет на качество жизни, на которое рядовой гражданин обращает в первую очередь. Любовь к родным местам, региональный патриотизм не способны удержать большинство жителей внутри региона, так как отсутствие перспектив и рабочих мест вынуждают молодое поколение, а зачастую и более взрослое население к миграции внутри страны. Также в

регионы с низким качеством жизни с меньшей вероятностью стремятся инвестировать капитал, либо делают это в меньших масштабах.

В данной статье произведен анализ позиций регионов СЗФО по уровню качества жизни за 3 года. Человеку гораздо проще мигрировать внутри округа, так как это позволяет посещать свой регион и близких, которые остались в нем. Для анализа использован рейтинг «Качество жизни в российских регионах». Был выбран именно показатель качество жизни, так как он в полной мере описывает текущую ситуацию в регионе, насколько он интересен для проживания. Низкое положение в рейтинге порождает тенденцию к миграции и оттоку капитала, что недопустимо. В условиях свободной экономики бизнес и общество не способны решать данную проблему, а зачастую и не заинтересованы в этом. Рассмотрим актуальное положение регионов СЗФО, а также тенденции, произошедшие за 3 года.

Таблица 1. Регионы Северо-Западного федерального округа в рейтинге регионов по качеству жизни в 2017-2019 годах.

Субъект РФ	Позиция в Рейтинге в 2019г. (рейтинговый балл)	Позиция в Рейтинге в 2018г.	Позиция в Рейтинге в 2017г.
Город Санкт-Петербург	2 (77,3)	2	2
Ленинградская область	8 (60,7)	11	12
Калининградская область	9 (59,2)	10	10
Мурманская область	36 (47,2)	36	42
Псковская область	55 (42,5)	58	62
Вологодская область	59 (40,7)	62	59
Новгородская область	65 (38,9)	61	57
Ненецкий А.О.	66 (38,6)	67	67
Республика Коми	69 (38,2)	64	65
Республика Карелия	73 (37,1)	74	70
Архангельская область	74 (36,4)	75	74

Источник: составлено автором на основании рейтинга «Качество жизни в российских регионах» за 2017-2019 года.

На основании рейтинга, представленного в таблице 1, регионы предлагается разделить на 4 категории:

1. Регионы с очень высоким уровнем жизни. Единственным регионом, входящим в эту категорию, является город федерального значения Санкт-Петербург. Регион занимает первое место в округе и второе по России, уступая лишь в Москве. Такое высокое положение региона делает его цен-

тром притока внутренних мигрантов как внутри округа, так и внутри всей России.

2. Регионы с высоким уровнем жизни. Сюда входят 2 области – Калининградская и Ленинградская, причем в них наблюдается положительная тенденция, за 3 года оба региона улучшили свою позицию, особенно ЛО, которая улучшила свою позицию на 4 места, а также обогнала Калининградскую область. Именно Ленинградская область является предпочтительной к миграции, так как большая ее часть находится в непосредственной близости от СПб, в то время как Калининградская область является эксклавом и отделена от основной части России.

3. Регионы со средним уровнем жизни. Сюда входят 3 области – Мурманская, Псковская и Вологодская. В целом, это уже низкая позиция и большая часть жителей недовольна качеством своей жизни. Низкое положение Вологодской области объясняется плохой экологической обстановкой, ввиду нахождения на территории региона большого количества металлургических и химических предприятий. В целом, за 3 года данные регионы хоть и улучшили свои позиции, но незначительно, сильный рост замечен у Мурманской области, которая за 3 года улучшила свою позицию на 6 мест.

4. Регионы с низким уровнем жизни. Сюда вошли регионы, набравшие менее 40 баллов, а именно – Новгородская, Вологодская и Архангельские области, Республики Карелия и Коми и Ненецкий автономный округ. Регионы занимают позиции с 65 по 74 среди регионов России, люди редко добровольно мигрируют в них. Лишь большие денежные зарплаты, способны привлечь людей, и лишь добыча природных ресурсов способна привлечь капитал. В целом, во всех регионах наблюдается положительная тенденция, кроме Новгородской области, которая постепенно ухудшает свое положение (на 8 мест за 3 года), а также республика Коми (на 4 места за 3 года). Ввиду дальнейшего объединения Ненецкого А.О. и Республики Коми в следующих годах вместо этих 2 регионов будет лишь 2, что усложнит дальнейшее отслеживание тенденций (в том случае, если агентство РИА Рейтинг не произведет перерасчетов за все предыдущие года).

Как видно, в СЗФО наблюдается сильная дифференциация регионов по уровню качества жизни. Наиболее предпочтительными для жизни регионами являются Санкт-Петербург и его агломерация, расположенная в Ленинградской области. Это порождает тенденцию к перемещению всех видов ресурсов, а в особенности трудовых, именно в эти регионы. Именно государство должно решать данный вопрос, путем дотирования регионов, которые действительно нуждаются в этом. В особенности поддержка молодого населения и поддержание рождаемости на должном уровне способны радикально изменить текущую ситуацию, создавать у людей желание остаться в собственном регионе, желание бизнеса инвестировать в регион, развивать тяжелую и легкую производственную промышленность, а не приходить лишь на рынок услуг и добычи природных ископаемых.

Список литературы

1. Borkova E.A., Kochkin T.N., Mutareva E.A., Kartavchenko A.E. Analysis of the connection between investment indicators and ecology (case of the north-western macroregion of Russia) В сборнике: International Business Information Management Association (IBIMA) Proceedings of the 34th International Business Information Management Association Conference (IBIMA). Editor Khalid S. Soliman. 2019. С. 1224-1230.
2. Боркова Е.А., Тимченко М.Н., Маркова А.А. Инвестиции в зеленые технологии как инструмент экономического роста России. Бизнес. Образование. Право. 2019. № 3 (48). С. 87-91.
3. «Качество жизни в российских регионах - 2019» агентства «РИА Рейтинг». [сайт]. URL : <https://riarating.ru/infografika/20200217/630153946.html> (дата обращения: 17.06.2020).
4. Кочкин Т.Н. Мониторинг статистики по достижению целей устойчивого развития в Российской Федерации. В сборнике: Актуальные вопросы развития современного общества Сборник научных статей 10-й Всероссийской научно-практической конференции. 2020. С. 244-247.
5. Плотников В.А. Управление социально-экономическим развитием регионов в посткризисных условиях Известия Курского государственного технического университета. 2010. № 3 (32). С. 93а-100.

КРАСНИКОВА ЯНА ВЛАДИМИРОВНА, магистрант

КУБЛИН ИГОРЬ МИХАЙЛОВИЧ, д.э.н., профессор

Россия, г. Саратов, Саратовский социально-экономический институт (филиал)

РЭУ им. Г.В. Плеханова

yano4ka.3776@yandex.ru; ikublin@mail.ru

ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ОМНИКАЛЬНОГО МАРКЕТИНГА ТОРГОВЫМИ СТРУКТУРАМИ

Проанализирован переход к новой стратегии общения с клиентами и управления продажами, которые оказывают влияние на результат деятельности оптово-розничной торговли на рынке. Рассматриваются вопросы применения омникального маркетинга, которые учитывают удовлетворение индивидуального спроса и формируют инновационный принцип сбыта товаров с помощью цифровых технологий.

Ключевые слова: омникальный маркетинг, мультимедийная интеграция, торговые сети, каналы продаж.

Актуальность формирования индивидуальных и многоканальных систем продаж является предметом исследований зарубежных ученых на протяжении последних лет. В России данной проблеме уделяется недостаточное внимание, несмотря на то, что в практической деятельности число торговых организаций ежегодно увеличивается, официально объявляя о начале реализации многоканальной стратегии.

Опыт зарубежных стран свидетельствует о том, что в настоящее время существует несколько областей применения методов омникального маркетинга, а именно:

- разработка методов многоканального и мультиканального маркетинга, основанных на опыте торговых организаций, занимающих лидирующие позиции на рынке[2];
- влияние мультиканального и многоканального маркетинга на финансово-экономические показатели и эффективность деятельности торговых организаций[8];
- система управления и распределения цепочек поставок в связи с многоканальными продажами;
- влияние социально-экономических, географических и психологических факторов на стратегию реализации многоканального и мультиканального маркетинга[7].

Анализ отечественных источников по маркетингу в области мультиканального и омникального маркетинга свидетельствует о том, что практическая работа в этой области находится на начальной стадии. В то же время основное внимание уделяется изучению возможностей продвижения товаров через онлайн-трейдинг. Прежде всего, изучаются характерные особенности развития бизнес-модификаций в области электронной коммерции, проводится их систематизация, формируются возможности трансформации в условиях сокращающегося рынка[5]. Значительный интерес уделяется проблемам сочетания традиционной и электронной торговли и повышению их производительности[3].

Исследование показало, что самой важной тенденцией в формировании розничных сетей считается возрастающая персонализация услуг для покупателей. Поэтому развитие универсального маркетинга следует рассматривать как одно из перспективных направлений формирования интегрированного маркетинга[4] с учетом омникальности.

Омникальный маркетинг – это самая высшая форма интеграции и взаимодействия каналов продаж, что предполагает интеграцию между продажами и коммуникации.

С 2015 года в период роста торговых организаций в России произошел переход к этапу создания омникального маркетинга, который предполагает использование для торговых операций совершенно всех каналов продвижения продукции на рынок.

То есть потенциальному покупателю предоставляется возможность приобрести необходимую информацию, которая окажет влияние на выбор товара с использованием только одного канала, уточнить информацию посредством другого канала, а в результате – совершить покупку через третий канал. Выше перечисленное дает возможность повысить лояльность клиентов к определенной торговой компании, а покупателю переходить с

одного канала на другой. При этом все процессы проходят в рамках одной компании, тем сама потребитель не уходит к компаниям-конкурентам.

Главные преимущества омникального маркетинга:

- степень охвата рынка увеличивается посредством расширения количества каналов сбыта продукции;
- эффективные и персонализированные программы лояльности;
- формирование и развитие бренда, повышение стоимости продукции компании за счет узнаваемости и имиджа организации;
- точность прогнозирования поведения клиента посредством установления тесного контакта;
- высокая доступность в новых регионах при помощи дистанционной торговли (мобильные, электронные решения и т.д.)[6];
- минимизация затрат за счет достижения синергизма в оперативном управлении компанией.

При переходе компании на использование омникального маркетинга руководство чаще всего сталкивается с инвестиционными и рыночными рисками. Прежде всего, необходимы инвестиции, которые должны быть осуществлены в условиях перехода к новой системе продаж. Это расходы, направленные, например, на:

- формирование инновационных информационных продуктов, позволяющих в режиме реального времени принимать данные о заказах из всевозможных каналов продаж[1];
- развитие инфраструктуры и переоснащение компании, например, развитие сети постаматов, открытие пунктов выдачи заказов, выставочных залов и т. д.;
- интерпретацию цепочек поставок и открытие новых центров, из которых товары попадают в любой канал продаж;
- открытие новых и развитие существующих каналов сбыта;
- привлечение квалифицированных работников и принятие мер по обучению персонала компании для работы в условиях цифровизации.

Омникальный маркетинг рассматривается с точки зрения следующих участников рынка: предприятий изготовителей продукции и торговко-посреднических компаний. Производители должны придерживаться политики многоканального маркетинга определенного продукта, который выпускается под конкретным знаком или символами (брендом или брендами), когда речь идет о создании концепции омникального маркетинга для торговой компании как целое.

При формировании омникального маркетинга у менеджмента компании появляются новые возможности, которые связаны с персонализацией услуг для клиентов и расширением потенциала для выполнения аналитических задач.

Для формирования омникального маркетинга необходимо увеличение доли пользователей сети Интернет; совершенствование торговой инфра-

структуры (складское хозяйство, ритейл и т.п.); усиление синергетического эффекта при взаимодействии сети «производители – розничные торговые компании», а также модернизация цифровых информационных технологий, оказывающих существенное влияние на процесс продвижения продукции по разнообразным каналам в различных рыночных сегментах.

Список литературы

1. Антонова А.А., Кублин И.М., Махметова А.Е. Система менеджмента качества как фактор повышения конкурентоспособности предприятия// Известия Волгоградского государственного технического университета. 2015. № 3(158). С. 77-83.
2. Бурмистрова И.К., Кублин И.М. Рынок B2B – современные формы сотрудничества и развития // Наука и общество. 2018. №2(31). С.9-13.
3. Казанкина О.А. Глазкова К.А. Страхование инвестиционных рисков предприятия: основные проблемы и пути их решения//Факторы успеха. 2018. №1(10).С.27-31.
4. Кублин И.М., Тиндова М.Г., Тинякова В.И. Исследование производства мясной и молочной продукции в Саратовской области // АПК: Экономика, управление. 2018. №3. С.45-53.
5. Лукин А.С., Кублин И.М. Основные теоретические подходы к организации взаимодействия властных и предпринимательских структур // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2014. №5(54). С.18-23.
6. Найденов В.И., Мартынович В.И., Миронов М.Г. Малое и среднее предпринимательство Саратовской области: показатели развития и формы государственной поддержки // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. №5(79). С.67-71.
7. Сомов В.Л., Прокофьев В.А., Милованов Д.И. Метод структурной дифференциации факторных оценок развития эффективности промышленного производства В сборнике: Актуальные проблемы и перспективы развития государственной статистики в современных условиях сборник докладов Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2016. С.175-179.
8. Трачук, А.В., Линдер, Н.В. Трансформация бизнес-моделей электронного бизнеса в условиях нестабильной внешней среды. – М.: Эффективное антикризисное управление, 2015. С. 58–71 .

КУЛЕШОВА МАРГАРИТА ИГОРЕВНА, студентка
Ульяновский государственный технический университет, г.Ульяновск, Россия

ЭКОНОМИКА КАК ДИНАМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

экономическая система - это совокупность национальных хозяйственных единиц, связанных между собой технологическим производством, и состоящая из 2-х подсистем: производственной и кредитно-финансовой, элементы которых могут быть статическими и динамическими.

Статический элемент мгновенно преобразует вход x в выход $y = F(x)$, где время t одинаково для входа и для выхода. В статической форме линейная связь между национальным доходом N и потреблением C в любой год t равна $C = \alpha N$, где α – доля фонда потребления в национальном доходе. В динамическом элементе выход в любой момент времени зависит от входа не только в настоящий момент t , но и от значений входа в прошлые моменты времени $t-1, t-2 \dots$ В динамике: $C_t = \alpha_0 N_1 + \alpha_1 N_{t-1} + \alpha_2 N_{t-2}$, потребление в текущий год t зависит от величины национального дохода не только настоящего, но и предшествующих годов.

Экономическая система является динамической, если в ее составе имеется хотя бы один динамический элемент. Динамические модели Кейнса и Самуэльсона–Хикса – односвязные системы с дискретным временем, где экономика рассматривается как один динамический элемент и основывается на равенстве планируемого предложения прогнозируемому спросу. Модели не отражают воспроизводственный процесс, поэтому могут быть использованы только для оперативного прогнозирования. Динамические модели Неймана и Леонтьева – линейные многосвязные динамической системы с дискретным временем. В них отражается воспроизводственный процесс, поэтому они пригодны для прогнозов на длительный период.

1. ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КЕЙНСА

Постулат Кейнса: «Предприниматели производят не столько, сколько захотят, но столько, каков спрос». Если спрос на будущий год формируется в этом году, то производство будущего года планируется в соответствии с прогнозируемым спросом. Y – валовый внутренний продукт (ВВП) – эндогенная переменная, изменяющаяся во времени. $ВВП = \text{фонд непроизводственного потребления (C)} + \text{валовые внутренние инвестиции (I)} + \text{государственные расходы на закупку товаров и услуг (G)} + \text{чистый экспорт (E)}$. В модели экономика считается закрытой, поэтому экспорт=0, а государственные расходы распределяются на потребление и накопление.

Поэтому $Y = C + I$ предполагается, что спрос на инвестиционные товары постоянен, а спрос на потребительские товары в следующем году есть линейная функция ВВП текущего года.

$C_{t+1}^D = \underline{C} + cY_t, c < 1$, где $\underline{C}$ – нижняя граница фонда непроизводственного потребления, c – предельная склонность к потреблению.

Динамическая модель Кейнса возникает, если приравнять планируемый выпуск товаров конечного пользования к прогнозируемому спросу на них:

$$Y_{t+1} = \underline{C} + cY_t + I$$

Модель Кейнса применяется только для анализа и краткосрочного прогнозирования экономики. Она негодна для долгосрочного прогнозирования, т.к. не отражает воспроизводственный процесс, в частности в ней не учтено выбытие фондов в связи с их физическим и моральным износом. С математической точки зрения модель является линейным конечно-разностным уравнением первого порядка [1].

2. МОДЕЛЬ САМУЭЛЬСОНА-ХИКСА

Отличие модели Самуэльсона-Хикса от динамической модели Кейнса – отказ от постоянства инвестиций и введение их переменной части, которая пропорциональна приросту ВВП текущего года по сравнению с прошлым годом: $Y_{t+1} = C + cY_t + r(Y_t - Y_{t-1}) + I$, где r – коэффициент акселерации (ускорения), $0 < r < 1$. В модели Самуэльсона-Хикса допускается, что уровень цен и ставка процентов постоянны. С математической точки зрения модель Самуэльсона-Хикса – линейное конечно-разностное уравнение второго порядка [2].

— ДИНАМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЛЕОНТЬЕВА

Экономика состоит из n отраслей, производящих n продуктов. Коэффициенты прямых затрат a_{ij} не зависят от времени и масштаба производства. Время дискретно и меняется через равные промежутки времени $t = 1, \dots, T$.

Заданы матрицы с постоянными коэффициентами:

$$B = \|b_{ij}\|, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, n} \text{ матрица фондоёмкости;}$$

$$c = \begin{pmatrix} c_1 \\ c_2 \\ \dots \\ c_n \end{pmatrix} \text{ вектор-столбец потребления;}$$

$$l = (l_1, l_2, \dots, l_n) \text{ вектор-строка трудоёмкости.}$$

Модель Леонтьева:

$$x_t \geq Ax_t + Bv_t + L_t c \quad (1)$$

$$x_t \leq \overline{x}_{t+1}; \quad (2)$$

$$\overline{x}_t \leq \overline{x}_{t+1} + v_t; \quad (3)$$

$$lx_1 \leq L_t; \quad (4)$$

$$x_t \geq 0, \overline{x}_t \geq 0, v_t \geq 0, L_t \geq 0;$$

$$t = 1, 2, \dots, T /$$

$$x_t \geq Ax_t + Bv_t + L_t c \quad (1)$$

$$x_t \leq \overline{x}_{t+1} \quad (2)$$

Неравенства (1) показывают, что общий выпуск продуктов x_t должен покрывать текущие производственные затраты (Ax_t), затраты продукции на расширение мощностей (Bv_t) и на непроизводственное потребление ($L_t c$). Неравенства (2) ограничивают валовые выпуски отраслей наличными мощностями. Неравенства (3) представляют собой отраслевые балансы мощностей с учетом их выбытия и ввода. Неравенства (4) ограничивают выпуски отраслей трудовыми ресурсами.

В модели лаг капиталовложений равен одному году: инвестиции, сделанные в год t , начинают работать в год $(t + 1)$ [3].

— МОДЕЛЬ НЕЙМАНА

Модель Неймана – обобщенная модель Леонтьева, где допускается производство одного продукта разными способами. В модели представлено n продуктов и m способов их производства, каждый j -й способ задается вектором-столбцом затрат a_j и вектором-столбцом выпусков b_j в расчете на единицу интенсивности процесса:

$$a_j = \begin{pmatrix} a_{1j} \\ a_{2j} \\ \dots \\ a_{nj} \end{pmatrix}, b_j = \begin{pmatrix} b_{1j} \\ b_{2j} \\ \dots \\ b_{mj} \end{pmatrix}, \text{ из векторов затрат и выпуска образуются матрицы}$$

$$\text{затрат и выпуска: } A = (a_1, a_2, \dots, a_m), B = (b_1, b_2, \dots, b_m) \quad (2)$$

Коэффициенты затрат a_{ij} и выпуска b_{ij} неотрицательны. Естественно предположить, что для реализации любого процесса необходимы затраты хотя бы одного продукта, для каждого j найдется хотя бы одно i такое, что

$a_{ij} > 0$, (3) и каждый продукт может быть произведен хотя бы одним способом, т. е. для каждого i существует некоторое j , такое, что $b_{ij} > 0$. (4)

Следует при этом заметить, что в (6) затраты делаются в год $(t - 1)$, а результаты этих затрат проявляются в год t . Если (6) рассматривать в форме равенств, то владелец капитала, вложив капитал k в год $(t - 1)$ и вернув его в год t , может даже получить при этом выгоду в натуральной форме при $p_t < p_{t-1}$, поскольку он может купить больше наборов товаров x в год t , чем в год $t - 1$: $\left(\frac{k}{p_t x}\right) - \left(\frac{k}{p_{t-1} x}\right) > 0$ [4].

Сегодня экономика России и всего мира испытывает спад. Причиной экономического спада является пандемия COVID-19 и, как следствие, карантинные меры властей, снижение цен на нефть и падения спроса. Каковы прогнозы увидим в таблице 1.

Таблица 1 – прогнозы по расчетам экономистов различных организаций по экономике России на 2020 год

№	Организации	Сценарии	Спад ВВП
1	ВБ	«базовый»	спад на 6%
2	ОЭСР	«базовый»	спад на 20-23%
3	Минэкономразвития	«базовый»	спад на 5%
4	ВЭБ	«базовый»	спад на 18%
5	ЦМАКП	«базовый»	спад на 3,0-3,3%
		«жесткий»	спад на 7%
6	Рейтинговое агентства Scope Ratings	«базовый»	спад на 3,3%
		«жесткий»	спад на 8,8%
		«шоковый»	спад на 11,3%
7	Международная консалтинговая компания McKinsey & Company	«базовый»	спад на 3,8%
		«жесткий»	спад на 10,2%
8	Институт Гайдара	«базовый»	спад на 7-12%

ВБ – всемирный банк – июньский доклад Всемирного банка (ВБ) «Перспективы мировой экономики», опубликованный ТАСС 8 июня 2020 года. Кроме того, Всемирный банк ожидает тяжелой со времен Второй мировой войны рецессии глобальной экономики – в 2020 году мировой ВВП может рухнуть на 5,2% [5].

Прогноз Минэкономразвития предполагает снижение ВВП РФ в 2020 году на 5% и рост 2021 году на 2,8%. По мнению экспертов ВБ, сокращение доходов федерального бюджета РФ из-за падения цен на нефть «будет компенсировано за счет перечислений из Фонда национального благосостояния, который на начало 2020 года составлял примерно 9% ВВП страны» [6]. ОЭСР – организация экономического сотрудничества и развития оценивает, что падение ВВП в 2020 году составит 22–23%. Прогноз экспертов ВЭБ опубликован 13 апреля 2020 года [7].

В начале апреля 2020 года был обнародован прогноз Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (ЦМАКП). Центр предсказывает падение ВВП не только в 2020 году, но и в 2021 году. Положительные шансы на выход могут появиться лишь в 2022 году. Спад в 2020 году может составить 3,0–3,3%; в 2021 году – 1,0%. Кроме основного (базового) сценария имеется еще особо «жесткий» (вероятность которого авторы оценивают в 2 раза ниже, чем базового сценария). Согласно ему, в 2020 году падение ВВП составит 7,0%, в 2021 году – 2,0% [6]. Оценки немецкого рейтингового агентства Score Ratings, опубликованные 8 апреля 2020 года по прогнозу российской экономики сделан по трем сценариям — по базовому, ВВП России упадет в 2020 году на 3,3%, стрессовому — на 8,8% и шоковому — на 11,3% [7].

Международная консалтинговая компания McKinsey & Company готовит большой обзор «Влияние COVID-19 на российскую экономику». Работа еще не завершена, но в СМИ публикуются ключевые цифры. Прогноз содержит два сценария — по базовому — российская экономика по итогам года будет иметь падение 3,8%. При «жестком» сценарии — падение ВВП по итогам 2020 года составит 10,2% [7].

Экономисты из Института Гайдара считают, что в зависимости от сценария внешних условий падение ВВП в текущем году может составить 7–12%. В таких условиях дефицит бюджета расширенного правительства может превысить 11% ВВП. Реальные доходы населения снизятся более чем на 6%. Поддержать население власти думают новой ипотечной программой, по которой до 1 ноября 2020 года кредит на новое жилье можно будет взять по ставке в 6,5%, которая добавит банковскому сектору почти 1 трлн руб. Еще одной «поддержкой населения» могут стать антикризисные меры для крупного бизнеса [8].

Ученые предлагают два возможных варианта развития событий с коронавирусом: в первом – постепенное снятие ограничений во втором квартале текущего года, во втором – пандемию не получится притормозить к лету. В случае реализации первого сценария с частичным снятием ограниче-

ний рост ВВП страны по итогам года может упасть на 7–8%. Однако если ограничения продлятся дольше – экономика РФ вполне может сократиться на 12%. Инвестиции в основной капитал могут провалиться на 9–16% в зависимости от сценария. Реализация первого сценария грозит повышением уровня безработицы в стране до 8%, второго – до 12%. Происходящее в экономике неминуемо скажется и на доходах населения. Частичная отмена ограничений приведет к их обвалу на 3,5–4,5% по итогам года. Но если карантин продлится дольше, доходы россиян просядут уже на 6,5% [8].

В зависимости от сценария дефицит федерального бюджета в 2020 году составит от 3,7 трлн до 6,7 трлн руб. (от 3,8 до 7,2% ВВП), а дефицит бюджета расширенного правительства – уже от 6,5 до 11,4% ВВП. Экономисты полагают, что для покрытия дефицита властям придется прибегнуть к госзаимствованиям в размере 2–2,7 трлн руб. Однако проблема заключается в том, что в тяжелой финансовой ситуации оказываются субфедеральные бюджеты, поскольку незначительное число регионов имеют собственные резервные фонды. Дефицит бюджета расширенного правительства значительно превосходит дефицит федерального бюджета, и дополнительные заимствования на региональном и муниципальном уровнях в 2020 году могут составить от 2,8 трлн до 3,9 трлн руб. В наихудшем случае объем долговых заимствований оценивается в 6,6 трлн руб., что представляется нереальным без повышения стоимости заимствования.

При этом основная задача властей – минимизировать негативное воздействие пандемии на жизнь людей и снизить социально-экономические потери. «Мы приняли целый ряд решений по поддержке российских семей, занятости и доходов граждан, по содействию индивидуальным предпринимателям, малому и среднему бизнесу, системообразующим компаниям», – подчеркнул в своем выступлении президент Российской Федерации Владимир Путин [9].

Список литературы

1. Гетманчук А.В. Экономико-математические методы и модели. Учебное пособие для бакалавров/ Гетманчук А.В., Ермилов М.М. - М.: Дашков и К, 2015. - 186 с.
2. Колемаев В.А. Математическая экономика – Учебник, 2002. Изд.: «ЮНИТИ-ДАНА». - 399 с.
3. Исследование операций в экономике: учеб. пособие для вузов /Н. Ш. Кремер [и др.]; под ред. Н. Ш. Кремера; Фин. ун-т при Правительстве РФ (Москва). - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД Юрайт, 2013.
4. Экономико-математические методы: учебник / А. А. Белолипецкий, В. А. Горелик. - М.: ИЦ "Академия", 2010. - 368 с.
5. <https://tass.ru/ekonomika/8677977>
6. <https://www.economy.gov.ru/material/file/ac6e8a2c77de9564b4b82c269b67213f/20429>
7. <https://www.hse.ru/ba/economics/courses/292661601.html>
8. https://yandex.ru/turbo/h/ng.ru/economics/2020-04-23/4_7852_collapse.html
9. <file:///C:/Users/ritat/Downloads/dinamicheskaya-model-mirovoy-ekonomiki.pdf>
10. Никулин А.Н. Финансовая математика ценных бумаг – Учебное пособие, 2011. Изд.: «Ульяновский государственный технический университет (Ульяновск)»

КУЛЕШОВА МАРГАРИТА ИГОРЕВНА, студентка

Ульяновский государственный технический университет, г.Ульяновск, Россия

ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ БАНКА

В 2019 году российская финансовая система развивалась и укреплялась благодаря позитивным тенденциям на внешнем и внутреннем рынках. В целом возросли покупки рискованных активов, произошло снижение доходности облигаций, сужение кредитных спредов и рост рынка акций. Сегодня банки занимают преобладающее положение в российском финансовом секторе, обладая более 80% всех совокупных активов. Активно создавались электронные платформы и экосистемы, предлагающие клиентам и традиционные финансовые продукты, и услуги, и нефинансовые сервисы: юридические услуги, телемедицину, заказ такси и ресторанов, билеты в кино [3].

Снижение процентных ставок к концу 2019 года до 6,25%, а в 1 квартале 2020 года Банк России уже опустил ставку до исторически низкого уровня в 5,5% годовых, привело к компрессии банковской процентной маржи банков и сокращению чистых процентных доходов. Это стимулировало российские кредитные организации наращивать иные виды доходов. Основными источниками фондирования финансовых организаций остаются средства населения и средства юридических лиц. В 2019 году заметно вырос объем вложений населения в банковские облигации, а также получил активное развитие сегмент структурных облигаций [5].

В I квартале 2020 года мировая экономика столкнулась со значительным шоком, связанным с пандемией коронавирусной инфекции. Принятые уже во многих странах меры для ограничения распространения коронавируса значительно снизили экономическую активность, особенно в сфере услуг. Закрытие предприятий из-за жестких карантинных мер привело к снижению экономической активности [3]. Согласно данным Банка России, за 1-й квартал 2020 года активы банков выросли на 8,8% и составили 96,6 трлн. рублей. Объем кредитов физлицам вырос на 3,7% и составил 18,3 трлн. рублей. Доля просроченных кредитов физлицам составила на конец рассматриваемого периода 4,5%.

Объем кредитов предприятиям вырос на рекордные 7,8% и составил 35,2 трлн. рублей. Пик выдач пришелся на последнюю неделю марта, что связано с необходимостью компенсировать выпадающие из-за введения карантина денежные потоки компаний. Для сравнения – за весь 2019 год портфель кредитов предприятиям возрос на 5,8%. Доля просроченных кредитов предприятиям составила на конец рассматриваемого периода 6,8% [4].

Объем вкладов населения возрос за 1-й квартал 2020 года на 2% до 23,3 трлн. рублей, остатки на текущих счетах физлиц возросли на 6% до 8,1

трлн. рублей. Заметная часть роста обусловлена капитализацией начисленных банками процентов по вкладам. Совокупный объем депозитов и средств организаций на счетах за 1-й квартал 2020 года возрос на 11,3% до 31,3 трлн. рублей [4].

Прибыль банковского сектора за 1-й квартал 2020 года составила 528 млрд. рублей. Более детально ситуацию в крупнейших банках страны можно узнать из приведенных ниже таблиц. Эти данные приведены без учета влияния валютной переоценки [4].

Таблица 1 - Банки с максимальным размером кредитного портфеля предприятиям

№ п/п	Наименование банка	Размер кредитного портфеля на 1 апреля 2020 г., млн. рублей	Размер кредитного портфеля на 1 января 2020 г., млн. рублей	Изменение, млн. рублей	Изменение, %
1	Сбербанк России	13 387 021	12 227 910	1 159 111	9
2	ВТБ	7 150 370	6 967 866	182 504	3
3	Газпромбанк	4 234 491	3 849 720	384 771	10
4	Россельхозбанк	1 981 807	1 881 861	99 946	5
5	Московский кредитный банк	1 844 468	1 785 107	59 360	3
6	Альфа-банк	1 830 003	1 626 538	203 465	13
7	Банк «ФК Открытие»	1 001 733	989 821	11 912	1
8	Национальный банк «Траст»	899 266	865 955	33 310	4
9	ЮниКредитбанк	639 069	553 361	85 707	15
10	Райффайзенбанк	545 223	484 405	60 817	13
11	Банк «Россия»	452 908	405 931	46 976	12
12	Новикомбанк	363 440	344 217	19 222	6
13	Всероссийский банк развития регионов	362 645	316 651	45 993	15
14	Росбанк	340 129	291 482	48 647	17
15	Банк «Санкт-Петербург»	333 421	301 606	31 814	11
16	Совкомбанк	249 579	199 324	50 254	25
17	Банк «Пересвет»	230 838	225 137	5 700	3
18	Московский индустриальный банк	173 219	161 215	12 003	7
19	Ситибанк	142 127	110 927	31 199	28
20	РНКБ	131 457	116 250	15 207	13

Как видим, большинство крупных банков активно наращивали в I квартале 2020 года корпоративное кредитование. В абсолютном выражении значительно нарастили объем кредитного портфеля предприятиям Сбербанк, Газпромбанк и Альфа-банк. В относительном выражении значительно нарастили портфели Ситибанк, Совкомбанк, Росбанк, Райффайзенбанк

и ЮниКредитбанк [4]. Значительный приток средств предприятий наблюдался в большинстве банков-участников рейтинга. В абсолютном выражении рекорсменами стали Всероссийский банк развития регионов, ЮниКредитбанк, Райффайзенбанк, Росбанк и Национальный клиринговый центр. Отток средств предприятий произошел в ФК «Открытие», Сургутнефтегазбанке, банке «Уралсиб» и БМ-банке [4].

Многие участники рейтинга показали прирост портфеля вкладов физлиц. В абсолютном выражении максимальный приток наблюдался в Сбербанке, ВТБ и Газпромбанке. В относительном выражении хорошо нарастил объем вкладов Райффайзенбанк. Отток наблюдался в Почта банке, СМП банке, Московском индустриальном банке, Хоум Кредит банке, УБРР, банке «Русский стандарт» [4]. С 1 июня 2020 года банки начали выдачу льготных кредитов под 2% годовых в рамках новой госпрограммы. Ее цель – помочь компаниям пережить трудные времена, сохранив докризисный штат сотрудников. Соглашения на участие в программе заключены с 20 банками Российской Федерации. Финансирование возможно на срок до 30 июня 2021 года. На программу льготного кредитования из федерального бюджета выделено 248 млрд рублей. Не исключено, что в случае высокого спроса размер финансирования программы будет увеличен [7].

Быстрое наращивание банками объемов розничного кредитования стало одним из важнейших трендов 2019 года. Кредитование корпоративных заемщиков в 1-м квартале 2020 года оживилось. Компании стремятся компенсировать падение выручки из-за введения карантинных мер. Ситуация с ликвидностью в банковском секторе ухудшилась в марте 2020 года, структурный профицит рублевой ликвидности по данным Банка России сократился на 1,5 трлн. рублей до 2,3 трлн. рублей. Это обусловлено в первую очередь ростом эмиссии наличных денег. Россияне запасались наличными на период карантина и возможной финансовой неопределенности.

Объем высоколиквидных валютных активов банковской системы страны составил \$53,5 млрд., чего достаточно для покрытия 37% валютных депозитов и средств предприятий и 18% всех обязательств в валюте. При этом у крупных банков остается еще достаточно активов для получения под их залог денежных средств в Банке России. Объем прибыли банковской системы России за 1-й квартал 2020 года у успешных банков был даже несколько больше, чем за соответствующий период прошлого года. Прибыльными были 254 банка из 434.

На 6 мая 2020 года реализации банками мер поддержки экономики подано 94 тыс. заявок на реструктуризацию кредитов от компаний малого и среднего бизнеса. Уровень одобрения их банками составил 77%. Реструктурированы кредиты малому и среднему бизнесу на 343 млрд. рублей. Среди поданных предприятиями МСБ заявок на новые кредиты одобрены 20%, 31% находятся на рассмотрении, по 45% дан отказ банками.

Граждане подали 1,4 млн. заявок на реструктуризацию. Банками рассмотрено 1,3 млн. заявок, удовлетворено 741 тыс. или 58% от поданных

заявок. Гражданами подано 210 тыс. заявок на предоставление кредитных каникул. Самый высокий процент их одобрения банками – по ипотечным кредитам, около 80%. Ниже всего процент одобрения заявок на реструктуризацию по автокредитам – всего 20%.

По информации от 11 системно значимых банков было реструктурировано 1,1 тыс. кредитов компаниям крупного бизнеса на общую сумму 502 млрд. рублей [5].

Предложение увеличить выпуск ОФЗ-н (облигации федерального займа, выпускаемые Министерством финансов Российской Федерации) в июне 2020 года вошло в план восстановления экономики России, подготовленный Минэкономразвития. Исполнителями названы Минфин, ФНС и ЦБ. Данные облигации являются купонными, то есть по ним предусмотрены процентные выплаты по купонам и называются «народными». Впервые их выпустили в апреле 2017 года. Главная особенность ОФЗ-н — обязательство Минфина выкупить бумаги у владельцев по их требованию, а также отсутствие вторичного рынка. Срок погашения составляет три года.

На сегодня в обращении находятся пять выпусков ОФЗ-н на сумму 66 млрд рублей. Популярны ОФЗ-н и в регионах, причем со временем доля пенсионеров среди их владельцев увеличивается. Средний чек покупки, по его словам, составляет 500 тыс. рублей: такую сумму инвестирует 40% клиентов банка. Впрочем, доходность инструмента в последнее время снизилась: в сентябре 2019 года она составляла 7,15%, а на 01.06.2020 она находится на уровне 4,97%.

Минфин пытается расширить программу привлечения средств по разным направлениям, чтобы финансировать кризисные расходы бюджета, например, только за 20 мая на трех аукционах Минфин продал ОФЗ на общую сумму 170 млрд рублей — это абсолютный рекорд дневного привлечения. «Народные» облигации будут пользоваться популярностью у инвесторов, которые заинтересованы в максимально надежном размещении средств. Ведь ставка по таким инструментам будет выше, чем по депозитам на аналогичный период.

В России традиционно высокую долю в накоплениях населения занимают банковские вклады, и сейчас их объем превышает 30 трлн рублей. Однако в условиях падения доходности вкладов растет популярность инструментов рынка ценных бумаг. Поэтому расширение выпуска ОФЗ-н соответствует не только потребности государства, но и спросу со стороны населения [6].

Прогноз развития банковского сектора на фоне пандемии COVID-19 в 2020 году: Ускорение инфляционных ожиданий вследствие ослабления курса рубля повлечет повышение ключевой ставки в текущем году до 7-7,5%; Снижение прибыли по итогам 2020 года составит не менее 20% в связи с замедлением кредитования, отрицательной переоценкой ценных бумаг; Рост всех сегментов кредитования в 2020 году замедлится, при этом наибольшее замедление покажут автокредитование и потребительское

кредитование; Перспектива стагнации чистых процентных доходов и снижения темпов прироста чистых комиссионных доходов подтолкнет банки к технологической трансформации бизнеса; Высокий уровень диджитализации станет основным конкурентным преимуществом, определяющим перспективы роста банковского бизнеса в новом десятилетии [8].

Список литературы

1. Перспективные корпоративные облигации. Олимова З.Г., Никулин А.Н. IV Всероссийская студенческая научно-практическая конференция "Актуальные проблемы финансов глазами молодежи" Ульяновск, 22 мая 2018г. Сборник научных трудов. 2018. Издательство: Ульяновский государственный технический университет (Ульяновск). С. 204-205.
2. Кредитный портфель коммерческого банка. Решетова Л.В., Никулин А.Н., Казакова И.Ю. Международная научно-практическая конференция «Вопросы образования и науки: теоретический и практический аспекты» Самара, 25 декабря 2015г. Сборник научных трудов. 2015. Издательство: Общество с ограниченной ответственностью "Офорт" (Самара). С. 259-262.
3. https://cbr.ru/Content/Document/File/107372/overview_2019.pdf. 2019 ГОД ОБЗОР РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА И ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ Аналитический материал Москва 2020
4. <https://zen.yandex.ru/media/id/5c34c677cffc6400aed02c4/rossiiskie-banki-finansovye-itoqi-1-kvartala-2020-goda-5ebbb9a97a93306c28f9c10b>
Российские банки: финансовые итоги 1 квартала 2020 года. 13 мая 2020
5. <https://cbr.ru>. Источник: данные Банка России и портала Banki.ru.
6. <https://iz.ru/1017280/ekaterina-vinogradova-dmitrii-grinkevich/maniat-obligacii-biudzheta-profinansirovut-za-schet-zaimov-u-rossii>. Манят облигации: бюджет профинансируют за счет займов у россиян. 01.06.2020
7. <https://rg.ru/2020/06/01/banki-nachali-vydavat-kredity-na-podderzhku-zaniatosti.html>
Все будет штатно. Российская газета - Федеральный выпуск № 117(8171)
8. https://raexpert.ru/researches/banks/bank_sector_forecast2020

КУРМЕЕВ АЗАТ ВАСЫЛОВИЧ

install13@mail.ru

Ульяновский государственный технический университет, г. Ульяновск, Россия

ОБОРОТНЫЕ СРЕДСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Оборотными средствами в экономике называют некоторую совокупность денег в организации, которые необходимы для создания и обеспечения кругооборота фондов обращения производственных оборотных фондов.

Вместе с основными фондами для функционирования организации небольшое значение имеет наличие в оптимальном количестве оборотных средств. Оборотные средства – это один из важнейших показателей финансового состояния предприятия. Без оборотных средств невозможно производить продукцию. Эффективное использование оборотных средств –

очень важный вопрос для любой организации. Эти средства являют собой некоторую совокупность денег, которые авансируются для создания фондов обращения и оборотных производственных фондов, которые обеспечивают непрерывный оборот денег. Исходя из вышеописанной сути оборотных средств мы понимаем, что главной целью оборотных средств является совершение оборота. Об этом сейчас и пойдет речь ниже. Мы попробуем простыми словами представить процесс оборота оборотных средств.

Непрерывность реализации продукции предприятия, а значит и производства обеспечивают оборотные средства. Оборотные производственные фонды вступают в производство в своей материально-вещественной форме, а затем целиком потребляются в процессе изготовления продукции, при этом перенося свою стоимость на создаваемый продукт. В свою очередь фонды обращения связаны именно с обслуживанием процесса обращения товаров. Но они являются ее носителями, а не участвуют в образовании стоимости. Дабы создать возможность регулярного возобновления процесса производства, который осуществляется путем непрерывного кругооборота средств на предприятии после окончания производственного этапа, изготовления готовой продукции и ее реализации стоимость оборотных средств возмещается в составе выручки от реализации.

В своем движении оборотные средства проходят последовательно три этапа: денежную, производительную и товарную.

На первом этапе кругооборота оборотных средств происходит их подготовка. Эта подготовка происходит в сфере обращения. Деньги превращаются в производственные запасы.

Непосредственный процесс производства происходит на стадии производительной. Стоимость продукции, создаваемой нами авансируется, уже не полностью, но в размере стоимости производственных запасов, используемой нами, затраты на зарплату тоже авансируются, в том числе связанные с ней расходы, кроме того авансируется перенесенная стоимость основных фондов. Этот этап кругооборота заканчивается выпуском готовой продукции, а затем и реализации.

На последнем этапе готовая продукция продолжает авансироваться в том же размере, что и на предыдущем этапе. Авансированные средства восстанавливаются за счет части выручки от реализации продукции только после превращения товарной стоимости продукции в денежную. Денежные накопления, которые используются в соответствии с планом их распределения составляют оставшуюся сумму. Определенная часть прибыли, предназначенная на расширение оборотных средств, присоединяется к ним и выполняет вместе с ними последующие этапы оборота.

Денежная форма, в которую обратились оборотные средства, одновременно является и начальной стадией оборота средств последней стадией их кругооборота. Описанные кругооборот протекает по схеме:

$D - T - \dots - П - \dots - T' - D'$, где

D – деньги, авансируемые хозяйствующим субъектом;

Т – средства производства; П – само производство; Т^г - готовая продукция;

Д^г - деньги, полученные от продажи продукции и включающие в себя реализованную прибыль.

Оборотные средства при их движении находятся на каждой стадии и во всех формах. Именно это обеспечивает непрерывную работу предприятия бесперебойное производство.

Состав оборотных средств представляет собой перечень элементов, которые и эти самые оборотные средства. Деление этих фондов на оборотные производственные фонды и фонды обращения определяется некоторыми особенностями их применения и распределения в сферах производства и реализации продукции.

Оборотные производственные фонды включают в себя:

1. средства труда со сроком службы не более одного года или стоимостью не более 100-кратного установленного минимального размера оплаты труда в месяц;
 2. предметы труда;
 3. расходы будущих периодов.
- незавершенное производство и полуфабрикаты собственного изготовления;

К фондам обращения относятся:

- денежные средства на счетах и в кассе;
- вложенные в запасы готовой продукции, средства предприятия, также товары отгруженные, но не оплаченные;
- дебиторская задолженность;
- средства в прочих счетах.

Длительность производственных циклов изготовления изделий, уровень развития техники, совершенство технологии и организации труда определяет величину оборотных средств, занятых в производстве. В свою очередь условия реализации продукции и уровень организации системы снабжения и сбыта продукции определяют сумму средств обращения.

Как бы банально это не звучало, но именно соблюдение организацией вышеперечисленных условий и грамотное соблюдение процесса оборота оборотных средств приведёт положительным результатам деятельности организации. Ведь чем быстрее происходит оборачиваемость средств, тем больше возможностей у организации вовлечь дополнительные средства в оборот. Замедление оборачиваемости в свою очередь показывает замедление производства и «застой» запасов, что приводит к отвлечению средств из оборота

Список литературы

1. РАЗВИТИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ЧЕРЕЗ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ СИСТЕМУ "УНИВЕРСИТЕТ-ПРЕДПРИЯТИЕ" Кузнецов А.С., Никулин А.Н. Сборник трудов по проблемам дополнительного профессионального образования. 2019. № 36. С. 21-30.

2. АНАЛИТИЧЕСКО-ИНФОРМАЦИОННАЯ ПЛАТФОРМА В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ - ОТ DEDUCTOR К LOGINOM Никулин А.Н., Никулин С.А. В сборнике: Электронное обучение в непрерывном образовании 2018 V Международная научно-практическая конференция. 2018. С. 670-676

МАЛЫХИНА КАРИНА АЛЕКСЕЕВНА, студент

(e-mail: karina.m_99@mail.ru)

ГОЛОЛОВА МАРИЯ АНДРЕЕВНА, студент

(e-mail: tdime-swsu@mail.ru)

РАСПОПИН ДАНИИЛ ИГОРЕВИЧ, студент

(e-mail: tdime-swsu@mail.ru)

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия

АНАЛИЗ ПРИЧИН СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОНФЛИКТОВ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ И МЕТОДЫ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

В данной статье раскрываются особенности появления социально-экономических конфликтов в таможенных органах и методы их преодоления. В работе дается основная характеристика причин конфликтов в таможенных органах и методы их преодоления.

Ключевые слова: причины конфликтов, методы их преодоления, управление в таможенной службе.

Служебная деятельность таможенников связана со значительным психологическим и эмоциональным стрессом, что создает хороший фон для конфликтных ситуаций. В коллективах таможенных органов, а также в других организациях возникают конфликты. Они могут происходить как между работниками, так и между участниками внешнеэкономической деятельности. Умение своевременно рассматривать возникающий конфликт, направлять его в конструктивное русло и успешно разрешать его - необходимая составляющая профессиональной компетенции субъектов управления в таможенных органах [4].

Конфликт в таможенных органах - это столкновение различных позиций, оценок, мнений и идей, которые сотрудники таможенных органов решают с помощью убеждения или действия на фоне проявления эмоций.

Выделяют 4 вида конфликтов:

Первый вид конфликта, это внутриличностный. Причины конфликтов возникают из-за интересов, ценностей и самооценок личности, противоречиями мотивов и сопровождаются эмоциональным напряжением и негативными переживаниями сложившейся ситуации.

Согласно Федеральному закону «О противодействии коррупции» № 273-ФЗ под конфликтом интересов в настоящем Федеральном законе понимается ситуация, при которой личная заинтересованность (прямая или косвенная) лица, замещающего должность, замещение которой предусмат-

ривает обязанность принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликта интересов, влияет или может повлиять на надлежащее, объективное и беспристрастное исполнение им должностных (служебных) обязанностей (осуществление полномочий) [1].

Второй вид конфликта, это межличностный конфликт. По мнению многих руководителей, причиной возникновения этого конфликта является несовпадение характеров. Ведь действительно, встречаются люди с различными характерами, взглядами, поведением и им сложно общаться друг с другом. Анализ показывает, что в основном конфликты возникают между руководителем и подчиненными, например, когда подчиненный убежден, что руководитель предъявляет к нему чрезмерные требования, а руководитель считает, что подчиненный не хочет в полную силу.

Третий вид, это конфликт между личностью и группой. На практике, между отдельной личностью и группой может возникнуть конфликт, если личность занимает позицию, которая различается с позиции группы.

Так как, в процессе функционирования группы вырабатываются групповые нормы, стандартные правила поведения, которых придерживаются ее участники. Например, конфликт может возникнуть из-за должностных обязанностей руководителя: между необходимостью обеспечивать соответствующую производительность и соблюдать правила и процедуры организации. Руководитель может быть вынужден предпринимать дисциплинарные меры, которые могут оказаться непопулярными в глазах подчиненных. Тогда группа может нанести ответный удар — изменить отношение к руководителю и, возможно, снизить производительность труда.

Поскольку в процессе функционирования группы вырабатываются групповые нормы, стандартные правила поведения, которых придерживаются ее участники. Например, конфликт может возникнуть из-за должностных обязанностей руководителя: между необходимостью обеспечения надлежащей работы и соблюдением правил и процедур организации. Менеджер может быть вынужден принять дисциплинарные меры, которые могут оказаться непопулярными в глазах подчиненных. Тогда группа может нанести ответный удар, изменить отношение к менеджеру и, возможно, снизить производительность труда.

Последний вид - межгрупповой конфликт. Часто функциональные группы внутри организации начинают конфликтовать друг с другом из-за разных целей. Объясняемой причиной является типология, основанная на распределении зон проявления конфликта. По этому критерию можно выявить экономические, политические, в том числе межэтнические, бытовые, культурные и социальные конфликты.

Стратегия предотвращения конфликтов включает в себя систему действий, набор этапов и методов для управления конкретным процессом конфликтующих отношений между публичными субъектами. Существуют различные этапы частичного и полного предотвращения конфликтов, раннего предупреждения и активного разрешения. Частичное предотвращение

становится возможным, если заблокирована одна из причин конфликта и ограничено его негативное влияние на интересы воюющих сторон. Стратегия полной профилактики предполагает нейтрализацию действия всего комплекса факторов, определяющих конфликт, что позволяет направить взаимодействие субъектов в направлении их взаимодействия во имя реализации тех же интересов. Упреждающее разрешение конфликтов, как и раннее предотвращение, означает не что иное, как осуществление координации позиций и интересов конфликтующих субъектов в пространстве их социального единства, согласование более важных вопросов общественной жизни.

Предотвращение социальных конфликтов возможно при наличии соответствующих ресурсов: экономической, политической, социальной, идеологической и правовой поддержки. Начавшееся противоречие не перерастет в конфликт, если активное вмешательство в процесс общественных отношений начинается с уровня выявления различий между субъектами по важным для них вопросам или, по крайней мере, с выявления элементов напряженности. На этапе развития непримиримости в отношениях, враждебного соперничества конфликт уже имеет место, и действия по его урегулированию приобретают другое качество - урегулирование или разрешение.

Поведение участников конфликта во многом определяет процесс его организации и результаты. Поэтому они являются основным объектом управления конфликтами, который осуществляется с помощью определенных методов. Методы управления конфликтами - это методы, которые позволяют вам контролировать его развитие и целенаправленно влиять на его последствия и решения. Есть структурные и личные методы.

К структурным методам относятся:

- объяснения требований к работе. Каждый работник должен четко представлять, что он должен делать в любой реальной ситуации;
 - управленческие и объединительные механизмы, опирающиеся на управленческую иерархию, упорядочивающую процесс управления, на принцип единоначалия, позволяющий руководителю предотвращать или разрешать конфликты между подчиненными, обязанными выполнять его указания;
 - установление организационных комплексных целей. Цель этого метода объединяет всех работников, все структурные подразделения. Она выступает мотивирующим фактором, ориентирующими людей на сотрудничество;
 - вознаграждения, которые должны стимулировать людей в достижение поставленных целей.
- Персональные методы предполагают:
- использование власти, санкций непосредственно в отношении участников конфликта;
 - изменение конфликтной мотивации сотрудников;

- убеждение;
- изменение состава участников конфликта путем перемещения сотрудников внутри организации;
- вхождение руководителя в качестве эксперта и поиск согласия или компромисса.

Таким образом, важно уметь не только разрешать конфликтные ситуации, но и предупреждать. Предотвращение конфликтов здесь имеет решающее значение. Поскольку конфликты в жизни организации таможенных органов неизбежны, необходимо научиться ими управлять. Разрешение конфликтных ситуаций в коллективе является одной из основных задач менеджеров. Не менее важной в их деятельности является работа по предотвращению и пресечению подобных ситуаций.

Список литературы

1. Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 г. (ред. от 24.04.2020) N 273-ФЗ [Электронный ресурс] // <https://www.consultant.ru>.
2. Макрусов В.В. Основы системного анализа: Учебник В.В.Макрусов. – СПб.: Троцкий мост, 2017 108-113 с.
3. Макрусов В.В. Таможенный менеджмент: Учебник: В.В.Макрусов, А.Е.Суглобов. М.: ИЦ Дашков и Ко, 2018 74-77 с.
4. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] // <http://www.customs.ru>.

МАНСУРОВА АНГЕЛИНА ОЛЕГОВНА, студентка бакалавриата

Научный руководитель –

ТИМОШЕНКО НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА доцент, к.э.н.

Россия, г. Краснодар, Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации

mansurovaangelina800@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ

В статье рассматриваются проблемы управления финансовой устойчивостью предприятия. Приводятся основные факторы, которые оказывает влияние на финансовую устойчивость, дается их краткая характеристика.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, проблемы, факторы, предприятие.

Важнейшей характеристикой финансовой деятельности предприятия является его финансовая устойчивость. Главной целью анализа финансовой устойчивости является своевременное выявление недостатков в деятельности организации и их устранение.

В современной экономике проблема управления финансовой устойчивостью предприятия является первоочередной. Финансовая стабильность предприятия позволяет ему получать выгодные кредиты, привлекать инве-

сторов и выбирать прибыльных поставщиков. Данные преимущества позволяют организации находиться в более выгодных условиях, чем конкурентам.

Как отмечает А.В. Султанова, в современных условиях влияние кризисных явлений, периодически возникающих в глобальном масштабе, резко возрастает: они «резко увеличивают неопределенность в развитии общей экономики» [1].

А. В. Грачев считает, что любой организации нужна такая платежеспособность, которая сохранится на длительный период, что и будет финансовой устойчивостью. Основным требованием к финансовой устойчивости можно считать рациональное использование собственных и заемных средств предприятия в равном соотношении [2].

Проблемы финансовой устойчивости могут возникнуть из-за негативного воздействия внешних и внутренних факторов [3, 4]. Перечислим наиболее распространенные классификации данных факторов.

К внешним факторам относятся:

- политические факторы. Они приводят к ухудшению инвестиционного климата и оттоку капитала. Примером данных факторов может служить политическая нестабильность, неожиданная национализация активов и т. д.

- правовые факторы могут негативно влиять на деятельность предприятий за счет изменений в налогообложении и лицензировании, недостаточного антимонопольного регулирования.

- рыночные факторы. К ним можно отнести характер спроса, конкурентную среду и отношения с поставщиками. Снижение спроса может привести к снижению продаж готовой продукции, созданию кредиторской задолженности, сокращению производства.

Основными внутренними факторами являются:

- производственные факторы. Они могут привести к высокой стоимости производства и проценту брака и-за использования устаревших технологий, эксплуатации изношенного оборудования, низкой квалификации персонала [5];

- управленческие факторы, к которым относятся консервативные методы управления предприятием; недостаточный объем информации о материальном и финансовом положении предприятия; использование средств предприятия на личные нужды [6];

- социокультурные факторы. Динамика реальных доходов населения и изменение платежеспособного спроса, состояние рынка труда оказывают наибольшее влияние на финансовую стабильность [7].

Политика также играет важную роль в работе предприятия [8]. Стабильность государства, изменения законодательства, государственное регулирование конкуренции оказывают воздействие на деятельность предприятия [9].

Любые внутренние и внешние кризисообразующие факторы нуждаются в постоянной систематизации и в определении основы их управления.

Доля убыточных организаций в Российской Федерации в 2019 году составила 26,5 %, что на 0,9 % меньше, чем в 2018 году. Доля прибыльных организаций в 2019 году в Российской Федерации составила 73,5 %.

Доля убыточных организаций в Российской Федерации в январе-феврале 2020 года увеличилась на 0,7 % по сравнению с тем же периодом 2019 года и составила 35,1 %. Доля прибыльных организаций за январь-февраль 2020 года в Российской Федерации составила 64,9 % [10].

Рассмотрим, как изменился финансовый результат предприятий в 2020 году по сравнению с 2019 годом. В таблице 1 указан сальдированный финансовый результат организаций за январь и январь-февраль 2019 и 2020 года.

Таблица 1 – Сальдированный финансовый результат организаций в Российской Федерации за 2019-2020 гг.

	2019 г.		2020 г.		Абсолютное изменение, млрд.руб.	Темп роста, %
	млрд руб.	в % к соответств. периоду предыдущего года	млрд руб.	в % к соответств. периоду предыдущего года		
Январь	1630,5	124,7	1238,7	76,0	-391,8	75,97
Январь-февраль	2623,7	143,4	1847,4	70,4	-776,3	70,41

Источник: Федеральная служба государственной статистики [10]

Для наглядности представленных в таблице данных, сальдированный финансовый результат организаций за январь и январь-февраль 2019 и 2020 годы представлен на рисунке 1 в процентном соотношении. Как мы можем видеть из этих данных, в 2019 году финансовый результат организаций превышает финансовый результат организаций 2020 года.

В январе 2020 г. сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций в РФ составил 1238,7 млрд руб. Прибыль организаций составила 1633,9 млрд руб., а убыток - 395,2 млрд руб. В январе 2019 г. сальдированный финансовый результат составлял 1630,5 млрд рублей.

Исходя из этих данных, мы видим, что в январе 2020 году по сравнению с 2019 годом прибыль за минусом убытка уменьшилась на 391,8 млрд рублей или на 24,03 %.



Рисунок 1 - Сальдированный финансовый результат организаций в Российской Федерации за январь и январь-февраль 2019 и 2020 гг.

В январе-феврале 2020 года сальдированный финансовый результат составил 1847,4 млрд руб. Прибыль организаций в РФ составила 2821,8 млрд руб, а убыток 974,4 млрд руб. По сравнению с тем же периодом 2019 года данный показатель уменьшился на 776,3 млрд руб., темп роста составил 70,41%. В январе-феврале 2019 года сальдированный финансовый результат составлял 2623,7 млрд.руб.

Таким образом, повысить и поддержать стабильный уровень финансовой устойчивости можно с помощью увеличения собственного капитала, в том числе за счет роста прибыли предприятия, сокращения дебиторской задолженности, увеличения ее оборачиваемости, улучшения использования запасов, сокращения их объема. Использование данных способов может повлиять на увеличение выручки предприятия и, соответственно, прибыли.

Список литературы

1. Султанова А.В. Инновационное развитие российских региональных экономических систем на современном этапе // Фундаментальные исследования. 2015. № 2–17. С. 3802–3806.
2. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2015. – 185 с.
3. Новые траектории развития финансового сектора России: Монография / Под ред. М.А. Эскиндарова, В.В. Масленникова. - М.: Когито-Центр, 2019. – 367 с.
4. Игонина Л.Л., Макаренко Ю.Г. Финансовый механизм венчурного инвестирования в российской экономике. – Краснодар: ООО "Просвещение-Юг", 2014. – 181 с.
5. Васильева Л.Ф., Тимошенко Н.В. Экономический анализ: учебное пособие. Краснодар. 2016. - С. 54.
6. Игонина Л.Л., Рошкетаяева У.Ю., Вихарев В.В. Финансовый анализ. – М.: Русайнс, 2016. – 230 с.

7. Игонина Л.Л., Ашхотов В.Ю., Тимошенко Н.В. и др. Инвестиционно-финансовый потенциал устойчивого социально-экономического развития Краснодарского края. Под ред. Игониной Л.Л. – М.: Русайнс. - 2017. – 264 с.

8. Экономико-правовые проблемы осуществления модернизации России. Коллективная монография / Под редакцией Р.М. Качалова, В.Н. Овчинникова, В.В. Сорокожердьева. Краснодар, 2013. – 367 с.

9. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Феномен рыночного хозяйства в контексте управленческих аспектов // Управленческие науки. - 2017. - Т. 7. - № 3. - С. 106-108.

10. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс: <http://www.gks.ru>. (дата обращения: 30.04.2020)].

МАСЛЕННИКОВА ВИКТОРИЯ ВИКТОРВНА, магистрант

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет

v_maslennikova97@mail.ru

ВЫЯВЛЕНИЕ КРЕАТИВНЫХ ФАКТОРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье представлены различные мнения авторов, которые затрагивают проблему развития человеческого капитала в условиях креативной экономики. В результате анализа факторов развития выявлен ряд мер, который будет способствовать увеличению человеческого потенциала на региональном уровне.

Ключевые слова: креативный человеческий капитал, факторы развития человеческого капитала, креативная экономика.

Человеческий капитал состоит из врожденных способностей и приобретенных знаний, навыков, мотивации и энергии, которыми наделены индивиды и которые могут использоваться в течение определенного времени в целях производства товаров и услуг. Образуясь в результате социально-экономических отношений, он непосредственно воздействуют на результативность национальной экономики.[1]

В то же время в условиях неопределенности все чаще возникает необходимость в креативном менеджменте организации включающем эффективное управление возможностями организации и использование ее потенциала для достижения поставленных в практической деятельности организации целей с использованием нестандартных (творческих) подходов.[2]

Главный фактор производства в современной экономике – интеллект, т.е. способность организовать мир вокруг себя, увидеть новую идею, создать для ее реализации новые рабочие места.

Создание человеческого капитала происходит в учебных заведениях, семье или трудовом коллективе. В то же время, формирование и развитие интеллекта зависит от того, как сохраняется, накапливается и используется человеческий капитал в национальной экономике.

В условиях современной России рациональному использованию человеческого капитала мешает ряд нерешенных проблем. К ним относятся демографическое старение населения, снижение продолжительности жизни, рост заболеваемости. Все это требует грамотной политики, направленной на социальное развитие и воспроизводство человеческого потенциала нации. [3] Поскольку развитие страны неравномерно, особое внимание следует уделить решению проблемы на региональном уровне.

- образование;
- здравоохранение;
- культура;

Однако развитие современного общества и информационных технологий предъявляет новые требования и к человеческим ресурсам. Необходимо, чтобы у человека была возможность не только адаптироваться к постоянно меняющимся технологическим и экономическим реалиям, но и стать полноценным членом нового общества.

Таким образом возникает необходимость формирования креативного человеческого капитала, что по мнению Попикова А.А. подразумевает:

1. Увеличение значимости творческого потенциала работника в деятельности, сопровождающейся высокой занятостью и экономической активностью на предприятии.

2. Снижение риска стать безработным за счет обладания навыками и развитыми креативными способностями.

3. Увеличение заработка сотрудника за счет проявления креативных способностей, а также широкий доступ к рабочим местам по роду его деятельности, наиболее привлекательным по должностным полномочиям и уровню заработной платы.

4. Высокая территориальная и профессиональная мобильность благодаря креативности работника в навыках и способностях. [1]

Исходя из вышеперечисленного уже традиционные факторы влияния приобретают новые аспекты развития

Таким образом, к системе высшего образования, являющейся одним из важнейших факторов воспроизводства и развития человеческого капитала, повышаются требования по содержанию и качеству образовательных услуг. Таким образом, перед региональными властями стоит задача повышения инвестиционной привлекательности системы образования; увеличение доли негосударственного сектора, создающего необходимые условия для конкурентного ее развития, а также развитие системы непрерывного образования.

Сфера культуры наряду с образованием формирует основу для развития человеческого капитала. Причина исключительной роли культуры в повышении профессиональных требований к кадрам, включая уровень интеллектуального и культурного развития, возможного только в культурной среде, позволяющей осознать цели и нравственные ориентиры развития общества.

Обеспечение доступности культурных благ опирается на широкую сеть государственных и муниципальных учреждений культуры, которая развивалась на протяжении последних десятилетий. Однако важным направлением развития культурной инфраструктуры региона, повышения качества услуг в малых городах и сельской местности должно стать создание центров культурного развития. Историческая память, способствующая взаимопониманию населения, оценка исторических фактов, ценностный аспект и непосредственно гражданская культура как собирательный показатель политико-правовых ценностей и развития уровня гражданственности будут способствовать не только поддержанию уровня нравственности населения, но и развитию интеграционных процессов между муниципальными образованияами. [4]

Следующим логичным этапом в развитии здравоохранения должно стать повышение ее доступности и технологичности, в том числе и с использованием возможностей телемедицины.

В то же время, на ряду с традиционными факторами, влияющими на развитие человеческого капитала, выделяют и другие, не менее важные:

- благоприятная экологическая обстановка;
- комфортная городская среда;
- повышение обеспеченности населения денежными доходами;
- удовлетворение потребностей населения в труде;
- обеспечение потребностей населения в услугах социальной сферы;
- увеличение доли присвоения благ от произведенных на территории субъекта Федерации продуктов.

Особое внимание хотелось бы обратить на формирование в регионе комфортной городской среды и благоприятной экологической обстановки, поскольку оно мотивирует не только выбирать этот регион для жизни, но и воспитывала таланты, которым будут составлять креативный капитал региона.

Следовательно, возможно выявить ряд мер, способствующих развитию человеческого потенциала на региональном уровне:

- поощрение работников системы здравоохранения за деятельность, в результате которой снижается заболеваемость детей и других слоев населения, происходит повышение продолжительности жизни постоянного населения региона;
- увеличение оплаты труда работников системы образования за поиск и воспитание талантов из числа детей и молодежи, за налаживание взаимосвязи между образованием и экономикой субъекта Федерации;
- создание совместно с представителями бизнеса управленческих структур, которые будут участвовать в организаторской работе по формированию и развитию отраслевых и территориальных кластеров;
- создание на территории субъекта Федерации новых товаров и услуг или традиционных товаров, обладающих высокими конкурентоспособными качествами. [5]

Таким образом, перед региональными властями стоит задача создания креативной экономики, особенность которой в развитии и совершенствовании системы специфических социально-экономических отношений между собственно экономикой и творческим подходом к ее развитию. В конечном итоге, это происходит становление и развитие нового креативного сектора постиндустриальной экономики, основой которого лежит интенсивное использование творческих и интеллектуальных ресурсов.

Список литературы

1. Попиков А.А. Креативный человеческий капитал как фактор развития инновационной экономики страны / Власть – 2016. – №3 – С. 36-40.
2. Варфоломеев А.Г. Креативный менеджмент в практической деятельности организации / Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки – 2015. – №2-1 – С. 153-159
3. Салихова И. С. Креативный капитал как системная созидательная ценность и фактор устойчивости экономики / Информационно-экономические аспекты стандартизации и технического регулирования – 2019. №1(47) – С. 15.
4. Варфоломеев А.Г. Роль гражданской культуры и исторической памяти в социально-экономическом взаимодействии приграничных территорий / Варфоломеев А.Г., Варфоломеева А.В. // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. № 1. – С. 223-228.
5. Арутюнова А.Е. Формирование, накопление и использование человеческого капитала как системного фактора развития интеллектуально емкой экономики России / Бизнес. Образование. Право. – 2019. – №4(49) – С. 98-102

МАТВЕЕВА ТАТЬЯНА МИХАЙЛОВНА, студентка

Научный руководитель –

ТИМОШЕНКО НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА, к.э.н., доцент

Россия, г. Краснодар, Финансовый университет при Правительстве

tanimtv@yandex.ru

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ РФ

В статье исследуются способы оценки инвестиционной привлекательности региона, а также представлена оценка инвестиционной привлекательности Краснодарского края, перспективные направления развития инвестиционной привлекательности региона.

Ключевые слова: регион, инвестиционная привлекательность, рейтинг, инвестиционный потенциал, инвестиционный риск.

Инвестиции являются необходимым фактором развития экономики страны. Одной из угроз в Стратегии экономической безопасности признан недостаточный объем инвестиций в реальный сектор экономики, что может быть обусловлено неблагоприятным инвестиционным климатом, избыточными административными барьерами, неэффективной защитой прав собственности, высокими издержками ведения бизнеса [1]. Как показано на рисунке 1, инвестиции в основной капитал в сопоставимых ценах имеют общую тенденцию снижения.

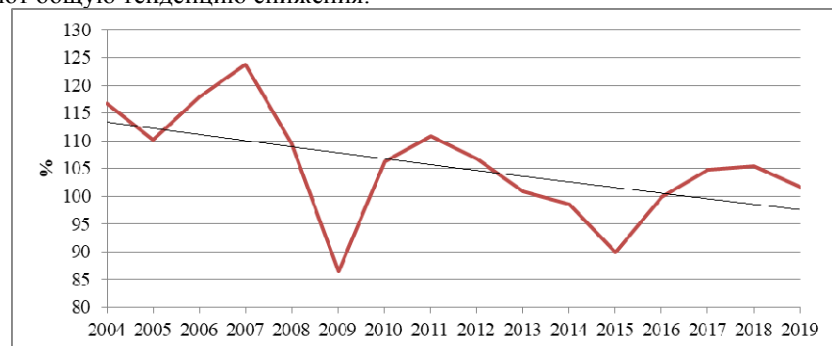


Рисунок 1 – Динамика инвестиций в основной капитал в сопоставимых ценах в процентах к предыдущему году [2]

В 2019 г. в сравнении с 2018 г. прирост инвестиций составил всего 1,7 %. В 2018 г. данный показатель составил 5,4 %. Наблюдается замедление роста инвестиций, что отражается на динамике ВВП, является причиной снижения эффективности производства и увеличения технологического отставания страны от других стран [3, 4].

Россия – страна с огромной территорией и в силу большого количества факторов экономика субъектов Российской Федерации не может развиваться равномерно [5]. Регионы страны имеют свои особенности, преимущества, недостатки, связанные открытостью региона для внешнеэкономических связей, развитостью инфраструктуры, природными, демографическими, экономическими, политическими, социальными и другими факторами.

Уровень развития региона характеризует показатель инвестиционной привлекательности. Проблема повышения инвестиционной привлекательности региона решается на уровне региона и Российской Федерации. Экономика страны определяется развитием регионов, и, следовательно, зависит от объемов средств, направленных на развитие региона [6].

Для управления инвестиционными процессами на уровне региона и Российской Федерации необходимо иметь максимально объективные данные об инвестиционной привлекательности регионов. Инвестиционная привлекательность в общем случае представляет собой комплексную оценку, определяемую отдельными группами показателей. Следовательно, можно определить, какие именно факторы оказывают негативное воздействие на интенсивность инвестиционных процессов в том или ином регионе. Но основная проблема заключается в объективности оценки инвестиционной привлекательности, ее соответствии реальному состоянию и развитию инвестиционных процессов.

В настоящее время разработано множество методик оценки инвестиционной привлекательности региона. Широко применяется рейтинговый подход и здесь важна адекватность и причинно-следственные связи между анализируемыми показателями при комплексной оценке и тенденциями инвестиционной активности в регионе. Инвесторы, в свою очередь, учитывают данные рейтинги при принятии решений об инвестировании в регионе [7].

Значительное влияние на инвестиционную привлекательность региона оказывают усилия органов власти субъекта Российской Федерации в направлении улучшения состояния инвестиционного климата в регионе. На основании оценки данной деятельности по четырем группам из 44 показателей (в 2019 г.) формируется Национальный Рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Рейтинговое агентство «РАЭК-Аналитика» дает оценку инвестиционной привлекательности также на основании рейтингового подхода, объединяя показатели официальной информации и статистики в два параметра: инвестиционный потенциал и инвестиционный риск. Сравним результаты этих рейтингов и оценим место Краснодарского края в таблице 1.

Таблица 1 – Результаты Национального рейтинга состояния инвестиционного климата [8]

Регион	2019 г.	2018 г.	Изменение
г. Москва	1	2	1
Республика Татарстан	2	3	1
Тюменская область	3	1	-2
Калужская область	4	13	9
г. Санкт-Петербург	5	4	-1
...			0
Краснодарский край	13	6	-7

Краснодарский край по результатам данного рейтинга находился в 2019 г. на 13 месте с интегральным рейтингом 270,9 баллов. На снижение рейтинга Краснодарского края в 2019 году в сравнении с 2018 г. на 7 % в наибольшей степени повлияло увеличение срока выдачи разрешений на строительство и пакета требуемых при этом документов. Также предприниматели отметили рост давления со стороны правоохранительных и надзорных органов и естественных монополий.

Намного лучше положение Краснодарского края по результатам рейтинга агентства «РАЭК-Аналитика» (рисунок 2). В этом рейтинге регион занимает 4 место с рангом инвестиционного риска 11 и потенциала 4. И здесь динамика региона к 2018 г. также отрицательна в отношении инвестиционного потенциала – доля Краснодарского края в общероссийском потенциале сократилась на 0,023 %. По уровню инвестиционного риска оценка Краснодарского края резко ухудшилась – со 2-го на 11 место. Общая оценка А1 означает максимальный потенциал, минимальный риск.

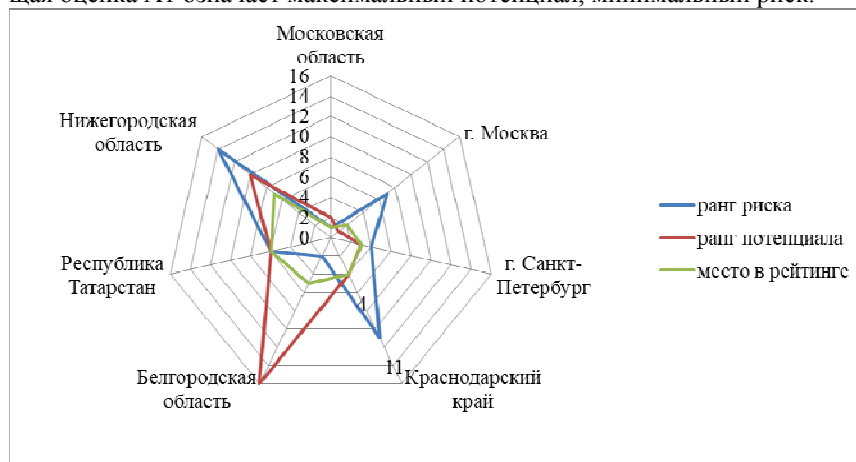


Рисунок 2 – Результаты оценки инвестиционной привлекательности регионов агентством «РАЭК-Аналитика» [8]

Если при этом сравнить показатель инвестиций в основной капитал в 2019 г. на 1 человека (тыс.руб./чел), то на первом месте будет Тюменская область (рисунок 3). Для сравнения в Краснодарском крае данный показатель составил всего 78 тыс. руб./чел.

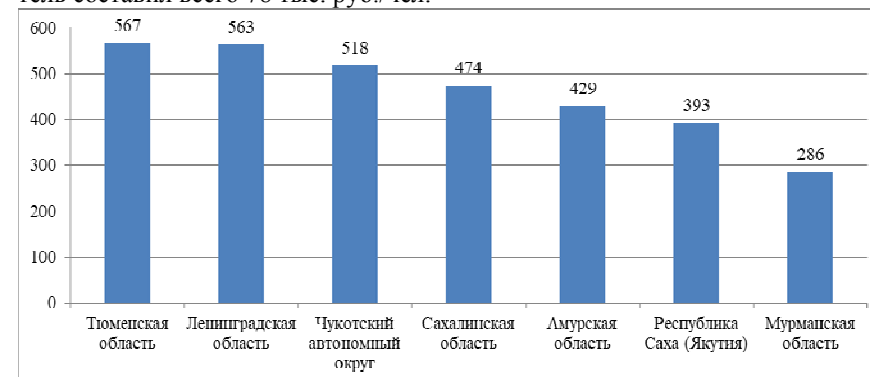


Рисунок 3 – Субъекты РФ с наибольшей суммой инвестиции в основной капитал на 1 человека (тыс. руб./чел) [9, 10]

Таким образом, для оценки инвестиционной привлекательности, несмотря на значимость усилий органов власти, необходимо учитывать и другие критерии.

По результатам рейтинга «РАЭК-Аналитика» при оценке инвестиционного потенциала слабая позиция Краснодарского края по природно-ресурсному (30 место) и инновационному (19-е место) потенциалу. По критерию риска в 2019 г. значительны управленческий риск, криминальный и социальный риски.

Таким образом, оценка инвестиционной привлекательности региона не является объективной, но ее результаты учитываются инвестором. Органам государственного управления Краснодарского края необходимо учесть положительную практику других регионов в снижении напряженности взаимодействия бизнеса с естественными монополиями, контрольно-надзорными и другими государственными органами, развивать инновационный потенциал региона.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 13.05.2017 N 208 "О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года" [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://base.garant.ru/71672608/>
2. Игонина Л.Л., Ашхотов В.Ю., Тимошенко Н.В. и др. Инвестиционно-финансовый потенциал устойчивого социально-экономического развития Краснодарского края. Под ред. Игонина Л.Л. – М.: Русайнс. - 2017. – 264 с.
3. Игонина Л.Л. Анализ внутреннего инвестиционного спроса в российской экономике: индикаторы, факторы, тенденции // Экономический анализ: теория и практика. - 2017. - Т. 16. - № 12 (471). - С. 2270-2289.

4. Роль кредитной системы России в формировании внутреннего инвестиционного спроса. Монография /Под ред. Абрамовой М.А. - М.: КноРус, 2019. – 214 с.

5. Сорокожердьев В.В., Константиныди Х.А., Соболев Э.В. Региональные аспекты реализации стратегии модернизации России в контексте современных рыночных реформ // Экономическая наука современной России. - 2016. - № 2 (73). - С. 137-140.

6. Игонина Л.Л. Современные тенденции развития региональных финансов // Финансы. - 2018. - № 11. - С. 20-27.

7. Региональные и муниципальные финансы: учебник и практикум / Игонина Л.Л., Берлин С.И., Болдырева Л.В., Мамонова И.В., Радченко М.В., Рошкетов С.А., Солонина С.В., Чулков А.С. / Под ред. редакцией Л.Л. Игоной. – М.: Юрайт, 2016. – 480 с.

8. Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах РФ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://asi.ru/investclimate/rating/>

9. Тимошенко Н.В. Государственное регулирование как основа прогрессивного развития региональной экономики. Теория и практика общественного развития. 2013. № 8. с. 345.

10. Оценка численности постоянного населения на 1 января 2020 года и в среднем за 2019 год [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.gks.ru/storage/mediabank/Popul2020.xls>

МЕЛИКЯН ГЕОРГИЙ ДАВИДОВИЧ, магистрант

БОЛДЫРЕВА ТАТЬЯНА ВЛАДИМИРОВНА, к.э.н., доцент

Россия, г. Саратов, Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
georgimelikian@yandex.ru, belka-econom@yandex

ПРОБЛЕМЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И МЕТОДЫ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Сбытовая деятельность как объект регулирования обладает сложной структурой, в содержание которой входит совокупность условий и факторов, призванных обеспечить экономическую эффективность при реализации продукции. В статье рассмотрены проблемы, оказывающие влияние на продвижение продукции на различные сегменты рынка.

Ключевые слова: издержки, конкурентная среда, сбытовая политика, продвижение, предприятие.

Развитие каналов распределения и различные подходы к методам сбыта продукции обуславливают выбор товарораспределительной торгово-посреднической сети с учетом совокупности элементов рыночной среды. Товародвижение представляет собой определенную систему, которая позволяет обеспечить продвижение продукции к местам непосредственной продажи в точно заданное время и с максимально высоким уровнем обслуживания покупателей. К тому же товародвижение является мощным инструментом сбытовой политики любого предприятия независимо от форм собственности [5].

При выборе каналов продвижения основным условием является их доступность для предприятия-изготовителя, а также посреднических структур [2]. В целях получения коммерческого эффекта при использовании различных каналов продвижения целесообразно тщательно проанализировать как экономические, так и организационные вопросы, касающиеся сбыта продукции. Также должен быть проведен сравнительный анализ характеристик финансовых затрат предприятия на возможные каналы сбыта [1]. К тому же следует обратить внимание, что на начальной стадии работы по продвижению продукции предприятия сбытовые издержки возрастают, но они не носят постоянного характера. Вместе с тем сравнительная оценка стоимости различных каналов реализации продукции должна быть увязана с перспективами роста объемов сбыта товаров из ассортиментного перечня на различных сегментах рынка.

Выбор каналов распределения является важным этапом работы по формированию сбытовой политики предприятия, однако поскольку маркетинг предполагает интерпретацию всей маркетинговой деятельности, систему продвижения продукции от предприятия-изготовителя к получателю необходимо соответствующим образом планировать и организовывать, а также поддерживать мероприятиями по формированию спроса и стимулированию сбыта, в частности, рекламной деятельностью и гибкой ценовой политикой [6].

К числу важнейших методов сбытовой политики можно отнести систему формирования спроса и потребностей потенциальных покупателей продукции путем установления личных контактов в местах непосредственной продажи, на деловых встречах, презентациях, симпозиумах, на выставках и ярмарках [7]; путем адресного распространения каталогов и проспектов; путем показа и демонстрации товаров и, прежде всего, машин и оборудования в действии с расчетом на интерес специалистов и управляющих фирмами; путем предоставления товаров во временное бесплатное пользование потенциальным потребителям; путем реализации товаров в кредит и с рассрочкой платежа и др.

Косвенным каналом продвижения продукции производственно-технического назначения до конечного потребителя являются торговые представительства, которые осуществляют реализацию продукции потребителей оптом и в розницу [3].

В рамках изучения перспектив дальнейшего освоения какого-либо сегмента рынка проводится маркетинговая работа по определению потенциальной емкости, в результате которой выявляются возможные направления продвижения продукции. Например, на рынке автозапчастей в настоящее время практически плохо функционирует инфраструктура рынка, отсутствуют территориальные и региональные склады, недостаточно фирменных представительств [4]. Розничный спрос удовлетворяется в равной степени поставками специализированных предприятий и частных «производителей». При этом малые предприятия нередко используют марки и торговые

знаки крупных фирм, имитируя изделия их производства. Это позволяет сбывать большой объем низкосортной продукции.

Проведенный анализ рынка запчастей направлен на определение реальной емкости рынка запасных частей, и изначально предусматривает некоторые допущения. В первую очередь, специфика рынка автозапчастей позволяет автовладельцам заменять некоторые оригинальные детали подручными материалами, поэтому такой показатель, как норма сменности, определенный автозаводами для центров технического сервиса, был принят по самым минимальным из ряда своих значений.

Выпускаемые автозаводом модели автомобилей, как легковые, так и грузовые различаются комплектностью узлов и агрегатов, а следовательно и количеством используемых в них одних и тех же автозапчастей. В связи с этим потребовалось применить термин условного автомобиля данной марки, вбирающего в себя усредненные показатели по нормам сменности деталей и их комплектности в узлах.

Вся номенклатура автозапчастей, используемая на конкретном автомобиле, дает совокупные затраты на его ежегодное обслуживание. Усредненный показатель совокупных затрат по всем маркам автомобилей позволяет определить реальную потребность региона в запасных частях, в стоимостном выражении.

Региональная структура сбыта важна для сбытовой политики, проводимой предприятием. Освоенность регионов позволяет оценить потенциальные объемы сбыта потребителям, что может быть учтено в ценах на автомобильную продукцию. Для максимизации прибыли при сбыте в отдаленные слабо освоенные регионы цены могут быть подняты [8]. В целях стимулирования сбыта на территории хорошо освоенного региона может быть произведено снижение цены.

Низкий процент освоения рынка сбыта, как и существующая сбытовая политика предприятия являются следствием ориентации предприятия на работу с автомобильными заводами. В связи с этим основной объем производства и реализации продукции составляют поставки по долгосрочным договорам [9] то есть у предприятия имеется гарантированный рынок сбыта, согласованные в договорном порядке цены и объемы продаваемой продукции.

Еще одним следствием работы предприятий по долгосрочным договорам со смежниками является гарантированный рынок сбыта. Это позволяет предприятиям длительное время работать с прибылью, не расширяя рынков сбыта за счет освоения новых, а работая только на удовлетворение заказов смежников, при этом активно должны вестись разработки и освоение производства новой продукции (оригинальных деталей), производство опытных партий продукции по предварительным заказам.

На настоящий момент у многих предприятий практически отсутствует система продвижения продукции на свободный рынок, с применением дополнительных мероприятий маркетингового комплекса. За исключением

категории коммерческих предприятий осуществляющих дальнейшую розничную продажу автомобильных запчастей, и выступающих как независимые оптовики-посредники. Такая система работы неудобна для многих потребителей, так как влечет неэффективное использование транспорта и как следствие неоправданные транспортные расходы, а также увеличение сроков доставки грузов (особенно при использовании ж/д транспорта). Это оказывает негативное влияние на установление и поддержание контактов с потребителями, так как по вине неоперативности многие клиенты имеют дополнительные издержки из-за увеличения сроков оборота капитала в результате возрастания величины связанного капитала. Если раньше предприятие, работающее почти полностью на конвейеры автозаводов, не всегда было заинтересовано в расширении своих рынков сбыта, то сейчас в связи с наращиванием объемов производства и новой экономической ситуацией, проблема завоевания новых потребителей становится наиболее острой. Действуя в конкурентной среде, предприятие больше не может пренебрегать тем фактом, что из-за отсутствия эффективных каналов распределения большинство потребителей готово отказаться от сотрудничества с предприятием и в дальнейшем работать с заводами-конкурентами.

Список литературы

1. Болдырева Т.В., Кублин И.М., Ладыженский К.Б. Маркетинговое обеспечение и тарифная политика как механизм увеличения грузовых перевозок железнодорожным транспортом // Наука и техника транспорта. 2017. №1. С.63-69.
2. Болдырева Т.В., Ивер Н.Н., Шиндряева А.П. Технологии развития маркетинговой коммуникативной стратегии предприятия на основе зарубежного опыта // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019. №3(77). С.78-81.
3. Бурмистрова И.К., Кублин И.М., Сулян Г.С., Тинякова В.И. Проблемные аспекты моделирования риска при внедрении инноваций // Учет и статистика. 2018. №2(50). С.54-63.
4. Ветров А.С. Резервы совершенствования управления материальными потоками в складском хозяйстве машиностроительного предприятия Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Саратов, 1999.
5. Кузнецова Н.А., Прушак О.В., Санинский С.А., Еремеев М.А. Формирование конкурентной среды в аграрном секторе экономики // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2014. №12(72). С.16.
6. Кублин И.М., Михайлов Р.В., Санинский С.А. Проблемы и перспективы применения технологии блокчейн в продвижении продукции на рынок // Экономическая безопасность и качество. 2018. №1(30). С.31-36.
7. Кублин И.М., Тиндова М.Г., Тинякова В.И. Исследование производства мясной и молочной продукции в Саратовской области // АПК: Экономика, управление. 2018. №3. С.45-53.
8. Плеханов С.В., Болдырева Т.В. Расстановка приоритетов компании в стратегическом планировании, как средство достижения конкурентного преимущества в условиях рынка В сборнике: ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ СОВРЕМЕННОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ Материалы всероссийской научно-практической конференции. Под общей редакцией И.В.Кузнецовой. 2018. С.24-29.

9. Сурова Е.Ю., Жумабаева Д.П., Мартынович В.И. Приоритеты развития маркетинговых технологий при выводе инновационной продукции на рынок // Социальные науки. 2019. №1(24). С.58-66.

МИСИНЕВА МАРИНА ИВАНОВНА, магистрант

Научный руководитель:

ЧЕРКАШИН МИХАИЛ ДМИТРИЕВИЧ, к.ф.н., доцент

Россия, г. Курск, Курская академия государственной и муниципальной службы
cherkashin07@mail.ru

КОММУНИКАТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В СФЕРЕ ПУБЛИЧНОГО УПРАВЛЕНИЯ

В статье анализируются особенности применения механизмов реализации коммуникативного взаимодействия в сфере публичного управления. Делается вывод, что только при постоянном взаимодействии органов публичной власти с общественностью они могут качественно выполнять свои функции.

Ключевые слова: коммуникация, коммуникативное взаимодействие, власть, общество, публик рилейшнз, публичное управление.

В свете развития эффективного и действенного общественного управления в настоящее время все большее значение приобретает вопрос коммуникативного взаимодействия между властью и обществом. Коммуникативное взаимодействие между органами власти и общественностью не может быть реализовано в условиях тотального контроля за действиями и мыслями гражданина со стороны государства, что в значительной мере будет характеризовать процесс односторонней диктовки управленческих решений, которые определяются одной силой. Это подтверждает тот факт, что коммуникативное взаимодействие в высшей форме его проявления возможно только при условии развития гражданского общества, в противном случае оно будет углублять определенные конфликты между гражданином и государством, создав условия исключительно для интересубъектного дискурса между ними. «Законы, способствующие развитию в стране гражданского общества, должны соответствовать совокупности принципов взаимодействия общества и государства» [1, с. 36]. В рамках данного подхода возникает необходимость выработки единой системы ценностей, которая обеспечит компромисс и согласие между органами государственной власти и общественностью.

Следует вспомнить, что взаимоотношение власти и общественности волновали еще античных мыслителей, идеи которых затем получили свое развитие в трудах Н.Макиавелли, Ж.-Ж.Руссо, Т.Гоббса, Дж.Локка и других мыслителей [2]. Но там такое взаимоотношение определялось в значительной мере древнегреческой культурой и ее основным институтом – сис-

темой образования. «Древнегреческая система образования действительно производила человека своей культуры – человека способного поддерживать целостное бытие полисной системы ценностей» [3, с. 47].

Безусловно, без необходимого влияния на каждого гражданина государства деятельность института публик рилейшнз теряет всякий смысл. Дело в том, что связи с общественностью являются составным элементом средств массовой коммуникации, которая в свою очередь выступает частью политической коммуникации. Публик рилейшнз как составная часть процессов собственно политических и процессов общекommunikативных считается барометром настроений, надежд населения относительно действий органов государственного управления.

Введение новой парадигмы функционирования органов государственной власти и органов местного самоуправления требует переориентации форм и методов их деятельности на удовлетворение потребностей потребителей публичных услуг, переосмысление концепции управления.

В общем смысле, понятие «публичное управление» отражает интегральный системный механизм, подсистемами и элементами которого выступают политические программные ориентиры и приоритеты, нормативное регулирование, процедуры, финансируемые государством или органами местного самоуправления, централизованные и децентрализованные организационно управленческие структуры и их персонал, отвечающие за администрирование деятельности в определенной области общественных отношений на национальном, субнациональном и местном уровнях.

Через систему публичного управления формируется солидарность между обществом страны и государством как системой отношений, направленных на реализацию ценностей общества, достижения целей публичной политики, а также создание конкурентоспособного государства, определяющими характеристиками которого является верховенство права и развитая правовая культура, сбалансированная представительская демократия, сильное самоуправление, дисциплинированный и мобильный государственный менеджмент.

Процесс формирования публичного управления, соответствующий вызовам современности, является сложной задачей, которая стоит перед всем обществом и требует определения методологии как системы знаний о методе, под которым обычно понимается совокупность практических или умственных приемов, шагов и инструкций, соблюдение которых обеспечивает достижение желаемых результатов, и выступает основой деятельности. Она объединяет компетентности, знания принципов, подходов, методов и инструментов деятельности.

В этом следует акцентировать внимание на понимании гражданского общества как институциональной структуры, которая отражает определенный тип коммуникативного взаимодействия между государством и гражданином. Такое взаимодействие возможна только при условии дискурсных

отношений субъектов государственного управления, то есть в условиях развития самого гражданского общества.

Сегодня нужно окончательно осознав реальное появление новой парадигмы коммуникативного взаимодействия, следовало бы отказаться от стереотипов управленческого мышления и начинать осваивать методологию того креативного уровня, когда ни общество (массовое сознание), ни власть (управляющее сознание) не боятся сближения своих интересов и понимают неотвратимость растущего вместе с масштабом коммуникаций общественного участия в делах государства и каждой из его подконтрольных сфер.

Пока же общество, по-прежнему признает за легитимной властью возможность искать (имитировать) социальный компромисс при наличии в стране перманентной социальной несправедливости, а власть в обмен соглашается давать гражданам долю общественного контроля, чтобы разделить с ними свою же ответственность за постоянное опоздание в информировании общественности о текущем состоянии дел в государстве.

Взаимодействие органов государственного управления с общественностью является необходимым условием их эффективной и прозрачной деятельности. Современная мировая практика показывает, что только при постоянном взаимодействии органов публичной власти с общественностью они могут качественно выполнять свои функции. На уровне региона коммуникативное взаимодействие органов власти и общественности создает условия для социально-экономического развития региона, повышения его конкурентоспособности. Поэтому «перспективными и актуальными являются дальнейшие исследования факторов обеспечения и механизмов формирования конкурентоспособности регионов за счет усиленного влияния не только экономических, но и общественных и социальных факторов» [4, с. 222].

Государственное управление как система общественных отношений существует в различных формах взаимодействия власти и общественности. Традиционным является установление обратной связи между обществом и властью через всеобщее избирательное право, которое реализуется благодаря парламентскому механизму. Однако на современном этапе общественного развития указанная форма взаимодействия, которая активно применялась начиная еще с XIX в., уже не удовлетворяет требованиям общества как в мире в целом, так и в России, в частности.

Анализируя поступательный процесс развития взглядов на коммуникативный процесс в системе государственного управления, можно констатировать, что рассмотрение государственной коммуникации как одностороннего процесса воздействия коммуникатора на аудиторию с помощью различных средств изменилось акцентированием внимания на обратную связь, анализ которой дает политической системе устойчивость существования и эффективность развития. Коммуникация стала пониматься как важнейшая функция любой системы. И в итоге, исследователи пришли к

выводу, что любая социальная система (и политическая в том числе) является продуктом человеческого взаимодействия, основанная на достижении взаимопонимания и согласия, что становится возможным, прежде всего, в результате коммуникативного взаимодействия.

Для того, чтобы государственное управление осуществлялось эффективно, важно понимать концептуальные основы становления и дальнейшего развития информационного общества. С первых упоминаний о постиндустриальном обществе зарубежные исследователи в контексте новых условий функционирования и развития мирового порядка отводили системе «власть – народ» особое значение, подчеркивая внедрении отличных моделей их взаимодействия. «В настоящее время продуцирование и использование технологий является индикатором формирования нового типа общества [5, с. 37]. С развитием новых информационно-коммуникативных технологий происходят динамические изменения во всех сферах жизни человечества, в том числе и в государственном управлении. Считается, что для построения модели государственного управления важна концепция систем с информационной обратной связью. Этот подход демонстрирует динамику преобразования информации на решения, которые, в свою очередь, становятся действиями. Необходимо уделять больше внимания их взаимосвязям, а не отдельным частям как таковым. В этом смысле коммуникация, вероятно, рассматривается как средство, с помощью которого в единое целое соединяются организационная деятельность, модифицируется поведение, осуществляются изменения, информация приобретает эффективность, реализуются поставленные цели.

Подводя итоги можно констатировать, что коммуникативная деятельность рассматривается и как составляющая повседневной деятельности, и как внешне направлена работа, требующая своих правил и также определенным образом оцениваться. При этом необходимо учитывать, что коммуникативная деятельность направлена на взаимодействие, построенную определенным образом. Следовательно, не только сами отношения порождают необходимость коммуникативной деятельности, но и направлена коммуникативная деятельность может порождать формирование и развитие тех или иных отношений.

Список литературы

1. Гражданское общество в региональном измерении: монография / Л.В. Килимова, О.О. Нишнанидзе, О.А. Ветрова, М.Д. Черкашин. Курск: Юго-Зап. Гос. Ун-т, 2016. 119 с.
2. Громова Т.Н. Государственная коммуникация: теоретическая модель и региональная практика: сб. научн. трудов «Теория коммуникации & прикладная коммуникация» // Вестник Российской коммуникативной ассоциации. Вып. 1 / под общ. ред. И.Н. Розиной. Ростов н/Д : ИУБиП, 2002. С. 43-52.
3. Леонтьева В.Н., Черкашин М.Д. Образование и наука в культуротворческом процессе // Ученые записки Российского государственного социального университета, 2011. № 4. С. 45-50.

4. Спицына А.О., Черкашин М.Д. Конкурентоспособность региона: теоретический аспект // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы. 2015. № 4 (7). С. 221-223.

5. Каменский Е.Г., Боев Е.И., Черкашин М.Д. На пути к инновационному обществу: постиндустриальность и цивилизационные вызовы современности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Философия. Социология. Право. 2011. № 14 (109). С. 37-43.

НИКАНОВА АЛЕКСАНДРА ВИКТОРОВНА, студент

Россия, г. Ульяновск УЛГТУ
nikanova96@mail.ru

БЮДЖЕТНАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Актуальность выбранной темы продиктована особенной политикой поведения властей Беларуси в условиях возникшей пандемии. заключается она в том, что власти не стали вводить карантин в стране, но информируют население о необходимости соблюдения мер безопасности. Означает ли это, что экономическое положение Республики Беларусь не позволяет объявить в стране режим ЧС с последующими денежными выплатами населению и введением налоговых каникул для малого и среднего бизнеса? С этим вопросом мы постараемся разобраться, детально рассмотрим структуру бюджетной системы Республики Беларусь.

Ключевые слова: реформирование, бюджет, финансовый год, налоги.

Финансовая система Белорусской республики существует почти сто лет, и все это время реализовывалась последовательная бюджетно-налоговая политика, основной целью которой, как это общепринято, является повышение прозрачности и эффективности системы управления государственными финансами.

Так, в 2015 году была принята Стратегия реформирования системы управления государственными финансами Республики Беларусь. Повышение информированности белорусского общества о деятельности госорганов и организаций, а также открытости бюджета, что позволит общественности более объективно судить о качестве планирования и исполнения бюджета является одной из основных задач, определенных Стратегией.

В общем виде бюджет – это финансовый документ, содержащий подробный план накопления и использования финансовых ресурсов государства или региона за некоторый период времени.

Согласно Бюджетному кодексу Беларуси бюджет является планом формирования и использования денежных средств для обеспечения реализации задач и функций государства в рамках финансового года. Финансовый год в Республике Беларусь такой же как и календарный и длится он с 1 января по 31 декабря.

Бюджетная система Республики Беларусь состоит из двух самостоятельных частей: республиканский бюджет и местные бюджеты. Для каждого конкретного гражданина и для экономической жизни страны в целом республиканский бюджет имеет особую значимость. В этой связи он утверждается в форме закона, а местные бюджеты – решениями местных Советов депутатов. В совокупности республиканский и местные бюджеты образуют Консолидированный бюджет.

Существенный объем консолидированного бюджета сосредоточен в регионах. Обусловлено это тем, что основную нагрузку финансирования социально значимых услуг государства, оказываемых населению несут на себе именно местные бюджеты. В этот перечень входят такие услуги, как обеспечение функционирования организаций здравоохранения, образования, соцзащиты, культуры и физкультуры, а также удешевления услуг ЖКХ и пассажирского транспорта.

Доходы и расходы консолидированного бюджета распределяются между республиканским и местными бюджетами.

Более половины доходов консолидированного бюджета Республики Беларусь приходится на доходы республиканского бюджета. Однако после передачи из республиканского бюджета в бюджеты регионов межбюджетных трансфертов соотношение по доходам изменяется в пользу местных бюджетов.

Основным источником дохода консолидированного бюджета являются налоги. Республики Беларусь не отстаёт от мировых тенденций и поэтому в настоящее время налоговая система состоит из общепринятых в мировой практике налогов. На сегодняшний день по обычной деятельности уплачивается только 5 видов платежей: НДС (основная ставка - 20 %), налог на прибыль (ставка - 18 %), налог на недвижимость (1-2,5 %), земельный налог (в зависимости от вида земель и местонахождения), отчисления в Фонд социальной защиты населения (для организаций – 34 %, для граждан – 1 %). Остальные платежи уплачиваются единоразово или при наступлении определенных обстоятельств (госпошлина, оффшорный, гербовый и консульский сборы и др.), или при наличии объектов налогообложения (таможенные пошлины, акцизы, экологический налог, налог за добычу природных ресурсов).

Таким образом, бюджетную систему Республики Беларусь можно назвать сбалансированной. Никаких видимых причин не вводить режим ЧС, с точки зрения бюджета страны, мы не обнаружили. Учитывая, что бюджет Беларуси ежегодно растёт, а дефицита не наблюдалось последние 3 года. В условиях профицита бюджета Министерство финансов имело возможность пополнять резервный фонд для обеспечения экономической стабильности и безопасности граждан страны и бизнеса в целом.

Список литературы

1. Заяц Н. Е., Фисенко М. К. Теория финансов – Мн.: Выш. шк., 2019.-368с.

2. Корбут Н.П. Реализация бюджетной политики государства в переходный период // Белорусский экономический журнал, 1999 № 4.

3. Шитов, В. Н. Деньги. Кредит. Банки. / Учебное пособие. – Ульяновск: УЛГТУ, 2015. – 273 с.

ПАРШИКОВА ТАТЬЯНА СЕРГЕЕВНА, студент
(e-mail: tanya_simka99@mail.ru)

ГОЛОЛОВА МАРИЯ АНДРЕЕВНА, студент
(e-mail: tdime-swsu@mail.ru)

РАСПОПИН ДАНИИЛ ИГОРЕВИЧ, студент
Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
(e-mail: tdime-swsu@mail.ru)

ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В статье рассматриваются особенности проведения внешней торговой политики в целях осуществления экономической безопасности. В работе дается основная характеристика экономической безопасности, внешне-торговой политики и рассматривается влияние внешней торговой политики России на экономическую безопасность.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внешнеторговая политика, экспорт, импорт, таможенная служба.

Современное общество подвергается влиянию многочисленных рисков. На данном этапе развития мировой экономики, характеризуется процессами глобализации, влиянием научно-технического прогресса, торговыми войнами, проблемами энергоресурсов, нестабильной политической обстановкой – все это заставляет вопрос об обеспечения экономической безопасности стран становится одним из особенно востребованных.

Для России проблема экономической безопасности и ее обеспечение за последние годы стала как никогда значимой. Мировые экономические проблемы, в большей степени по сравнению с другими странами, сказываются на экономике России.

В настоящее время угрозу экономической безопасности России составляют как внутренние, так и внешние факторы. Открытость экономики, ее структурная перестройка и динамика приводят к уязвимости национальной экономической системы, возникновению разного угроз ее безопасности.

Понятия «экономическая безопасность России» являются важнейшими условиями жизнедеятельности социума страны. В нашей стране термин «экономическая безопасность России» впервые вошел в нормативные документы лишь в 1996 г. [4]

Экономическая безопасность – это такое состояние экономики страны, при котором обеспечивается подлинная защита национальных общенарод-

ных интересов от потенциальных угроз на мировом уровне и сохранение ее суверенитета, гарантируется создание условий для устойчивого и социально направленного развития, защита природных богатств и основных производственных ресурсов, укрепление конкурентоспособности в рамках международных отношений, поддержания политической стабильности и оборонной достаточности страны, даже при наиболее неблагоприятных условиях развития внутренних и внешних процессов. [2]

Внешнеторговая политика неразделимо связана с внутренней и внешней экономической политикой страны, и ориентирована на предоставления благоприятных условий для социально-экономического развития, увеличения конкурентоспособности отечественных производителей на мировом рынке, предоставление финансовой защищенности страны.

Внешнеторговая политика - это регулирование государством экспортных и импортных операций.

Воздействие внешней торговли на экономическое развитие является одним из особенно значимых вопросов, имеющих главное значение для осуществления результативной экономической политики во всех странах мира. Это связано со специальной ролью внешнеэкономического сектора в экономике стран: расширением возможностей внутреннего рынка за счет экспорта, обеспечением внутреннего производства за счет импорта необходимого сырья и оборудования. Вместе с тем, помимо положительного воздействия, внешняя торговля может также оказывать и отрицательное влияние на экономическое становление.

Для успешного осуществления определенной внешней торговой политики необходимо понимать, какое влияние оказывает внешняя торговля на экономическое развитие.

Экономическая безопасность государства имеет достаточно сложную внутреннюю структуру. Можно отметить три ее важных элемента:

- экономическую самостоятельность;
- стабильность и устойчивость государственной экономики;
- способность к саморазвитию и прогрессу. [1]

В целях обеспечения экономической безопасности России руководством страны предпринимаются все возможные меры для выхода государства на новые этапы осуществления внешнеэкономической деятельности. Это преимущественно важно в условиях санкций, введенных странами ЕС и США против России, и ответного эмбарго, что не могло не отразиться на состоянии внешнеторгового баланса.

В данный момент можно утверждать, что экономика России адаптировалась к санкциям, и ищет оптимальную структуру, менее зависимую от нефти и газа.

Воздействие санкций на экономику России оказали не только отрицательные последствия, но и стали стимулом развития для экономической системы и переход ее на кардинально новый уровень. По мнению ряда экономистов, санкции Евросоюза - это повод для налаживания дел в эко-

номике РФ, которая, в силу сильной ориентированности на экспорт нефти, развивалась, не столь динамично, как могла бы. Крупнейший потенциал, по суждению многих аналитиков, присутствует в сфере импортозамещения. Россия имеет достаточное количество ресурсов как в аспекте производственных мощностей и сырья, так и в плане научной составляющей, чтобы производить основную часть товаров, импортируемых из-за рубежа. [3]

Значимую роль в обеспечении экономической безопасности государства играет таможенная служба. Осуществляя фискальную функцию и участвуя в регулировании внешнеторгового оборота, таможенная служба постоянно пополняет государственный бюджет, и тем самым способствует решению экономических задач. Путем определенных протекционистских мер, таможенная служба оберегает национальную промышленность. В обеспечении экономической безопасности зоной ответственности таможенной службы является сфера внешнеэкономической деятельности государства. Целями таможенной политики Российской Федерации являются обеспечение наиболее эффективного использования инструментов таможенного контроля и регулирования товарообмена, участие в реализации торгово-политических задач по защите российского рынка, стимулированию развития национальной экономики, и содействие обеспечению экономической безопасности страны.

Таким образом, при условии образовании четкой стратегии внешнеэкономических связей Российской Федерации в долгосрочной перспективе есть большая вероятность повысить результативность внешнеэкономической деятельности страны, достичь устойчивости национальной экономики к внешним и внутренним вызовам и угрозам, укрепить общественно-политическую стабильность, динамично социально-экономическое развитие, повысить уровень качества жизни населения.

Список литературы

1. Федеральный закон "О безопасности" от 28.12.2010 N 390-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru/>.
2. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 "О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года" [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru/>.
3. Добринова, Т.В., Бароян А.А., Гололобова М.А. Основные направления взаимодействия с поставщиками в международной торговле [Электронный ресурс] / Т.В. Добринова, А.А. Бароян, М.А. Гололобова // Наука и бизнес: пути развития. – 2020. - № 1 (103). – С. 106-109.
4. Добринова, Т.В., Харланова, В.Н., Реутова, Ю.И. Состояние и тенденции развития внешнеэкономической деятельности предприятий аккумуляторной промышленности / Т.В. Добринова, В.Н. Харланова, Ю.И. Реутова // Журнал «Вестник Алтайской академии экономики и права». - 2019. - № 1-1. – С. 45-50.
5. Новикова Т.В., Голощапова Л.В. Оптимизация параметров размещения ресурсного потенциала сельскохозяйственных организаций агрохолдинга [Текст] / Т.В. Новикова, Л.В. Голощапова // Экономические науки. - 2009. - № 54. - С. 162-166.

ПЛАКСИНА ЕВГЕНИЯ ИГОРЕВНА, магистрант

Научный руководитель –

РОМАНЕНКО ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА, д.э.н., доцент

Россия, г. Омск, Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет
evgenyapl95@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД

В статье рассмотрено инновационное предпринимательство с точки зрения системного подхода. Выявлены основные барьеры, с которыми сталкивается инновационный бизнес как открытая система. Перечислены факторы прямого и косвенного воздействия внешней микро и макросреды соответственно. Определена роль государственной поддержки в процессе формирования благоприятной внешней бизнес-среды.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, государственное регулирование, системный подход, макросреда, микросреда, среда прямого воздействия, среда косвенного воздействия, функциональная область.

Эффективное сочетание экономических и административных методов политики государственного регулирования деятельности инновационного предпринимательства является необходимостью в условиях рыночной системы хозяйствования.

В настоящее время, развитие инновационного бизнеса затормаживается по причине следующих барьеров: слабый уровень государственной поддержки и финансирования в том числе; высокие кредитные проценты и существенное налоговое бремя; бюрократизм и взяточничество; не проработанность правовой базы, регулирующей предпринимательство в России; отсутствие четких перспектив в промышленной политике страны; незавершенность процесса формирования и многообразие форм хозяйствования [1]. В тоже время, для того, чтобы была создана комфортная предпринимательская среда для внедрения инноваций, государству, как системорегулирующему органу, необходимо предпринять ряд мер организационного, правового, социально-психологического и экономического характера, способствующих адаптации инновационных предприятий к нестабильности внешних факторов, для этого могут применяться как прямые, так и косвенные способы воздействия [2].

К прямым способам государственного воздействия могут быть отнесены методы прямого финансирования субъектов инновационного предпринимательства в виде:

1) субсидий; дотаций; компенсаций; выплат из фондов поддержки предпринимательства; лицензирование; сертификация; установление квот и пошлин;

2) передачи прав предпринимателям на производство продукции или оказании услуг, необходимых непосредственно государству [1].

Косвенные способы госрегулирования выражаются преимущественно в создании благоприятной внешней среды по средствам либерализации налогового и амортизационного режимов. Приоритетность тех или иных способов регулирования зависит от государственной стратегии по отношению к данному сектору экономики.

Перспективы развития инновационного предпринимательства и проблемы, с которыми сталкиваются инноваторы, целесообразно изучать с точки зрения системного подхода. Исходя из сути системного подхода инновационный бизнес представляется как сложный механизм, находящийся в зависимости не только от изменений внутренних процессов, но и от внешней среды, с которой он взаимодействует [3].

Важнейшей особенностью сложных систем является способность самоорганизовываться и изменяться для того, чтобы наибольшим образом соответствовать целям хозяйствования. С этой точки зрения направленность государственных мер поддержки на формирование комфортной внешней бизнес-среды представляется основополагающим фактором развития инновационного предпринимательства.

Система обеспечения поддержки инновационного предпринимательства состоит из взаимосвязанных подсистем – управляющей и управляемой. Управляющая система (государственные органы власти и управления) обеспечивает процесс целенаправленного воздействия на объект управления – сектор инновационного предпринимательства [3].

При этом важное значение имеет принцип обратной связи, который обеспечивает через соответствующие каналы системы поступление в управляющую подсистему информации о достижении запланированных целей. Выявленные отклонения регулируют поведение управляющей системы в соответствии с заданными целями.

В первую очередь, в создании благоприятной внешней среды как управляемого фактора не может быть включен комплекс мероприятий, носящий исключительно административный или директивный характер, целью должно стать формирование таких условий, которые будут стимулировать появление новых инновационных предпринимательских структур. Воздействие должно оказываться не только на саму внешнюю среду, но и на объекты, которые изменяют ее, в процессе контактирования [2].

К внешней среде инновационного предпринимательства относится большое число элементов, так или иначе влияющих на деятельность всех инноваторов системы («общая среда»), а также исключительно на некоторые из ниш инновационного бизнеса либо на отдельных предпринимателей («локальная среда») [4].

А. Хоскинг выделяет семь элементов внешней среды: экономическая обстановка, политическая ситуация, правовая среда, социально-культурная среда, технологическая среда, институциональная, организационно-

техническая среда. И. Ансофф (как и многие другие экономисты) [5] в то же время склонен включать во внешнюю среду все факторы, под воздействием которых находится предпринимательская структура. Факторы внешней среды могут носить прямой и косвенный характер воздействия.

Факторы первой группы имеют прямое воздействие на деятельность субъектов предпринимательства и связаны в первую очередь с изменением налогового и правового регулирования отрасли; взаимоотношениями с партнерами и конкуренцией; уровнем распространения коррупции и рэкета.

Косвенные факторы внешней среды имеют опосредованный характер воздействия на субъект инновационного предпринимательства, однако также способствуют изменениям, сюда относится политика государства по данному направлению развития; события на международной арене; мировая рыночная конъюнктура; социокультурное развитие; научно-технический прогресс; стабильность экономики страны; стихийные бедствия и пр. [3].

Таким образом, неопределенность в условиях которой действуют бизнесмены обусловлена многомерностью внешней среды, элементы которой могут как способствовать развитию предпринимательства, так и тормозить его. Прямые и косвенные факторы внешней среды, которые также включают элементы социального, политического, научно-технического, природно-климатического, организационного и экономического воздействия, вступая в контакт с открытой системой инновационного предприятия, видоизменяют его внутреннюю среду.

Для сохранения устойчивости бизнес-структуры и достижения стабильно высокого уровня конкурентоспособности предприниматель-инноватор должен на постоянной основе изучать динамику внешней среды. По периодичности воздействия факторы внешней среды также могут быть отнесены к макросреде либо непосредственно к ближайшему окружению или микросреде, которая также носит название внутренней среды предприятия [4].

Макросреда формирует общие для всех предпринимательских структур угрозы и возможности, обозначая границы допустимого и недопустимого. В силу неконтролируемости факторов внешней среды, предприниматели вынуждены приспосабливаться к существующим ограничениям.

Микросреда в свою очередь может рассматриваться как совокупность функциональных областей, характеризующихся особыми объектами деятельности, технологией, отношениями.

Первая функциональная область выражается в бизнес-процессах снабжения, производства и сбыта. Вторая функциональная область отражает стадии процесса управления: планирование; организация; координация; мотивация; контроль; руководство. Третья функциональная область объединяет компоненты субъекта инновационного предпринимательства: кадры, социальные отношения, инновации, финансы, правовые отношения [3].

Основополагающая роль в формировании постбюрократической системы управления принадлежит корректировке и совершенствованию непосредственного действия государственного аппарата, отказа от сложившихся бюрократических отношений в пользу отлаженных гибких административных, способствующих удовлетворению потребностей инновационного предпринимательства и быстро адаптирующихся к изменениям внешнего окружения. В перестройке сложившейся системы не обойтись без положительного зарубежного опыта в управлении рыночными механизмами, методами государственного регулирования [6].

Список литературы

1. Романенко, Е.В. Механизмы инновационного развития малого бизнеса / Е.В. Романенко // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2009. – № 1(11). – С. 74–77.
2. Миллер, М.А.; Романенко, Е.В. Особенности институционально-эволюционного взаимодействия государства и малого предпринимательства / М.А. Миллер, Е.В. Романенко // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2014. – № 2(36). – С. 123–129.
3. Иванов, С.А. Системное управление факторами внешней среды как основа устойчивого развития малого предпринимательства / С.А. Иванов. – СПб. : Изд-во СПбГУ-ЭФ, 2010. – 215 с.
4. Романенко, Е.В. Развитие малого предпринимательства в условиях инновационной экономики: диссертационное исследование на соискание ученой степени доктора экономических наук / Е.В. Романенко // СПбГУ. СПб, 2018. – Режим доступа : <https://unecon.ru/sites/default/files/dissromanenkoev.pdf>, свободный – Загл. с экрана (дата обращения : 18.06.2020).
5. Жариков, В.В. Управление инновационными процессами : учебное пособие / В.В. Жариков, И.А. Жариков, В.Г. Однолько, А.И. Евсейчев. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2015. – 180 с.
6. Бирюков, В.В., Романенко, Е.В. Контекстуальный подход к исследованию предпринимательства / В.В. Бирюков, Е.В. Романенко // Asian Journal of Scientific and Educational Research, «Seoul National University Press». – 2016. January-June. – № 1 (19). – Vol. IX. – P. 136–142.

ПЛАТОНОВА МАРГАРИТА БОРИСОВНА, магистрант
Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия
margoplatonova@yandex.ru

АПРОБАЦИЯ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА

Предметом исследования являются организационно-методические аспекты и практика применения анализа оборотных активов торгового предприятия. Цель - обобщение, дополнение и апробация методики ретроспективного анализа оборотного капитала торгового предприятия с точки зрения процессного и системного подходов и определение направлений повышения эффективности использования оборотного капитала

Ключевые слова: апробация, анализ, оборотный капитал, денежные средства, управление, эффективность.

В современных условиях бизнеса все больше появляется потребность в увеличении эффективности и рациональности управления финансами предприятий, в том числе относительно управления оборотным капиталом. [1, с.539-540].

С.Б. Барнгольц определяет оборотный капитал, как средства, авансированные для формирования запасов оборотных фондов и фондов обращения, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, необходимых для поддержания непрерывности кругооборота» [2, с.53].

Оборотный капитал, действующий как элемент труда, является важным фактором финансово-хозяйственной деятельности предприятия любой отраслевой принадлежности.

Анализ эффективности использования оборотного капитала является одним из важнейших разделов анализа хозяйственной деятельности предприятия, определяющих представление информации о имущественном и финансовом положении предприятия.

Анализ и оценка эффективности использования оборотного капитала предприятия, по мнению большинства экономистов, включает в себя:

- 1) определение оснащенности предприятия оборотным капиталом;
- 2) расчет основных показателей, характеризующих эффективность использования оборотного капитала;
- 3) анализ эффективности использования отдельных элементов, входящих в состав оборотного капитала.

Основным источником данных для анализа оснащения предприятия оборотным капиталом является бухгалтерский баланс и другие формы отчетности, которые детализируют содержание отдельных его статей и позволяют изучать факторы, влияющие на значения конкретных показателей оборотного капитала. [6, с.112].

На первом этапе анализа наблюдается динамика общего объема оборотного капитала, используемого предприятием, темпы изменения их среднего объема по сравнению с темпами изменения объема и реализации про-

дукции и среднего объема всего. В активах учитывается динамика доли оборотного капитала в совокупных активах предприятия [3, с. 39].

На втором этапе анализа, динамика состава оборотного капитала предприятия рассматривается в разрезе их основных видов: запасов сырья, материалов и полуфабрикатов; запасы готовой продукции; задолженность на счетах; остатки денежных средств; рассчитаны и изучены темпы изменения суммы каждого вида оборотного капитала по сравнению с темпами изменения объемов производства и реализации; Рассмотрена динамика удельного веса основных видов оборотного капитала в их общей сумме. Анализ состава оборотного капитала предприятия по отдельным его видам позволяет оценить уровень их ликвидности.

На третьем этапе анализа оборачиваемость отдельных видов оборотного капитала и их общая сумма изучается с использованием показателей - коэффициента оборачиваемости и периода оборота оборотного капитала; устанавливается общая продолжительность и структура операционного, производственного и финансового циклов предприятия; исследованы основные факторы, определяющие продолжительность этих циклов.

На четвертом этапе анализа определяется рентабельность оборотного капитала, исследуются факторы, их определяющие.

На пятом этапе анализа рассматривается состав основных источников финансирования оборотного капитала, динамика их объема и доли в общей сумме финансовых активов, вложенных в эти активы; Определяет уровень финансового риска за счет структуры источников финансирования оборотного капитала.

Результаты анализа позволяют определить общий уровень эффективности управления оборотным капиталом на предприятии и выявить основные направления его улучшения в предстоящий период [4, с.235].

Эффективность использования оборотных активов на предприятиях важна, поскольку она оказывает значительное влияние на общую эффективность портфеля средств, привлеченных предприятиями.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой показателей. Важнейшим критерием использования силы оборотного капитала является скорость оборота. Чем короче цикл вращения капитала, тем меньше денег находится на разных этапах оборота, тем эффективнее их использование, тем больше денег можно использовать для других целей предприятия, тем ниже себестоимость производства.

Проведем горизонтальный анализ динамики оборотных активов АО «ЖБИ» в таблице 1.

Полное фирменное наименование общества – Акционерное общество «ЖБИ». Сокращенное наименование общества – АО «ЖБИ». Место нахождения общества – Россия, 305007, Курская область, г. Курск, ул. Олышанского, 9.

Горизонтальный анализ оборотных средств АО «ЖБИ» за анализируемый период выявил, что произошло сокращение оборотных активов на

38265 тысяч рублей или на 36,6 %. Этот процесс был обусловлен в основном сокращением дебиторской задолженности на 134317 тысяч рублей или 48,1 % и сокращением суммы запасов на 5823 тысяч рублей или 18 % по сравнению с прошлым годом.

Таблица 1 - Горизонтальный анализ оборотного капитала АО «ЖБИ» за 2016- 2018 гг. тыс. руб.

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год.	Абсолютное отклонение	Темпы роста, %
Запасы	32510	36512	26687	-5823	82
НДС	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	71454	50868	37137	-34317	51,9
Денежные средства и финансовые вложения	108	534	2094	1986	1938
Оборотный капитал	104585	91062	66320	-38265	63,4

Представим более наглядно динамику оборотных активов на рисунке 1.

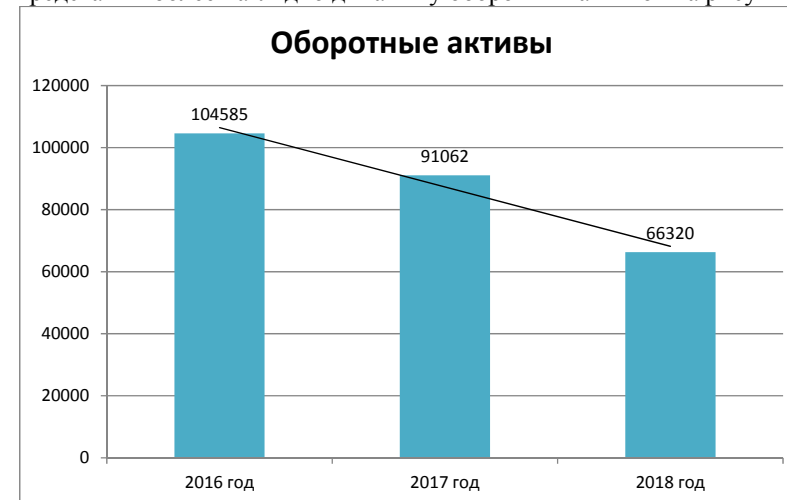


Рисунок 1 - Динамика оборотных активов АО «ЖБИ»

Таким образом, мы видим постепенное снижение суммы оборотных средств АО «ЖБИ» за анализируемый период.

В таблице 2 проведем вертикальный анализ оборотных активов АО «ЖБИ» за 2016-2018 гг.

Таким образом, мы видим, что за анализируемый период в структуре оборотных активов предприятия произошли незначительные изменения. Так, доля запасов в общем объеме оборотных активов возросла на 9,2%,

дебиторская задолженность, наоборот, сократилась на 12,3%, денежные средства и финансовые вложения возросли на 3,1%.

Таблица 2 - Вертикальный анализ оборотных активов АО «ЖБИ» за 2016-2018 гг. тыс. руб.

Показатели	2016 год		2017 год		2018 год		Изменение в структуре, %
	тыс. руб.		тыс. руб.		тыс. руб.		
Запасы	32510	31	36512	40	26687	40,2	9,2
НДС	-	-	-	-	-	-	-
Дебиторская задолженность	71454	68,3	50868	55,9	37137	56	-12,3
Денежные средства и финансовые вложения	108	0,1	534	0,6	2094	3,2	3,1
Оборотный капитал	104585	100	91062	100	66320	-	-

На рисунке 2 представим структуру оборотных активов АО «ЖБИ» за 2018 год.

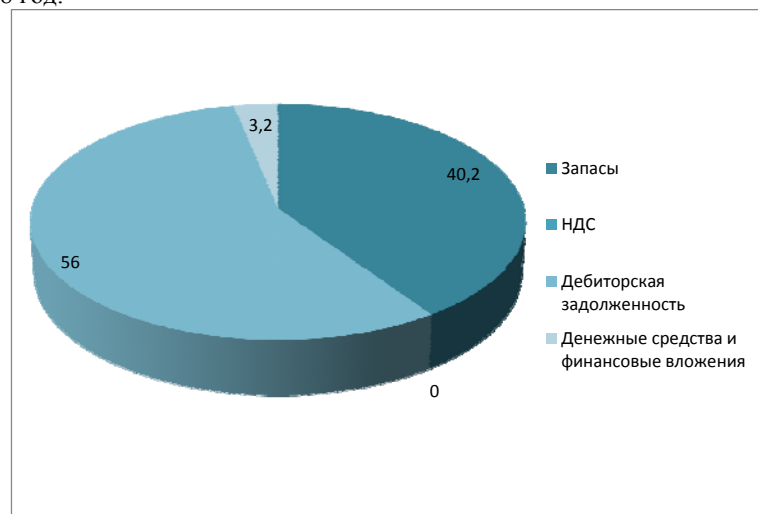


Рисунок 5 - Структура оборотных активов АО «ЖБИ» за 2018 год

Таким образом, из рисунка 2 мы видим, что основную долю оборотных активов АО «ЖБИ» за 2018 год составляет дебиторская задолженность - 56%, следующей по величине являются запасы - 40,2%, наименьшую долю занимают денежные средства и финансовые вложения - 3,2%, НДС не наблюдался.

Для характеристики эффективности использования оборотного капитала используются показатели оборачиваемости или деловой активности. Фак-

тор оборота важен для оценки финансового положения предприятия, поскольку скорость, с которой переводится оборотный капитал, и скорость, с которой он преобразуется в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность предприятия. Кроме того, увеличение оборота оборотного капитала отражает увеличение экономического потенциала предприятий, в отличие от тех же условий. В таблице 3 представлен расчет показателей оборачиваемости.

Таблица 3 - Динамика показателей оборачиваемости АО «ЖБИ» за 2016-2018 гг., количество оборотов

Показатели	2016 год	2017 год	2018 год	Абсолютное отклонение
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (Кооа)	0,7	0,78	0,59	-0,11
Коэффициент оборачиваемости запасов (Коз)	0,85	0,87	0,81	-0,04
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности (Код)	12,6	17,6	18	5,4
Коэффициент оборачиваемости денежных средств (Коде)	3,9	2,9	1,6	-2,3
Коэффициент закрепления оборотных средств (Кз)	1,4	1,3	1,7	0,3

Оборачиваемость оборотных активов в 2018 сократилась по сравнению с их оборачиваемостью в 2016-2017 годах и составила одну вторую оборота. Это обусловлено в основном из-за того, что выручка от продажи товаров, продукции, услуг сократилась за анализируемый период.

Снижение показателя оборачиваемости запасов с 0,85% до 0,81% указывает на относительное увеличение товарных запасов на складах предприятия. Чем ниже спускается показатель оборачиваемости запасов, тем больше средств связано с этой наименее ликвидной статьей оборотных средств, тем менее ликвидную структуру имеют оборотные средства предприятия и тем менее устойчиво финансовое положение предприятия.

В 2018 году оборачиваемость дебиторской задолженности по сравнению с базисным годом возросла на 5,4%, что указывает на уменьшение коммерческого кредитования АО «ЖБИ» своих покупателей.

Таким образом, на основе проведенного анализа динамики, структуры и эффективности использования оборотного капитала объекта исследования можно сделать вывод, что за анализируемый период произошло сокращение оборотных активов. Этот процесс был обусловлен в основном сокращением дебиторской задолженности и суммы запасов. основную долю оборотных активов АО «ЖБИ» за 2018 год составляет дебиторская задолженность - 56%, следующей по величине являются запасы - 40,2%, наименьшую долю занимают денежные средства и финансовые вложения - 3,2%, НДС не наблюдался. АО «ЖБИ». Сокращение оборачиваемости

оборотных активов говорит о понижении эффективности использования ресурсов и общей рентабельности производства, а также повышении неустойчивости финансового состояния предприятия.

Список литературы

1. Полянская Н. М. Анализ оборотных активов предприятия: организационно-методические основы и практика применения [Текст] // Н.М. Полянская / Экономический анализ: теория и практика, 2018, т. 17, вып. 3, стр. 539–561 <http://fin-izdat.ru/journal/analiz/>
2. Барнгольц С.Б. Экономический анализ на современном этапе развития: учебник [Текст] // С. Б. Барнгольц. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 512с.
3. Шекова, Е.Л. Особенности анализа активов предприятия [Текст] / /Е. Л. Шекова / Афинансовый анализ. - 2016. - №3. - С. 39
4. Хибинг, Р. Маркетинг: [перевод с английского] [Текст]: учебник / Роман Хибинг, Скотт Купер. – Москва: Эксмо, 2017. – 846 с.
6. Методика оценки эффективности контроллинга предприятий по производству кондитерских изделий / Bessonova E.A., Domhokova T.V.// Економічний часопис–XXI. 2016. Т. 157. № (3–4). С. 112–114.
7. Рейтинг экономической эффективности российских промышленных предприятий/ Bessonova E.A., Ovcharenko Yu.V.// International Review of Management and Marketing. 2016. Т.6. № 3. Р. 448–453.

ПОЦЕБНЕВА ИРИНА ВАЛЕРЬЕВНА, к.т.н., доцент

ИВАНОВА АННА ВАДИМОВНА, магистрант

ЮНДА ВИКТОРИЯ АЛЕКСАНДРОВНА, бакалавр

Россия, Воронеж, Воронежский государственный технический университет
irocebneva@vgsu.vrn.ru

ДЕНИСКИНА АНТОНИНА РОБЕРТОВНА, к.т.н., доцент

СИНГУР КОНСТАНТИН АНДРЕЕВИЧ, магистрант

Россия, Москва, Московский авиационный институт
(национальный исследовательский университет)
dar@mai.ru

ПОСТРОЕНИЕ КАРТЫ ПОТОКА СОЗДАНИЯ ЦЕННОСТИ

ПОЦЕБНЕВА И.В., ИВАНОВА А.В., магистрант

В статье рассмотрен способ повышения эффективности производства посредством применения методики картирования потока создания ценности являющийся частью системы бережливого производства, позволяющий определить узкие места производственного процесса, такие как скопление межоперационных запасов, потери времени в результате перепроизводства, а так же определить время цикла и такта с целью применения вытягивающей системы в замен выталкивающей системы производства.

Ключевые слова: бережливое производство, системы качества, повышение эффективности.

В настоящее время в связи непостоянством мировой экономики многие организации пытаются снизить свои издержки за счет внедрения современных систем менеджмента, среди которых важное место занимает система «Бережливое производство».

Функционирование системы бережливого производства основывается на эффективном применении совокупности специальных инструментов и методов. Наиболее полный состав инструментов бережливого производства включает в себя такие методы и подходы, как 5S, Кайдзен, систему обслуживания оборудования TPM, быструю переналадку оборудования SMED, систему JIT («Точно вовремя»), РОКА YOKA и Канбан.

При этом, любые попытки внедрения отдельных или нескольких инструментов (5S, TPM и SMED) не дают предполагаемых результатов из-за поспешного и необоснованного внедрения, поэтому не решаются основные производственные проблемы[1]:

- не удается сократить площади, занятые готовой продукцией, запасами материалов и комплектующих;
- сохраняются простои из-за ожидания доставки материалов и комплектующих к рабочим местам;
- остается актуальной проблема нехватки средств перемещения комплектующих и материалов;
- имеет место несвоевременное изготовление продукции.

Для того чтобы получить эффективный результат от внедрения инструментов бережливого производства, необходимо рассмотреть весь процесс создания продукции с точки зрения процессов, создающих ценность, и процессов, не создающих ценность (потерь)[2].

Потери – повторяющиеся действия, которые не добавляют ценности продукции и которые должны быть немедленно исключены. Например, простой в складировании или ожидании. Выявить все потери позволяет построение карты потока создания ценностей, которая представляет собой графическое изображение всего процесса производства продукции.

Составление карты потока ценностей начинается с последнего участка производства и проводится в обратном направлении до момента начала цикла производства и даже может включать в себя процесс разработки продукции и закупки материала для производства. На каждом участке фиксируется:

- время цикла операций, приносящих ценность;
- время цикла операций, не приносящих ценность (время контрольных операций, время переналадки оборудования, время ожидания материалов и комплектующих, время ожидания информации, время транспортировки изделий и т.д.);
- количество продукции в незавершенном производстве;
- количество запасов;
- количество операторов, выполняющих операцию.

Работа по составлению карты проводится непосредственно на тех участках, где осуществляется процесс.

Основные этапы построения КПСЦ:

1. Решение руководства предприятия о переходе к бережливому производству. Необходимо сформировать команду, которая будет координировать все работы. Следует составить план и предусмотреть ресурсы для выполнения работ.
2. Формирование пилотного проекта. Реализация бережливого производства требует существенных изменений в существующей на предприятии производственной системе, поэтому внедрение начинают с 1 – 3 процессов, с минимальным количеством «узких» мест производства.
3. Обучение персонала. Обучение должны пройти все участники проекта по внедрению бережливого производства. Цель обучения – понимание поставленных целей и средств их достижения.
4. Построение карты текущего состояния потока создания ценностей «как есть».
5. Определение характеристик процесса и выявление потерь.
6. Разработка мероприятий по снижению и устранению потерь.
7. Построение карты будущего состояния потока создания ценностей «как должно быть».

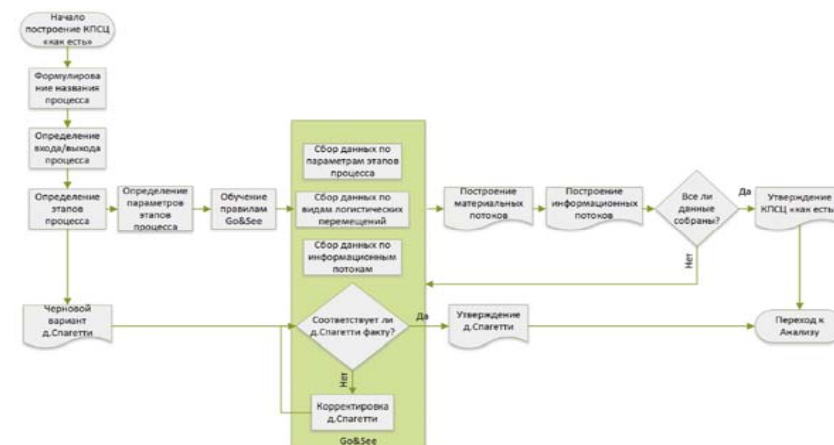


Рисунок 1 - Общий алгоритм построения КПСЦ текущего состояния

8. Привлечение необходимых ресурсов и реализация проекта.
 9. Организация системы сопровождения хода внедрения бережливого производства.
 10. Анализ результатов реализации проекта.
 11. Создание и внедрение планов непрерывного улучшения по системе «Кайдзен».
 12. Распространение опыта внедрения бережливого производства, полученного в пилотном проекте, на другие процессы предприятия[3].
- Общий алгоритм построения КПСЦ текущего состояния показан на блок-схеме (рис. 1).

Первым шагом по созданию КПСЦ текущего состояния является изображение запроса потребителя, который изображается пиктограммой в правой верхней части карты. Под ней также указывается список параметров, который предъявляет заказчик.

Вторым этапом является обозначение основных производственных процессов, которые на карте изображены в виде прямоугольника с соответствующей подписью этапа производства. При этом обозначение каждой операции приводит к громоздкости карты, а это в свою очередь усложняет понимание потока. Поэтому один прямоугольник включает в себя набор операций, в которых поток движется непрерывно. Когда операции прерываются, прерывается и прямоугольник, а значит и поток материальных ценностей останавливается.

Каждый такой этап производства соединяется стрелочками, которые показывают движение потока создания ценности. Ниже прямоугольников подписываются данные по каждому производственному процессу, а именно:

1. Время цикла операции – это интервал времени или периодичность, с которой процесс выдает готовый продукт.

2. Время создания ценности — это то время, за которое продукт видоизменяется и приобретает свойства, предъявленные к нему, например, заказчиком.

3. Количество работников, которые обслуживают данную операцию. Важно учитывать только тех работников, которые участвуют в преобразовании продукта и процессе добавления стоимости.

4. Время переналадки – это время, которое необходимо для перехода на производство с одного вида изделия на другое.

5. Процент дефекта – это процент, который характеризует отношение бездефектной продукции к продукции, требующей доработки.

Между процессами необходимо определить места скопления запасов, или склады. Эти точки очень важны, так как они указывают на место, в котором поток прерывается. Запасы обозначаются треугольником, под которым написано количество штук продукции, производимой на этом этапе производства, хранящейся на складе[4].

Следующим шагом будет являться обозначение в левом верхнем углу пиктограммы поставщика. Картинка широкой стрелки и грузовика обозначают поставку от поставщика, это же обозначение применительно и для отгрузки и доставки товара до потребителя. Внутри грузовика пишут частоту перевозок.

В центре принято располагать процесс управления производством. Именно из него исходят стрелки передачи информации, как поставщикам, так и на само производство. Обычно информационный поток изображается обычной стрелкой, соединяющий процесс или поставщика, или ответственных лиц за исполнение плана производства или поставок. Если стрелка ломаная, то это означает, что эта информация передаётся на электронном уровне. Помимо распоряжений, процесс управления производством собирает информацию от потребителей или в цехах, обрабатывает её и посылает каждому процессу конкретные инструкции о том, сколько и чего нужно произвести.

В самой нижней части карты, в соответствии с процессами строится линия времени. На этой линии показывается движение времени прохождения одной единицы продукции через все этапы производства.

После создания текущей карты создания потока ценности следует расчет эффективности потока – это ряд операций, отражающих долю времени, в которой формируется добавочная стоимость. Так как в КПСЦ рассматривается каждая операция, то и показатели применяются для каждого отдельно взятого этапа в общем потоке. Для того, чтобы понять долю времени создания ценности на протяжении всего потока как раз и используется показатель эффективности потока. Для расчёта выведена формула (1).

$$\text{Эффективность потока} = \frac{\sum \text{Время создания ценности}}{\text{Полное время производственного цикла}} \times 100\% \quad (1)$$

Полное время производственного цикла – это сумма времени цикла всех этапов процесса и времени переработки всех межоперационных запасов в рассматриваемом потоке. После расчета полного времени производственного цикла можно сделать выводы о том, что является сдерживающим фактором для скорости потока. Далее можно сформулировать показатель полного времени производственного цикла (формула 2):

$$T_{\text{ц}} = t_{\text{ед.изд.}} \times t_{\text{зап.}} \quad (2)$$

где:

- $T_{\text{ц}}$ – полное время производственного цикла, сек.;

- $t_{\text{ед.изд.}}$ – время прохождения для потока единичных изделий, сек.;

- $t_{\text{зап.}}$ – время переработки межоперационных запасов, сек.

Время переработки межоперационных запасов (формула 3) – это суммарное время нахождения изделия в НЗП-операции. Следует учитывать, что чем больше незавершённого производства, тем ниже скорость потока создания ценности и больше производственные издержки. Методология бережливого производства расценивает это как потери, связанные с ожиданием, транспортировкой, хранением, не выявленными дефектными изделиями и т.п. Именно время переработки межоперационных запасов и является показателем нестабильности процесса[5].

$$t_{\text{зап.}} = \sum Q_{\text{зап.}} \times t_{\text{след.оп.}} \quad (4)$$

где:

- $t_{\text{зап.}}$ – время переработки межоперационных запасов, сек.;

- $Q_{\text{зап.}}$ – количество запасов, шт.;

- $t_{\text{след.оп.}}$ – время цикла следующей операции, сек.

На основе выявленных «узких» мест в производстве составляется карта потока создания ценности при параметрах будущего состояния производственного процесса обработки детали. При построении карты будущего состояния следует учитывать, что необходимо как можно больше сократить выявленные потери в виде непроизводительных затрат времени, материальных ресурсов и пространства[6].

Данный инструмент методологии «бережливого производства» позволяет повысить результативность производственных процессов и увеличить прибыль предприятия за счет «вытягивания» производства.

Построение КПСЦ позволяет выявить потери, препятствующие созданию непрерывного потока производства. Таким образом, картирование потока создания ценности является эффективным инструментом для принятия управленческих решений по оптимизации и последовательному преобразованию производственных процессов предприятия.

Список литературы

1. Поцбенева И.В., Лепешкин В.И., Александров Д.О., Алаа Ш., "Анализ систем бережливого производства направленных на устранение потерь при работе с производственным оборудованием", наука молодых - будущее России Сборник научных статей 2-й Международной научной конференции перспективных разработок молодых ученых. В 5-ти томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2017. С. 139-143.

2. Поцбенева И.В., Пыльнев В.Г., Дорохин И.Н., "Этапы построения диаграммы принятия решений для гибких производственных систем", молодежь и XXI век - 2018 материалы VIII Международной молодежной научной конференции: в 5 томах. 2018. С. 143-146.

3. Смольянинов А.В., Поцбенева И.В., Сторожева А.С., "Управление качеством современного производства "КАЧЕСТВО ПРОДУКЦИИ: КОНТРОЛЬ, УПРАВЛЕНИЕ, ПОВЫШЕНИЕ, ПЛАНИРОВАНИЕ сборник научных трудов 3-й международной молодежной научно-практической конференции: в 2 томах. 2016. С. 264-266.

4. Лепешкин В.И., Поцбенева И.В., " Моделирование технологических процессов строительного производства", авиакосмические технологии (АКТ-2017) Тезисы XVIII Международной научно-технической конференции и школы молодых ученых, аспирантов и студентов. 2017. С. 135-137.

5. Artamonov IM, Deniskin Yu.I., Deniskina AR, "Ensuring the unity and consistency of information as a tool for quality management", Quality and life. 2017. No. 4 (16). P. 13-17.

6. Денискина А.Р., Токарев В.В., Поцбенева И.В., Латышова К.Н., Савельева О.В. "Алгоритм принятия решения о корректировке бизнес-процесса в системе менеджмента качества организации"; СОВРЕМЕННЫЕ НАУЧНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ: АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ, ДОСТИЖЕНИЯ И ИННОВАЦИИ сборник статей VIII Международной научно-практической конференции. 2019. С. 78-86.

ПЫХТИНА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА, магистрант

Научный руководитель:

ЧЕРКАШИН МИХАИЛ ДМИТРИЕВИЧ, к.ф.н., доцент

Россия, г. Курск, Курская академия государственной и муниципальной службы
cherkashin07@mail.ru

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭЛИТА В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Статья посвящена рассмотрению политической элиты в качестве субъекта происходящих в России трансформаций. Особое внимание уделено особенностям формирования политических элит, специфике их функционирования и позиционирования в системе общественных отношений. Приведенные данные исследования позволяют дополнить портрет современной политической власти, обозначить основные требования к процессу современного элитогенеза.

Ключевые слова: политическая элита, меритократия, институт образования, субъекты трансформации.

Современные трансформационные процессы, проходящие в мире, приводят к усилению позиций постиндустриального общества, в котором ведущее место принадлежит информации и знаниям. Эта новая цивилизация является настолько революционной, что бросает вызов всем нашим старым исходным установкам. «Старые способы мышления, старые формулы, догмы и идеологии, несмотря на то, что в прошлом они процветали или были весьма полезными, уже не соответствуют больше фактам» [1, с. 42]. Россия в конце XX века тоже включилась в процесс становления постин-

дустриального общества. Однако, инерционность кризисных процессов во всех областях российской действительности конца XX века, обусловивших противоречивость становления рыночных отношений, социальную напряженность и дезориентацию массового сознания, трудности в создании новой управленческой инфраструктуры, явились серьезными препятствиями на пути построения демократического общества и правового государства.

В этих условиях исследование проблемы движущих сил и субъектов трансформации социального бытия приобретает особую актуальность. В качестве одних из современных «локомотивов истории», «фиксаторов социального порядка» все чаще выступают политические элиты. Объясняется это во многом стратегически важными позициями, которые занимает правящий класс в общественной системе. При слабой структурированности общества, отсутствии сложившихся массовых социальных слоев со своими осознанными интересами и устойчивой политической и идеологической ориентацией, именно действия элитных групп определяют направление общественного развития, способствуют формулировке конкретных потребностей развития государства, его национальных приоритетов.

По мнению Э. Тоффлера, элита – это «своеобразный интегратор общества» [2], с ним солидарен и К. Манхейм, утверждая, что одна из основных функций элиты – это «интеграция волевых импульсов в области политики» [3, с. 313]. Для элиты важно консолидировать различные интересы и волеизъявления в единую результирующую волю и тем самым расширить свою социальную базу. В конечном счете, ее итоговые решения – это результат согласования и корректировки курсов, учет всего многообразия социальных позиций на общегосударственном уровне.

Власть элиты сильна и стабильна, если ее решения рациональны, их реализация эффективна и в обществе достигнут баланс социальных интересов. Вместе с тем властвующая элита относительно самостоятельна и в чем-то даже автономна по отношению к тем классам и социальным слоям, интересы которых она представляет. Это не простая иерархическая система, как может показаться на первый взгляд. Высокая социальная ответственность деятельности политических элит детерминирует комплекс требований, которым она обязательно должна соответствовать.

Многие авторы особо акцентируют внимание на личностных характеристиках и социальных индикаторах представителей власти, подчеркивая, что развитие общества, стабильность или нестабильность его существования напрямую зависят от качества и управленческих возможностей политических элит.

Так, по мнению А. Шлезингера «проблемой проблем является не само существование элиты, а ее характер» [4, с. 620]. Считая руководство государством творческим, динамическим процессом, он утверждает, что политик должен обладать особыми качествами: наблюдательностью, способностью к рациональному мышлению, богатством воображения, умением пра-

вильно оценить то, когда и в каком случае надо применять вышеперечисленные качества.

Таким образом, политическая элита, являясь субъектом происходящих в обществе изменений, их инициатором и координатором, несет определенную ответственность за свою профессиональную и управленческую пригодность. Происходящие в обществе трансформации формируют некий «социальный заказ» на тот или иной тип правящей элиты, на политического лидера, который смог бы «повести массы за собой».

Кроме того, на нынешнем этапе политической эволюции явственно обнаружилось, что различия между старой и новой элитами не столь велики, как ожидалось. И это вполне объяснимо. И та, и другая элиты состоят из людей, воспитанных в условиях советского режима, который порождал определенную ментальность и стереотипы поведения.

Оценивая систему советского элитообразования, Б.И. Кретов и Л.Н. Васильева отмечают, что «по существу это был процесс антиселекции» [5, с. 36], негативные социальные последствия которой усиливались ее всеобъемлющим характером, «полным устранением конкурентных механизмов в экономике и политике, а также идеологизацией, политизацией и непотизацией критериев отбора». Поэтому особое значение при формировании будущей демократической элиты имеет расширение системы каналов и принципов политического элитогенеза. Речь идет о формировании большей части политической элиты не путем назначений, а в результате всеобщих выборов и конкурсного отбора.

Возможность выбирать из достаточного количества подготовленных, квалифицированных представителей является важнейшим условием для нормального функционирования демократии, создания стабильной политической системы.

Новая элита должна стать элитой заслуг (меритократией), элитой ответственности, а не элитой привилегий. В той связи важное место принадлежит институту образования как фактору формирования элиты. Стоит вспомнить Древнюю Грецию, где впервые в истории европейской культуры система образования, формировала не «профессионала» («специалиста»), но подготовленную к гражданской ответственности личность с определенными, и что самое важное, востребуемыми социумом ценностными ориентациями [6, с. 46]. В настоящее время мировое сообщество трансформировало систему образования, заставив ее эффективно работать на общество интеллекта [7, с. 47].

Поэтому столь важно, чтобы «привилегии», необходимые для исполнения власти, были оформлены законодательно и доведены до сведения общественности, чтобы строго соблюдались такие правовые и моральные ограничения для представителей власти, о которых нельзя было бы сказать словами английского историка лорда Эктона: «Власть развращает. Абсолютная власть развращает абсолютно». Кроме этого, для поддержания социальной значимости и обеспечения эффективного управле-

ния, правящая элита должна разрабатывать и реализовывать объективно необходимые действия, устраняющие опасное нарастание социальных противоречий, должна уметь регулировать все аспекты общественной жизни. А это возможно только в том случае, если политическая элита будет функционировать как социально ориентированный институт.

Таким образом, успешная реализация политической элитой функции субъекта социальных трансформаций возможна в случае:

- наличия политического плюрализма, свободной конкуренции потенциальных элит;
- обеспечения определенного равновесия, компромисса, баланса различных социальных сил, то есть формирования консенсусного типажа политической элиты;
- максимальной открытости элит на всех уровнях, постоянное пополнение их профессионально подготовленными и функционально способными людьми;
- обновления менталитета политической элиты, осознание того, происходящие в обществе перемены требуют серьезного информационного сопровождения, а также учета мнения населения, институтов формирующегося гражданского общества;
- наличия постоянного демократического контроля за деятельностью властных структур со стороны общественности, средств массовой информации, партий и организаций;
- строгого соблюдения законности, демократических норм и процедур, необходимых и обязательных для нормального функционирования правового государства и гражданского общества.

Только движение по пути реализации данных требований может сформировать эффективную элиту для современной и будущей России, которая будет способна удерживать власть, реализовывать общественные интересы и, главное, добиваться стабильности, динамичного развития и процветания своего народа, общества и государства.

Список литературы

1. Каменский Е.Г., Боев Е.И., Черкашин М.Д. На пути к инновационному обществу: постиндустриальность и цивилизационные вызовы современности // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Философия. Социология. Право. 2011. № 14 (109). С. 37-43.
2. Тоффлер Э. Третья волна. М.: ООО «АСТ», 1999. 784 с.
3. Манхейм К. Человек и общество в эпоху преобразования // Манхейм К. Диагноз нашего времени. М.: Юрист, 1994. 700 с..
4. Шлезингер А.М. Циклы американской истории. М.: Прогресс, 1992. С. 620.
5. Кретов Б.И., Васильева Л.Н. Российская модернизация и элита. - М.: МИИТ, 2000. - 53 с.
6. Леонтьева В.Н., Черкашин М.Д. Образование и наука в культуротворческом процессе // Ученые записки Российского государственного социального университета, 2011. № 4. С. 45-50.

7. Черкашин М.Д., Исайчева О.А. Образование в системе формирования интеллектуального потенциала общества // Российская наука и образование сегодня: проблемы и перспективы, № 2 (5), 2015. С. 131-133.

РАЗОРЕННАЯ АЛЁНА АНДРЕЕВНА ТАХУМОВ МУРТАЗ РУСЛАНОВИЧ

Россия, г. Краснодар, Кубанский государственный аграрный университет
имени И.Т. Трубилина
Murtah904@gmail.com

К ВОПРОСУ О ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

В статье рассмотрены основные вопросы, касающиеся кредитования заемщика. Особое внимание уделено одной из систем оценки платежеспособности потенциального кредитного заемщика. Определены основные принципы кредитования, выявлены факторы, влияющие на одобрение кредита банком.

Ключевые слова: кредит, заемщик, факторы, кредитование, платежеспособность.

На сегодняшний день стало популярным потребительское кредитование физических лиц. Популярность основана на том, что постепенно в стране растет зависимость среди граждан от приобретения необходимого ему товара (вещи, предмета) в определенный период времени, однако при этом у людей нет необходимой суммы денежных средств. Отсюда возникает потребность в кредитовании.

Однако, в современных условиях, потребность накопления денежных средств и их откладывания почти полностью утеряна. Товар, в котором нуждается человек в конкретный период времени, достаточно быстро теряет свою актуальность. Некоторый «вклад» в сложившуюся ситуацию внес момент, когда заработная плата за труд выплачивалась натуральной оплатой, то есть ее оплачивали товарами. Именно поэтому человек привык получать то, что желает, сейчас, а платить потом.

В ходе процесса кредитования организациям, которые предоставляют денежные средства, необходимо точно знать, что заемщик сможет вернуть денежные средства обратно, этим и обуславливается актуальность научной работы.

Цель данной работы – рассмотреть основные аспекты платежеспособности заемщика, а также в целом процесса кредитования.

В соответствии с поставленными целями мы можем определить ряд задач, выполнение которых обуславливает правильное изучение темы:

1. Определить возникновение и актуальность кредитования.
2. Рассмотреть основные моменты, которые касаются заемщика в процессе кредитования.

3. Выделить основные принципы кредитования.
4. Рассмотреть анализ платежеспособности заемщика.

В процессе написания научной работы были использованы собственные материалы, а также труды следующих авторов: Аксинина О. С., Вахрушева Н.В., Саблина Е. А., Назарова Е. В., Дудин М. Н., Решетов К. Ю., Федорова И. Ю., Масленников А. А.

Учитывая все факторы, которые были перечислены выше, можно отметить, что банковская система России становится все более актуальной, потому что именно потребительское кредитование является достаточно прибыльным бизнесом в наше время.

Операции, которые служат основой для кредитования физических лиц, опираются на накопленный опыт, а также заимствуют некоторую практику зарубежных технологий [1]. Удобным будет для банков и страны в целом составить такой механизм потребительского кредитования, который будет являться единым, включать в себя все принципы и методы кредитования. В практике планов погашения потребительских кредитов существуют два метода: аннуитетный дифференцированный платежи. На данный момент банки выдают кредит по аннуитетным выплатам [2].

Процесс кредитования всегда идет вровень с рисками. Например, существует огромное количество тех факторов, которые ведут к непогашению кредитов заемщиками в установленный период времени. В соответствии с этим фактом, предоставление ссуд и кредитов заемщикам несет за собой необходимость в глубоком исследовании всех рисков, которые могут привести к невыплате денежных кредитных средств. Помимо изучения рисков, необходимо создавать показатели кредитоспособности заемщика, а также совершенствовать систему оценки кредитоспособности заемщиков.

Российская Федерация занималась исследованием данного вопроса в период первого десятилетия двадцатого века, а также в начале девяностых годов. Однако, даже на сегодняшний день не существует четкого мнения по изучаемому нами вопросу. Многие авторы высказывают на общее обозрение свое собственное мнение по данному вопросу и включают в понятия индивидуальный смысл. Понятие «кредитоспособность» часто идет рядом с понятиями «платежеспособность» и «ликвидность», так как принято считать, что данные понятия близки по смыслу [3].

Существует понятие, которое связано с анализом кредитоспособности потенциального заемщика. В себе несет то, что данный анализ является одним из самых главных элементов, встречающихся на каждом этапе кредитных взаимоотношений.

Данный анализ также выступает как отдельный блок экономического анализа. Анализ кредитоспособности потенциального заемщика помогает изучить не только качественные характеристики, но и количественные.

Следовательно, способность заемщика к погашению кредитных денежных средств является прогнозом от его кредитоспособности. Кредитование, в свою очередь – это передача или размещение банком привлеченных

или личных валютных средств от своего имени и за свой счет, между кредитором и заемщиком кредитного договора.

На рисунке 1 рассмотрим пример анализа кредитоспособности заемщика.



Рисунок 1 – Рейтинговая система оценки кредитоспособности заемщика [4]

На рисунке 1 мы можем заметить, что оценка кредитоспособности исходит из двух элементов: определение кредитного рейтинга заемщика, экспресс-анализ баланса заемщика. В ходе определения кредитного рейтинга рассчитываются основные коэффициенты, которые помогают провести правильный анализ: прогнозируемый денежный поток, ликвидационная стоимость, коэффициент покрытия общей задолженности, вероятность банкротства, доля кредиторской задолженности в выручке [4].

Рейтинговая система является одним из многочисленных способов анализа кредитоспособности потенциального заемщика.

Отметим, что кредитование стоит на четырех основных принципах [5]:

1. Возвратность. Данный принцип связан с тем, что банковские организации одалживают денежные средства на условиях их обратного притока. Данный принцип зависит от источника погашения. Например, у физических лиц источником погашения могут быть: заработные платы, доходы от предпринимательской деятельности, пенсии. Вместе с этим, источниками могут быть также доходы от депозитов и от ценных бумаг, например, от векселей, государственных или муниципальных облигаций, от банковских сертификатов.

2. Срочность. Сущность этого принципа заключается в том, что денежные средства должны быть возвращены банку в установленный банком конкретный период.

3. Платность. В соответствии с данным принципом заемщику необходимо вернуть банку не только те денежные средства, которые он брал, но и процент за использование этих денежных кредитных средств. Процентная ставка необходима банку для того, чтобы иметь возможность покрыть расходы от вкладов. Процентная ставка может зависеть от длительности кредитного договора и от положения заемщика. Именно от данного принципа и выделяется необходимость оценки кредитоспособности заемщика, например, в соответствии с рейтинговой оценкой.

4. Обеспеченность. Залог имущества, поручительство третьих лиц и банковская гарантия являются вторичными источниками погашения, и необходимы в непредвиденных ситуациях, таких как ухудшения финансового положения заемщика.

В ходе проведения анализа кредитоспособности заемщика обычно используют ту информацию, которую предоставляет сам экономический субъект, но, вместе с этим, привлекается и внешняя информация об экономическом субъекте. Банк проводит изучение всех полученных данных с двух сторон: с юридической, с экономической. Рассматривая юридическую точку зрения, банк имеет возможность анализа и оценки правовой способности потенциального заемщика к получению кредитных денежных средств. В ходе оценки правопособности большое внимание банк уделяет кредитной истории заемщика. Здесь учитываются все взаимоотношения с кредитованием и взаимоотношения заемщика с иными банками и банковскими организациями.

Сущность экономической точки зрения заключается в необходимости выявления тех факторов и условий, когда заемщик будет не в состоянии в установленный срок погасить свои долговые обязательства.

Информацию для экономического исследования банки могут найти в финансовой отчетности за несколько лет, а также рассмотреть информацию от внешних источников, например, это те сведения, которые получены в ходе переговоров с потенциальными заемщиками. В случае полной или частичной неопределенности ситуации, когда информация отсутствует, финансовые аналитики при определении риска финансовой операции используют такие математические методы как, например, правила: Вальда, Сэвиджа, Гурвица, максимизации среднего ожидаемого дохода, минимизации среднего ожидаемого риска и другие [6].

Подводя итог, необходимо отметить, что для того, чтобы выбрать наиболее эффективную и подходящую методику оценки кредитоспособности заемщика, необходимо сформировать оценочный инструментарий. На практике банками используются различные методики, которые разграничиваются именно по оценочному инструментарии. И, пока, выбор остается за банками.

Список литературы

1. Аксилина О. С., Саблина Е. А., Назарова Е. В. Зарубежные методы анализа кредитоспособности заемщиков // Модернизация учетно-контрольных и аналитических процессов в условиях цифровой экономики. – 2018. – С. 92-97.
2. Вахрушева Н.В. Финансовые расчеты в потребительском кредитовании//Сборник научных трудов Краснодарского филиала РГТЭУ Краснодар, 2005. С. 29-38.
3. Чернышева Е. Н., Воронкова Т. Н. Анализ кредитоспособности заемщика коммерческого банка-юридического лица // Экономика и предпринимательство. – 2017. – №. 4-1. – С. 497-499.
4. Дудин М. Н., Решетов К. Ю., Федорова И. Ю. Основные аспекты применяемых методик анализа кредитоспособности заемщика // Экономика и предпринимательство. – 2016. – №. 4 ч 2. – С. 358-362.
5. Масленников А. А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика // Сервис в России и за рубежом. – 2016. – Т. 10. – №. 5 (66).
6. Вахрушева Н. В. Экономико-математические методы и подходы к оценке эффективности современных маркетинговых коммуникаций//Экономика устойчивого развития. 2018. № 3(35). С. 112-116.

**САФОНОВА АЛЕКСАНДРА ВЛАДИМИРОВНА
ЕРШОВА ИРИНА ГЕННАДЬЕВНА**

Юго-Западный государственный университет, г.Курск, Россия
ershovairgen@yandex.ru

**ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
РЕГИОНА**

В статье представлены результаты оценки финансового состояния предприятия, рассчитаны показатели ликвидности и платежеспособности, коэффициенты финансовой устойчивости. Важнейшим фактором функционирования предприятия с высокой степенью результативности является его деловая активность. Рассчитаны показатели деловой активности.

Стабильное финансовое состояние - это устойчивая платежеспособность, постоянное наличие достаточных сумм денежных средств на счетах, эффективное использование оборотных средств, правильная организация расчетов, рентабельность производства. Основным источником информации для анализа финансового состояния предприятия служит бухгалтерский баланс.

При анализе финансового состояния предприятия применяются специальные коэффициенты, расчет которых основан на определении соотношений между отдельными статьями отчетности бухгалтерского баланса. Эти коэффициенты позволяют достаточно быстро оценить платежеспособность предприятия.

Суть использования коэффициентов заключается в следующем: во-первых, рассчитывается соответствующий показатель; во-вторых, рассчитанный показатель сравнивается с какой-либо базой.

Показатели ликвидности позволяют описать и проанализировать способность предприятия отвечать по своим текущим обязательствам. В основу алгоритма расчета этих показателей заложена идея сопоставления текущих активов (оборотных средств) с краткосрочными пассивами.

Оценка платежеспособности ООО «Неон лайт-Курск» является важнейшим этапом исследования его финансового состояния (таблица 1).

Проведенный анализ данных таблицы 1 позволяет сделать вывод о том, что коэффициенты текущей, быстрой, абсолютной ликвидности за весь анализируемый период в ООО «Неон лайт-Курск» соответствуют нормативным значениям. Наличие в ООО «Неон лайт-Курск» собственных оборотных средств при соответствии нормативу коэффициента текущей ликвидности говорит нам об отсутствии признаков банкротства предприятия.

Таким образом, вывод об удовлетворительной структуре баланса подтверждается результатами проведенного нами исследования.

Устойчивое финансовое положение является важным условием успешного выполнения планов по всем видам деятельности предприятия, так как все хозяйственные процессы осуществляются посредством денежных отношений.

Таблица 1 – Показатели ликвидности и платежеспособности
ООО «Неон лайт-Курск»

Наименование показателя	Нормативные значения	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2-0,5$	3,46	1,25	1,25	147,00	135,00
Промежуточный коэффициент ликвидности	$\geq 0,5-0,7$	3,46	1,25	1,25	147,00	135,00
Коэффициент текущей ликвидности	$\geq 1,5-2,0$	53,31	37,58	32,25	148,00	136,00
Собственные оборотные средства (функционирующий капитал)	-	680,04	439,00	250,00	147,00	135,00
Обеспеченность собственными оборотными средствами	$\geq 0,1$	0,98	0,97	0,97	0,99	0,99
Маневренность собственных оборотных средств	-	0,07	0,03	0,04	1,00	1,00
Доля оборотных средств в активах	-	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Доля запасов в оборотных активах	-	0,58	0,56	0,38	0,01	0,01
Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов	-	1,70	1,75	2,55	147,00	135,00
Коэффициент покрытия запасов	≥ 1	1,70	1,75	2,55	147,00	135,00

Финансовая устойчивость предприятия - это состояние его финансовых ресурсов, их распределение и использование, которые обеспечивают развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях разумного (допустимого) уровня риска. Платежеспособность - это проявление финансовой устойчивости, которая отражает способность предприятия своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства.

Кредитоспособным является предприятие, которое имеет все предпосылки получить кредит и способно своевременно возратить взятую ссуду с уплатой процентов за счет прибыли или других финансовых ресурсов, возможно заемных средств. Для оценки финансовой устойчивости нами были рассчитаны коэффициенты, представленные в таблице 2.

Таблица 2 - Показатели финансовой устойчивости
ООО «Неон лайт-Курск»

Наименование показателя	Нормативы	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Коэффициент концентрации собственного капитала	$\geq 0,5$	0,98	0,97	0,97	0,99	0,99
Коэффициент финансовой зависимости	≥ 1	1,02	1,03	1,03	1,01	1,01
Коэффициент маневренности собственного капитала	$\geq 0,5$	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Коэффициент концентрации привлеченного капитала	$\leq 0,5$	0,02	0,03	0,03	0,01	0,01
Коэффициент соотношения привлеченных и собственных средств	$\leq 0,5$	0,02	0,03	0,03	0,01	0,01

Финансовое состояние предприятия находится в непосредственной зависимости от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в реальные деньги. Количественное исчисление показателей оборачиваемости производится по данным формы №1 «Бухгалтерский баланс» и формы №2 «Отчет о финансовых результатах». С этой целью нами были рассчитаны показатели нижеследующей аналитической таблицы 3.

Таблица 3 - Показатели деловой активности ООО «Неон лайт-Курск»

Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение 2019 г. от 2015г.
Выручка от продажи, тыс. р.	3786,0	6115,0	3696,0	2330,0	2135,0	-1651,00
Оборачиваемость производственных запасов, в оборотах	9,25	23,55	36,97	2165,0	2001,0	1991,75
Оборачиваемость производственных запасов, в днях	38,92	15,29	9,74	0,17	0,18	-38,74
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в оборотах	283,92	492,50	452,88	2165,0	2001,0	1717,08
Оборачиваемость кредиторской задолженности, в днях	1,27	0,73	0,79	0,17	0,18	-1,09
Оборачиваемость собственного капитала	5,57	13,93	14,78	15,85	15,81	10,25
Коэффициент устойчивости экономического роста	0,05	0,10	0,14	0,18	0,14	0,10

Средняя стоимость оборотных средств за год определяется как средняя арифметическая величина на начало и конец года.

Ускорение оборачиваемости капитала способствует сокращению потребности в нем (абсолютное высвобождение), приросту объемов продукции (относительное высвобождение) и, следовательно, увеличению получаемой прибыли.

Последнее создает условия для улучшения общего финансового состояния, повышения платежеспособности предприятия.

При замедлении оборачиваемости для сохранения достигнутых показателей финансовой деятельности на уровне прошлых лет необходимы дополнительные средства.

Таким образом, важнейшим фактором функционирования предприятия с высокой степенью результативности является его деловая активность.

Проведенное исследование деловой активности ООО «Неон лайт-Курск» свидетельствует о наличии позитивной тенденции в изменении показателей, ее характеризующих – растут оборачиваемость собственного капитала, коэффициент устойчивости экономического роста.

Список литературы

1. Вертакова Ю.В. Тенденции развития бизнеса в России / Вертакова Ю.В., Широкова Л.В., Бедакова М.С. // Известия Юго-Западного государственного университета. 2014. № 6 (57). С. 98-108.
2. Дедов С.В. Методология управления ресурсами инновационной деятельности социально-экономических систем / Дедов С.В. // Москва, 2017.
3. Ершов А.Ю. Факторы, определяющие конкурентоспособность товаров / Ершов А.Ю. // В сборнике: Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2015 сборник научных статей 4-й Международной молодежной научной конференции в 4-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А.. 2015. С. 120-124.
4. Ершова И.Г. Исследование зарубежного опыта измерения интеллектуального капитала в условиях экономики знаний / Ершова И.Г., Андросова И.В. // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 108-112.
5. Ершова И.Г. Управление инновационной деятельностью и моделирование бизнес-процессов транспортной системы региона / Ершова И.Г., Михайлов О.В. // Фундаментальные исследования. 2016. № 6-2. С. 381-385.
6. Колмыкова Т.С. Инвестиционная политика и анализ структуры инвестиций в основной капитал / Колмыкова Т. / Предпринимательство. 2008. № 2. С. 84-91.
7. Положенцева Ю.С. Направления формирования парадигмы устойчивого регионального развития / Положенцева Ю.С., Вертакова Ю.В. // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2008. Т. 4. № 1. С. 12-17.
8. Полянин А.В. Моделирование экономического роста региона / Полянин А.В., Михайлова О.В., Хмельницкий Б.Ю. // В сборнике: Наука и инновации в сельском хозяйстве Материалы Международной научно-практической конференции. 2011. С. 309-312.
9. Последствия современных экономических трансформаций и пути преодоления финансового кризиса в России / Плотников В.А., Вертакова Ю.В. // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2010. № 6. С. 71-78
10. Тоняев Ш.Г. Стратегия инновационного развития экономики государства / Тоняев Ш.Г., Каракулина К.Н. // В сборнике: Актуальные проблемы международных отношений в условиях формирования мультиполярного мира сборник научных статей 7-й

Международной научно-практической конференции. Юго-Западный государственный университет. 2018. С. 246-249.

11. Харченко Е.В. Государственно-частное партнерство как инструмент инновационного развития высокотехнологичных отраслей промышленности России / Харченко Е.В., Широкова Л.В., Алпеева Е.А. // В сборнике: Саяпинские Чтения Сборник материалов круглого стола. В.М. Юрьев. 2015. С. 217-234.

12. Шинкевич А.И. Управление открытыми национальными инновационными системами в экономике знаний / Шинкевич А.И., Кудрявцева С.С. // Монография / Казань, 2014.

13. Якимова Е.Ю. Формирование системы управления электронных государственных услуг региона / Якимова Е.Ю., Девятилова А.И. // Глобальный научный потенциал. 2019. № 11 (104). С. 230-232.

14. Развитие современной портфельной теории: деформации ценообразования и арбитраж/ Нагапетян А.Р., Рубинштейн Е.Д., Урумова Ф.М.// Вестник Института экономики Российской академии наук. 2015. № 3. С. 106-115.

15. Высшее образование как фактор инновационного развития экономики/ Мохова С.С., Урумова Ф.М.// Научный альманах Центрального Черноземья. 2016. № 2. С. 18-22.

16. Роль культуры в экономическом развитии общества/ Урумова Ф.М.// Известия АСОУ. Научный ежегодник. 2014. № 1 (2). С. 133-135.

17. Селекция методов измерения потенциала развития региона/ Ершова И.Г.// Регион: системы, экономика, управление. 2011. № 1 (12). С. 48-54.

18. Теория и практика разработки концепции регионального развития/ Ершова И.Г., Кузьбожев Э.Н.// Курск, 2003.

19. Стратегическая взаимосвязь развития экономики и качества образования/ Ершова И.Г., Вертакова Ю.В.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2010. № 13 (84). С. 56-63.

20. Организационно-экономические механизмы государственно-частного партнерства в образовании/ Ершова И.Г.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. № 1 (144). С. 52-59.

21. Рынок образовательных услуг региона: перспективы развития в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Санкт-Петербург, 2013.

22. Прогнозирование потребности в специалистах региона/ Вертакова Ю.В., Ершова И.Г.// Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 27. С. 2-11.

23. Исследование зарубежного опыта измерения интеллектуального капитала в условиях экономики знаний/ Ершова И.Г., Андросова И.В.// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 108-112.

24. Управление инновационной деятельностью и моделирование бизнес-процессов транспортной системы региона/ Ершова И.Г., Михайлов О.В.// Фундаментальные исследования. 2016. № 6-2. С. 381-385.

25. Государственное регулирование рынка образовательных услуг в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 3. С. 86-96.

СТРОГАНОВ ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ

Россия, г. Ульяновск УлГТУ
DNstroganov@yandex.ru

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Данная статья посвящена методам сценариев.

Метод сценариев - это совокупность неких приемов изящного изложения в процедуры подготовки и реализации любых решений, в том же числе и управленческих. Этот метод осуществляет набор прогнозов по каждому рассматриваемому решению, возможным положительным и отрицательным последствиям. При составлении некоего сценария должна, решена быть задача, связанная с установлением логической последовательности событий, чтобы было заметно, как происходит переход системы из предыдущего состояния в последующее. Сам же эксперт должен отбирать только относящуюся к конкретной ситуации информацию с учетом объективных закономерностей развития. Нужно показать, какими все-таки возможностями располагает каждое «действующее лицо» для управления ходом всего процесса, перечислить возможные варианты развития. Составление сценария с учетом этих требований — трудная задача.

В данное время активно используют методы системного анализа при реализации сложных формализуемых задач в разработке информационных систем. К большим всего используемым методам относят метод «сценариев» и в последнее время он все больше и больше обретает популярность.

Данный метод позволяет согласовывать представления в анализируемом объекте или возникающей проблеме, изложенные в письменном виде. Сценарии развития, разрабатываемые специалистами в анализируемой ситуации, позволяют с тем или иным уровнем достоверности определить возможные тенденции развития, в так же взаимосвязи между действующими факторами, определить общую картину возможных состояний, к которым может прийти ситуация.

Кратко затронем историческое распространения метода «сценариев» получившее широкое распространение еще в 60-70-е гг. XX в. Изначально данный метод предполагал подготовку текста, возможных вариантов решения проблемы или выстраиваемую логическую последовательность событий, развернутую во времени. Позднее все же обязательное требование временных координат было снято, и сценарием стали называть любой документ, содержащий анализ рассматриваемой проблемы и предложения по ее решению или по развитию системы, в независимости от того, в какой же форме он представлен.

Основной задачей метода «сценариев», это поиск ключа к пониманию определенной проблемы. В случае анализа определенной ситуации важно использовать все оптимальные сценарии, позволяющие разрешить противоречия, найти правильный вариант для развития последующих событий.

В некоторых случаях в состав сценариев включается предыстория формирования анализируемой такой то ситуации.

Отличительной чертой рассмотренной методики - многовариантность, возможность рассмотрения сразу нескольких альтернативных видов развития ситуации с учетом базисных сценариев. При соединении сценариев в классы определяют рациональную стратегию действия, на какую то конкретную ситуацию. Большая часть сценариев является информативной, что существенно повышает шансы на эффективное решение проблемы. За счет использования современного компьютерного оборудования, то метод сценариев можно использовать с максимальной результативностью и эффективностью.

Рассмотрим две стороны, с одной, профессионально разработанные сценарии позволяют отчетливо и плотно определить перспективы развития ситуации, а с другой стороны, сценарии позволяют своевременно предугадать опасности, которые могут быть следствием неудачных управленческих воздействий или неблагоприятного развития событий.

Оценка возможных сценариев развития и сопоставление ситуации способствует принятию единственного верного решения.

Прогнозируемая оценка часто представляется в виде трех возможных вариантов сценариев:

- 1) оптимистического;
- 2) пессимистического;
- 3) наиболее вероятного.

Отмечают следующие этапы составления сценария:

1. Формулировка проблемы:
 - а) сбор и анализ информации;
 - б) согласование со всеми участниками проекта решения сути задачи и ее формулирование.

2. Определение и группировка сфер влияния:
 - а) критические точки среды бизнеса;
 - б) оценка их возможного влияния на будущее фирмы.

3. Определение показателей будущего развития объекта.

Все данные показатели не должны быть завышенными и амбициозными. В сфере деятельности, развитие может развиваться по разным вариантам, и описывающиеся при помощи нескольких альтернативных показателей.

4. Формулирование и отбор согласующихся наборов предположений:
 - а) развитие определяется исходя из сегодняшнего положения и всевозможных изменений;
 - б) различные альтернативные предположения, которые в будущем комбинируются в наборы;

5. Расположение показателей будущего состояния фирмы с предположениями об их развитии:

- а) сравниваются результаты этапов 3 и 4;

б) завышенные и заниженные показатели состояния корректируются при помощи данных этапа 4.

Метод «сценариев» располагает созданием технологий разработки сценариев, обеспечивающее высокую вероятность выработки эффективного решения в ситуациях, когда это вероятно, и более высокую вероятность сведения ожидаемых потерь к минимуму в тех ситуациях, когда потери неизбежны.

Группируя сценарии в классы, можно определить рациональную стратегию воздействия на ситуацию.

Данные в нескольких возможных сценариях развития ситуации наиболее информативны, чем единственный как то сценарий. Группируя сценарии, анализируя их, можно определить рациональную стратегию воздействия на ситуацию и разработать более эффективное решение.

Ну и в заключении, применение метода «сценариев» при разработке управленческих решений дает ясную возможность оценить наиболее вероятный ход развития событий и возможные последствия принимаемых решений. Разработанный программный продукт позволяет определять риски инвестиционных проектов и выбирать лучшие из них.

Список литературы

1. Пригожин, А.И., Цели и ценности. Новые методы работы с будущим: учебное пособие, М.: 2016.
2. Метод сценариев URL: http://studme.org/1405100318633/menedzhment/metod_stsenariiev (01.12.2017)
3. Метод сценариев URL: <http://lib.sale/teoriya-upravleniya-besplatno/metod-stsenariiev> (01.12.2017)
4. Метод сценария: примеры и история URL: <http://fb.ru/article/281994/metod-stsenariya-primeryi-i-istoriya> (01.12.2017)
5. Метод сценариев URL: http://decision-make.ru/index.php?action=full_article&id=63 (01.12.2017)

ТОРОТОРИН ЕВГЕНИЙ ВЛАДИМИРОВИЧ**ТОРОТОРИНА АЛЕНА АЛЕКСЕЕВНА**МГТУ им Г.И. Носова, г. Магнитогорск, Россия
alenchick74@mail.ru, djoni-333@mail.ru**КАЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ ПРОЕКТОВ:
АНАЛИЗ УМЕСТНОСТИ ЗАТРАТ, МЕТОД АНАЛОГИИ**

В данной статье рассмотрены методы качественной оценки рисков проектов, выделены основные факторы их возникновения, четко определены достоинства и недостатки этих методов.

Данная статья дает возможность понять насколько важно при реализации того или иного проекта учитывать возникновение и своевременное предотвращение проектных рисков.

Статья показывает следующее: при реализации любого проекта необходимо предусмотреть возникновения возможных рисков, разработать мероприятия по минимизации рисков событий.

Ключевые слова: риск, управление рисками, Качественная оценка рисков, метод аналогии, анализ уместности затрат.

В условиях рыночных отношений, при наличии конкуренции и возникновении порой непредсказуемых ситуаций, хозяйственная, производственная или коммерческая деятельность невозможна без рисков.

Риск – это деятельность, связанная с преодолением неопределённости в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели.

Эта проблема в настоящее время приобрела большую актуальность разработки конкретного удобного инструментария управления финансовыми рисками предприятия. Умение оценивать риск – важная часть управления рисками в разрезе конкретного предприятия.

Оценка риска заключается в сравнении уровня риска с уровнем приемлемости. Основанием для отнесения к группе приемлемых рисков служит система параметров, различная для каждого портфеля риска.

Предлагается множество различных способов оценки риска, каждый из которых представляет интерес для специалистов.

В отечественной науке данная проблема разработана в трудах таких ученых как И.М. Волков [1], М.Н. Дмитриев [2], В.А. Москвин [3], Л.В. Попова [4], Г.В. Чернова [5], В.А. Шапкин [6].

Западные исследователи также интересуются этой проблемой в работах: В. К. Higginbotham, [7], J.A. Maxwell [8].

Особы интересны исследования Mary Marczak «Qualitative methods of risk assessment projects.»

«Качественный анализ рисков может быть одним из наиболее эффективных способов снижения неудачи проекта, график и перерасход бюджетных средств, что происходит в течение жизни проекта.

Качественный анализ рисков – это подход, который вы принимаете для анализа проектных рисков, влияние будет иметь в проекте вероятность этих рисков.

Качественный анализ риска не полагается на данные статистики. Он использует лучшие решения вашей команды проекта и экспертов в предметной области проекта». [10]

Качественный анализ проектных рисков.

Как говорит М.Н. Дмитриев, риск является неразрывной частью экономической, политической, социальной жизни общества, сопровождает все сферы деятельности и направления любой организации, которая функционирует в условиях рынка [2].

Критериями нормальной дееспособности современного предприятия является умение высшего руководства, опираясь на строго научную основу:

- анализировать, оценивать риск, как с качественной, так и с количественной стороны;
- прогнозировать риск;
- проводить профилактику риска;
- разумно контролировать риск;
- эффективно управлять рисками.

Качественный анализ проектных рисков проводится на стадии разработки бизнес – плана, а обязательная комплексная экспертиза проекта позволяет подготовить обширную информацию для анализа его рисков.

Оценка риска состоит в анализе чувствительности финансовых результатов к изменению основных параметров деятельности, так как эффективность управленческих решений всегда, в той или иной степени связана с риском отклонения фактических данных от запланированных [1].

Г. В. Чернова в своих работах отметила, что без процессов качественного анализа рисков не одна организация не достигнет лидирующих позиций.

Реализуя проекты, имеющие высокую степень неопределенности, организации уделяют особое внимание разработке и применению корпоративных методов управления рисками [5].

Управление и риск – взаимосвязанные компоненты экономической системы. Управление само может выступать источником риска[4].

Управление рисками – это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, которые включают максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рисков событий. Одной из важных процедур процесса управления рисками является качественная оценка рисков [3].

Качественная оценка рисков - качественный анализ рисков и условий их возникновения с целью определения их влияния на успех проекта.

Среди качественных методов оценки риска проектов наиболее часто используются следующие:

- анализ уместности затрат;
- метод аналогии;
- метод экспертных оценок.

Основой анализа уместности затрат выступает предположение о том, что перерасход средств может быть вызван одним или несколькими из следующих факторов:

- изначальная недооценка стоимости проекта в целом или его отдельных фаз и составляющих;
- изменение границ проектирования, обусловленное непредвиденными обстоятельствами;
- отличие производительности машин и механизмов от предусмотренной проектом;
- увеличение стоимости проекта в сравнении с первоначальной вследствие инфляции или изменения налогового законодательства.

В процессе анализа детализируются указанные факторы и составляется контрольный перечень возможного повышения затрат для каждого варианта проекта. Процесс финансирования разбивается на стадии, связанные с фазами реализации проекта. При этом необходимо также учитывать и дополнительную информацию о проекте, поступающую по мере его разработки [8].

Для проведения качественной оценки риска проектов также может быть использован метод аналогий. Суть его заключается в анализе всех имеющихся данных по не менее рискованным аналогичным проектам, изучении последствий воздействия на них неблагоприятных факторов с целью определения потенциального риска при реализации нового проекта.

На основе метода аналогий строится финансовая стратегия и тактика многих предприятий. Однако необходимо учитывать, что каждое предприятие имеет большое количество присущих только ему одному особенностей кадрового, сырьевого, отраслевого характера [6].

Метод аналогий чаще всего используется в том случае, если другие методы оценки риска неприемлемы, и связан с использованием базы данных о рисках аналогичных проектов [7].

По мнению зарубежных исследователей, достоинствами качественных методов оценки следует признать простоту расчетов, отсутствие необходимости в точной информации. Так же данные методы используются, когда другие инструменты оценки неприемлемы. Методы позволяют учесть возможные ошибки, последствия воздействия неблагоприятных факторов и экстремальные ситуации.

К недостаткам следует отнести субъективность оценок (качество оценок зависит от квалификации экспертов), сложность метода аналогий (необходим правильный подбор аналога) [9].

Таким образом, исходя из выше изложенного, качественные методы оценки рисков проектов позволяют частично избежать неопределенности, которые часто встречаются в проекте, выявить конкретные риски проекта и порождающие их причины, спрогнозировать мероприятия, позволяющие минимизировать рассматриваемый риск.

Управляя рисками, должны быть разработаны такие методы, которые способствовали бы предупреждению рисков и их снижению.

Любому предприятию, которое не хочет внезапно разориться, необходим комплекс мер по снижению вероятности наступления случайных негативных событий и их последствий.

Если организация претендует на лидирующие позиции в том окружении, где оно осуществляет свою активность, то без процессов качественного анализа рисков этих «высот» не достигнуть.

Список литературы

1. Волков И.М., Грачева М.В. Проектный анализ: Продвинутый курс: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 495 с.
2. Дмитриев, М. Н. Качественный анализ риска инвестиционных проектов / М. Н. Дмитриев, С. А. Кошечкин. – URL: <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.
3. Москвин В.А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов, 2016. —352 с.
4. Попова Л.В., Исакова Р.Е., Головина Т.А. Контроллинг. – М.: Дело и Сервис, 2018.– 192 с.
5. Чернова Г. В. Практика управления рисками на уровне предприятия. – СПб: Питер, 2017. – 176с
6. Шапкин В.А., Шапкин А.С., Теория риска и моделирование рискованных ситуаций – М.: Дашков, 2017. – 880 с.
7. Higginbotham, B., K. Henderson, and F. Adler-Baeder. 2007. Using research in marriage and relationship education programming. Forum for Family and Consumer Issues, 2018. – 127p.
8. Maxwell, J.A. 2009. "Designing a qualitative study." In L. Bickman and D.J. Rog (eds.) Applied Social Research Methods. Thousand Oaks, CA: Sage. 214-253.
9. United States Department of Agriculture, 2010.–85p.

ФЕДОРЕЕВА ОЛЬГА ЕВГЕНЬЕВНА, старший преподаватель
Россия, г. Уссурийск, Приморская ГСХА
(e-mail, fedoreeva76@mail.ru)

УГРОЗЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИМОРСКОГО КРАЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

В данной статье рассмотрены угрозы, и проведен анализ состояния и функционирования системы продовольственной безопасности Приморского края. Сделан вывод об уровне ее обеспеченности в крае в условиях пандемии.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, физическая доступность продовольствия, экономическая доступность, пандемия, коронавирус.

В настоящее время глобальная пандемия создает угрозы для обеспечения продовольственной безопасности во многих странах, в том числе и в России. По мере распространения коронавируса, в условиях самоизоляции стабильность обеспечения продовольствием находится под угрозой, происходят сбои в продовольственных цепочках, потеря доходов и рабочих мест снижает способность людей покупать качественное продовольствие.

Продовольственная безопасность строится на четырех компонентах: наличие продовольствия; доступность продовольствия; польза питания и стабильность обеспечения продовольствием [7].

Основное внимание уделяется доступу к продовольствию как основному компоненту продовольственной безопасности. Возможность доступа к продовольствию основывается на трех элементах: физическом, экономическом и социальном доступе.

Физический доступ продуктов питания зависит от возможности доставки продовольствия, развития торговых систем, а также хранения продовольствия.

Экономический доступ к продовольствию в первую очередь определяется доходами и ценами на продукты питания. Рост доходов и воздействие глобальных изменений цен на продовольствие приводят к изменениям в доступности [4].

Социальный доступ - это способность домашних хозяйств и отдельных лиц получать доступ к социальной поддержке. В концепции продовольственной безопасности ФАО ООН особое внимание уделяется программам социальной защиты, которые непосредственно способствуют укреплению продовольственной безопасности и улучшению питания в домохозяйствах с низким уровнем дохода.

В России сохраняется существенная дифференциация регионов по степени социально-экономического развития, что оказывает влияние на уровень доходов населения и доступность продовольствия [1].

Природно - климатические условия и большая протяженности страны играют большую роль в обеспечении продовольственной безопасности/ Ученый Д.В. Вермель делит регионы на две группы: ввозящие и вывозящие продовольствие [2].

Приморский край относится к группе ввозящих регионов, и зависит от импорта продовольствия.

В условиях пандемии сложилась нестабильная ситуация с пропускным режимом на границе с Китаем, который является главным поставщиком плодовоовощной продукции в край, что вызывало перебои в снабжении рынка овощами и повлияла на рост цен в торговых точках края. Виноград, бананы, апельсины, картофель, свекла подорожали на 1-5% [3].

Снижение поставок продовольствия в край поставило под угрозу физический доступ к нему, а рост цен повлиял на покупательскую способность населения и соответственно на экономическую доступность продуктов питания для населения.

Согласно Доктрине продовольственной безопасности РФ экономическая доступность продовольствия - это отношение фактического потребления основной пищевой продукции на душу населения к рациональным нормам ее потребления [6].

Возможность различных слоев населения потреблять в необходимом объеме и ассортименте продукты питания по рациональным нормам, закупая их по рыночным ценам, зависит от уровня располагаемого дохода, который может потратить индивид на питание таблица 1.

Таблица 1 – Основные показатели, характеризующие уровень доходов населения Приморского края в 2015 -2019 гг.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2019к 2015 в %
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), руб.	32983,0	31265,0	32269,0	34619,0	36871,0	111,8
Индекс среднедушевых денежных доходов населения % к предыдущему году,	116,4	98,5	103,2	107,3	106,5	91,5
Реальные располагаемые денежные доходы населения, % к предыдущему году	102,0	94,3	99,8	103,8	101,8	99,8
Среднемесячная начисленная заработная плата, руб.	33807	35677	38045	42199	46867	138,6
Реально начисленная заработная плата одного	90,2	99,1	103,4	107,9	106,6	118,2

работника, в % к предыдущему году						
Средний размер начисленных пенсий, руб.	12362	12715	13593	14352	15159	122,6
Реальный размер назначенных пенсий, в % к предыдущему году	102,1	98,32	105,1	101,1	102,5	100,4
Индекс цен на потребительские товары (декабрь к декабрю предыдущего года), в %	111,9	104,9	101,8	104,2	103,2	92,2
Величина прожиточного минимума, руб.	12490	12616	12408	12454	13142	105,2
Численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума, тыс. чел.	313,2	314,4	286,5	265,9	256,9	82,0
в % общей численности населения	16,2	16,3	14,9	13,9	13,5	83,3
Дефицит денежного дохода малоимущего населения, млн.руб.	1148	1160	1036	978	997	86,8
в % от общего объема денежных доходов населения	1,9	1,9	1,7	1,5	1,4	73,7

Источник: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю

По данным органа статистики Приморского края среднедушевые доходы населения за последние годы выросли на 11,8 %, но в сравнении к предыдущему году, наоборот отмечено снижение на 8,5%.

Низкий уровень доходов лишает возможности выбора и приобретения продуктов питания в соответствии со своими пищевыми предпочтениями и ведет к неполноценному питанию [1].

Введение режима самоизоляции с 26 марта стало началом жесткого ограничения платежеспособного спроса населения. Две трети россиян (63,6%) не имеют вообще никаких накоплений на случай потери работы, а большинство тех, у кого есть сбережения, полностью потратят их за два—шесть месяцев [5].

В результате снижения доходов семьи многие жители края не смогут обеспечить себя необходимыми продуктами согласно рациональным нормам потребления. Основной удар на фоне ограничений из-за пандемии коронавируса придется на доходы малоимущего населения.

Органом власти всех уровней и обществу в целом необходимо обратить внимание на питание населения, проживающего в условиях крайней бедности.

Подводя итоги можно сказать, продовольственная безопасность Приморского края обеспечена слабо. Зависимость края от импорта продуктов

питания несет угрозу физической доступности продовольствия, а снижение доходов и рост цен не обеспечивает экономический доступ.

Для смягчения последствий пандемии коронавируса и обеспечения продовольственной безопасности Правительству края необходимо принять меры направленные на организацию продовольственного снабжения внутри страны, и оказать поддержку наиболее пострадавшим и малообеспеченным группам населения.

Список литературы

1. Боткин, О.И. Социально-экономические факторы продовольственной безопасности регионов [Электронный ресурс] / О.И. Боткин, А.И. Сутыгина, П.Ф. Сутыгин // Вестник Удмуртского университета. - Сер. Экономика и право. – Электрон. текст. дан. - 2017. - №3. – С. 12 – 20. - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-ekonomicheskie-faktory-prodovolstvennoy-bezopasnosti-regionov>. - Загл. с экрана
2. Вермель, Д.Ф. Продовольственная безопасность России: региональные проблемы /Д.Ф. Вермель // Аграрные доктрины двадцатого столетия: уроки на будущее. – М. : РАСХП, ВИАПИ, 1998. – С. 51.
3. О ситуации на рынке потребительских цен в Приморском крае. Режим доступа: <https://primstat.gks.ru/folder/49006/document/89194>
4. Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире - 2013. На пути к достижению намеченных результатов на 2013 год международных целей в области борьбы с голодом: обзор неравномерных результатов [Электронный ресурс]: доклад / Продовольств. и с.-х. ООН (ФАО); Междунар. фонд с.-х. развития (МФСР); Всемир. Продовольств. Программа (ВПП). - Электрон. текст. дан. - Рим, ФАО, 2015. - 73 с. - Режим доступа: <http://www.fao.org/3/a-i3434r.pdf> - Загл. с экрана/
5. Росстат рассказал о реальных доходах граждан. Режим доступа: <https://vestiprim.ru/news/ptnews/90593-rosstat-rasskazal-o-realnyh-dohodah-grazhdan.html>
6. Указ Президента РФ от 21 января 2020 г. № 20 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации» Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/73338425/>
7. Устойчивость продовольственной системы и продовольственная безопасность: Соединение Точек [Электронный ресурс] / Р. Капоне [и др.] // Продовольственная безопасность. – Электрон. текст. дан. – 2014. - № 1. – С. 13-22. - Режим доступа: <http://pubs.sciepub.com/jfs/2/1/2>. - Загл. с экрана.

ФЕДОТОВА ЮЛИЯ АЛЕКСЕЕВНА, студентка
КОШЕВЕЦ СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА, студентка
 Научный руководитель – **ТИМОШЕНКО НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА**, доцент, к.э.н.
 Россия, г. Краснодар, Финансовый университет при Правительстве РФ
 yuliya_fedotova_4925@mail.ru, koshevets_sv@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В статье указаны основные недостатки системы налогообложения для малого бизнеса, рассмотрены налоговые режимы, основные виды взимаемых налогов, представлена статистика налоговых поступлений в бюджет России от малых предприятий, предлагаются мероприятия, связанные с улучшением налоговой политики и системы налогообложения.

Ключевые слова: малый бизнес, налогообложение, налоговый режим, законодательство.

Значимость выбранной темы заключается в необходимости развития малого предпринимательства как сегмента, который влияет на рост экономики страны.

Главной проблемой малого бизнеса остается его налогообложение, что связано с неустойчивостью налогового законодательства и существующими в нем противоречиями. Особенность налогообложения в Российской Федерации зависит от формы собственности предприятия и льгот, которые предоставляются по определенным видам предпринимательской деятельности.

Малое предпринимательство в Российской Федерации регулируется Федеральным законом 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации", принятым 24 июля 2007 года и ФЗ от 8 августа 2001 года № 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей", которые основаны на Конституции РФ [1].

Деятельность предприятия не всегда дает положительный результат, что может привести к неблагоприятным последствиям. При ведении бизнеса предпринимателям необходима поддержка со стороны государства. К наиболее ожидаемым действиям государства по поддержке малых предприятий относится снижение налоговой нагрузки [2].

Российские предприниматели имеют право выбирать более выгодный для своего предприятия налоговый режим. Существуют следующие налоговые режимы:

- 1) общая система налогообложения (ОСН);
- 2) специальные налоговые режимы.

Владельцы малого бизнеса, которые выбирают ОСН, производят уплату налогов в бюджеты всех уровней, а так же уплачивают взносы в Фонд со-

циального страхования (ФСС), Фонд медицинского страхования (ФМС) и Пенсионный Фонд России (ПФР). Если же предприниматель выбирает один из специальных налоговых режимов, то его освобождают от уплаты нескольких основных налогов в бюджеты РФ, заменяя их одним налогом по фиксированной ставке (это может быть упрощенная система налогообложения, патентная система, единый сельскохозяйственный налог или единый налог на вмененный доход) [3].

К недостаткам общего налогового режима относятся:

- сложность уплаты налогов увеличивает расходы предпринимателя на бухгалтерскую и налоговую отчетность, так как стоимость таких услуг растет;
- тяжелое налоговое бремя;
- частые изменения законодательства [4].

Таблица 1 - Оценка налогообложения малого бизнеса РФ
 за 2017-2019 гг., млрд руб.

Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абсолютное изменение за 2017-2019 гг., +,-	Темп роста за 2017-2019 гг., %
Консолидированные доходы, млрд.руб.	5604,3	6953,7	8410,6	2806	150,1
УСН, млрд. руб.	181,3	217,5	230,8	49,5	127,3
ЕНВД, млрд. руб.	75,6	71,2	79,3	3,7	104,9
ЕСХН, млрд. руб.	4,1	3,9	5,7	1,6	139,0
Доля УСН в бюджете, %	3,2	3,1	2,7	-0,5	-
Доля ЕНВД в бюджете, %	1,3	1,0	0,9	-0,4	-
Доля ЕСХН в бюджете, %	0,1	0,1	0,1	0	-
Общая доля специальных режимов в доходах бюджета, %	4,6	4,2	3,7	-0,9	-

Специальные налоговые режимы используются для снижения налоговой нагрузки и упрощения формы ведения бухгалтерского и налогового учета для субъектов малого предпринимательства, но есть и недостатки. Например, высокая вероятность лишиться права на работу по упрощенной системе по разным причинам, отсутствие обязанности по уплате налога на до-

бавленную стоимость может привести к потере клиентов (плательщиков данного налога), так как покупателю лучше работать с продавцами, которые применяют общий режим налогообложения, чтобы сэкономить денежные средства.

Значительная часть предпринимателей склоняется к использованию упрощенной системы налогообложения. Объект налогообложения – доходы предприятия или доходы, уменьшенные на величину расходов. Ставка налога устанавливается в зависимости от объекта налогообложения, который выбирает сам предприниматель, отталкиваясь от того, что ему выгоднее.

В таблице 1 представлена статистика налоговых поступлений в российский бюджет от субъектов малого предпринимательства, использующих специальные налоговые режимы за 2017-2019 гг. [5].

Поступления в федеральный бюджет с 2017 по 2019 год увеличились на 2806 млрд. руб. или в 1,5 раза. Из них доля УСН в 2017 году составила 3,2 %, в 2019 году – 2,7 %, то есть снизилась на 0,5 %. Доля ЕНВД в 2017 году составила 1,3 %, в 2019 году – 0,9 %, снизившись на 0,4 %. Доля ЕСХН в 2017-2019 гг. не изменилась и составила 0,1 %.

На основании приведенной таблицы построим рисунок 1, показывающий удельный вес налоговых поступлений от специальных режимов в бюджете РФ.

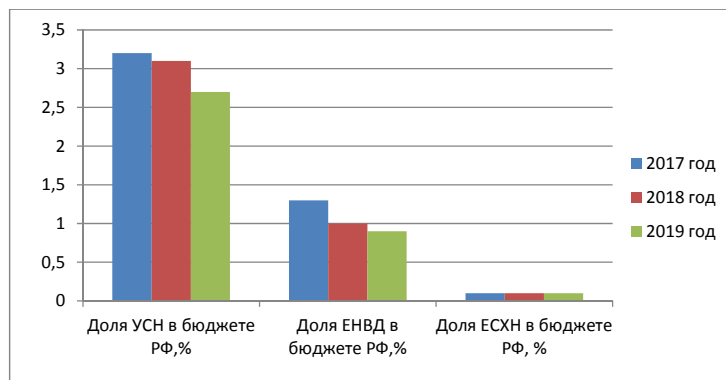


Рисунок 1 – Доля специальных режимов в Федеральном бюджете в 2017-2019 гг.

Наибольшую долю среди специальных налоговых режимов в бюджете РФ в 2017-2019 гг. занимает упрощенная система налогообложения.

Важной задачей государства в настоящее время является создание эффективной системы налогообложения для малого бизнеса, подходящей для российских условий. Совершенствование системы налогообложения малого бизнеса должно основываться на сочетании интересов государства и малого бизнеса [6].

К основным направлениям государственной поддержки малого бизнеса относятся: устранение нормативных, административных и организационных барьеров, создание более широкого доступа к финансовым ресурсам, предоставление финансовой, информационной и организационно-методической помощи предприятиям. Хорошо налаженная и последовательная работа по этим направлениям повысит эффективность работы малого бизнеса. Эти условия будут способствовать развитию малого бизнеса, повышению его социальной значимости и стимулированию инвестиционной активности [7].

Список литературы

1. Зотиков Н.З., Арланова О.И. Учет и налогообложение на малых предприятиях. Учебное пособие. Саратов, 2018. 267с.
2. Васильева Л.Ф., Тимошенко Н.В. Тенденции развития мировой экономики в условиях турбулентности в сборнике: Приоритеты и механизмы обеспечения экономического роста, финансовой стабильности и социальной сбалансированности в России: Сборник статей Международной научно-практической конференции. 2016. с. 28.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть 2) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изм. и доп.). URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 26.04.2020).
4. Трунина В.Ф., Горбунова А.А. Проблемы налогообложения субъектов малого бизнеса РФ и пути их решения // Международный научно-исследовательский журнал № 4 (35) ч 2. Екатеринбург, 2019. с. 59.
5. Интернет-ресурс Федеральной службы государственной статистики <https://fedstat.ru/>
6. Маничкина М.В., Купина В.В. Современный финансовый учет: учебное пособие. Курск. 2018.
7. Маничкина М.В., Васильева Л.Ф. Возможности использования анализа безубыточности для принятия управленческих решений при многопродуктовом производстве // Политематический сетевой электронный научный журнал кубанского государственного аграрного университета. 2017. № 129. с. 365.

ЧЕКАЛИНА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНАРоссия, г. Курск, Курский государственный университет
irinka1882@yandex.ru**АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В КУРСКОЙ ОБЛАСТИ**

В статье представлен анализ занятости и безработицы в Курской области за период с 2017 по 2019 год. Рассчитаны и сопоставлены показатели темпов роста, прироста и абсолютного прироста данных факторов на основе статистических данных. Рассмотрены состав и структура рабочей силы, а также осуществлена оценка состояния рынка труда.

Ключевые слова: занятость, безработица, рынок труда, рабочая сила, уровень безработицы, социально-экономическое развитие.

На сегодняшний день проблема, связанная с занятостью и безработицей, является одной из наиболее важных тем для обсуждения. В современной экономике России уровень безработицы является одним из важнейших показателей социально-экономического развития как страны в целом, так и отдельных её регионов, который во много определяет уровень жизни населения и наличие квалифицированной рабочей силы. Следовательно, на данном этапе важно проанализировать рынок труда и дать оценку его состояния. В качестве объектов исследования рассматриваются занятость и безработица Курской области.

Рынок труда рассматривается как составляющая рыночного хозяйства и движущая сила социально-экономического развития региона. Кроме того, в его рамках происходит формирование, распределение и использование рабочей силы [1].

Рабочая сила представляет собой часть населения, которая обеспечивает предложение рабочей силы для производства услуг и товаров. Она включает в себя две категории населения: занятые и безработные. Обычно к числу занятых относятся люди, которые выполняют свою работу по найму за вознаграждение, а также не по найму для получения прибыли. Безработные – это лица, которые не имеют работы, активно ее ищущие и готовые приступить к ней [2]. На сегодняшний день безработица является неотъемлемой частью жизни Курской области, оказывающей серьезное влияние на социально-экономическую обстановку региона. Показателем, который характеризует степень вовлеченности в трудовые процессы, является уровень занятости. Другой показатель – уровень безработицы, исчисляется путем деления численности безработных на численность рабочей силы [3].

Для того чтобы проанализировать занятость и безработицу в Курской области, были использованы данные Федеральной службы государственной статистики [4].

Для анализа изменения численности занятых и безработных в возрасте 15 лет и старше используются аналитические показатели ряда динамики (таблица 1).

Таблица 1 – Аналитические показатели динамики численности занятых и безработных в возрасте 15 лет и старше в Курской области

Год	Численность занятых, тыс. человек	Абсолютный прирост, тыс. человек		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный
2017	549,05	-	-	-	-	-	-
2018	550,83	1,77	1,77	100,32	100,32	0,32	0,32
2019	546,82	-4,01	-2,24	99,27	99,59	-0,73	-0,41
Год	Численность безработных, тыс. человек	Абсолютный прирост, тыс. человек		Темп роста, %		Темп прироста, %	
		Цепной	Базисный	Цепной	Базисный	Цепной	Базисный
2017	23,5	-	-	-	-	-	-
2018	23,0	-0,43	-0,43	98,15	98,15	-1,85	-1,85
2019	22,5	-0,51	-0,94	97,80	95,99	-2,20	-4,01

На основе рассчитанных показателей можно сделать вывод о том, что численность занятых за период с 2017 по 2019 год сократилась на 2,3 тыс. человек или менее чем на 1%. Кроме того, численность безработных также уменьшилась. За анализируемый период сокращение составило менее 1 тыс. человек (0,94 тыс. человек) или 4%. Однако в 2018 году наблюдается небольшой прирост занятых – 1,77 тыс. человек или 0,32%.

Таблица 2 – Численность и состав рабочей силы в возрасте 15 лет и старше в Курской области

	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 г. (+, -) к 2017 г.	2019 г. (+, -) к	
					2017 г.	2018 г.
Тыс. человек						
Рабочая сила в возрасте 15 лет и старше	572,5	573,9	569,3	1,3	-3,2	-4,5
занятые	549,1	550,8	546,8	1,8	-2,2	-4,0
безработные	23,5	23,0	22,5	-0,4	-0,9	-0,5
В процентах						
Уровень участия в рабочей силе	60,5	60,6	60,7	0,1	0,2	0,1
Уровень занятости	58,0	58,2	58,3	0,2	0,3	0,1
Уровень безработицы	4,1	4,0	4,0	-0,1	-0,1	0,0

Анализируя таблицу 2, можно сделать вывод, что за период с 2017 по 2019 год рабочая сила, численность занятых и безработных сократилась, однако в 2018 году наблюдается рост рабочей силы и занятого населения на 1,3 тыс. человек и 1,8 тыс. человек соответственно. Уровень безработи-

цы в целом практически не изменился и в 2019 году составил 4%, уровень занятости увеличился на 0,3%, а уровень участия в рабочей силе – на 0,2%. В целом, сокращение рабочей силы в возрасте 15 лет и старше в большей степени зависит от снижения численности занятых, что, вероятно, обусловлено уменьшением численности населения.

Важнейшей характеристикой оценки состояния рынка труда является уровень безработицы (рисунок 1). Данные представлены за каждые 3 месяца за период с 2017 по 2019 год.

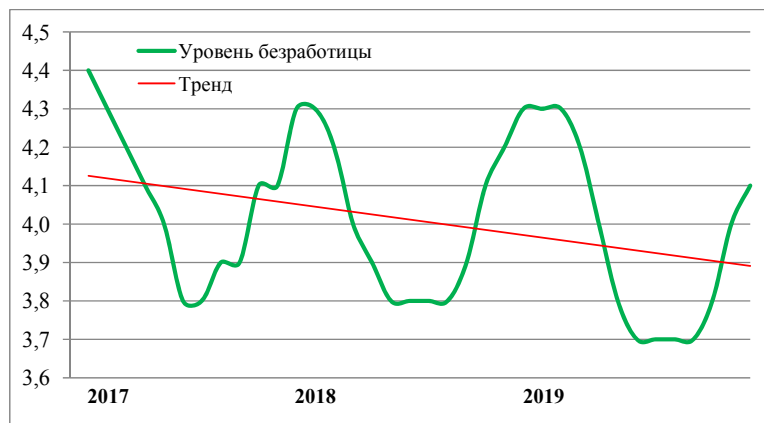


Рисунок 1 – Динамика уровня безработицы в Курской области за 2017-2019 гг., %

В начале 2017 года наблюдается максимальное значение уровня безработицы – 4,4%, а минимальное приходится на конец 2019 года – 3,7%. Как видно из графика, уровень безработицы имеет скачкообразный характер, что объясняется сезонным фактором. В целом, в 2019 году он имеет тенденцию к снижению.

Таким образом, рынок труда является одной из наиболее важных составляющих социально-экономического развития региона. Основной его характеристикой является рабочая сила, включающая занятых и безработных. На основании анализа динамики численности занятых и безработных в возрасте 15 лет и старше был сделан вывод, что данные показатели имеют тенденцию к снижению. Кроме того за анализируемый период с 2017 по 2019 год наблюдается общий спад рабочей силы, вызванный снижением численности населения региона. Также, оценивая рынок труда, можно сказать, что уровень безработицы в Курской области находится на достаточно низком уровне – всего 4%. Отсюда следует, что на сегодняшний день рынок труда Курской области обусловлен сокращением как численности занятых, так и численности безработных.

Список литературы

1. Российский рынок труда: проблемы и перспективы [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskiy-rynok-truda-problemy-i-perspektivy-1/viewer> (дата обращения: 16.06.2020).

2. Классификация статистических данных о составе рабочей силы [Электронный ресурс] Режим доступа: https://www.gks.ru/bgd/free/B99_10/IssWWW.exe/Stg/d000/i000080r.htm (дата обращения: 16.06.2020).

3. Занятость и безработица [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/zanyatost-i-bezrobotitsa/viewer> (дата обращения: 16.06.2020).

4. Федеральная служба государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 15.06.2020).

ЧОП АНГЕЛИНА ВАЛЕРЬЕВНА, студент
ХРИПКО ЕКАТЕРИНА ПАВЛОВНА, студент
СТРОГАНОВА.М.Д., Старший преподаватель

Кандидат экономических наук, доцент

Кубанский государственный аграрный Университет имени И.Т. Трубилина

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье раскрыто понятие «бизнес», способы его развития. Рассмотрены положительные и отрицательные стороны, проанализированы перспективы развития данной отрасли экономики.

Ключевые слова: экономика, бизнес, развитие, кризис, государственная помощь.

В современном мире малый и средний бизнес является неотъемлемой частью экономики, более того он представляет собой «костяк рыночной экономики». Малый и средний бизнес в рыночной экономике является сегодня ведущим сектором, определяющим темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Он относится к новаторскому, антибюрократическому стилю хозяйствования. Такие предприятия быстро реагируют на внешние условия и видоизменяют конечную продукцию, следуя за спросом, осваивают новую продукцию.

На сегодняшний день, по статистическим данным из ФНС, «в октябре 2019 года в стране действовали 5,8 млн субъектов МСП, в том числе 3,4 млн индивидуальных предпринимателей (ИП)» 1. Что значительно ниже, чем в других странах.

Вместе с Россией трудные времена переживает и малый и средний бизнес. «Россия оказалась в ситуации изоляции от мировых финансовых рынков, что привело к снижению цен на нефть и курса рубля, а также росту инфляции. После введения санкций российский финансовый сектор переориентировался с внешних источников финансирования на внутренние источники. Российская экономика продолжает демонстрировать отрицатель-

ные рост реальных доходов и потребления. Наблюдается упадок промышленных предприятий, крупные компании вынуждены финансироваться под очень высокий процент.»2

По словам заведующего кафедрой предпринимательства и логистики РЭУ имени Плеханова «Дмитрий Завьялов: «По данным ФНС, реестр МСП за 2019 год потерял 200 тыс. организаций, что можно было бы списать на оздоровление бизнеса, но тогда чем объяснить падение занятости?» По его данным, за 2018 год количество работников, занятых в малом бизнесе, уменьшилось на 200–300 тыс. человек, или на 1,5%, за десять месяцев 2019 года — более чем на 400 тыс., тогда как цель — увеличивать их число на 1,5 млн человек каждый год. Количество малых компаний сократилось в 78 регионах.»3

Какую статистику мы получим за 2020 год-год пандемии? Страшно подумать.

Для развития малого и среднего бизнеса необходима система мер, направленных на упрочение их экономических позиций. Государство РФ принимает самое активное участие. Многие виды господдержки действуют уже несколько лет, а некоторые введены лишь с начала года. Выделяют следующие категории поддержки малого предпринимательства: гарантированный рынок сбыта, субсидирование, налоговые каникулы, привилегии в использовании госимущества, освобождение от ведения кассовых операций, консультационная поддержка, образовательные программы.

Также, Президент на ежегодном послании Совету Федерации от 15.01.2020 года предложил еще некоторые меры поддержки бизнеса:

1. стабильные налоговые условия сохранятся на 6 лет и более;
2. работу контрольно-надзорных органов урегулируют. Это упростит ведение бизнеса в России;
3. будет запущен режим правового регулирования, благодаря которому будут внедряться новые разработки, технологии;
4. Повысится уровень инвестиционных вложений в первостепенные направления
5. совершенствование программы льготного кредитования, разработанной Центробанком, совместно с другими банками, как ключевая поддержка малого бизнеса.

Немалая часть льгот предоставляется без привязки к виду занятости но, если говорить о финансовой поддержке МСП, то здесь государство распределяет субсидии не равномерно. Для этого выделяют приоритетные направления бизнеса, которым и полагается большая доля финансовых средств (премии, субсидии).

Вот перечень приоритетных направлений бизнеса в 2020 году, для того, чтобы получить господдержку:

1. Производство и переработка сельскохозяйственной продукции.
2. Изготовление и производство товаров первой необходимости.
3. Услуги в сфере здравоохранения населения.
4. Развитие экологического туризма в России.

5. Оказание населению социальных, бытовых и коммунальных услуг.

6. Осуществление социальной помощи населению.

7. Бизнес в сфере инновационных технологий и разработок.

Данный перечень не закрыт. Каждый регион может вводить свои меры поддержки малого и среднего бизнеса тех сфер деятельности, которые представляются как слаборазвитые.

Мы считаем, что господдержка уже дала свои плоды. Благодаря тому, что государство активно поддерживало предпринимателей, занятых производством и реализацией мяса, молока, овощей или злаков, мы смогли достойно жить в условиях санкций, и в условиях пандемии у нас тоже не наблюдается нехватки необходимых продуктов. Главное, что государство не бросает предпринимателей на произвол судьбы, разрабатывает новые программы и направления поддержки малого и среднего предпринимательства.

Список литературы

- 1 <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>
- 2 Российская экономика в условиях обострения мировых финансовых проблем. Статья Кандидат экономических наук, доцента, Бочковой Т.А
3. https://studopedia.ru/9_37466_maliy-biznes-i-ego-mesto-v-predprinimatelskoy-deyatelnosti.html
4. Журнал об упрощенной системе налогообложения - <https://www.26-2.ru/art/355396-podderjka-malogo-biznesa-v-2020-godu-gosprogrammy-i-lgoty>
5. Четверикова К.В., Артемова Е.И. Эффективность лизинга как инструмента инвестирования. В сборнике: В сборнике: Экономика и управление в условиях современной России Материалы II всероссийской научно-практической конференции. 2019. С. 370-374.
6. Четверикова К.В., Артемова Е.И. Факторы и особенности становления и развития лизинговых отношений в аграрном секторе экономики. В сборнике: Экономика и управление в условиях современной России Материалы III национальной научно-практической конференции. 2020. С. 511-518.

ЧОПОРОВ ОЛЕГ НИКОЛАЕВИЧ

Россия, г.Воронеж, Воронежский государственный технический университет
AlexStepanch@yandex.ru

О СОДЕРЖАНИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с процессами управления в организации.

Ключевые слова: организация, управление, процесс.

Содержание процесса управления в организации определяется характером решаемых проблем и представляет собой совокупность операций, сгруппированных по его этапам. Этапы характеризуют последовательность качественного изменения работ в процессе управления, являясь ступенями внутреннего развития управленческого воздействия.

Содержание процесса управления в организации может быть:

методологическим - предполагает закономерно следующие этапы, отражающие как общие черты трудовой деятельности человека, так и специфические черты управленческой деятельности. Исходя из этого процесс управления можно представить как последовательность четырех основных этапов: целеполагания, оценки ситуации, определения проблемы, управленческого решения;

функциональным - проявляется в масштабной последовательности и предпочтительности реализации основных функций управления. Здесь выделяют этапы планирования, организации, контроля и регулирования. Функции стимулирования и обучения осуществляются по этапам управления;

экономическим - охватывает этапы установления экономических потребностей, оценки наличия ресурсов, распределения и использования ресурсов;

социальным - раскрывает роль человека в осуществлении процесса управления, поскольку субъектом и объектом социального управления всегда является человек;

организационным - проявляется в последовательности использования организационных рычагов воздействия: этапы регламентирования, нормирования, инструктирования, ответственности;

информационным - предполагает последовательное выполнение информационных работ: этапы поиска, комплектования, обработки и передачи информации.

Отметим свойства процесса управления. Процесс управления обладает специфическими свойствами: изменчивостью (процесс управления переходит с одной ступени системы управления на другую, осуществляется в различном взаимодействии звеньев управления); устойчивостью (проявляется в возникновении и закреплении связей процесса управления между осуществляющими его звеньями); непрерывностью (пока осуществляется

процесс производства, существует и непрерываемость процесса управления); последовательностью (характеризует последовательность осуществления процесса управления: цель, ситуация, проблема, решение); цикличностью (повторяемость процессов управления во все новых и новых циклах).

Какие могут быть виды процессов управления? В различных условиях процесс управления может быть построен различными способами при сохранении всех его специфических свойств. Это позволяет классифицировать процессы управления, выделить их наиболее типичные виды:

линейный (характеризуется строгой последовательностью осуществления его этапов и используется тогда, когда есть полная и достаточная определенность относительно цели воздействия, ситуации и т. д.);

корректируемый (предполагает необходимость дополнительной корректировки каждого из этапов процесса управления после прохождения последующего этапа);

разветвленный (заключается в методологическом разделении работ по частям на определенных этапах);

ситуационный (характеризуется тем, что возникает как бы в зависимости от ситуации, при которой из нее же главным образом исходят и поиск проблемы, и разработка решения);

поисковый (исходит из полной ясности цели воздействия, но при этом невозможно оценить ситуацию и сформулировать проблему. В этом случае решение разрабатывается на основе цели и наиболее общей оценки ситуации, и уже на основе решения уточняется ситуация).

Список литературы

1. Комаристый Д.П., Агафонов А.М., Степанчук А.П., Коркин П.С. Задачи, связанные с управлением производительностью труда // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2017. № 2 (21). С. 199-201.
2. Степанчук А.П. Анализ моделей работников в организациях // В сборнике: Молодежь и XXI век - 2018 Материалы VIII Международной молодежной научной конференции. В 5-ти томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2018. С. 235-238.
3. Степанчук А.П. Об оптимизации работы предприятия // В сборнике: Молодежь и наука: шаг к успеху. Сборник научных статей 2-й Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых: в 3 томах. 2018. С. 164-169.
4. Цепковская Т.А., Степанчук А.П. Использование информационных технологий в менеджменте // В сборнике: Современные инновации в науке и технике Сборник научных трудов 8-й Всероссийской научно-технической конференции с международным участием. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2018. С. 268-271.
5. Львович Я.Е., Львович И.Я., Волкова Н.В. Проблемы построения корпоративных информационных систем на основе web-сервисов // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2011. Т. 7. № 6. С. 8-10.
6. Филипова В.Н., Тарасова Д.С., Олейник Д.Ю. Проблемы управления в туризме // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2013. № 10. С. 119-123.
7. Олейник Д.Ю. Некоторые вопросы использования информационных технологий в туристической индустрии // Успехи современного естествознания. 2012. № 6. С. 110.
8. Петрашук Г.И. Маркетинг в прикладном менеджменте // В мире научных открытий. 2010. № 4-7 (10). С. 35-36.

9. Преображенский Ю.П. Информационные технологии, используемые в сфере менеджмента // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2018. № 2 (25). С. 43-46.

10. Преображенский А.П. Возможности обеспечения развития предприятий // В мире научных открытий. 2015. № 10 (70). С. 196-201.

11. Современные тенденции государственно-управленческой практики/ Минакова И.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. № 4 (30). С. 58-64.

12. Структурно-размерная политика в Российской Федерации: состояние и направления совершенствования/ Минакова И.В., Шварц Р.С.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2019. № 2 (36). С. 334-341.

13. Макроэкономика/ Минакова И.В., Перепелкин И.Г.// Учебник / Курск, 2019.

14. Цифровые технологии как основа инновационного развития экономики/ Минакова И.В., Быковская Е.И., Бароян А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2019. № 6 (40). С. 109-114.

15. Особенности поведения экономических субъектов в разных типах контрактных отношений: неинституциональный подход/ Минакова И.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 2-2 (41). С. 29-34.

ЧОПОРОВ ОЛЕГ НИКОЛАЕВИЧ

Россия, г.Воронеж, Воронежский государственный технический университет
AlexStepanch@yandex.ru

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с тем, как идут процессы управления в организациях.

Ключевые слова: организация, управление, процесс.

Для чего нужна система управления организации? Есть, по меньшей мере, три веских аргумента:

1. для того чтобы повысить шансы на успех. Под успехом в данном случае понимается достижение стратегических целей организации с минимальными затратами и сроками. Успешная организация - это не просто та организация, которая достигла своих целей, а та, которая достигла своих целей в разумные сроки и с разумными затратами. Учитывая, что разработка и последующее развитие эффективной системы управления [1, 2] может сократить сроки и затраты на достижение стратегических целей организации, то шансы на успех повышаются. Необходимо отметить, что большинство организаций вообще не достигают своих целей, не говоря о том, чтобы быть успешными. Поэтому, чтобы достичь успеха, организация должна иметь такую систему управления целями, бизнес-процессами, ресурсами, которая позволяет ей, реагируя на запросы рынка, быстро производить товары и услуги [3, 4] высокого качества и по умеренным ценам;

2. для того чтобы повысить инвестиционную привлекательность организации или её отдельных проектов. Мы живём в мире, где правит капитал, и даже государственные организации вынуждены привлекать частный капитал для реализации своих проектов, не говоря уже о частном бизнесе. Инвестиции позволяют ускорить процесс развития организации, сократить время достижения стратегических целей, выиграть конкурентную гонку, однако их всегда непросто получить на выгодных условиях. А в условиях финансового кризиса их сложно получить вообще! Прозрачная и эффективная система управления организацией [5, 6] существенно повышает шансы на привлечение инвестиций на очень выгодных условиях;

3. для того чтобы повысить ликвидность и капитализацию организации. Этот аргумент больше интересен владельцам коммерческих организаций. Ликвидность подразумевает способность легко продать организацию, а капитализация - способность продать дороже. Опять же, прозрачная и эффективная система управления организации [7, 8] существенно повышает ликвидность и капитализацию этой организации и способствует быстрой и выгодной продаже. Автору статьи знакомы компании, стоящие миллионы долларов, владельцы которых не могут выгодно продать их, чтобы успешно выйти из бизнеса.

Существует ещё масса аргументов за разработку системы управления организации, таких как повышение эффективности управления, масштабирование бизнеса, сокращение затрат, повышение производительности труда, внедрение информационных систем, но, на мой взгляд, все эти аргументы являются вытекающими из трех основных, а соответственно, вторичными.

С одной стороны, аргументов в пользу построения системы управления [9, 10] организации предостаточно. Однако, в большинстве случаев организации сталкиваются с рядом проблем, основные из которых следующие:

Текущее состояние организации. Идея построения системы управления организации может возникнуть у руководства в разные периоды жизненного цикла организации, т. е. как в начальной стадии (когда организация только формируется), т. к. и на зрелой стадии, когда организация существует уже не первый год. При этом организация может находиться в состоянии бурного развития, а может - в состоянии стагнации. Соответственно, система управления необходима, в первом случае для того, чтобы руководство эффективно справлялось и управляло процессом развития, а во втором - руководство может рассчитывать на выход из состояния стагнации;

Нематериальность системы управления организации усложняет оценку и выполнение проекта. В результате проекта мы получаем не здание или сооружение, не производственную линию или автомобиль, а совокупность элементов, выраженных документами, ИТ-системами, обученным персоналом. Эта система элементов определяет, как должна работать организация, чтобы быть успешной и достичь своих целей в разумной перспективе.

Список литературы

1. Комаристый Д.П., Агафонов А.М., Степанчук А.П., Коркин П.С. Задачи, связанные с управлением производительностью труда // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2017. № 2 (21). С. 199-201.
2. Степанчук А.П. Анализ моделей работников в организациях // В сборнике: Молодежь и XXI век - 2018 Материалы VIII Международной молодежной научной конференции. В 5-ти томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2018. С. 235-238.
3. Степанчук А.П. Об оптимизации работы предприятия // В сборнике: Молодежь и наука: шаг к успеху. Сборник научных статей 2-й Всероссийской научной конференции перспективных разработок молодых ученых: в 3 томах. 2018. С. 164-169.
4. Цепковская Т.А., Степанчук А.П. Использование информационных технологий в менеджменте // В сборнике: Современные инновации в науке и технике Сборник научных трудов 8-й Всероссийской научно-технической конференции с международным участием. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2018. С. 268-271.
5. Львович Я.Е., Львович И.Я., Волкова Н.В. Проблемы построения корпоративных информационных систем на основе web-сервисов // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2011. Т. 7. № 6. С. 8-10.
6. Филипова В.Н., Тарасова Д.С., Олейник Д.Ю. Проблемы управления в туризме // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2013. № 10. С. 119-123.
7. Олейник Д.Ю. Некоторые вопросы использования информационных технологий в туристической индустрии // Успехи современного естествознания. 2012. № 6. С. 110.
8. Петрашук Г.И. Маркетинг в прикладном менеджменте // В мире научных открытий. 2010. № 4-7 (10). С. 35-36.
9. Преображенский Ю.П. Информационные технологии, используемые в сфере менеджмента // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2018. № 2 (25). С. 43-46.
10. Преображенский А.П. Возможности обеспечения развития предприятий // В мире научных открытий. 2015. № 10 (70). С. 196-201.
11. Современные тенденции государственно-управленческой практики/ Минакова И.В.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2018. № 4 (30). С. 58-64.
12. Структурно-размерная политика в Российской Федерации: состояние и направления совершенствования/ Минакова И.В., Шварц Р.С.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2019. № 2 (36). С. 334-341.
13. Управление социально-экономическими подсистемами региона (города)/ Минакова И.В., Бычкова Л.В.// Курск, 2015.
14. Цифровые технологии как основа инновационного развития экономики/ Минакова И.В., Быковская Е.И., Бароян А.А.// Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. 2019. № 6 (40). С. 109-114.
15. Особенности поведения экономических субъектов в разных типах контрактных отношений: неоинституциональный подход/ Минакова И.В.// Известия Юго-Западного государственного университета. 2012. № 2-2 (41). С. 29-34.

ЧОПОРОВ ОЛЕГ НИКОЛАЕВИЧ

Россия, г.Воронеж, Воронежский государственный технический университет
AlexStepanch@yandex.ru

О РАБОТЕ СПЕЦИАЛИСТОВ В ИТ-КОМПАНИЯХ

В работе анализируется задача, которая относится к управлению квалифицированными работниками в ИТ-компаниях. Даются предложения по формированию творческих групп в компаниях. Процессы управления в творческих группах могут проходить на базе автоматизированной подсистемы, показано описание ключевых модулей.

Ключевые слова: ИТ-компания, контроль, кадровый ресурс, подсистема.

Процессы, которые относятся к формированию и управлению в творческих группах, характеризуются высокой производительностью, анализируются при функционировании предприятий, описываемые любым масштабом [1, 2].

В этой статье предлагается создавать автоматизированную систему, дающую возможности для управления творческими группами. Будет автоматизация разных процессов в жизненных циклах групп. Начинается все от подбора и заканчивается поддержкой работоспособности.

Когда создаются малые предприятия в области информационных технологий, обозначают определенную совокупность задач [3-6]. Для общего вида подобные задачи мы можем разделить по трем ключевым категориям:

1. Технические задачи,
2. Маркетинговые задачи,
3. Интеллектуальные задачи.

В задачах, которые относятся к первым категориям, анализируются возможности по увеличению объемов и мощностей в технических парках (вычислительные машины, средства, позволяющие хранить и передавать информации, другое оборудование) с тем, чтобы обеспечить более эффективную работу организаций и поддержать замену техники, которая уже отслужила свой ресурс.

Когда решаются маркетинговые задачи, то поддерживается максимизация по чистой прибыли организации за счет того, что решаются технические и интеллектуальные задачи, и ведется рассмотрение проблем по управлению и общению с внешней средой.

С тем, чтобы была поддержана деятельность организации, необходимо, чтобы было получение определенных заказов относительно выполнению работ или оказанию услуг. Если рассматриваются ИТ-предприятия могут применяться заказы, связанные с формированием или модернизацией программных продуктов или программно-аппаратных комплексов.

Также, важно обеспечивать разработку и реализацию в жизнь предложений и проектов, которые были созданы внутри самих фирм. Они необхо-

димы для того, чтобы улучшать работу компаний или они рассматриваются в виде конечных продуктов в производстве, продаваемых товаров.

Чтобы обеспечить исполнение отмеченных направлений в работе компаний, требуется привлечение профессиональных кадров [7, 8]. Они заинтересованы в том, чтобы исполнять соответствующие обязанности. При решении задач, которые связаны с процессами подбора квалифицированных кадров, будет обеспечена важная компонента развития компаний.

Эффективным способом работающие кадры будут охарактеризованы высокими уровнями в творчестве. Могут быть отмечены, так называемые, творческие группы (ТГ). Их рассматривают как высокопроизводительное объединение кадров с тем, чтобы проводить решение одной отдельной взятой производственной задачи, реализовать отдельные проекты.

ТГ будет сформировано на базе небольшого числа членов, для каждого из них выделяется некоторая производственная роль. В ИТ-предприятии [9, 10], которое занимается разработкой программных продуктов, в ТГ мы можем отметить некоторые функциональные микрогруппы:

1. Менеджер. Он является сотрудником, который будет заниматься процессами управления работой остальных членов в группе, он распределяет подзадачи и является источником оперативных данных по текущему состоянию ТГ.

2. Главный разработчик. Ключевая задача его связана с целостной разработкой алгоритмов того, как работают программные компоненты или функциональные схемы в аппаратных частях проектов.

3. Программист. Такие сотрудники рассматриваются как конечные реализаторы алгоритмов на основе соответствующих языков программирования.

4. Дизайнер. Эти сотрудники являются художниками, которые разрабатывают разные элементы проектов, которые можно увидеть, услышать, осязать.

5. Техник. Его задача заключается в том, чтобы вести отслеживание по состоянию элементов оборудования. На оборудовании работают члены группы и обеспечении работоспособности инструментов разработки незаметным образом для других, без того, чтобы производилась остановка производства.

Предлагается подсистема управления ТГ. На ее основе обеспечивается организация персонала, который характеризуется как творческий, и такой персонал может быть оптимальным образом использован.

В систему входят следующие компоненты (рис. 1):

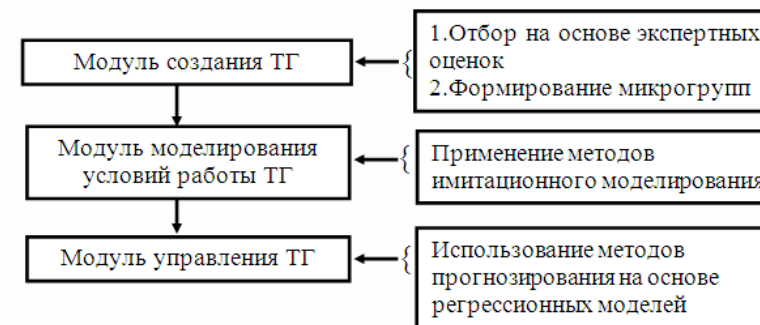


Рис.1 подсистема управления ТГ

1. Модуль создания ТГ. В нем реализуются алгоритмы, позволяющие тестировать и отбирать кандидатов на основе соответствующих критериев.

2. Модуль моделирования условий работы ТГ. В нем, исходя из того, какие результаты тестирования сотрудников, приводятся рекомендации по тому, как организовать общее функционирование групп, как распределяются роли и др.

3. Модуль управления. На его основе принимаются решения по тому, как динамическим образом изменяются условия работы ТГ. В нем идет мониторинг действий ТГ, а также корректируются параметры работы ТГ, основываясь на мониторинговых данных, осуществляется процесс прогнозирования деятельности ТГ.

Список литературы

1. Жданова М.М., Преображенский А.П. Вопросы формирования профессионально важных качеств инженера // Вестник Таджикского технического университета. 2011. № 4. С. 122-124.
2. Гостева Н.Н., Гусев А.В. О возможности увеличения эффективности производства // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2017. № 1 (20). С. 76-78.
3. Мотунова Л.Н., Преображенский Ю.П., Масаве К.Т. Профессиональное самоопределение студентов вуза как осознанный выбор карьерной стратегии // Наука и бизнес: пути развития. 2013. № 4 (22). С. 147-150.
4. Преображенский Ю.П., Головинова В.В., Любимов И.В. Квалиметрия учебной деятельности обучающихся в воронежском институте высоких технологий // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2014. Т. 10. № 5-2. С. 161-164.
5. Львович И.Я., Преображенский А.П. О характеристиках обучающих систем // Вестник Воронежского института высоких технологий. 2013. № 11. С. 179-180.
6. Преображенский А.П. Характеристики инновационных процессов в образовании // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2014. Т. 10. № 3-2. С. 197-200.

7. Гусев М.Е., Жигалкина Т.А., Хорсева О.В., Круглякова Е.А., Преображенский А.П. Проблемы подготовки специалистов в области информатизации образования // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия: Информатика и информатизация образования. 2006. № 7. С. 223.

8. Кострова В.Н., Львович Я.Е., Мосолов О.Н. Оптимизация распределения ресурсов в рамках комплекса общеобразовательных учреждений // Вестник Воронежского государственного технического университета. 2007. Т. 3. № 8. С. 174-176.

9. Львович Я.Е., Львович И.Я., Власов В.Г., Кострова В.Н. Системно-деятельностный подход к процессу управления функционирования и развития вуза // Инновации. 2003. № 2-3 (59-60). С. 34-42.

10. Преображенский А.П., Комков Д.В., Пекшев Г.А., Винюков М.С., Петрашук Г.И. Проблемы подготовки специалистов в современной высшей школе // Современные исследования социальных проблем. 2010. № 1. С. 66-67.

11. Управление доступом к информационным ресурсам в информационных системах/ Лапина Т.И., Димов Э.М., Петрик Е.А., Лапин Д.В.// Моделирование, оптимизация и информационные технологии. 2018. Т. 6. № 4 (23). С. 523-534.

12. Многофакторная аутентификация пользователей информационных ресурсов/ Лапина Т.И., Лапин Д.В.// Информационно-измерительные и управляющие системы. 2017. Т. 15. № 5. С. 37-42.

13. Построение систем мониторинга показателей надежности строительных конструкций/ Лапина Т.И., Лапин Д.В., Петрик Е.А.// Информационно-измерительные и управляющие системы. 2016. Т. 14. № 6. С. 34-38.

14. Анализ и принятие управленческих решений при оценке инвестиций/ Лапина Т.И., Миняхина П.А.// В сборнике: Интеллектуальные информационные системы: тенденции, проблемы, перспективы, Материалы докладов IV региональной заочной научно-практической конференции "ИИС-2016". 2017. С. 106-110.

15. Построение мер структурного разнообразия законов распределения вероятностей на основе применения упорядочения случайных величин/ Лапина Т.И., Уколова Л.Н., Уразбахтин И.Г.// Известия КГТУ. 2000. № 4. С. 93-98.

ЧУЙКОВА КРИСТИНА СЕРГЕЕВНА

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет
chuykova26@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ В ТЕКУЩЕЙ СИСТЕМЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

Среди наиболее актуальных проблем в строительной отрасли в системе ценообразования является устаревшая база сметных норм и расценок. Кто-бы не являлся заказчиком строительных работ, он заинтересован в определении достоверной стоимости проекта при подготовке сметной документации. В статье представлены некоторые из основных проблем определения стоимости в строительстве. Обоснована необходимость обновления сметных норм и нормативной базы для составления документации, рассмотрены преимущества ресурсного метода.

Ключевые слова: ценообразование, базисно-индексный метод, нормативная база, нормы, сметный расчет, достоверность стоимости.

Неотъемлемым элементом качественного управления инвестиционным проектом всегда являлось ценообразование на продукцию строительства. Наиболее точное составление сметного расчета позволяет повысить экономическую эффективность проекта и, в итоге, конечный срок его реализации. Так, по статистическим данным, вовремя и в рамках бюджета завершаются только 40-50 % проектов в мире [1,2].

В настоящее время действующая система сметного нормирования и ценообразования в строительстве на территории Российской Федерации носит исключительный характер - она не имеет аналогов ни в одной отрасли материального производства. Ее становление происходило на базе системы нормирования ресурсов в строительстве, созданной еще для централизованной плановой экономики в СССР.

Совершенствование действующей системы ценообразования в строительстве на сегодняшний день является актуальной проблемой. Как особый инструмент сметное нормирование позволяет обеспечить эффективное использование денежных средств, а это, в свою очередь, особенно важно для вопросов, связанных с бюджетным финансированием проектов.

Большинство инженеров, работающих в области ценообразования и сметного нормирования в России, делают выводы о том, что сметно-нормативная база, используемая на сегодняшний день, не является идеальной, хоть она и претерпевала множество корректировок и доработок, все же она была создана ещё в середине 20-го века [3,4].

В данной статье выделим три актуальных проблемы в формировании сметной стоимости:

1. Отсутствует единая база стоимости работ.

Основой всех сметных расчетов в строительстве являются элементарные сметные нормы - нормы расхода основных видов ресурсов при выполне-

нии конкретных работ. В настоящее время разработаны нормы на общестроительные работы, ремонтно-строительные, монтажные и пусконаладочные работы. И уже, опираясь на федеральные или территориальные нормы, рассчитывается величина единичной расценки.

Реальная стоимость строительства одного и того же объекта может существенно отличаться в связи с различным источником финансирования, а также применимой базы расценок, что является крайне нелогичным и не дает полной уверенности в достоверности стоимости проекта.

2. Устаревший метод ценообразования.

Применяемый базисно-индексный метод в настоящее время является основным. С помощью корректировки утвержденными индексами изменения стоимости строительно-монтажных работ (СМР) цены базисного года (2001 г.) увеличиваются до действующих. В итоге действительная стоимость работ имеет сильное различие с той, которая определяется на основе данной системы. При фактическом строительстве используемые технологии заменяют на близкие, но современные, а стоимость материалов определяют по прайс-листам подрядчика, что, с одной стороны, невозможно проверить, а с другой - практически всегда ведет к удорожанию работ.

Следует отметить, что в последнее время наметилась тенденция к использованию ресурсного метода и разработке открытых расценок, которые предполагают только наличие определенного количества материалов, но не включают их стоимость. В данном случае в смету возможно внести именно те ресурсы и материалы, которые заложены проектом, и учесть их текущую стоимость, что в конечном счете дает более точную оценку расчетов. К сожалению, число таких открытых расценок достаточно мало по сравнению с общим числом расценок в нормативной базе. Поэтому их применение повсеместно невозможно.

3. Устаревшая база стоимости строительных работ и материалов.

Множество современных технологий не представлены в базе, не говоря уже за строительные материалы и изделия. Причина данной проблемы состоит в том, что при реформировании базы вместо обновления технологий работ и усовершенствование нормативов, ограничились лишь пересчетом норм и расценок по единицам измерения, а также сменой кодов в расценках.

В конечном итоге основная часть расценок, которые присутствуют в базе, основана на принципах определения сметных затрат на строительство по старой административной схеме, на основе устаревших технологических решений по организации работ, а также с применением материалов, которые в настоящее время вытеснили с рынка более технологичные и эффективные. Все эти данные говорят о том, что нужно кардинально реформировать всю систему сметного нормирования в строительстве.

В следствие такого устаревания базы норм и расценок многие строительные компании самостоятельно занимаются разработкой расценок на строительные работы, которые применяются наиболее часто. Большинство

компаний не могут позволить себе каждый раз разрабатывать новые расценки, тем более с учетом ситуации в стране (период кризиса), поэтому без вмешательства государства проблема морального устаревания базы практически является нерешаемой [5].

В строительстве одним из ключевых фрагментов системы взаимоотношений членов инвестиционного строительного комплекса является сметное нормирование. В свою очередь сметное нормирование представляет собой очень многогранный процесс, постоянно и активно меняющийся в соответствии с развитием строительных и изменениями в законодательстве государства.

В независимости от цели и вида финансирования, стоимость, определенная по сметам, является отправной точкой любого инвестиционного проекта, она является основанием для принятия решения о реализации проекта, также она дает возможность рассчитать эффективность проекта. Заработная плата рабочих, расходы на технологическое оборудование, расходы на материалы и сырье, а также договорные цены на строительно-монтажные работы определяются именно на основании сметной стоимости.

В итоге улучшение точности расчетов для определения стоимости строительства выступает актуальной задачей как для строительных компаний, так и для инициатора проекта (заказчика) при любом уровне финансирования. И если несоответствие в стоимости материалов является логичным и может быть решено переходом только на открытые расценки, то отличия в трудозатратах делают большинство существующих расценок полностью неактуальными.

Подводя итоги, можно сказать, что необходимо реформировать систему ценообразования, а именно разработать и утвердить новые нормативы, которые будут включать в себя современные технологии строительных работ, которые отсутствуют в государственных сметных нормах. Следует обновить уже существующие нормы и расценки, а также проводить постоянный мониторинг базы с добавлением новых материалов и сырья. Только имея полную базу стоимости ресурсов и нормативов работ, которая должна обновляться постоянно, можно говорить о переходе к адекватной, современной и точной системе ценообразования.

Список литературы

1. Сомов М. Ю. Проблемные вопросы сметного нормирования в строительстве // Актуальные вопросы экономических наук. 2016. № 48. С. 101-107.
2. Аполосова Е. А., Хошулина К. В., Князева Н. В. Актуальные проблемы системы сметного ценообразования в России // Управление инвестициями и инновациями. 2017. № 2. С. 16-22.
3. Ценообразование и сметное нормирование в строительстве: учебное пособие / М. А. Королева. - 2-е изд., доп. и перераб. - Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2014. - 263с.
4. О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и статьи 11 и 14 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Фе-

дерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» : федер. закон № 369-ФЗ от 03.07.2016 г. : принят Государственной Думой РФ 22 июня 2016 г.

5. Князева Н. В., Овчинникова М. С. Актуальные проблемы системы сметного ценообразования в России // Наука ЮУрГУ : материалы 69-й науч. конф. ЮжноУральский государственный университет, 2017. С. 205212..

ШАЛАМОВ ЛЕОНИД СЕРГЕЕВИЧ, магистр
Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
leonid.shalamov98@mail.ru

АНАЛИЗ РОЛИ ГРАЖДАНСКОЙ КУЛЬТУРЫ В ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА И ЕЕ КРЕАТИВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА КАК ФОРМА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

В статье представлены и рассмотрены мнения различных авторов, относительно понятий гражданская культура, политическая культура и человеческий капитал, были выделены формы человеческого капитала и составлен круг влияния человеческого капитала на социальное развитие в Курском регионе.

Ключевые слова: гражданская культура, социальное развитие, человеческий капитал, политический капитал, креативные преимущества.

Среди общетеоретических понятий, сравнительно недавно вошедших в научный оборот, особое место занимает гражданская культура. Возникшее первоначально как определенная теоретическая модификация политической культуры, оно постепенно расширило сферу своего применения, непосредственно сочетаясь с такими феноменами, как демократия, гражданское общество.

Гражданская культура - более широкое понятие, чем политическая культура, охватывает все многообразие интересов различных социальных групп гражданской сферы общественной жизни» [5, с.70].

Политическая культура - часть общей культуры и наследования, включающая исторический опыт, память о социальных и политических событиях, политические ценности, ориентации и навыки, непосредственно влияющие на политическое поведение. По мнению автора Г. Я. Гревцевой, гражданская культура – это уровень сформированности отношения человека к своему государству, обусловленный гражданскими компетенциями, которые выражаются в гражданской деятельности и гражданском участии, соучастии.

Так же, понятие гражданская культура можно отнести, как собирательный показатель политико-правовых ценностей и развития уровня гражданственности [4, с.223].

К проблеме гражданской культуры обращались Н. М. Кейзеров, А. И. Никитин, В. Н. Амелин, М. Ф. Черныш. По мнению ученых, гражданская культура – один из типов политической культуры, продукт гражданского общества.

В статье рассмотрены экономические особенности миграции населения. Проведен анализ демографической ситуации в различных странах. Приведена сравнительная характеристика заработной платы в и странах-реципиентах. Высказано мнение, что с точки зрения рынка идеальным является бездетный гражданин. Подчеркивается, что нормальное функционирование экономики должно обеспечиваться непрерывной трудовой миграцией, главным стимулом которой является уровень заработной платы.

К развитию региона можно, так же, отнести такое понятие, как еврорегион, который создается участниками в соответствии с действующим законодательством и существующими, международными договорами и соглашениями с целью развития сотрудничества приграничных территорий в следующих направлениях: всестороннее экономическое развитие, коммуникации, транспорт и связь, наука, новые технологии, образование, улучшение состояния окружающей среды и т.д. [2, с.108].

К форме социального развития региона, можно так же отнести человеческие ресурсы или персонал, так как, система менеджмента каждой компании рассматривает персонал, как один из ключевых видов ресурсов. От работы персонала зависит не только сама система качества, но и эффективность, работоспособность и благополучие предприятий, а от предприятий от части зависит в развитие региона в целом, таким образом получается неразрывная цепь [3, с.153].

Миграция населения является неотъемлемым элементом цивилизации на протяжении всего времени ее существования. Когда-то наш далекий предок в поисках пищи покинул Африку и с той поры люди непрерывно перемещаются по Земле, либо мотивированные поиском лучшей жизни, либо спасаясь от грозящих опасностей разного рода: природно-экологических, социально-политических и просто физического уничтожения.

Современное общество характеризуется глубокими социальными изменениями, появлением новых общественных организаций и движений, постепенно формируется новая система ценностей, образцов поведения, что, в свою очередь, фиксируется в гражданской культуре.

Чрезвычайное значение для гражданской культуры имеют механизмы, обеспечивающие ее устойчивость и стабильность, поддерживающие целостность, к одним из таких механизмов можно отнести человеческий капитал.

Человеческий капитал - это совокупность знаний, умений, навыков, использующихся для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом.

Как правило, на поверхности находятся и подвергаются обсуждению в средствах массовой информации именно опасности, грозящие мигрантам в

стране исхода, тогда как экономическая мотивация всех участников процесса (стран доноров и реципиентов, мировой финансовой системы и глобальных монополий) остаются не до конца проявленными. В частности, без этого трудно объяснить активное участие некоммерческих организаций (НКО),

К одной из форм человеческого капитала, можно отнести поддержку малого бизнеса Курской области:

- Имущественная поддержка осуществляется в виде передачи во владение и (или) в пользование государственного или муниципального имущества, в том числе земельных участков, зданий, строений, сооружений, нежилых помещений, оборудования, машин, механизмов, установок, транспортных средств, инвентаря, инструментов, на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях.

- Консультационная помощь предоставляется в виде обучающих курсов, на которых оказывают консультации по правильности направления развития бизнеса, в том числе и целесообразности его создания в той или иной области, программ технического перевооружения производства.



Рисунок 1 - Круг влияния человеческого капитала на социальное развитие региона

- Государственная поддержка развития предпринимательской деятельности в Курской области реализована различными структурами, среди которых можно выделить: Комитет потребительского рынка, развития малого предпринимательства и лицензирования Курской области, Курская Торгово-Промышленная Палата, Курская региональная общественная организация «Союз Предпринимателей».

Рассматривая человеческий капитал, как знания предоставленные предпринимателям в сфере малого бизнеса, самим регионом, получается своеобразный замкнутый, положительный круг.

Сфера малого бизнеса непосредственно влияет на развитие на гражданскую культуру или социальное развитие Курского региона в целом, к ним можно отнести:

- прирост оплаты труда;
- прирост численности занятых в малом предпринимательстве;
- налоговые вычеты;
- норматив отчислений исследуемого налога в соответствующий бюджет пропорционально объему выданных субсидий.

Таким образом, изучив мнения различных авторов определения гражданской культуры, а так же понятие человеческий капитал, можно сделать вывод, что одной из форм гражданской культуры, является человеческий капитал, который непосредственно влияет на социальное развитие Курской области.

Список литературы

1. Инновационное управление человеческими ресурсами как особый вид инновационное управление человеческими ресурсами как особый вид профессиональной деятельности Афанасьев Л.А., Варфоломеев А.Г., Коптева Ж.Ю., Тубольцева Г.И. Современный ученый. 2017. Т. 1. № 1. С. 66-69. 5. EFFICIENT MANAGEMENT OF THE REGION'S SOCIAL DEVELOPMENT Sogacheva O.V., Varfolomeev A.G. In the World of Scientific Discoveries, Series A. 2014. T. 2. № 2. С. 91-102
2. Выявление и анализ факторов регионального развития (на примере еврорегиона «Ярославна») Варфоломеев А.Г., Чарочкина А.Ю., Хворов О.В. В книге: Стратегия современного социоэкономического развития России: экономические и правовые аспекты Мишулин Г.М., Дудник Д.В., Рубина Р.Я., Рубин А.Г., Баранов Н.С., Павлова Л.П., Варфоломеев А.Г., Чарочкина Е.Ю., Хворов О.В., Долинская В.В., Иншакова А.О., Казаченко С.Ю., Рыженков А.Я., Шаронов С.А. Под редакцией: В.В. Долинской, А.О. Иншаковой, В.В. Сорокожердьева. Краснодар, 2014. С. 106-139.
3. Инновационное управление человеческими ресурсами как особый вид инновационное управление человеческими ресурсами как особый вид профессиональной деятельности Афанасьев Л.А., Варфоломеев
4. Роль гражданской культуры и исторической памяти в социально-экономическом взаимодействии приграничных территорий Варфоломеев А.Г., Варфоломеева А.В. Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 1. С. 223-228.
5. Бабина С. И., Садовникова И. Ю. Анализ человеческого капитала региона // Вестник Кемеровского государственного университета. Серия: Политические, социологические и экономические науки. 2018. № 3. С. 69-74.

ШВЕДОВА АНГЕЛИНА ВЛАДИМИРОВНА, студентка

Научный руководитель –

ТИМОШЕНКО НАТАЛЬЯ ВЯЧЕСЛАВОВНА, к.э.н., доцент

Россия, г. Краснодар, Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации (Финансовый университет)

Краснодарский филиал Финуниверситета

angelina.shvedova25@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Данная статья затрагивает изучение вопросов, связанных с поиском способов обеспечения непрерывного развития платежной системы "Мир". В ней сформулированы средства и методы, направленные на стабилизацию развития национальной платежной системы России.

Ключевые слова: платежная система, оператор платежной системы, национальная экономика, центральный банк, платежные карты, денежный оборот, экономический рост.

Началом истории развития современной национальной платежной системы России можно считать момент основания Центральным банком Российской Федерации акционерного общества "Национальная система платёжных карт" (АО "НСПК") – 23 июля 2014 года. АО "НСПК" выполняет функции оператора национальной платежной системы "Мир", начавшей свое функционирование в декабре 2015 года.

Национальная платежная система сегодня – это уникальная инфраструктура для обработки операций по платежным картам, разработанная и внедренная в короткие сроки, функционирующая на собственной платформе эффективно и производительно. На текущий момент все крупнейшие кредитные организации России стали участниками платежной системы "Мир", начали эмиссию платежных карт "Мир" и настроили более 99% банкоматов и pos-терминалов для приема и обслуживания таких карт по всей стране [1].

Однако для эффективного удовлетворения существующих и грядущих потребностей национальной экономики в платежных услугах, а также для поддержания ее постоянного развития требуется обеспечить непрерывное совершенствование национальной платежной системы [2].

Таким образом, развитие национальной платежной системы непрерывно связано с развитием экономики страны.

Экономическое развитие следует рассматривать как многофакторный процесс, отражающий как эволюцию хозяйственного механизма государства, так и изменение в связи с этим типа национальной экономической системы. Это противоречивый и сложный процесс, включающий периоды подъема и упадка, положительные и отрицательные направленности, количественные и качественные преобразования в экономической системе [3].

Экономика на протяжении своего развития постоянно требовала и продолжает требовать применения все более удобных и безопасных форм денежного обращения, а также сокращения издержек и максимизации скорости процесса движения денежных масс между субъектами экономической деятельности. Так, в течение всего периода развития денег любая новая денежная форма, образовываясь на основе существующей, поэтапно развиваясь и подстраиваясь под новые потребности экономической системы, вытесняла предыдущую форму.

Внедрение достижений научно-технического прогресса в финансовом секторе позволило перенести данные о проводимых операциях с бумажных носителей в компьютерную память, то есть в электронную форму, а также послужило толчком для дальнейшего совершенствования способов расчетов и платежей. Впоследствии появились безналичные деньги в электронном виде и принципиально новые технологии проведения безналичных расчетов. На смену отражения безналичных операций в бумажном документообороте пришел автоматизированный способ обработки информации. Так, формирование необходимых документов в настоящий момент происходит в электронном виде, а проведение безналичных платежей по банковским счетам осуществляется с применением отдельных защищенных каналов связи [4].

Нормативно-правовую базу функционирования национальной платежной системы составляет Федеральный закон "О национальной платежной системе" от 27.06.2011 №161-ФЗ, регламентирующий организационные и юридические правила ее функционирования, формулирующий принципы оказания платежных услуг, а также порядок наблюдения и надзора в национальной платежной системе.

Важную роль в функционировании и развитии национальной платежной системы играет банковская система государства. Это обосновано двумя факторами. Во-первых, банки наделены функцией предоставления индивидуальным и корпоративным потребителям платежных инструментов и услуг по проведению платежей. Во-вторых, наибольшую часть всех платежных операций составляют именно межбанковские расчеты. При этом ведущая роль в организации функционирования национальной платежной системы закрепляется за Центральным банком Российской Федерации [5].

В 2014 году произошла резонансная ситуация, ставшая началом новой эпохи развития национальной платежной системы России. В связи с введенными против некоторых российских коммерческих банков санкциями международные платежные системы Mastercard и Visa прекратили обслуживание платежных карт, выпущенных этими банками, в результате чего банковские карты сотен тысяч россиян оказались заблокированными. По этой причине Банком России было принято решение разработать АО "НСПК" и с помощью него перевести обработку всех внутрироссийских операций по платежным картам на собственные платформы. Затем, как

было отмечено ранее, на базе АО "НСПК" была запущена национальная платежная система "Мир" [6].

Создание платежной системы "Мир" было призвано обеспечить удобство, доступность и безопасность безналичных платежей в России, независимо от любых внешних факторов. Коммерческие банки страны выпустили первые платежные карты "Мир" в декабре 2015 года. Говоря о масштабе эмиссии банковских карт национальной платежной системы в настоящий момент, нельзя упустить из внимания тот факт, что по итогам 2019 года коммерческими банками было выпущено 73 млн карт "Мир", что составило 22,4% от всего выпуска новых платежных карт в стране. На карты национальной платежной системы приходится более чем 18,7% всех операций, совершаемых по платежным картам в России.

На сегодняшний день платежная система "Мир" выполняет ряд важных задач, связанных с обеспечением бесперебойности, эффективности и доступности для населения страны услуг по перечислению денежных средств. Следует отметить, что информационная безопасность национальной платежной системы по уровню применяемых технологий не уступает международным платежным системам [7].

Осуществление операций по картам "Мир" доступно в любой точке России, а также на территории некоторых иностранных государств. С 1 октября 2017 года все торгово-сервисные организации, выручка которых за прошлый год составила 40 млн руб. и более, обязаны обеспечить возможность приема платежей за товары и услуги с использованием платежных карт "Мир".

Благодаря внедрению эмиссии кобейджинговых карт, то есть карт с двумя товарными знаками (знаками обслуживания): национальной платежной системы и иностранной платежной системы-партнера с широкой сетью обслуживания за рубежом, у россиян появилась возможность пользоваться картами "Мир" за границей. В настоящее время существуют следующие виды кобейджинговых карт: "Мир-JCB", "Мир-Maestro", "Мир-UnionPay".

Сегодня развитие платежных технологий и сервисов находится в зоне особого внимания Банка России. Так, в 2019 году Центральным банком была запущена Система быстрых платежей (СБП), обеспечивающая населению страны возможность совершать мгновенные переводы денежных средств между собой, используя при этом только номер телефона получателя платежа, а также возможность быстро и легко оплачивать покупки, услуги ЖКХ, совершать любые другие виды переводов. На 1 марта 2020 года 44 коммерческих банка являются участниками СБП, при этом в системе СБП было проведено около 10 млн операций более чем на 85 млрд рублей.

Банк России должен выступать инициатором развития национальной платежной системы, координируя деятельность звеньев банковской системы, проводя исследования по вопросам функционирования платежных

систем (включая политические вопросы), осуществляя мониторинг существующих систем и проводя их оценку с точки зрения безопасности и эффективности, публикуя принципы, стратегии и политику деятельности национальной платежной системы [8-10].

Таким образом, успешное развитие национальной платежной системы во многом определено способностью отдельных финансово-кредитных институтов функционировать совместно, как единая слаженная система.

Список литературы

1. Криворучко С.В. Национальная платежная система: структура, технологии, регулирование. Международный опыт, российская практика /С.В. Криворучко, В.А. Лопатин. – 2-е изд. – Москва, Саратов: ЦИПСИР, Ай Пи Эр Медиа, 2019. – 456 с.
2. Куницына Н.Н. Роль электронных денег в становлении и развитии национальной платежной системы России: монография /Н.Н. Куницына, Е.И. Дюдикова. – Ставрополь: Северо-Кавказский федеральный университет, 2017. – 192 с.
3. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Феномен рыночного хозяйства в зеркале экономической науки // Вестник Финансового университета. 2014. № 3 (81). С. 123-126.
4. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс: cbg.ru (дата обращения: 20.04.2020)].
5. Региональные и муниципальные финансы: учебник и практикум / Игонина Л.Л., Берлин С.И., Болдырева Л.В., Мамонова И.В., Радченко М.В., Рошкеттаев С.А., Солонина С.В., Чулков А.С. / Под ред. редакцией Л.Л. Игониной. – М.: Юрайт, 2016. – 480 с.
6. Тимошенко Н.В. Государственное регулирование как основа прогрессивного развития региональной экономики. Теория и практика общественного развития. 2013. № 8. с. 345.
7. Игонина Л.Л. Финансовая безопасность России: современные тенденции и императивы // Финансовая аналитика: проблемы и решения. - 2009. - № 10 (22). - С. 27-32.
8. Роль кредитной системы России в формировании внутреннего инвестиционного спроса: монография / Под ред. Абрамовой М.А. – М.: КноРус. – 2014 с.
9. Игонина Л.Л. Роль монетарных регуляторов в современном экономическом развитии // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. - 2013. - Т. 9. - № 34 (223). - С. 10-17.
10. Ядгаров Я.С., Сидоров В.А., Соболев Э.В. Денежная парадигма рыночного хозяйства: ретроспективный анализ и футуристические императивы // Финансы: теория и практика. 2018. Т. 22. № 5 (107). С. 154-168.

ШЕПОЛУХИНА НАТАЛИЯ ИВАНОВНА

Россия, Курск, КГМУ Минздрава России
kot.natali666@yandex.ru

**ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ И ДИНАМИКИ ИМУЩЕСТВА
НА ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ**

В статье рассматривается использование инструментов контроллинга в оценке структуры и динамики имущества и ресурсов санаторно-курортного комплекса.

Ключевые слова: контроллинг, имущество, оценка, санаторно-курортный комплекс.

В настоящее время оценка деятельности эффективности лечебно-профилактических учреждений всегда конкретна и базируется на определении целей, насколько целесообразно и рационально используются ресурсы предприятия. Эффективное использование финансовых средств является актуальной задачей контроллинга. Для четкого определения анализа экономической деятельности необходимо выбрать соответствующий критерий оценки, характеризующий качество принимаемых решений, используемых для анализа эффективности [1]. Также контроллинг в системе здравоохранения является многокомпонентным комплексом поддержки руководства организаций здравоохранения, обеспечивая целостность в администрировании социально-экономических процессов в котором тесно связаны между собой: планирование, мониторинг, координация, аудит [2,3].

Цель исследования – проведение анализа структуры и динамики источников формирования имущества санаторно-курортного комплекса, а также разработать предложения по совершенствованию путей развития санаторно-курортного комплекса.

Объект исследования: санаторно-курортный комплекс АО «ДиЛУЧ».

Предмет исследования: структура и динамика источников формирования имущества санатория.

В ходе исследования использовались данные статистической отчетности санатория «ДиЛУЧ» за 2016 и 2018 годы. Методы исследования: контент-анализ, структурный анализ, сравнение, анализ рядов динамики.

Основными источниками формирования имущества рассматриваемого санаторно-курортного комплекса являются: собственные средства, краткосрочные и долгосрочные обязательства.

На первом этапе данного исследования был проведен анализ структуры источников формирования рассматриваемой организации. Установлено в ходе анализа в 2016 году наибольший удельный вес имеют собственные средства составив 89,9%. Второе место в структуре занимают краткосрочные обязательства составив 8,5%. На последнем месте - долгосрочные обязательства, которые составили 1,5%.

В 2017 году ситуация была следующей произошло снижение удельного веса собственных средств, после чего они составили 82,9%. Значительный рост удельного веса краткосрочных обязательств и они составили 15,7%. Незначительное изменение удельного веса долгосрочных обязательств, которые составили 1,3%.

В 2018 году по сравнению с 2017 годом собственные средства организации стали составлять 79,9%, занимая наибольший удельный вес структуры. Краткосрочные обязательства значительно увеличились и стали составлять 21,9%. Незначительно изменились долгосрочные обязательства составив 1,08% от всех источников финансирования.

На следующем этапе был произведен анализ динамики источников формирования имущества рассматриваемой организации.

По данным бухгалтерского баланса собственные средства предприятия в 2016 году составляли 366705 тыс.руб. В 2017 году по сравнению с 2016 годом они выросли на 2,62% что составило 9609 тыс.руб. В 2018 году по сравнению с 2017 годом рост составил 4,47%, в абсолютном выражении составило 16823 тыс.руб. Собственные средства исследуемого санаторно-курортного комплекса состоят из уставного (146 тыс.руб.), добавочного(81351 тыс.руб) и резервного(8 тыс.руб.) капиталов, которые не изменяются за исследуемый период, а также нераспределенной прибыли. В период 2016-2018 последний показатель вырос на 9,26%. В целом собственные средства организации увеличились на 26432 тыс.руб, именно за счет нераспределенной прибыли и составили 393137 тыс.руб.

В 2016 году краткосрочные обязательства составляли 34974 тыс.руб. В 2017 году по сравнению с 2016 годом пятый раздел увеличился на 104% за счет роста кредиторской задолженности. В 2018 году по сравнению с 2017 краткосрочные обязательства увеличились на 57,2%. Это произошло под влиянием двух факторов. Первый – увеличение прочих обязательств на 150,7%. Второй - рост доходов будущих периодов, который составил 12,7% и в 2018 году составил 6356 тыс.руб. За исследуемый период кредиторская задолженность имеет неравномерную тенденцию. Так в 2016 году она составляла 25254 тыс.руб., а в 2017 году произошло увеличение данного показателя на 11,23% что оставило 2838 тыс.руб. В 2018 году по сравнению с 2017 годом произошло снижение кредиторской задолженности, и она составила 27397 тыс.руб. В исследуемом периоде отмечается снижение оценочных обязательств на 5,45%.

Рассмотрим подробнее состав и динамику формирования имущества санаторно-курортного комплекса в таблице 1.

Таблица 1 - Состав и динамика источников формирования имущества изучаемого санатория в 2016-2018 гг.

Показатель	2016	2017	Тпр	2017-2016	2018	Тпр	2018-2017
Уставной капитал	146	146	0	0	146	0	0
Переоценка внеоборотных активов	-	-	-	-	-	-	-
Добавочный капитал	81351	81351	0	0	81351	0	0
Резервный капитал	8	8	0	0	8	0	0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	285200	294809	3,36	9609	311632	5,71	16823
Капитал и резервы	366705	376314	2,62	9609	393137	4,47	16823
Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	6124	5984	-2,28	-140	5542	-7,38	-442
Долгосрочные обязательства	6124	5984	-2,28	-140	5542	-7,38	-442
Заемные средства	-	-	-	-	-	-	-
Кредиторская задолженность	25254	28092	11,23	2838	27397	-2,47	-695
Доходы будущих периодов	3910	3958	1,22	48	6356	60,58	2398
Оценочные обязательства	3576	3381	-5,45	-195	3381	0	0
Прочие обязательства	2234	35920	1507,87	33686	75032	108,8	39112
Краткосрочные обязательства	34974	71351	104,01	36377	112166	57,2	40815
Всего пассивов	407803	453649	11,24	45846	510845	12,6	57196

В 2016 году долгосрочные обязательства изучаемого предприятия составляли 6124 тыс.руб. В 2017 году данный раздел по сравнению с 2016 годом сократился на 2,28% за счёт отсутствия заемных средств и сокращения отложенных налоговых обязательств. В 2017 году по сравнению с 2016 годом отложенные налоговые обязательства сократились на 2,28 % и составили 5984 тыс.руб. В 2018 году по сравнению с 2017 годом произошло сокращение данного элемента на 7,38% что составило в конечном итоге 5542 тыс.руб.

За изучаемый период времени источники формирования имущества имеют тенденцию к увеличению. В 2017 году по сравнению с 2016 годом они увеличились на 11,24% , в 2018 году по сравнению с 2017 годом источники увеличились на 12,6%. Под конец 2018 года суммарный объем источ-

ников составил 510845 тыс.руб. Таким образом, данный показатель вырос на 103042 тыс.руб.

В ходе проведенного анализа было установлено что наибольший удельный вес приходится на собственные средства санатория. Их увеличение за исследуемый промежуток времени говорит о том, что организация является финансово устойчивой и независимой. Увеличение произошло за счёт роста нераспределённой прибыли, которую следует направить на покрытие убытков и формирование резервного капитала. Наименьший удельный вес приходится на краткосрочные и долгосрочные обязательства.

Таким образом, результаты анализа состава и динамики источников формирования имущества АО «ДиЛУЧ» предполагают разработку следующих направлений совершенствования экономической деятельности:

- совершенствование ценовой политики;
- своевременное рассмотрение риска неплатежеспособности;
- сокращение потерь.

Список литературы

1. Куркина, М.П. Роль кризис-менеджмента в управлении организацией здравоохранения / М.П. Куркина // В сборнике: Инновации, качество и сервис в технике и технологиях Сборник научных трудов VIII Международной научно-практической конференции. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2018. С. 234-237.

2. Куркина М.П. Точки роста эффективности деятельности предприятия / Сборник научных трудов по материалам XI Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. Курский государственный медицинский университет. 2018. С. 183-187.

3. Власова О.В. Анализ факторов внутреннего потенциала системы здравоохранения региона / О.В. Власова // Карельский научный журнал. №1(22). 2018. С. 113-116.

ШИКИНА ВИКТОРИЯ РОМАНОВНА, магистр

savenkova.victoria@mail.ru

Россия, г. Курск, Юго-Западный государственный университет

ПРОБЛЕМЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Настоящая статья посвящена проблемам урегулирования задолженности по налогам и сборам. Выявлены актуальные проблемы урегулирования налоговой задолженности

Ключевые слова: налоговая задолженность, совокупная налоговая задолженность, урегулирование налоговой задолженности

Налоговая задолженность является одним из существенных дестабилизирующих социально-экономических факторов, а ее значительная сумма продолжает оставаться серьезной проблемой, ограничивающей объем финансовых ресурсов государства [1, с.34].

Уклонение от уплаты налогов присуще всем налоговым системам. Даже в развитых странах, несмотря на высокий уровень налоговых служб, проблема сборов налогов продолжает оставаться актуальной [2, с.144].

Совокупная налоговая задолженность представляет собой объем недоимки по налогам и сборам, начисленные пени и штрафные санкции.

Налоговая задолженность в целях ее налогового администрирования подразделяется на урегулированную и неурегулированную задолженность. Под неурегулированной налоговой задолженностью понимается такая задолженность, в отношении которой не было предпринято способов урегулирования, а также в случае если применение мер нецелесообразно в силу упущенных сроков. Такой вид задолженности включает в себя безнадежную налоговую задолженность, а также суммы недоимок, пеней и штрафов, решения по которым ещё не приняты налоговым органом.

Следует отметить, что вопросам урегулирования налоговой задолженности уделяется пристальное внимание со стороны ученых и экономистов - практиков [3- 8].

В таблице 1 нами отражена структура и динамика совокупной налоговой задолженности в Российской Федерации за 2017-2019 гг.

Таблица 1 – Структура и динамика совокупной налоговой задолженности

Показатели	2017 г.		2018 г.		2019г		2017/2019, %
	млн.руб.	%	млн.руб.	%	млн.руб.	%	
Совокупная задолженность, всего, в т.ч.	1078862	100	9993801	100	1040164	100	96,4
зadолженность по налогам и сборам	8125989	75,3	7541697	75,4	7917512	76,1	97,4
зadолженность по пеням и налоговым санкциям	2662626	24,7	1903561	19	1920951	18,4	72,1

Источник: составлено автором на основе формы 4 -НМ «Отчет о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации» [9]

По данным таблицы 1 видно, что задолженность налогоплательщиков в России по налоговым платежам, налоговым санкциям и пеням в бюджет Российской Федерации за период 2017-2019 годы имеет тенденцию к снижению. Так в 2017 году сумма совокупной задолженности по налогам и сборам составила 1078862 млн. руб. а в 2019 году уменьшилась до 1040164 млн. руб. или на 3,5%.

В структуре совокупной налоговой задолженности наибольшие суммы приходятся на задолженность по налогам и сборам, которая уменьшилась на 2,5% с 812598,9 млн. руб. в 2017 году до 7917512 млн. руб. в 2019 году. Темп роста задолженности по налогам и сборам в совокупной задолженности уменьшается с 97,4 % в 2017 году до 72,1 % в 2019 году.

Таблица 2 – Состав и динамика задолженности по налогам, сборам, пеням и налоговым санкциям в Российской Федерации в 2017-2019 гг.

Наименование показателей	2017 год		2018 год		2018 г/2017 г. (+;-)	2019 год		2019 г/2018г. (+;-)
	млн.руб	уд.вес,%	млн.руб	уд.вес,%		млн.руб	уд.вес,%	
Совокупная задолженность всего: из нее урегулированная	1078860 2406836	100 22,3	999380 2656456	100 26,5	-79480 249620	1040164 2239059	100 21,5	40784 -417397
В т.ч. по налогам и сборам из нее урегулированная	812598 1848520	75,3 76,8	754169 197976	75,4 74,5	-58429 131248	791751 1679075	76,1 74,9	37582 -300693
В т.ч. по пеням и налоговым санкциям из нее урегулированная	266262 558316	24,7 23,1	190356 676688	19 25,4	-75906 118372	192095 559984	18,4 25	1739 -116704

Источник: составлено автором на основе формы 4-НМ «Отчет о задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации» [9]

По данным таблицы 2 видно, что задолженность налогоплательщиков в Российской Федерации по налоговым платежам, налоговым санкциям и пеням в бюджет Российской Федерации за период 2017-2019 годы снижается. В структуре налоговой задолженности наибольшие суммы приходятся на задолженность по налогам и сборам. Задолженность по налогам и сборам в 2018 году по сравнению с 2017 годам уменьшилась на 58429 млн. руб., и составила 197976 млн. руб. В 2019 году задолженность увеличилась на 37582 млн. руб., и составила 791751 млн. руб.

Задолженность по пеням и штрафным санкциям в 2018 году по сравнению с 2017 годам уменьшилась на 58429 млн. руб., и составила 197946 млн. руб. В 2019 году задолженность увеличилась на 1739 млн. руб., и составила 192095 млн. руб.

Существуют различные способы оценки эффективности управления налоговой задолженностью, в основе которых положены методы урегулирования задолженности.

Добровольная форма подразумевает самостоятельное исполнение организацией обязанности по уплате в бюджет причитающихся налоговых платежей. Реализация управления налоговой задолженностью осуществляется с помощью следующих методов:

- изменение сроков уплаты налогов, пеней и штрафов;

- предоставление гарантий и поручительств;
- предоставление рассрочек и отсрочек платежа;
- предоставление инвестиционного налогового кредита;
- реструктуризация налоговой задолженности;
- списание решением налогового органа безнадежной к взысканию задолженности;
- списание задолженности недействующих юридических лиц.

Суть уведомительной формы заключается в предоставлении информации конкретному налогоплательщику, носящей осведомительный характер. Основными методами реализации уведомительной формы являются:

- зачет излишне уплаченных сумм налогов и сборов, а также пеней;
- уведомления;
- направления требования об уплате налогов и сборов с указанием суммы задолженности и пеней, а также срока исполнения требования.

Принудительно-обеспечительная форма управления налоговой задолженностью включает следующие методы реализации:

- приостановление операций по счетам в банках налогоплательщика в расходной части;
- арест имущества;
- взыскание задолженности за счет имущества;
- предъявление инкассовых поручений (распоряжений) к счетам в банках.

Данная форма управления налоговой задолженностью является наиболее объемной и значимой в деятельности налоговых органов, поскольку ее применение обеспечивает высокий уровень собираемости налоговых платежей в бюджетную систему государства [10, с.158].

Наиболее простой является судебная форма управления налоговой задолженностью. В основе методов ее реализации лежит урегулирование налоговой задолженности в судебном порядке через процедуру банкротства организации. Следует отметить, что мировое соглашение между налоговым органом и налогоплательщиком целесообразно выделить в отдельную процедуру реализации форм урегулирования, поскольку стороны могут урегулировать спор на любой стадии процедуры банкротства.

На наш взгляд стоит изменить механизм предоставления отсрочки (рассрочки) по налоговым платежам внося корректировки в условия и порядок их предоставления:

- упростить порядок предоставления отсрочки (рассрочки) платежей по налогам, предусмотрев минимальный пакет документов, которые подтверждают финансовые затруднения налогоплательщика;
- предусмотреть в налоговом законодательстве предоставление отсрочки/рассрочки платежей как обязанность налоговых органов при соблюдении налогоплательщиком требований и условий.

Следует отметить, что в настоящее время эти механизмы (отсрочка/рассрочка по платежам) используются достаточно редко. Во-первых,

они сложны в применении. Они могут быть применены в форс-мажорных обстоятельствах, при задержке получения денежных средств. Во-вторых, в условиях дефицита бюджета, предоставление отсрочек, рассрочек по платежам еще более сократилось.

В связи с вышеизложенным считаем целесообразным изменить механизм предоставления отсрочки (рассрочки), инвестиционного налогового кредита. Данные изменения должны быть направлены в первую очередь чтобы добросовестные налогоплательщики могли получать возможность применять указанные механизмы оперативно, не подвергаясь ограничениям ведения предпринимательской деятельности.

Указанные выше рекомендации в определенной степени позволят налогоплательщикам воспользоваться с целью реструктуризации задолженности инструментами как изменения сроков и порядка уплаты налогов.

По истечении трехлетнего срока со дня принятия решения о взыскании налоговой задолженности в соответствии с НК РФ просроченную задолженность признают безнадежной к взысканию.

Таким образом из проведенного исследования можно сделать следующий вывод, что проблемы взыскания задолженности по налогам и сборам различны, а для их решения необходимо совершенствовать не только меры принудительного взыскания, но и меры по воспитанию законопослушных налогоплательщиков.

Список литературы

1. Крымова, А.О. Регулирование налоговой задолженности и способы ее принудительного взыскания [Текст] / А.О. Крымова // Научные известия. 2017. № 6. - С. 34-40.
2. Белоусова, С.Н. Задолженность по налогам и сборам в России как угроза экономической безопасности государства [Текст] / С.Н. Белоусова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 2 (19). - С. 142-147.
3. Бондарь, О.А. Совокупная задолженность по налоговым обязательствам: предпосылки возникновения и проблемы ее снижения [Текст] / О.А. Бондарь // Власть и управление на востоке России. – 2017. - №1. – С. 55-62.
4. Белоусова С.Н., Севрюкова Л.В. Оценка налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства, применяющих специальные налоговые режимы в Российской Федерации. [Текст] / С.Н.Белоусова, Л.В. Севрюкова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2016. № 3 (20). С. 123-128.
5. Белоусова С.Н., Рыкунова В.Л., Хардинова Л.Н. Выполнение налогом на доходы физических лиц фискальной и регулирующей функций в современной налоговой системе [Текст] / С.Н.Белоусова, В.Л. Рыкунова, Л.Н.Хардинов // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. - 2017. - Т. 7. № 3 (24). -С. 107-112.
6. Налогообложение физических лиц в системе экономической безопасности: учебное пособие / Л.Н. Хардинова, Р.В. Артемов, Л.С. Белоусова, А. И. Девятилова и др. – Курск, 2018. – 220 с.
7. Белоусова, С.Н. Внешние и внутренние угрозы налоговой безопасности России [Текст] / С.Н. Белоусова // В сборнике: Российско-белорусские отношения: тенденции развития Сборник статей по материалам Международной российско-белорусской конференции в рамках проекта "Российская школа политики". - 2016.- С. 31-34.

8. Волобуева А.А., Белоусова С.Н. Оценка налоговой задолженности в РФ. В сборнике: Структурные преобразования экономики территорий: в поиске социального и экономического равновесия. Сборник научных статей Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. 2018. С. 34-36.

9. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/taxation/debt/req_nalog/.

10. Шумяцкий, Р.И. Совершенствование системы управления налоговой задолженностью в Российской Федерации [Текст] / Р.И. Шумяцкий, А.С. Зверева // Вестник Новосибирского государственного университета экономики и управления. 2016, № 2. – С. 156-163.

ШИРЯЕВА ЕКАТЕРИНА РОМАНОВНА, студентка

ЛЯЩУК ЮЛИЯ ОЛЕГОВНА, доцент

Филиал Частного образовательного учреждения высшего образования

Московский Университет имени С.Ю.Витте в г. Рязани, Россия

e-mail: ularzn@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ КАДРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Среди предлагаемых инновационных кадровых инструментов - умение управлять объемными данными и использование Workforce Management. Приводится подробное описание концепции и принципов внедрения и использования на практике предлагаемых инструментов. Для применения кадровых инновационных инструментов и методов необходимо организовать систему управления инновациями, которая позволила бы достичь эффективных темпов и масштабов обновления кадровой работы.

Ключевые слова: инновации, кадровый менеджмент, инструменты, персонал.

Инновационный менеджмент ориентирован на решение следующих проблем: поиск идеи для инновации (анализ внутреннего и внешнего рынка, создание идей и предложений), организация исследования (поиски средств финансирования, создание фондов), поиск партнеров в производственной сфере, исследования в области маркетинга на рынке труда, обучение кадров и информационная поддержка всех процессов и этапов инновационного менеджмента. [1] Разработка стратегии управления инновациями становится основным направлением стратегического развития организации. Именно выбор стратегии является основой для получения успеха от инновационной деятельности. Если предприятие не сумеет предусмотреть изменяющиеся обстоятельства и отреагировать на них вовремя, то оно может оказаться в кризисе. В конечном итоге выбор стратегии - это важная составляющая цикла инновационного менеджмента.

Важным пунктом в рассмотрении инновационной кадровой работы выступают ее принципы. К ним можно отнести: свободу научного и научно-технического творчества, правовые основы охраны интеллектуальной соб-

ственности, формирование конкурентных научных и технических отношений, концентрация ресурсов в перспективных направлениях научного развития, формирование деловой активности в научной и инновационной деятельности. Основные принципы инновационного менеджмента в кадровой работе принято делить на четыре группы: антикризисные; информационные; инновационные; клиентоориентированные. [2, 3]

Таким образом, инновационный менеджмент в кадровой работе является стабилизирующим фактором при наступлении изменений. Необходимо отметить, что значение инновационных процессов в современной экономике сложно переоценить, особенно в настоящее время, когда страна переходит к устойчивому инновационному развитию [4, 5].

Среди автоматизированных инструментов кадрового менеджмента, новыми являются инструменты Big Data Management и Workforce Management. Big Data в переводе с английского – большие данные. Эта технология вошла в обиход после 2008 года, появившись в IT-сфере. Но постепенно подход к обработке данных стали использовать для управленческих целей, а также для решения экономических задач. По количеству информации, которая есть в разных подразделениях организации, HR-служба находится на втором месте. Она лишь немногим уступает финансовому департаменту, но опережает маркетинг, продажи и производственные подразделения. Некого цельного продукта, который называется Big Data, не существует.

Этот термин обозначает умение управлять объемными данными. HR-службы управляют данными, ведут статистику: учитывают увольнения, указывают причину, фиксируют, к какой категории относится покинувший компанию, а затем на основании этого рассчитывают текучесть, выявляют динамику движения персонала, сезонную кадровую загруженность предприятия, прогнозируют занятость менеджеров по подбору персонала компании на будущие периоды. [6, 7]

Но это не большие данные в том понимании, в котором предполагает термин Big Data. Менеджеры по персоналу используют в работе только те показатели, которые связаны с HR-процессами. А большие данные – это обработка и анализ информации не только из системы управления персоналом, но из всех подсистем управления предприятием. Благодаря этому менеджер получает всесторонний анализ и имеет возможность сделать корректные выводы. [8, 9]

Еще один инновационный инструмент кадрового менеджмента – Workforce Management (с англ. – «управление рабочей силой») – автоматизированная система, с помощью которой менеджер по персоналу может оптимально использовать человеческие ресурсы, повышая при этом их эффективность и обеспечивая рост производительности. Определить необходимое число сотрудников соответствующей квалификации в нужном месте в конкретное время – это основная задача Workforce Management. Данный инструмент позволяет увидеть совокупную историю коммерче-

ских, финансовых и кадровых данных (продажи, клиенты, динамика отработанного времени, кадровая потребность по отдельным должностям и в определенном количестве рабочих часов в соответствии с поставленными задачами и т.д.) и предлагает наилучшую схему организации работы с учетом нормативно-правовых требований и ограничений. При этом система позволяет учитывать пожелания сотрудников к организации рабочего времени, поэтому данный инструмент – это связующее звено между кадровым и операционным менеджментом. Такие операции, как расчет заработной платы, кадровое администрирование, учет рабочего времени, карьерное развитие, управление талантами и производительностью, обучение руководителей, бюджетирование, связаны в системе с расчетом экономической эффективности коммерческих операций. [10, 11, 12]

Задачи топ-менеджеров при внедрении инструмента Workforce Management состоят в следующем:

1) тщательное проектирование рабочей нагрузки на год вперед с учетом поставленных целей. Определение плана годовой нагрузки в часах. Эта работа проводится совместно с финансовым специалистом, при этом анализируются показатели производительности и возможные пики активности, планы коммерческих операций и инвентаризаций. Руководитель заполняет календарь коммерческих и некоммерческих событий года, учитывает часы, необходимые для обучения или проведения совещаний.

2) подведение итогов планирования. Это делает руководитель. Система Workforce Management позволяет нажатием одной кнопки автоматически сформировать предварительный план распределения нагрузки по часам и объемам работ в течение года. Полученный годовой прогноз можно в случае необходимости корректировать вручную, то есть в индивидуальный план для каждого сотрудника вносить изменения. [13]

3) переход от годового планирования к детальному планированию работы на месяц и на день. Составляя график, например, для сектора по обслуживанию клиентов, система дополнительно анализирует потоки клиентов и соответственно пики активности в течение дня.

Теоретический анализ основ инновационного кадрового менеджмента показал, что инновации – неотъемлемая часть деятельности любой современной компании, в том числе и службы управления персоналом. На сегодняшний день в научно-практической литературе встречается описание различных видов кадровых инновационных инструментов и методов, но для их применения необходимо организовать систему управления инновациями, которая позволила бы достичь эффективных темпов и масштабов обновления кадровой работы персонала в соответствии с текущими планами развития организации. [8, 9]

Список литературы

1. Мартынушкин, А.Б. Кадровая политика в аграрном секторе России: задачи и пути решения / А.Б. Мартынушкин // Экономическая безопасность: правовые, экономиче-

ские, экологические аспекты: сборник научных трудов 4-й Международной научно-практической конференции. – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 176-179.

2. Мартынушкин, А.Б. Развитие агропромышленного сектора экономики в условиях продовольственных санкций и импортозамещения / А.Б. Мартынушкин // Инновационное развитие современного агропромышленного комплекса России: Материалы национальной научно-практической конференции. – Рязань: РГАТУ, 2016. – С. 420-425.

3. Мартынушкин, А.Б. Развитие системы сельской кредитной кооперации и анализ рисков, сопряженных с формированием данной структуры в современных условиях / А.Б. Мартынушкин // Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2007. – № 8 (52). – С. 164-166.

4. Козлов, А.А. Оптимизация численности персонала предприятия ООО «Алексеевское» / А.А. Козлов, М.В. Поляков, А.Б. Мартынушкин // Инновационные достижения науки и техники АПК Сборник научных трудов Международной научно-практической конференции. – Кинель: Самарская ГСХА, 2018. – С. 481-483.

5. Математическая модель технологического процесса картофелеуборочного комбайна при работе в условиях тяжелых суглинистых почв / Д.Н. Бышов, С.Н. Борычев, Г.К. Рембалович и др. // Вестник РГАТУ. – 2014. – № 4 (24). – С. 59-64.

6. Мартынушкин, А.Б. Кадровый потенциал аграрной сферы России и направления его развития / А.Б. Мартынушкин, В.С. Конкина // Инновационные подходы к развитию агропромышленного комплекса региона: Материалы 67-й Международной научно-практической конференции. – Рязань: РГАТУ, 2016. – С. 259-264.

7. Мартынушкин, А.Б. Техническая обеспеченность аграрного сектора: состояние и направления модернизации / А.Б. Мартынушкин // Качество в производственных и социально-экономических системах: сборник научных трудов 7-й Международной научно-технической конференции. – Курск: ЮЗГУ, 2019. – С. 287-291.

8. Мартынушкин, А.Б. Формирование системы управления рисками сельскохозяйственных предприятий : дис. ... канд. экон. наук / А.Б. Мартынушкин. – М.: Всероссийский институт аграрных проблем и информатики им. А.А. Никонова, 2008. – 177 с.

9. Метод экономической оценки качества обслуживания населения пассажирским транспортом / А.С. Терентьев, Г.К. Рембалович, А.В. Шемякин, А.Б. Мартынушкин, Е.А. Матюнина, К.С. Алексахина // Транспортное дело России. – 2019. – № 5. – С. 111-113.

10. Дядик, С.Н. Особенности формирования и использования кадрового потенциала сельских территорий / С.Н. Дядик, А.Б. Мартынушкин // Сб.: Молодежь и XXI век – 2019: материалы IX Международной молодежной научной конференции. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2019. – С. 164-167.

11. Мартынушкин, А.Б. Развитие системы сельскохозяйственной потребительской кооперации в России / А.Б. Мартынушкин // Сборник научных трудов 5-й Международной молодежной научной конференции. В 2-х томах. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2018. – С. 131-136.

12. Старченков, К.А. Рынок сельскохозяйственного страхования: проблемы и пути развития / К.А. Старченков, А.Б. Мартынушкин // Молодежь и XXI век – 2019: материалы IX Международной молодежной научной конференции. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2019. – С. 436-439.

13. Мартынушкин, А.Б. Оценка экономической эффективности производства и реализации продукции отрасли животноводства / А.Б. Мартынушкин, А.В. Шемякин // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах: Сборник научных трудов 7-й Международной научно-практической конференции. – Курск: ЗАО «Университетская книга», 2018. – С. 155-159.

ШИЯН НИКИТА КОНСТАНТИНОВИЧ

e-mail: marvelniki5@gmail.com

научный руководитель: **ГОЛИВЦОВА НАТАЛИЯ НИКОЛАЕВНА**

Санкт-Петербургский государственный университет промышленных

технологий и дизайна, ВШТЭ

e-mail: golivzova@rambler.ru

**АНАЛИЗ УРОВНЯ ЛОЯЛЬНОСТИ ПОСЕТИТЕЛЕЙ
РЕСТОРАНОВ КОМПАНИИ МАКДОНАЛДС**

В данной статье рассматривается отечественный рынок ресторанов быстрого питания, а именно изучение уровня лояльности посетителей ресторанов компании Макдоналдс в Санкт-Петербурге. В настоящее время бизнес ресторанов быстрого питания является одним из самых перспективных направлений развития экономики, демонстрируя один из самых высоких уровней рентабельности и короткие сроки окупаемости вложенных средств.

Ключевые слова: рынок ресторанов быстрого питания, программа лояльности потребителей, анализ, обслуживание, удовлетворенность.

В условиях жесткой конкурентной борьбы, в которых вынуждены функционировать предприятия, работающие в сфере общественного питания, программы клиентской лояльности играют большую роль в формировании рыночной устойчивости. Наличие лояльности во многом определяет успешность бизнеса, оценку в глазах конкурентов и партнеров, а также является крепким фундаментом для хороших и стабильных продаж.

С целью изучения лояльности посетителей ресторана «Макдоналдс» нами в феврале 2020 года было проведено исследование. Используя концепцию NPS и индекс потребительской лояльности, выяснили отношение целевой аудитории к продукции компании Макдоналдс. Для этого был проведен опрос 30 респондентов – посетителей ресторана Макдоналдс. Респондентам был задан вопрос: Оцените свою готовность рекомендовать нашу компанию своим близким, друзьям, коллегам по шкале от 0 до 10, где 0 – это никогда, 10 – обязательно порекомендую. Результаты данного опроса представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Результаты опроса респондентов
в рамках применения концепции NPS:

Оцените свою готовность рекомендовать нашу компанию своим близким, друзьям, коллегам	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	0	0	0	1	0	1	1	3	3	15	6
	0 %	0 %	0 %	0,33%	0 %	0,33%	0,33%	10 %	10 %	50 %	20 %

Ответы пользователей и соответственно их уровень лояльности делятся на три категории:

9-10 – промоутеры или сторонники, то есть люди, которым нравится продукция компании и они готовы рекомендовать ее своим близким, друзьям и коллегам;

7-8 – это нейтралы или пассивные клиенты, их все устраивает, но они не готовы рекомендовать продукцию компании;

0-6 – критики, то есть те люди, которые не удовлетворены продукцией компании и не будут ее рекомендовать своим знакомым.

Каждый промоутер гарантированно приведет в ресторан по одному дополнительному клиенту. Критик же уведет из него до четырех клиентов.

Для того, чтобы определить одной цифрой показатель лояльности клиентов, используется формула NPS: $NPS = \text{промоутеры (\% актив)} - \text{критики (\% пассив)}$.

В нашем случае, $NPS = 70 \% - 10 \% = 60 \%$.

Чем выше NPS у компании (то есть, чем ближе он к 100 %), тем более успешно она будет развиваться, так как успех любой компании напрямую зависит от лояльности ее клиентов. Абсолютных значений нет ни у одной компании. Индекс лояльности клиентов считается хорошим, когда его значение выше 30 %. Больше 50 % - отличный результат, он означает, что половина клиентов рада взаимодействию. Всё, что ниже 30 %, считается плохим показателем, это значит, что компании надо задуматься над своей политической лояльности. Индекс потребительской лояльности ООО «Макдоналдс» составил 60% и показал высокий уровень лояльности посетителей ресторанов компании Макдоналдс. Индекс лояльности NPS также дает маркетологам материал для дальнейшей работы с клиентами, устранения проблем и установления обратной связи. По итогам исследования можно дать ряд рекомендаций компании Макдоналдс по работе с разными группами целевой аудитории.

С критиками рекомендуется установить обратную связь, чтобы показать желание сделать свою продукцию лучше. По статистике 70-75% критиков согласятся взаимодействовать с компанией, если их недовольство будет устранено.

Большое количество нейтралов – это неплохой результат, но требующий усилий по работе с ними. Их следует заинтересовать посредством улучшения обслуживания и программой лояльности. Необходимо высылать им предложения со скидками, бонусами, обновлениями. Важно быть не хуже конкурентов, иначе нейтралы могут перебраться к ним.

Промоутерам обязательно надо выражать благодарность, дарить бонусы и скидки. Даже самый активный клиент может стать критиком или даже перейти к конкурентам.

В случае, если удастся сократить количество нейтральных потребителей, перевести ряд критиков в активных промоутеров, компания достигнет большей лояльности клиентов и увеличит количество своих покупателей.

Комплексный взгляд на лояльность отражен в матрице «Лояльность / удовлетворенность», использование этой методики позволяет производителю проводить направленную программу формирования и поддержания лояльности. Был проведен опрос 40 респондентов – посетителей ресторана «Макдоналдс». Итоги анкетирования представлены в Таблице 2.

Таблица 2 - Результаты анкетирования по методу
«лояльность / удовлетворенность»

Вопросы	Да (чел.)	Нет (чел.)
При выборе нашего ресторана быстрого питания Вы испытываете полную удовлетворенность?	16	24
Ищете ли Вы альтернативу нашему ресторану?	31	9
Пользуетесь ли Вы услугами других ресторанов быстрого питания?	36	4
Часто ли Вы пользуетесь повторно услугами нашего ресторана в течение длительного периода времени?	24	16
Часто ли Вы пользуетесь повторно услугами не только нашего, но и других ресторанов, в течение длительного периода времени?	23	17
Вы пользуетесь услугами нашего ресторана редко или не пользуетесь никогда?	6	34
Есть ли причины, по которым Вы можете долго не посещать наш ресторан?	19	21
Вы равнодушны к выбору ресторана быстрого питания?	21	19
Вы выберете другой ресторан быстрого питания, если он сделает более выгодное предложение?	32	8
Вы выбираете наш ресторан, только если он располагается в удобном для Вас на данный момент времени месте?	6	34

Затем, по результатам анкетирования, создается матрица «Лояльность / удовлетворенность» (Таблица 3).

Таблица 3 - Матрица «Лояльность / удовлетворенность»:

Поведенческая лояльность / Удовлетворенность компаний	Высокая удовлетворенность компаний	Низкая удовлетворенность компаний
Повторное использование услуг компании	Истинная лояльность 20 %	Ложная лояльность 30 %
Использование услуг у конкурентов компании	Латентная лояльность 35 %	Отсутствие лояльности 15 %

В результате получено четыре вида лояльности:

1. Истинная (абсолютная) лояльность – это когда покупатель удовлетворен товаром и покупает его. Таких мы выявили 20 % опрошиваемых, этих абсолютно лояльных потребителей легче всего удержать, для этого может быть достаточно поддержания существующих стандартов качества. Это наиболее устойчивая часть клиентуры, которая наименее чувствительна к действиям конкурентов.

2. Латентная (или скрытая) лояльность - это когда высокий уровень воспринимаемой лояльности не подкрепляется поведением потребителя, который выделяет данную фирму из числа конкурентов, но приобретает ее продукты не так часто или не в таком количестве, как истинно (абсолютно) лояльные потребители. Причинами этого являются прежде всего внешние факторы, например, недостаточный уровень дохода потребителей. Таких мы выявили 35 %. С этими потребителями компании необходимо укреплять свой имидж с помощью использования стимулирующих действий (например, снижение цен, применение бонусов и поощрений и др.).

3. Ложная лояльность – это когда покупатель не удовлетворен товаром, но покупает его по причинам, не связанным с эмоциональной приверженностью к компании. Например, в связи с сезонными или накопительными скидками, временной недоступностью конкурентной фирмы, высокими затратами на переключение на конкурентную фирму, недостаточной осведомленностью об альтернативных предложениях и т.д. Таких нами выявлено 30 %. Эта ситуация является угрожающей, поскольку потребитель не привязан к фирме, он уйдет к конкурентам при малейших изменениях ситуации на рынке. Как только потребитель найдет компанию, удовлетворяющую его в большей степени, он откажется от обслуживания. Для удержания потребителей, демонстрирующих такой тип лояльности, необходимо работать на поддержание присутствия на рынке и улучшения имиджа.

4. Отсутствие лояльности – это когда покупатель не удовлетворен товаром и не покупает его. Таких выявлено 15 %. Отсутствие лояльности дает минимальные возможности для удержания клиентов. Если компания сталкивается с нелояльными потребителями, лучшей стратегией будет игнорирование, с целью избежать дополнительных расходов.

Список литературы

1. Ковалев А.И., Войленко В.В. Маркетинговый анализ. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 256 с.
2. Лужнова Н.В. Покупательская лояльность потребителей розничной торговой сети // Молодой ученый. — 2015. — № 10 (90). — С. 712-717
3. Папазян Ж.В. Современные методы исследования лояльности клиентов // Современные проблемы науки и образования. - НЭБ, 2013. - № 3
4. Райхельд Ф., Марки Р. Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь. – Изд.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 352 с.

ШУКЛИНА ЛАРИСА ОЛЕГОВНА, магистрант

Научный руководитель –

РОМАНЕНКО ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВНА, д.э.н., доцент

Россия, г. Омск, Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет
ss.loris.ss@gmail.com

КОЦЕПТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В статье рассмотрены современные определения понятия малого предпринимательства. Изучена эволюция взглядов на предпринимательство. Выделены общие признаки, слабые и сильные стороны присущие предпринимательской деятельности. Определены качественные, количественные и комбинированные характеристики, на основе которых, предприятие относят к разряду малого. Перечислены социальные, экономические и технологические причины, способствующие росту интереса к малому предпринимательству в настоящее время.

Ключевые слова: малое предпринимательство, риск, экономическая свобода, инновационная составляющая.

Предпринимательству принадлежит одна из важнейших ролей в развитии рыночной экономики. Не смотря на фундаментальность этой деятельности и возросший интерес к ее изучению, в настоящее время так и не сформулировано однозначного определения этого понятия, несмотря на то, что на каждом этапе становления экономической мысли делались подобные попытки.

Таблица – Эволюция взглядов на малое предпринимательство

Авторы	Краткая характеристика суждений о предпринимательстве
Р. Кантильон	Развил мысли о риске малой предпринимательской деятельности и торговую прибыль рассматривал как движущий мотив малого предпринимательства
Д. Риккардо	Видел в предпринимателе инвестора
К.Маркс	Дал определение предпринимательского дохода. Выделил функции предпринимателя-капиталиста в процессе получения прибавочной стоимости к эксплуатации рабочей силы
П.Друкер	Характеризует предпринимателя, наделяя его особыми качествами. Относя его ни науке, ни к искусству. Это талант, применимый на практике
Ф.Хайек	Соотносил малое предпринимательство с управленческой деятельностью
Р. Барр	Выделял диффузию малой предпринимательской функции между различными работниками предприятия

Понятие предпринимательства многогранно и тесно связано как с социальными отношениями, так и с экономическими. Эволюцию взглядов на малое предпринимательство отражает таблица ниже [1].

В настоящее время, наиболее распространено определения предпринимательства как деятельности гражданина или группы людей, направленную на получения дохода путем производства продукции или оказания услуг, в условиях неопределенности и риска [2].

В свою очередь малое предпринимательство целесообразно характеризовать через ее субъект-собственно самого предпринимателя. Предприниматель как субъективный (личностный) фактор воспроизводства, на добровольной основе несет полную экономическую ответственность в условиях риска и стремится к получению прибыли путем наиболее удачного соединения инновационных и производственных факторов по средствам реализации себя как управленца; путем изучения рынка для выявления наиболее перспективных шин; поиска надежных партнеров и поставщиков; определения действующих маркетинговых техник; путем экономически верного распределения полученного дохода между фондами развития и потребления, выплаты дивидендов [3]. Предпринимательство реализуется во множестве бизнес-процессов, тесно взаимодействующих между собой. Общие признаки предпринимательства проявляются в следующем:

- 1) деятельность ведется с целью получения материального вознаграждения;
- 2) самостоятельное принятие решений дает бизнесмену экономическую свободу, которая реализуется не только через права, но и подразумевает комплекс обязанностей;
- 3) личная материальная и юридическая ответственность;
- 4) инновационный характер производимых товаров, оказываемых услуг [3].

Анализируя признаки данной классификации можно выделить следующие общие черты, присущие предпринимательским системам, а именно: нелинейное развитие структур; самоорганизация; присутствие синергетического эффекта, проявляющегося через принцип эффективности взаимодействия, принцип баланса хаоса и порядка, принцип резонансных точек.

Таким образом, исход из рассмотренного материала, понятие малого предпринимательства может быть сформулировано таким образом: особый сектор экономики, отличающийся малой численностью участников и ограниченными масштабами производства, в котором субъекты предпринимательства, обладающие свободой и ответственностью при принятии решений, стремятся к получению дохода и повышению конкурентоспособности [2].

Современные экономисты выделяют более пятидесяти критериев, по которым предприятие может быть отнесено к категории «малое», в общем виде данные характеристики могут быть объединены в три группы: качественные, количественные и комбинированные или экономические [4].

Качественные характеристики проявляются в простоте системы принятия решений, одним лицом, которое выступает одновременно управленцем и собственником, небольшая рыночная ниша, где действует субъект, четко сформулированная цель деятельности, ведение деятельности на основе полной экономической ответственности в условиях неопределенности и риска с применением инновационной составляющей.

Количественные критерии характеризуют малое предприятие с точки зрения занятых в реализации деятельности участников, стоимости основного производственного капитала, объеме реализованных товаров и услуг.

Комбинированные критерии позволяют определить предприятие к малому на основе правовой независимости собственника и персонифицированного управления. В России в основу классификации положен количественный метод [4].

Закономерности развития, слабые и сильные стороны предпринимательской деятельности определяются качественными и количественными составляющими малого бизнеса. К достоинствам малого предпринимательства может быть отнесена экономическая свобода при принятии решений; новаторский дух и динамизм характера, присущие предпринимателю; способность оперативно реагировать на изменение конъюнктуры рынка; специализация; мобильность капитала; простота управленческой структуры; четкое видение портрета потребителя [2].

Однако, наряду с особенностями предприятий, которые несут перспективы роста, неизбежно проявляются факторы, несущие угрозы при развитии малого бизнеса. К ним может быть отнесены: повышенный уровень неопределенности и риска; относительная незащищенность занятых в трудовых отношениях, не охваченных тарифными формами регулирования в сравнении с крупным бизнесом; статистически зафиксированный повышенный уровень травматизма, связанный со сниженным надзором при ведении трудовой деятельности; низкие инвестиции в развитие персонала, новых техники и технологий, что отражается на научном потенциале субъекта; высокая зависимость от крупных производств; использование неформальной занятости населения; подверженность банкротству [4, 5].

Не смотря на слабые стороны малого бизнеса, его роль в развитии рыночной экономики усиливается, что может быть обусловлено социальными, экономическими и технологическими факторами, из которых складываются преимущества малого бизнеса перед другими формами хозяйствования.

Социальные факторы, вызывающие в современное время бурный интерес к предпринимательству на Западе проявляются в сформировавшемся привлекательном образе самого предпринимателя, а также в изменении жизненного стиля некоторых социальных групп, неудовлетворенности уровнем психологического комфорта, созданного в крупных иерархических структурах.

К экономическим причинам могут быть отнесены: перспективы роста платежеспособного спроса, заключающиеся в его дифференциации; усиление взаимоотношений крупного и малого бизнеса; быстрая адаптация к изменениям внешней среды, рыночной конъюнктуры; появление глобальной конкуренции и значительные изменения в международном разделении труда; возникновение и бурное развитие рынка венчурного капитала; изменение государственной экономической политики, нацеленной на поддержание конкурентных начал в экономике.

Среди технологических факторов, обусловивших «предпринимательский бум», можно выделить такие, как стремительный прогресс техники в сочетании с широкими возможностями ее применения в самых различных областях, быстрое моральное старение технологий, резкое усиление технологической конкуренции [5].

Таким образом благодаря малому бизнесу достигается необходимая гибкость в экономике, эффективнее происходит процесс адаптации к рыночным изменениям и турбулентности внешней среды, к структурной перестройке всего народнохозяйственного комплекса. Кроме того, в настоящее время, крупный бизнес также находится в существенной зависимости от малых предприятий, в процессе сотрудничества субъекты малого предпринимательства дополняют и укрепляют его, помогая преодолевать присущий последнему технический консерватизм и способствуя формированию динамичных предпринимательских сетей.

Список литературы

1. Плосконосова, В.П. Трансформация власти и социально-экономические преобразования в обществе : монография. – Омск: Изд-во СибаДИ, 2001. – 223 с.
2. Бирюков, В.В., Романенко, Е.В. Контекстуализация теории предпринимательства [Электронный ресурс] / В.В. Бирюков, Е.В. Романенко // Вестник Сибирской государственной автомобильно-дорожной академии. – 2016. – № 2(48). – С. 154-158.
3. Романенко, Е.В. Государственная поддержка малого предпринимательства в современной России автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук [Электронный ресурс] / Е.В. Романенко // Сиб. автомобил.-дорож. акад. (СибаДИ). Омск, 2004. – Режим доступа: <https://dlib.rsl.ru/viewer/01002815037#?page=1>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения : 14.06.2020).
4. Федеральная служба государственной статистики: Российский статистический ежегодник [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/year/year18.pdf, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения : 14.06.2020).
5. Сайбель, Н.Ю. Проблемы развития предпринимательства в России [Электронный ресурс] / Н.Ю. Сайбель // Молодой ученый. – 2016. – № 28 (132). – С. 536-540. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/132/36904/>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения : 14.06.2020).

ЮЛДАШЕВА САБИНА ШУХРАТОВНА,

e-mail: lvilvitai@yandex.ru, js1997@rambler.ru

Научный руководитель: ЛИХАЦКИЙ ВЛАДИМИР ИВАНОВИЧ

Россия, г. Гатчина, Государственный институт экономики, финансов,

права и технологий

e-mail: lvilvitai@yandex.ru

ЭТИКА СЛУЖЕБНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

В данной статье рассматриваются отечественные системы повышения эффективности деловых коммуникаций в организациях России, а именно внедрение и использование кодекса этики и управленческих этических тренингов. В условиях современной экономики России одним из самых действенных способов поддержания и развития отношений между компаниями, как российского рынка, так и международного, является следование основам этики профессиональных взаимоотношений и этики ведения деловых переговоров. Так, в условиях нестабильности рынка, только индивидуальный подход к сотрудникам и руководителям смежных компаний может гарантировать успех всей организации.

Ключевые слова: профессиональная этика, этика профессиональных взаимоотношений, этический кодекс, тренинг, экономика, эффективность.

Современное динамичное развитие российского общества постоянно требует совершенствования всех видов социального взаимодействия на нравственных основах. Мораль направляет качественную определенность людей, как в социальной среде приобретая сложные формы и структуры, так и обобщаясь из индивидуальных проявлений в целостные образования, в реалиях которых формируются, поддерживаются, воспроизводятся необходимые стандарты общения и поведения, обеспечивающие существование и развитие любого общества, социальной группы, отдельных индивидов.

В профессиональных средах исторически сложилось множество нравственных ценностей, принципов, отношений, приоритетов, которые аккумулировались в профессиональную этику, образуя феномен системного порядка. Профессиональная этика не выступает продуктом только абстрактно-теоретических размышлений, она основывается на реальностях общественной практики, отражая сложный характер взаимосвязи и взаимодействия форм общественного бытия.

Этике делового общения в современном управлении уделяется повышенное внимание. Особую роль этика бизнеса играет в настоящее время в России, в которой идет процесс становления рыночной экономики. Соблюдение этики создает благоприятный фон для установления прочных, доверительных, честных деловых отношений руководителя с партнерами по работе.

Не вызывает сомнения факт, что этичность напрямую связана с результатами деятельности организации, она влияет на благополучие коллектива и организации в целом. Поведение человека - это самый общий предмет этических суждений. Можно сказать, что этика занимается вопросом, что такое хорошее, правильное поведение. Индивидуальное восприятие человеком понятий «добра» и «зла» реализуется в его поведении и в его поступках. Образ жизни и конкретные действия, олицетворяющие поведение человека, дают ответ на вопрос об его этичности.

Человечество за свою долгую историю выработало принципы этики, ее нормы. Это, по существу, стандарты поведения, дающие возможность проводить сравнение, сопоставление с ними конкретных действий человека. Такими принципами являются, например, следующие: цель никогда не оправдывает средства; никогда нельзя делать зла с целью сотворить добро.

Разумеется, необходимо в каждом конкретном случае учитывать реальные возможности осуществления каких-либо действий и их последствия. Другими словами, следует рассматривать не только относительную ценность разных последствий, но и относительную возможность их осуществления. Вековая история управления выработала специфические нормы (каноны) делового общения, которые стали общепринятыми в цивилизованном мире. Для руководителя, который стремится к укреплению деловых отношений с партнерами, важно не только их знать, но также использовать для создания и укрепления собственного позитивного имиджа в глазах окружающих.

Имидж - это собирательный образ (совокупность впечатлений), складывающийся в сознании людей и связанный с конкретными представлениями. Можно говорить об имидже человека, предприятия, продукции, страны и т.д. Созданию и поддержанию достойного имиджа, являющегося важной составной частью деятельности любого руководителя, способствует соблюдение основанных на этике следующих правил служебных отношений:

- если вы хотите критиковать сотрудника, то вначале отметьте положительные стороны его работы;
 - не говорите с людьми в приказном тоне;
 - уважайте мнение других;
 - лучшим способом добиться оптимального результата в спорной ситуации является уклонение от спора;
 - если вы в чем-то неправы, то открыто в этом признайтесь.
- Руководителю в общении с людьми рекомендуется:
- больше опираться на самостоятельных людей;
 - чаще просить, чем приказывать;
 - благодарить, но не взыскивать;
 - не преследовать за критику;
 - уметь терпеливо слушать.

В процессе общения с подчиненными каждый руководитель должен использовать также знание языка тела, т.е. с помощью мимики человека, его поз и жестов определять с известной долей приближения состояние людей, их мысли и желания. Знание языка тела помогает руководителям беседовать с людьми, понимать и вызывать их доверие к себе, вести переговоры, разрешать конфликты.

Одним из наиболее часто применяемых механизмов повышения эффективности деловых коммуникаций и поддержания этики профессиональных взаимоотношений внутри компании, является создание и использование этического кодекса в организации. Кодекс зачастую разрабатывается для конкретной компании, но может быть создан и для отдельного подразделения и затрагивать только специфические для данного подразделения этические моменты. В России для того, чтобы сделать кодекс более эффективным обычно принимаются дополнительные дисциплинарные меры, создается комитет по этике внутри компании.

Управленческий этический тренинг же является своеобразным набором модулей по этическим нормам, который включается в обязательную программу подготовки руководителей низового и среднего звена организации. Данные тренинги помогают внедрению этических принципов в структуру принятия корпоративных решений.

Таким образом, если в компании существует комитет по этике, то он обуславливает высший уровень руководства компании, предлагая нетривиальные индивидуальные решения этических проблем, а также помогая подбирать индивидуальные подходы в процессе выстраивания деловых отношений с другими компаниями. А использование в процессе подготовки руководителей низового и среднего звена - управленческих этических тренингов позволяет обеспечить их набором готовых методов и решений, укладывающихся в рамки этических требований, для повышения эффективности управления персоналом.

Список литературы

1. Гравицкий, А. Основы деловой этики / А. Гравицкий. – СПб.: Феникс, Северо-Запад, 2017. – 190 с.
2. Губин, В.Д. Основы этики: Учебное пособие / В.Д. Губин, Е.Н. Некрасова. – М.: Форум, Инфра-М, 2018. – 224 с.
3. Зеленкова, И.Л. Этика: Учебное пособие / И.Л. Зеленкова. – М.: ТетраСистемс, 2018. – 144 с.
4. Золотухина-Аболина, Е.В. Современная этика: Учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. / Е.В. Золотухина-Аболина. – Ростов-на-Дону: МарТ, 2016. – 416 с.
5. Егоршин, А.П. Этика деловых отношений: Учебное пособие / А.П. Егоршин, В.П. Распопов, Н.В. Шашкова. – М.: НИМБ, 2016. – 416 с.

ЯКИМОВА ЕЛИЗАВЕТА ЮРЬЕВНА ГУСЕЛЬНИКОВА ЛИЛИЯ НИКОЛАЕВНА

Юго-Западный государственный университет, г. Курск, Россия
ersho.elizaveta@yandex.ru, pereverzeva.lilia@yandex.ru

ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕГИОНА

В статье исследуются вопросы инвестиционной политики, которая определяет основные направления совершенствования предприятия и повышения его конкурентоспособности. Рассмотрены ожидаемые виды эффектов от инвестиций в модернизацию, выявлена роль инвестиций в модернизации предприятия

Инвестиции являются основой развития предприятий. Необходимость активизации инвестиционной деятельности определяется ролью инвестиций как основного средства обеспечения экономического роста предприятий.

Рассматривая роль инвестиционной деятельности в повышении конкурентоспособности предприятий, следует отметить, что в современном развитии экономики многими предприятиями, которые функционируют на рынке, сокращаются финансовые потоки. Происходит это по разным причинам, или, вследствие мировых финансовых кризисов или вследствие изменений запросов рынка на ту продукцию или услуги, которые данные предприятия выпускают. Для примера такого рода ситуаций на рынке показательны последние события, которые связаны с распространением вируса «COVID – 19», который привел к снижению экономического роста всей мировой экономики.

Одним из главных элементов стратегии развития предприятия является инвестиционная политика, которая определяет основные направления совершенствования предприятия и повышения его конкурентоспособности.

Конкурентоспособность определяется путем сочетания нескольких показателей, которые характеризуют экономические, маркетинговые, инновационные и технико-технологические и социальные сферы деятельности организации.

Общими показателями конкурентоспособности организации могут быть следующие: уровень рентабельности производства; уровень модернизации технико-технологических процессов; размер доли предприятия на рынке товаров и услуг в определенной категории; скорость обновления материально-технической базы предприятия; уровень загруженности производственных мощностей организации.

Вышеуказанные показатели конкурентоспособности предприятия во многом связаны с размерами инвестиционных вложений в систему производства и развитие инновационного потенциала.

Перемены, которые происходят на предприятиях, всегда требуют финансовых вложений. Инвестиционные вложения в деятельности предприятия могут быть направлены на следующие цели: систему модернизации

или изменения технической базы, научные разработки; обучение или повышение квалификации сотрудников организации; структуру реорганизации менеджмента предприятия и т. д.

В результате исследования роли и влияния инвестиционной политики на конкурентоспособность предприятия мы определили, что вновь вложенные инвестиции приведут к таким результатам, как совершенствование технической и технологической базы предприятия; модернизация всех технологических процессов; увеличение объёмов произведенных и реализованных товаров и услуг; укрепление позиций предприятия на рынке товаров и услуг; повышение финансовой устойчивости и платежеспособности организации и др.

На рисунке 1 схематично отображена роль инвестиций в модернизации предприятия, повышении его конкурентоспособности. Вложение инвестиций в модернизацию предприятия способствует развитию всех сфер его функционирования. Первоначально организации необходимо определить те проблемы, которые способствуют снижению финансовой устойчивости на предприятии, изучить рынок товаров и услуг, изучить потребности предприятия в модернизации и т.д. На основании проведенных исследований предприятия необходимо разработать мероприятия по определению новой инвестиционной политики организации направленную на усовершенствование производства товаров, предоставления услуг и т.д.



Рисунок 1 - Роль инвестиций в модернизации предприятия

Результат деятельности компании заключается в экономической эффективности проделанной работы. Существует несколько видов эффектов: экономический, социальный, интегрированный. На рисунке 2 представлены ожидаемые виды эффектов от инвестиций в модернизацию.

Реализация модернизационных процессов на предприятии невозможна без эффективно инвестиционной стратегии. Так, для инвестиционной политики предприятия необходимо провести качественный финансовый ана-

лиз деятельности предприятия, оценить факторы воздействия внешней и внутренней среды предприятия и степень риска реализации сформированных инвестиционных проектов, направленных на модернизацию производства.

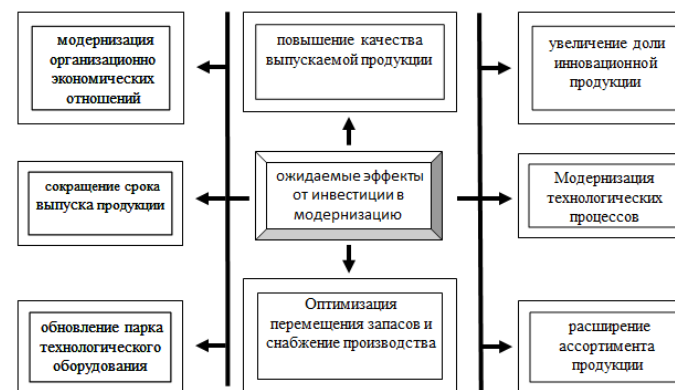


Рисунок 2 – Ожидаемые виды эффектов от инвестиций в модернизацию

Список литературы

1. Вертакова Ю.В. Прогнозирование потребности в специалистах региона / Вертакова Ю.В., Ершова И.Г. // Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 27. С. 2-11.
2. Вертакова Ю.В. Стратегические приоритеты регионального развития / Вертакова Ю.В., Михайлов А.Н., Зубарев А.С., Емельянов С.Г., Харченко Е.В. // Москва, 2011.
3. Дедов С.В. Государственное регулирование инновационной деятельности социально-экономических систем / Дедов С.В. // Вестник Бурятского государственного университета. 2018. № 21. С. 23.
4. Емельянов С.Г. Тренды экономической динамики: структурные изменения в прогнозной траектории движения регионального хозяйственного комплекса / Емельянов С.Г., Вертакова Ю.В., Харченко Д.Ф. // Экономика и управление. 2011. № 12 (74). С. 23-28.
5. Импортзамещение оборонно-промышленного и топливно-энергетического комплексов в России / Твердунова Т.И., Ершов А.Ю. // В сборнике: Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2015 сборник научных статей 4-й Международной молодежной научной конференции в 4-х томах. Ответственный редактор: Горохов А.А. 2015. С. 412-415.
6. Максакова Н.А. Мониторинг качества предоставления государственных услуг в Курской области / Максакова Н.А., Ершова Е.Ю. // В сборнике: Проблемы и перспективы развития России: Молодежный взгляд в будущее Сборник научных статей Всероссийской научной конференции. В 4-х томах. Ответственный редактор А.А. Горохов. 2018. С. 158-162.
7. Научные исследования: информация, анализ, прогноз (образовательно-инновационные, экономические и социально-философские технологии) / Астадурьян А.П., Биб А.Л., Грузков В.Н., Грузков И.В., Далингер В.А., Дрягин С.В., Данелова Г.П., Елисеева Н.А., Ершова И.Г., Жарков А.А., Захарова Т.Н., Каракулин А.Ю., Каракулина К.Н., Кокорина О.К., Курейчик В.М., Лебедев В.Э., Лукьянов Г.И., Митрофанов А.А.,

Обухова А.С., Писаренко В.И. и др. // под общей ред. проф. С.Г. Емельянова (Отв. ред. проф. О.И. Кириков). Воронеж-Москва, 2018. Том Книга 61

8. Плотников В.А. Выбор модели экономического развития российской федерации: патернализм или либерализм / Плотников В.А. // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2006. № 1 (45). С. 147-150.

9. Полянин А.В. Развитие системы государственного и муниципального управления в условиях реформирования государственного сектора / Полянин А.В., Боброва Е.А., Головина Т.А., Гончарова М.А., Докукина И.А., Долгова С.А., Кыштымова Е.А., Макарова Ю.Л., Лытнева Н.А., Попова О.В., Рудакова О.В., Тычинская И.А., Шипунов А.С. // Коллективная научная монография / Под редакцией А.В. Полянина. Орёл, 2017.

10. Пыхтин А.И. Система мониторинга трудоустройства выпускников как фактор повышения эффективности образовательной деятельности вуза / Пыхтин А.И., Овчинкин О.В., Широкова Л.В., Запольский А.Д. / Современные наукоемкие технологии. 2019. № 2. С. 133-137.

11. Финансовые аспекты инвестиционно-инновационного развития / Орлова С.А., Мильгунова И.В., Алексеева В.В., Беляева О.В., Колмыкова Т.С., Ларина О.Г., Мерзлякова Е.А., Обухова А.С., Овчарова О.Н., Рышков Д.А., Ситникова Э.В., Харченко Е.В., Хаустова Е.В., Хаустова Т.В., Черных А.Ю., Черных З.В. // Юго-Западный государственный университет. Курск, 2014

12. Формирование новой экономики и кластерные инициативы: теория и практика / Адова И.Б., Алетдинова А.А., Бабкин А.В., Байков Е.А., Борисов А.А., Верзилин Д.Н., Вертакова Ю.В., Глеков П.М., Гузикова Л.А., Гусев И.С., Денисова И.П., Денисов П.В., Дубровская Ю.В., Елохова И.В., Ершова И.Г., Ильина И.Е., Ильинская Е.М., Кравченко В.В., Кравченко М.С., Кремлёва Н.А. и др.// Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. Санкт-Петербург, 2016.

13. Шинкевич А.И. Управление процессом интеграции экономических субъектов в инновационно ориентированные конкурентоспособные кластеры / Шинкевич А.И., Шинкевич М.В., Малышева Т.В. // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2017. № 2 (96). С. 2.

14. Forming A Philosophy Of Project Managemet Of Cultural Development / Polozhentseva Yu.S., Ershova I.G., Kozeva M.S., Kalimov O.V.// GEM International Multi-disciplinary Scientific Conference on Social sciences and Arts (см. в книгах). 2016. № 2-5. С. 281-288.

15. Селекция методов измерения потенциала развития региона/ Ершова И.Г.// Регион: системы, экономика, управление. 2011. № 1 (12). С. 48-54.

16. Теория и практика разработки концепции регионального развития/ Ершова И.Г., Кузьбожев Э.Н.// Курск, 2003.

17. Стратегическая взаимосвязь развития экономики и качества образования/ Ершова И.Г., Вертакова Ю.В.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2010. № 13 (84). С. 56-63.

18. Организационно-экономические механизмы государственно-частного партнерства в образовании/ Ершова И.Г.// Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. 2013. № 1 (144). С. 52-59.

19. Рынок образовательных услуг региона: перспективы развития в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Санкт-Петербург, 2013.

20. Прогнозирование потребности в специалистах региона/ Вертакова Ю.В., Ершова И.Г.// Региональная экономика: теория и практика. 2010. № 27. С. 2-11.

21. Исследование зарубежного опыта измерения интеллектуального капитала в условиях экономики знаний/ Ершова И.Г., Андросова И.В.// Вектор науки Тольяттинского государственного университета. 2014. № 4 (30). С. 108-112.

22. Управление инновационной деятельностью и моделирование бизнес-процессов транспортной системы региона/ Ершова И.Г., Михайлов О.В.// Фундаментальные исследования. 2016. № 6-2. С. 381-385.

23. Государственное регулирование рынка образовательных услуг в экономике знаний/ Ершова И.Г.// Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2014. № 3. С. 86-96.

Гуманитарные науки

ВАСИЛЬЕВА АНАСТАСИЯ ВЛАДИСЛАВОВНА

Россия, г. Ульяновск, Ульяновский государственный технический университет
nastya_ivanova_vl@mail.ru

РАВНОВЕСИЕ КУРНО

В статье проводится анализ модели равновесия О. Курно, в основу которой положено падение цены в зависимости от роста суммарного выпуска продуктов обеими фирмами.

Предложенная О. Курно модель равновесия [1] в условиях некооперированной олигополии существует более полутора веков. Она послужила теоретической базой [2; 3] для описания сложных ситуаций, связанных с конкуренцией производителей товаров в борьбе за рост своей доли потребительского рынка. Актуальность задачи исследования этой проблемы подтверждается не только большим количеством работ, но и глубиной проработки теоретического материала. Однако время не только способствует росту популярности подобных теоретических разработок, но и вносит некоторые коррективы в основополагающие гипотезы, на которых строится фундамент идентифицируемых процессов.

Рассмотрим более подробно представленную в работах [1; 2] иллюстрацию обобщенного варианта формирования точки «О» устойчивого равновесия, на которой строятся некоторые базовые положения исследований. Она представляет собой пересечение кривых реакций двух фирм Ф1 и Ф2 (рисунок 1), представленных в форме взаимной зависимости выпуска товаров Q_1 и Q_2 .

В результате итерационных процедур в работе [1; 3] получен равный выпуск фирм Ф1 и Ф2 в объеме 33,3 ед., который принят как оптимальный, а сама точка «О» получила название точкой равновесия Курно.

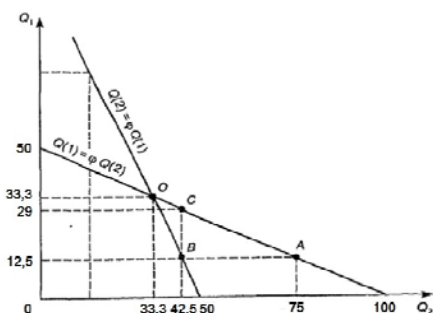


Рис. 1. Определение точки «О» устойчивого равновесия, представляющей пересечение кривых реакций двух фирм Ф1 и Ф2

Однако следует заметить, что в модели Курно в качестве главного фактора принят ценовой фактор, который на рисунке 1 в явном виде отсутствует. Если же в качестве переменной принять уровень цен, то целесообразно рассматривать зависимости выпуска товаров фирм Ф1 и Ф2 не от взаимной зависимости выпуска товара, а непосредственно от переменной P .

Тогда точка равновесия определяется из системы уравнений:

$$Q_1 = Q_{10} - e_1 * P \quad (1)$$

$$Q_2 = Q_{20} - e_2 * P \quad (2)$$

где e_1 и e_2 — эластичности спроса или чувствительность выпуска товара к изменению уровня цен.

Тогда выражения (1) и (2) принимают смысл касательных к кривой спроса (рисунок 2), а их точка пересечения O_p становится аналогом точки равновесия Курно.

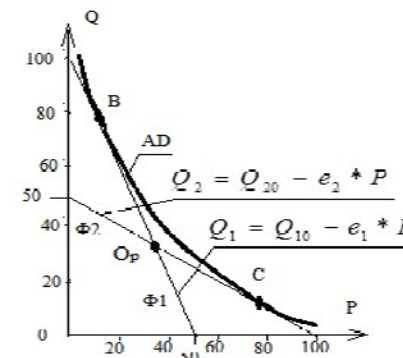


Рис. 2. Зависимости выпуска товаров фирм Ф1 и Ф2 от уровня цен

Рисунки 1 и 2 представлены в одинаковой условной масштабной сетке, и точка пересечения касательных оказалась такой же, что и при итерационном методе, т. е. 33,3 ед. Теперь уместно рассмотреть (рисунок 3) поведение фирм Ф1 и Ф2 на начальных этапах вступления в рыночные отношения. Пусть фирма Ф11 в начальной точке выпускает продукт в объеме Q_{11} по цене P_{11} , а фирма Ф21 в начальной точке выпускает продукт в объеме Q_{21} по цене P_{21} . Касательные, проведенные из этих точек, пересекутся в точке O_1 , которая в моделях Курно называется «точкой равновесия Курно». Сами же касательные называются кривыми реакции фирм.

Естественно предположить, что фирмы должны в первую очередь адаптироваться к рынку своего сегмента, в котором сложился баланс между совокупным спросом на продукт Q_0 и уровнем цен P_0 на этот продукт, которые образуют точку равновесия O_p . Далее ситуация складывается таким образом, что фирма Ф1 не может выпускать продукт в объеме, значительно большем, чем установившийся спрос в объеме O_p (см. рисунок 3). Невостребованный продукт ложится тяжелым грузом на совокупные затраты

фирмы, и она вынуждена снижать объем выпуска продукции, совершая при этом движение вниз по кривой спроса.

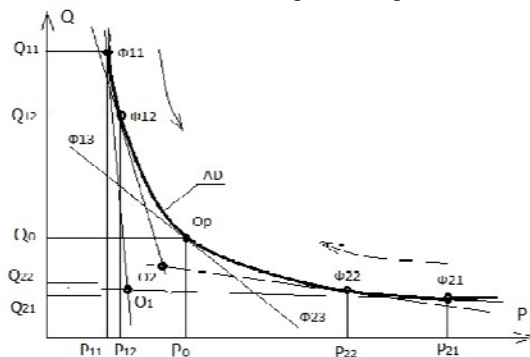


Рис. 3. Иллюстрация формирования точек равновесия Курно $O_1, O_2, \dots$ на каждом шаге итерации кривой спроса

В свою очередь, фирма Φ_2 не может реализовать свой продукт по цене P_{21} , значительно превышающей, чем установившаяся цена P_0 , и она должна снизить цену на свой товар, одновременно увеличивая объем выпуска продукта, двигаясь при этом по кривой спроса вверх в сторону точки равновесия.

В моделях Курно на каждом шаге итерации образуются «точки $O_1, O_2, \dots$ равновесия Курно». В этих точках эластичности e_1 и e_2 не равны между собой, а сами точки не лежат на кривой спроса. Только в точке равновесия O_r эластичности совпадают, а сама точка равновесия непосредственно лежит на кривой спроса.

Таким образом, точки $O_1, O_2, \dots$ равновесия Курно не принадлежат кривой спроса. Они находятся вне допустимой области существования теоретических положений точек равновесия.

Каждая точка равновесия Курно образуется в результате проведения процедуры линеаризации, которая сводится к замене криволинейного участка линейной функцией (касательной в точке разложения функции в ряд). Отклонения касательной от нелинейной функции растут по мере удаления от точки разложения, поэтому пользоваться касательной можно лишь при малых изменениях аргумента (считается, что линейная модель действительна при движении «в малом» — официальный термин). В качестве аргумента здесь выступает цена P . Отклонения $O_1, O_2, \dots$ от точки равновесия O_r являются всего лишь ошибкой, связанной с переходом от нелинейной функции к линеаризованной модели, поэтому, строго говоря, они не могут классифицироваться как точки равновесия.

Таким образом, обоснована ограниченность возможной области применения модели Курно в конкуренции фирм в условиях большого количества

участников рынка. В работе отмечено, что на современном этапе развития экономики происходит смена парадигмы в рыночных отношениях. В конкурентном процессе помимо ценового фактора особое место начинают занимать потребительские свойства товаров, а также факторы влияния внутренних и внешних условий на функционирование рынка.

Список литературы

1. Волкова Н.А., Громенко В.М. Модель Курно сотрудничества и конкуренции // Российский экономический интернет-журнал [Электронный ресурс]: Интернет-журнал ИТКОР / Ин-т товародвижения и конъюнктуры оптового рынка – Электрон. журн. – М.: ИТКОР, 2011 – С. 7. – Режим доступа: http://www.erej.ru/Articles/2011/Volkova_Gromenko.pdf, свободный.
2. Лебедев В.В., Лебедев К.В. Инвестиции в модели Курно. В сб. «Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения. Вып.2 Материалы международной конференции 17–18 ноября 2009». – М., ГУУ, 2010. – с. 87–98.
3. Аркатова Н.А. Влияние доминирующих факторов на долю рынка российских автомобилей. – Автореф. дисс. к.э.н. – М.: МГТУ «МАМИ», 2010. – 24 с.
4. Никулин А.Н., Чернышов И.В. Информационные системы в экономике. – Практикум/Федеральное агентство по образованию, Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Ульяновский государственный технический университет». Ульяновск, 2009.

ЕРМАКОВА МАРИЯ СЕРГЕЕВНА, магистрант

Научный руководитель –

САВЧЕНКО АЛЕКСАНДР ПЕТРОВИЧ, д.б.н., доцент

Россия, г. Курск, Курский государственный университет
savchenko-rgsu@yandex.ru

ТЕХНОЛОГИИ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ В ПСИХОНЕВРОЛОГИЧЕСКИХ ИНТЕРНАТАХ РФ

Статья посвящена характеристике наиболее распространенных и эффективных технологий социальной работы с пожилыми людьми и инвалидами, находящимися на социальном обслуживании в российских психоневрологических интернатах.

Ключевые слова: психоневрологический интернат, медико-социальная реабилитация, технологии социальной работы.

В связи с распространенностью и увеличением численности психически больных пожилых людей и инвалидов в РФ действенная организация социального обслуживания данной категории граждан является одной из актуальных медико-социальных проблем современного российского общества. Как справедливо отмечает Н.П. Жигарева, необходимость комплексной социальной реабилитации лиц с данной патологией обусловлена тем, что «психические заболевания приводят к изменениям личности, социальной дезадаптации и значительно снижают способность к социальному функционированию» [2, с. 3].

Осуществлять социальное обслуживание указанной категории граждан, признанных в нем нуждающимися, в России призваны психоневрологические интернаты. Согласно пункту 4.3.15. Национального стандарта РФ «ГОСТ Р 52498-2005. Социальное обслуживание населения. Классификация учреждений социального обслуживания» психоневрологический интернат представляет собой государственное специализированное медико-социальное учреждение, которое предназначено для постоянного, временного (сроком до полугода) и 5-дневного в неделю проживания и социального обслуживания пожилых граждан (женщин старше 55 лет и мужчин старше 60 лет) и инвалидов (старше 18 лет), страдающих психическими хроническими заболеваниями и нуждающихся в постоянном постороннем уходе, а также для обеспечения соответствующих их состоянию здоровья и возрасту условий жизнедеятельности и оказания комплексных социальных услуг. Структура психоневрологического интерната, как правило, включает в себя подразделения, функционирующие с целью осуществления приема и размещения социально обслуживаемых лиц, а также оказания последним комплекса социальных услуг (прежде всего социально-медицинских). Вместе с тем укажем, что в состав таких интернатов могут входить лечебно-производственные (трудовые) мастерские, а в интернатах, расположенных в сельской местности, – подсобные сельские хозяйства, необходимые для реализации активирующей и лечебно-трудовой терапии [1, п. 4.3.15.].

Деятельность указанных социальных учреждений психоневрологического профиля направлена прежде всего на медико-социальную реабилитацию получателей социальных услуг. Психоневрологические интернаты осуществляют социальное обслуживание лиц пожилого возраста и инвалидов с психическими расстройствами, предоставляя последним не только медико-социальную помощь, но и, по сути, создавая соответствующее социально-медицинское реабилитационное пространство, направленное на формирование, восстановление социально-значимых навыков, коммуникативных функций, приобретение профессионально-трудовых навыков (с учетом возраста и реабилитационного статуса клиентов) с целью их интеграции в социум.

В связи указанными обстоятельствами в психоневрологических интернатах с учетом особенностей контингента могут ставиться разные цели реабилитации; в процессе социального обслуживания пожилых и инвалидов с психическими расстройствами применяются соответствующие традиционные и инновационные технологии организации социальной работы. Дадим краткую характеристику наиболее распространенным и эффективным из них.

К ведущим традиционным формам реабилитации клиентов психоневрологических интернатов относятся социально-бытовая адаптация и социально-средовая ориентация. Социально-бытовая адаптация предусматривает специальное обучение инвалидов и пожилых граждан навыкам ухода за собой, перемещения и передвижения, содействие при выборе техниче-

ских средств реабилитации и обучение по их использованию, помощь в разрешении вопросов адаптации жилищно-коммунальной среды для нужд конкретного социально обслуживаемого лица и т.д. Социально-средовая ориентация нацелена на коррекцию когнитивного, социокультурного, духовного компонентов деятельности получателя социальных услуг. Для осуществления данных целей специалисты интерната с учетом специфики той или иной категории подопечных могут применять методы психокоррекционной работы, арт-терапии (терапии искусством), организацию досуговой деятельности [5, с. 205 - 217]. Таким образом, данная форма реабилитации может включать в себя реализацию сразу нескольких технологий социальной работы. Например, обладающая высоким реабилитационным потенциалом арт-терапия не только содействует диагностированию состояния клиента интерната, но используется в комплексе с другими технологиями как метод лечения человека с невротическими и психосоматическими расстройствами посредством художественного творчества, направленного на преодоление или компенсацию определенного дефекта, на социально приемлемый выход негативных чувств, улучшение эмоционального состояния социально обслуживаемого лица. К наиболее распространенным видам арт-терапии, применяемым в психоневрологических интернатах, относятся изо-терапия, музыкотерапия, цветотерапия и др. [3]

Также одной из широко используемой в настоящее время общепринятой технологией социальной работы с получателями социальных услуг психоневрологических интернатов выступает оккупационная терапия (терапия занятиями), определяемая в широком смысле как терапия повседневными занятиями, а в узком – как трудотерапия. Данная технология предназначена прежде всего для подростков и молодых людей, страдающих неврологической недостаточностью, нервно-психическими расстройствами, пожилых людей с психическими заболеваниями, неврологической дисфункцией. Являясь составным элементом комплексной программы социальной, медицинской и психолого-педагогической реабилитации инвалидов и пожилых людей, оккупационная терапия в условиях интерната направлена на успешное удовлетворение потребностей последних в контексте их окружения, т.е. на оказание помощи людям, испытывающим трудности функционирования в повседневной жизни. Таким образом, при применении данной технологии индивидуальный план реабилитации клиента будет включать использование обычных повседневных занятий различных видов в качестве средства восстановления или развития навыков (физических, когнитивных, социальных), необходимых для жизнеобеспечения и жизнедеятельности определенного социально обслуживаемого лица. Речь идет о реабилитации повседневных навыков, а именно, самообслуживания (личной гигиены, ведения домашнего хозяйства), коммуникативных (взаимодействия с другими людьми), приемлемых навыков решения проблем и управления жизненными ситуациями, работы в саду, использования творческих ресурсов и др.; а также о научении способам оборудования домаш-

ней среды для безопасности и мобильности. Соответственно, базовая часть оккупационной терапии – это выбор видов занятий, которые не только формируют навыки функционирования человека, нуждающегося в социальной адаптации и реабилитации, но и являются личностно значимыми для него. При этом терапия занятиями может проходить как индивидуально, так и в форме групповых занятий. В целом для успешного выполнения задач оккупационной терапии социальный работник интерната выступает прежде всего в роли координатора социально-бытовых, социально-медицинских, социально-психологических, социально-педагогических, социально-трудовых услуг, обеспечивая согласованную работу врачей, дефектологов, инструкторов ЛФК, социальных педагогов, психологов и других представителей социального окружения клиента (родителей инвалида, членов семьи пожилого человека) [4, с. 268-277].

Свою эффективность в процессе медико-социальной реабилитации психически больных пожилых и инвалидов показал используемый на практике современный метод полипрофессиональных бригад специалистов, подразумевающий многоаспектное реабилитационное воздействие на указанных лиц. В частности, речь идет об интегрировании в процесс социального обслуживания последних разнообразных факторов социально-средового воздействия (в виде жилой, социально-терапевтической, социально-трудовой, медико-профилактической, социально-культурной, профессионально-образовательной, физкультурно-оздоровительной и духовной среды) благодаря совместно организованной работе различных специалистов психоневрологических интернатов (социальных работников, медицинского персонала, социальных педагогов и т.д.), подчиненной одной цели – приближению получателей социальных услуг к социальной адаптации и интеграции. Ценность данного метода заключается в том, что деятельность учреждений психоневрологического профиля строится на системном подходе с применением принципов комплексной реабилитации социально обслуживаемых граждан в рамках реабилитационного пространства, что включает применение полипрофессиональных бригад в реализации реабилитационных программ; дифференцированный подход к клиенту с учетом клинических критериев, социальных показателей и степени социального функционирования; многоаспектное, научное сопровождение социального реабилитационного процесса; инновационный подход к медицинской, трудовой и социальной реабилитации; необходимость переориентации специалистов всех уровней на современные подходы к медико-социальной реабилитации психически больных и инвалидов и т.д. [2, с. 23]

Еще одной успешной инновационной практикой социального обслуживания контингента психоневрологических интернатов является технология командной работы. Отметим, что если указанный выше метод полипрофессиональных бригад в качестве главной цели имеет формирование единого комплексного реабилитационного пространства, понимаемого как многоаспектное, социально-средовое воздействие на клиентов, то в рас-

сматриваемой технологии акцент делается не от общего к частному, а наоборот – на специфике работы с получателями социальных услуг отдельных узких групп специалистов интерната. Команда представляет собой самостоятельную самоуправляемую группу профессионалов, способную своевременно и оптимально оказать необходимую социально-медицинскую помощь и социальную поддержку посредством разрешения конкретных актуальных проблем подопечных. Для этого команда анализирует социальную проблему клиента, ищет пути ее наиболее эффективного разрешения, вырабатывает алгоритм (сценарий), а затем распределяет функционал каждого члена команды, зону его ответственности, сроки исполнения задач. Следовательно, каждый член команды проходит полный цикл решения проблемы конкретного социально обслуживаемого лица (или группы лиц), благодаря чему расширяется и углубляется его осознание своих действий, повышается степень ответственности за них и в связи с этим, в свою очередь, осуществляется профилактика геронтофобии, эйджизма (отрицательного или унижающего отношения к пожилым людям на основании их возраста) [6, с. 19] и эйблизма (дискриминации и социального предубеждения против людей с инвалидностью, хроническими соматическими или психическими расстройствами) [7]. Творческая деятельность команды профессионалов позволяет найти комплексное разрешение даже узкой проблемы пожилых людей и инвалидов, находящихся на социальном обслуживании в психоневрологическом диспансере, а также улучшить их социальный статус, применив индивидуально-личностный подход к реализации программ реабилитации [5, с. 218 - 219].

В целом как указанные основные, так и иные применяемые на практике технологии социальной работы и медико-социальной реабилитации пожилых людей и инвалидов, находящихся на социальном обслуживании в психоневрологических интернатах, позволяют расширить возможности самостоятельного функционирования в повседневной деятельности указанных лиц, в той или иной степени компенсировать недостаточность функций у инвалидов, затормозить дегенеративные эффекты старения пожилых людей и функциональные затруднения обеих категорий клиентов, улучшить когнитивное функционирование и эмоциональное состояние последних, оценить социальное окружение и жизненную среду подопечных с целью поиска ресурсов, необходимых для социальной адаптации и социальной интеграции.

Список литературы

1. Национальный стандарт Российской Федерации «ГОСТ Р 52498-2005. Социальное обслуживание населения. Классификация учреждений социального обслуживания», утв. приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 30.12.2005 г. № 535-ст (дата введения – 01.01.2007) [Электронный ресурс] / Официальный сайт справочно-правовой системы Консультант Плюс / URL: <http://www.consultant.ru/>.

2. Жигарева, Н.П. Разработка и научное обоснование комплексной реабилитации инвалидов в психоневрологических учреждениях системы социальной защиты (теоре-

тические, правовые, методические основы) [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... докт. мед. наук: 14.02.06 / Н.П. Жигарева. – М., 2001. – С. 3 / URL: <https://www.disscat.com/content/razrabotka-i-nauchnoe-obosnovanie-kompleksnoi-reabilitatsii-invalidov-v-psikhonevrologi-ches>.

3. Пономарева, М.И. Инновационные формы и методы социального обслуживания пожилых граждан (из опыта ресурсных учреждений системы социальной защиты Ханты-Мансийского автономного округа – Югры) [Электронный ресурс] / М.И. Пономарева / Официальный сайт Департамента социального развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры / URL: <https://depsr.admhmao.ru/dokumenty/>.

4. Технология социальной работы [Текст]: учебник / под редакцией А.А. Чернецкой [и др.]. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – С. 268 - 277.

5. Технология социальной работы [Текст]: учебник для бакалавров / под редакцией Е.И. Холостовой, Л.И. Кононовой. – М.: Юрайт, 2019. – С. 205 – 219.

6. Холостова, Е.И. Социальная работа с пожилыми людьми [Текст]: учебник для бакалавров / Е.И. Холостова. – М.: Дашков и К, 2017. – С. 19.

7. Эйблизм [Электронный ресурс] / Редакция Британской энциклопедии // Википедия: свободная энциклопедия. – 13.01.2020 / URL: <http://https://ru.wikipedia.org/wiki/Эйблизм>.

ИШИМГУЖИНА АРИНА САЛИХОВНА, аспирант
Россия, г.Уфа, Башкирский государственный аграрный университет
nefakt94@mail.ru

НАУЧНАЯ КАРТИНА МИРА ИЛИ ОНТОЛОГИЯ?

Рассматривается проблема соотношения понятий «научная картина мира» и «онтология». Разница между ними усматривается в том, что первое понятие является видом научного, второе – философского знания, обладающего многовариантностью и критической функцией.

Ключевые слова: научная картина мира, онтология, научное знание, философское знание.

Понятие онтологии, скорее всего, появилось в философии в XVI веке. Его ввел швейцарский философ Я. Лорхард, который считал понятия «онтология» и «метафизика» тождественными. Как вид знания о наиболее общих законах и свойствах объективного мира, онтология, конечно, существовала и раньше. Например, платоновское учение об идеях как первоначальных сущностях мира, явно онтологично. Онтологией являются и религиозные учения о сотворении мира и его эволюции. Что касается термина «научная картина мира», то он стал общенаучным термином лишь во второй половине XX века. При этом вопрос о содержании этого понятия не обсуждался: как писали Е.Д. Бляхер и Л.М. Вольнская, сначала оно рассматривалось как интуитивно ясное понятие [1]. Благодаря работам В.С. Стёпина, Л.А. Микешиной, Д.В. Пивоварова в 1970-80 годах понятие «научная картина мира» стала применяться и в философии. Краткую историю

исследования этого феномена можно увидеть в работах Р.Ю. Рахматуллина [2; 3].

Каковы отличительные признаки научной картины мира? Во-первых, это вид мировоззренческого знания. Например, А.Р. Абдуллин, Р.Ю. Рахматуллин и Д.З. Хамзина рассматривают ее как важнейшую часть мировоззрения, его предметную сторону, в которой локализованы наиболее важные знания об объективной реальности [4, с. 98-100; 5]. Но отождествлять его с самим мировоззрением не следует, ибо мировоззрение содержит в себе не только знания о предметах объективного мира (миропредставление), но и мироощущение, эстетические, нравственные, религиозные убеждения человека. Поэтому по своему объему мировоззрение шире научной картины мира. Во-вторых, в отличие от научной теории, научная картина мира содержит в себе особые образы, возникшие в результате визуализации научного знания [6]. В-третьих, научная картина мира позиционируется как наиболее общее научное знание о мире, которое может выступать в качестве «измерителя» степени научности вновь возникшего знания. К примеру, В.С. Стёпин считал, что новое научное знание проецируется на картину мира и если оно вписывается в ее содержание, то онтологизируется, становится частью научного пространства. Если же научное знание не вписывается (противоречит) научной картине мира, то возникает сомнение в его истинности.

Онтология, в свою очередь, обладает признаками, тождественными признакам научной картины мира. Она также, как и научная картина мира, является видом мировоззренческого знания, в котором локализованы наиболее общие знания об объектах внешнего мира. Совпадают ли эти знания? На наш взгляд, онтологическое знание допускает множественность толкования того или иного представления. К примеру, Аристотель не только излагает в своей «Метафизике» идею о вещах как синтезе формы и материи, но и приводит другие представления о них, содержащиеся в работах Платона.

И еще одно важное дополнение: онтология, как вид философского знания, критична, она допускает сомнение в любом знании. Научная картина мира таким признаком не обладает. Её задача – репрезентация наиболее общего научного знания об объективной реальности. Более того, научная картина мира может представлять только часть объективной реальности. Например, в научном и философском пространстве существуют понятия «физическая картина мира», «биологическая картина мира», «астрономическая картина мира» [7]. Их называют частнонаучными или локальными картинами мира. Но вряд ли можно говорить об биологической или физической онтологии: онтология, как вид философского знания, придерживается одного из его важнейших принципов – всеобщности. Философское знание не может описывать характер митохондрий или спин элементарных частиц. На наш взгляд, и употребление понятий «частнонаучная картина мира» не совсем удачно. Лучше было бы заменить, например, понятие

«физическая картина мира» понятием «учение о физической реальности» или просто «физика». Ведь физика, как наука, и описывает эту реальность, используя при этом и идеи, и образы. Научная картина мира и представляет собой обобщенную форму репрезентации естественнонаучных и социально-гуманитарных знаний. В ее содержании могут быть локализованы отдельно обобщенные политические, экономические, физические, астрономические и т.п. знания, которые объединены в единую целостность при помощи философских и общенаучных принципов.

Наличие философского и общенаучного знания в содержании научной картины мира, на наш взгляд, обязательно. Ведь отдельные, фрагментарные знания в ней должны быть объединены. Поэтому философские и общенаучные принципы и идеи выполняют в научной картине мира структурирующую функцию, способствуя, тем самым, образованию единого целостного знания о мире в целом.

Исходя из вышеизложенного, можно прийти к выводу, что онтологическое знание присутствует в общенаучной картине мира в виде философских принципов. К примеру, в такой части онтологии, как диалектика, представлены принципы развития и всеобщей связи (системности). В научной картине мира они также присутствуют в виде идеи эволюции или историзма. Но это не дает основания отождествлять онтологию и научную картину мира. К примеру, в позитивизме онтология, понимаемая как метафизика, вообще не принимается в качестве научного знания, но картина мира, очищенная от метафизических и религиозных принципов, считается видом научного знания [8; 9].

Список литературы

1. Бляхер Е. Д., Волинская Л. М. «Картина мира» и механизмы познания. Душанбе: Ирфон, 1976. 151 с.
2. Рахматуллин Р.Ю. Научная картина мира как особая форма организации знания // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2013. № 12-2 (38). С. 166-168.
3. Рахматуллин Р.Ю., Хамзина Д.З. Соотношение понятий «мировоззрение», «картина мира», «онтология» // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2013. № 1-2 (27). С. 156-159.
4. Абдуллин А.Р., Рахматуллин Р.Ю. История и философия науки // Уфа: Восточный ин-т экономики, гуманитарных наук, упр. и права, 2007. 150 с.
5. Хамзина Д.З. Мировоззренческий образ как компонент научной картины мира // Профессиональное образование в современном мире. 2013. № 1 (8). С. 92-98.
6. Рахматуллин Р.Ю. Визуализация как способ трансформации и развития научного знания // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. 2015. № 3-2 (53). С. 163-165.
7. Раджабов О.Р. Физическая картина мира в философии // Научное обозрение. Серия 2: Гуманитарные науки. 2011. № 2. С. 49-53.
8. Рахматуллин Р.Ю. Позитивизм как первая философия науки // Вестник ВЭГУ. 2014. № 6 (74). С. 150-159.
9. Ишниязов Р.М., Семенова Э.Р. Позитивистская философия науки // Уральский научный вестник. 2016. Т. 11. № -2. С. 113-114.

ХРОПКО ДАРЬЯ АНДРЕЕВНА, магистрант
ПАХОМОВА НАТАЛЬЯ ГЕОРГИЕВНА, доцент

Липецкий государственный технический университет, г.Липецк, Россия
 (khropko2904@mail.ru)

РАЗВИТИЕ КАРЬЕРЫ НА ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЕ

В статье рассматривается вопрос государственной гражданской службы в России. В настоящее время наблюдается особый интерес к изучению карьеры государственных гражданских служащих (далее – государственных служащих).

Ключевые слова: карьера, карьерный рост, государственная гражданская служба, проблемы, рекомендации.

На сегодняшний день сильно возросла роль государственной службы в жизни гражданского общества, что связано как раз с акцентированием внимания на развитии карьеры государственных служащих. Для того, чтобы эффективно управлять карьерой, необходимо четкое понимание, как её строить и как она развивается.

Карьера - это поступательное продвижение по служебной лестнице, изменение навыков, способностей, квалификационных возможностей и размеров вознаграждения, связанных с деятельностью работника. Это субъективно осознанные собственные суждения работника о своем трудовом будущем, ожидаемые пути самовыражения и удовлетворения трудом.

Большой карьерный потенциал, проявляющийся в овладении индивидуальной моделью карьерного роста в творческом поиске, умении принимать эффективные и нестандартные решения, прямо связан с уровнем профессионализма личности и деятельности.

Госслужащий как субъект карьерного роста является «закрытой системой». Лица, нацеленные на профессиональную карьеру на государственной службе, не склонны афишировать свои планы, конечные и промежуточные цели. Карьерное движение на государственной службе направлено на вхождение в очень узкий круг профессиональной или политической элиты, обладающей большими возможностями (в том числе и для самореализации) и не склонной ими делиться.

Для субъектов карьерного роста на государственной службе характерны высокая внешняя нормативность поведения и умение строго соблюдать корпоративные нормы и правила поведения. В то же время, по мере продвижения по иерархической лестнице, данная нормативность претерпевает изменения, адекватные перемене статуса.

Можно выделить четыре этапа карьерного роста государственных служащих.

Первый этап сопряжен с выбором карьеры, поиском своего места в жизни, профессиональным самоопределением и получением профессионального образования. Профессиональная карьера конкретизируется в

«значимом другом». В этой роли могут выступать: руководитель ведомства, родители, сверстники, политические деятели.

Второй этап карьерного роста связан с вхождением в должность и профессиональной адаптацией.

Третий этап карьерного роста, соответствующий этапу становления в должности, характеризуется овладением ролью, формированием ролевых умений и навыков прогнозировать социальные ожидания, связанные с данной профессиональной деятельностью. В отношении профессиональной карьеры третий этап связан с целеполаганием.

Четвертый этап характеризуется оценением госслужащим результата карьерного роста. С возрастом и продвижением по уровням иерархии системы государственной службы нарастает целостность образа будущего карьерного роста. Если реальный профессиональный путь в значительной степени определяется личностными особенностями, то в образе будущего карьерного роста это влияние опосредовано всей жизнью госслужащего.

Все актуальней остается проблема изучения профессиональной карьеры государственных гражданских и муниципальных служащих, включая вопросы, связанные с принципами ее построения, планированием профессионально-должностного развития методика оценки персонала, что вызывает необходимость проведения дальнейших исследований по разработке новых подходов к формированию профессиональной карьеры государственных гражданских и муниципальных служащих. Во-первых, изучение карьеры требует системного подхода, а именно, всестороннего анализа составляющих ее взаимосвязей, определение ее места и роли в управлении организации и жизнедеятельности индивида. Во-вторых, изучение карьеры требует процессного подхода, поскольку карьера это динамическое явление, представляющее собой определенную последовательность стадий во времени. В-третьих, целесообразно изучение карьеры с позиции ситуационного подхода, который призван обеспечить учет специфики факторов, влияющих на развитие того или иного вида карьеры в зависимости от особенностей профессии, личности и организации.

Рассмотрим некоторые рекомендации по решению проблем, существующих сегодня в области развития карьеры на государственной гражданской службе.

1. Строго отслеживать проведение аттестации государственных гражданских служащих раз в три года в обязательном порядке.

Несмотря на то, что обязательное проведение данной аттестации закреплено в статье 48 Федерального закона №79-ФЗ, формально регулярность её осуществления никто не контролирует, то есть на государственной службе могут работать госслужащие, обладающие недостаточной квалификацией для занимаемой должности.

2. Ввести КРП для государственных служащих, а также стимулы или меры наказания при условии выполнения или невыполнения ими введенных показателей эффективности.

Для того, чтобы стимулировать государственных служащих выполнять свою работу качественно и эффективно, а также для того, чтобы пробудить или усилить в них интерес к их работе, предлагается сделать упор на роль стимулов в жизни государственных служащих. Данная рекомендация поможет решить не только проблему отсутствия стимулирования государственных гражданских служащих со стороны государства, но и такую проблему, как низкий уровень удовлетворённости госслужащих своей работой.

3. Организовывать и проводить тематические тренинги для государственных служащих с целью повышения их интереса к работе.

Данная рекомендация включает в себя организацию обучающих и развивающих необходимых навыков тренингов на профессиональные темы, непосредственно относящиеся к государственному сектору и, в частности, к профессиональной области данных госслужащих, и призвана помочь решить такую проблему, как желание государственных служащих развиваться профессионально не из-за интереса к работе, а по причине возможности увеличения денежной компенсации. Кроме того, данные тренинги помогут в повышении уровня производительности труда госслужащих.

4. Организовывать и проводить развлекательные, спортивные и культурные мероприятия, не относящиеся к основному виду деятельности государственных служащих, с целью их объединения, усиления корпоративного духа и, как следствие, повышения уровня удовлетворённости работой.

Проведение подобного рода мероприятий, также называемых корпоративами, позволит укрепить рабочий коллектив, сплотить его, привить ему корпоративный дух.

5. Проведение регулярного анкетирования государственных служащих, целью которого и является выявление отношения госслужащих к работе и проблем, существующих в их регулярной рабочей деятельности.

Предлагается внедрить регулярное анкетирование государственных служащих, результаты которого будут направлены в кадровую службу. Там специалистам необходимо будет обработать информацию, и с учётом полученных результатов доработать программу профессионального развития государственных служащих, программу их должностного функционального развития.

Таким образом, выясняется, что в карьерном развитии государственных служащих существуют факторы, которые на самом деле влияют на него. Эти факторы являются качественная и эффективная работа госслужащих, уровень и качество их образования, а также большой опыт работы в данной сфере.

Список литературы

1. Федеральный закон от 27 июля 2004г. №79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации – 2 августа 2004 г.

2. Указ Президента РФ от 01.02.2005г. №110 (ред. от 28.08.2015) “О проведении аттестации государственных гражданских служащих Российской Федерации”//”Указы Президента РФ”, 19.03.2013 г., №208.

3. Аксенов Е.А. Управление персоналом в системе государственной службы: учебное пособие.- М.: ИПК госслужбы, 2014. – 178с.

4. Менеджмент в организации: Учеб. пособие / Под ред. З.П.Румянцевой и Н.А.Соломатиной. – М. – 1995. – 399 с.

ЩЕРБАТЕНКО ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА

Россия, г. Старый Оскол, филиал ФГАОУ ВО НИУ «БелГУ»
Markova386@yandex.ru

СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПСИХОЛОГО- ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗА ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ВЫСОКИХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

В статье затрагивается тема совершенствования психолого-педагогической компетентности преподавателя. Особое внимание уделено важности знаний особенностей психологического развития обучающихся. Приведены составляющие компоненты психолого-педагогической компетентности педагога. Рассмотрен перечень упражнений, предложенных известными психологами и направленных на развитие лидерских качеств.

Ключевые слова: психологическая компетентность, коммуникативная адекватность, мотивация, профессионализм, саморазвитие, психология личности.

В настоящее время в системе высшего образования требования современных стандартов предполагают глубокие психологические знания и их использование в профессиональной деятельности. Необходимо уделять особое внимание вопросам совершенствования профессионально-педагогической компетентности. В процессе работы со студентами профессионализм преподавателя заключается в знании особенностей психологического развития личности, их индивидуальных потребностей. Отметим и то, что педагогу, в первую очередь, нужно стремиться к саморазвитию, совершенствованию знаний в области психолого-педагогической деятельности. Именно отсутствие психологической компетентности может привести к проблемам взаимодействия между преподавателем и студентом, к трудностям использования личностно-ориентированного подхода.

Как считает Л.Н. Захарова – психолого-педагогическая компетентность – это умение строить свою профессиональную деятельность, соответствующую требованиям ориентировочной, структурной и функциональной полноты, мотивационной и коммуникативной адекватности. Получается,

что высококомпетентный педагог всегда должен опираться на свои чувства и мотивы, владеть эффективными коммуникативными технологиями, адекватно оценивать образовательные результаты [2].

В работах специалистов в области педагогической психологии психологическая компетентность делится на коммуникативную, интеллектуальную и социально-психологическую компетентность. Благодаря знаниям в данной сфере, преподаватель сможет адекватно принимать и передавать информацию, умело поддерживать профессиональные отношения, учитывая при этом возрастные и индивидуальные различия обучающихся, стратегически и тактически планировать образовательные и воспитательные результаты [3].

Обратим внимание на то, что высокий уровень развития психолого-педагогической компетентности позволяет преподавателю применять разнообразные методы и подходы. Следует заметить, что педагог, обладающий психологическими знаниями способен более тонко различать разнообразные педагогические ситуации, правильно и адекватно интерпретировать состояния, использовать – анкеты, тесты, опросники. По нашему мнению, студентам необходимо давать свободу выбора в поиске, изучении того или иного учебного материала. Разнообразие интернет-сайтов с методической точки зрения позволяет обучающимся искать познавательные интересные видео, смотреть обучающие вебинары. В процессе преподавания иностранного языка для достижения высоких результатов педагогической деятельности мы предлагаем использовать, например, следующие вопросы при анкетировании:

1. Как Вы оцениваете свой уровень владения иностранным языком (английским)?
2. Какова Ваша цель изучения иностранного языка?
3. Сколько лет Вы изучаете английский язык?
4. Какие трудности Вы испытываете при изучении И.Я.?
5. Какая форма работы предпочтительнее для Вас – одиночная или парная?
6. Что такое личностно-ориентированный подход в Вашем понимании?
7. Что труднее – говорение или письмо на И.Я.?
8. Какие сайты для изучения И.Я. Вам знакомы?
9. Какие страхи Вы испытываете при изучении И.Я.?
10. Что Вы знаете о «клиповом» мышлении и рефлексии на уроках иностранного языка?
11. Что Вас может мотивировать на совершенствование уровня сформированных знаний?
12. Обращаетесь ли Вы за помощью к кому-либо, если не справляетесь с той или иной образовательной задачей?

Данные вопросы, а конкретнее – ответы на них – помогут преподавателю построить свою деятельность на основе знаний об особенностях личностного психологического развития студентов, их уровне владения ино-

странным языком, при этом можно избежать различных проблем при взаимодействии.

Необходимо подчеркнуть тот факт, что вся педагогическая деятельность связана с общением и в современном мире невозможно быть влиятельной личностью без ежедневного стремления самоактуализироваться и самосовершенствоваться. Получается, что влияние – это психоэмоциональная уравновешенность, авторитетность, рассудительность, внешняя привлекательность. Ни для кого не секрет, что чем преподаватель увереннее и успешнее в своей профессиональной деятельности, тем он больше заинтересован в результатах своего труда.

Нельзя не согласиться с тем, что мотивация – категория формируемая, но хрупкая, зависимая от множества факторов. В связи с этим, мы должны понимать, что для мотивации к обучению, важно учитывать личностные качества студентов, особенности восприятия ими информации [3].

Для совершенствования психолого-педагогической компетентности предлагаем изучить авторские методики с дальнейшей объективной оценкой своего уровня сформированности необходимых для педагога качеств: «Профессиональные установки учителя» и «Психологическая компетентность учителя». На наш взгляд, каждый педагог должен изучать составляющие компоненты психолого-педагогической компетентности учителя; собственные возможности и ресурсы в достижении оптимального уровня психолого-педагогической компетентности; самостоятельно определять пути повышения уровня данной компетентности; определять подходы к установлению лично-ориентированного взаимодействия педагога с обучающимися; осознавать важность сохранения и повышения собственного психологического здоровья в осуществлении профессиональной деятельности [4, 5].

Целесообразно было бы упомянуть упражнения, предложенные психологами – Хосе Стивенсом и Майком Вудкок. Они нацелены на развитие лидерских качеств и харизмы:

1. Упражнение первое: откройте диалог со своим внутренним критиком.
2. Упражнение второе: ежедневно отмечайте свои успехи.
3. Упражнение третье: записывайте и слушайте признания ваших достоинств и недостатков.
4. Упражнение четвертое: рискуйте ежедневно.
5. Упражнение пятое: проявляйте активность и берите на себя принятие решений.
6. Упражнение шестое: освоите практику признания собственных ошибок и возьмите на себя ответственность за принимаемые вами решения.
7. Упражнение седьмое: научитесь отвечать отказом и умейте настоять на своем.
8. Упражнение восьмое: составьте список имеющихся в вашем распоряжении альтернатив, даже если они не кажутся вам особенно привлекательными. Сделайте выбор.

9. Упражнение девятое: доставляйте себе ежедневно по крайней мере одно удовольствие.

10. Упражнение десятое: составьте список того, что вам мешает в достижении ваших целей, и сожгите его.

11. Упражнение одиннадцатое: придайте себе уверенность и напористость.

Авторы вышеперечисленных упражнений обещают, что можно почувствовать результат только через несколько недель ежедневных практик.

Таким образом, в процессе преподавательской деятельности важно знать психологию обучающихся, их способности, личностные особенности, ценности и интересы. Используя разнообразные способы повышения психолого-педагогической компетентности, преподавателю ВУЗа следует разработать и ввести в практику систему развития данной компетентности, самосовершенствоваться и быть нацеленным на достижение высоких результатов педагогической деятельности.

Список литературы

1. Захарова, Л.Н. «Современный преподаватель»: Психолого-педагогические основы профессионального мастерства [Текст]/ Л.Н. Захарова // Раздел. «Психология» Учебно-методическое пособие печ. Н.Новгород: ННГУ. – 2008. - 43 с.
2. Климов, Е.А. «Потемки» и «светильники» в становлении профессионала [Текст]/ Е.А. Климов // Пособие для занятых трудовым и профессиональным самовоспитанием. – М. МПСИ, 2007.
3. Лукьянова, Н.И. Психолого-педагогическая компетентность учителя. Диагностика развития [Текст]/ Н.И. Лукьянова // – М., 2004.
4. Самарин, А.В. К вопросу о психолингвистическом эксперименте как инновации в учебном процессе в высшей школе [Текст]/А.В. Самарин//В сборнике: Технологизация системы современного образования: стратегия, концепции, практика Материалов II Международной научно-практической конференции. 2017. С. 131-134.
5. Самарин, А.В. Психолингвистический эксперимент как инновационный аспект в структуре образовательного процесса [Текст]/А.В. Самарин//В сборнике: Инновационные подходы к решению социально-экономических, правовых и педагогических проблем в условиях развития современного общества материалы I международной научно-практической конференции. 2015. С. 448-452.
6. Сергиенко, Е.А., Ветрова, И.И. «Тест Дж. Мэйера, П. Сэловея и Д. Карузо «Эмоциональный интеллект» [Текст]/ Е.А. Сергиенко, И.И. Ветрова // – М. «Институт психологии РАН», 2010. – 176 с.

Научное издание

**Международная научная конференция
перспективных разработок молодых ученых
«Школа молодых новаторов»**

Сборник научных статей

19 июня 2020 года

в 2-х томах

ТОМ 1

Ответственный редактор *Горохов А.А.*

ISBN 978-5-907311-87-9



Подписано в печать 24.06.2020 г.
Формат 60х84 1/16, Бумага офсетная
Уч.-изд. л. 18,4 Усл. печ. л. 17,0 Тираж 200 экз. Заказ № 1001

Отпечатано в типографии
Закрытое акционерное общество "Университетская книга"
305018, г. Курск, ул. Монтажников, д.12
ИНН 4632047762 ОГРН 1044637037829 дата регистрации 23.11.2004 г.
Телефон +7-910-730-82-83