



Казанский
федеральный
университет

ИНСТИТУТ
управления, экономики
и финансов



ERTC

ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

IV ВСЕРОССИЙСКИЙ ФОРУМ



Казань, 29 апреля, 2020

**MINISTRY
OF SCIENCE AND HIGHER EDUCATION
OF THE RUSSIAN FEDERATION**

**KAZAN
FEDERAL UNIVERSITY**

**INSTITUTE OF MANAGEMENT,
ECONOMICS AND FINANCE**

**МИНИСТЕРСТВО
НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**КАЗАНСКИЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ,
ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ**

ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

IV Всероссийский экономический форум

Сборник научных трудов

Казань, 29 апреля 2020 г.

ECONOMY IN A CHANGING WORLD

IV Russian economic forum

Collection of scientific papers

Kazan, April 29, 2020



**КАЗАНЬ
2020**

УДК 33
ББК 65
Э40

*Печатается по рекомендации Ученого совета
Института управления, экономики и финансов
Казанского (Приволжского) федерального университета*

*Printed on the recommendation of the council
of the Institute of Management, Economics and Finance
of Kazan (Volga Region) Federal University*

Редакционная коллегия:

директор Института управления, экономики и финансов КФУ,
доктор экономических наук, профессор **Н.Г. Багаутдинова**;
заместитель директора Института управления, экономики и финансов КФУ
по научной деятельности, доктор экономических наук, профессор **Л.Н. Сафиуллин**;
начальник отдела по научной деятельности
Института управления, экономики и финансов КФУ **А.А. Муртазин**

Editorial board:

Director of the Institute of Management, Economics and Finance of KFU,
Doctor of Sc., Professor **N.G. Bagautdinova**;
Deputy Director for Research of the Institute of Management, Economics and Finance of KFU,
Doctor of Sc., Professor **L.N. Safiullin**;
The Head of Science Department
of the Institute of Management, Economics and Finance of KFU **A.A. Murtazin**

Экономика в меняющемся мире: IV Всероссийский экономический форум:
Э40 сборник научных трудов (Казань, 29 апреля 2020 г.) / *Economy in a changing world:*
IV Russian Economic Forum: collection of scientific papers (Kazan, April 29, 2020). –
Казань: Издательство Казанского университета, 2020. – 679 с.

ISBN 978-5-00130-386-2

В сборнике представлены материалы Всероссийского экономического форума «Экономика в меняющемся мире», организатором которого стал Казанский федеральный университет. Материалы форума освещают широкий спектр проблем территориального развития в условиях рыночных отношений и формирования инновационной экономики.

The collection contains materials of the All-Russian Economic Forum "Economics in a Changing World", organized by the Kazan Federal University. The forum materials cover a wide range of problems of territorial development in the conditions of market relations and the formation of an innovative economy.

УДК 33
ББК 65

ISBN 978-5-00130-386-2

© Издательство Казанского университета, 2020

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОСМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ»	15
1. Руденко А.В., Ахметшин А.А. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНДЕКСА ДМСІ ДЛЯ МОНИТОРИНГА И ОПРЕДЕЛЕНИЯ УЩЕРБА ОТ ЛЕСНЫХ ПОЖАРОВ НА ПРИМЕРЕ КАТАНГСКОГО РАЙОНА ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ В 2015–2019 ГОДАХ	15
2. Аширбеков Ш.У. ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	18
СЕКЦИЯ «НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ»	21
3. Абдуллова Г.Р. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НЕПРИЗНАННЫХ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	21
4. Ахметвалиева Д.М., Нагуманова Р.В., Сабирова А.И. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	26
5. Валеев Я.Д. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ АКТУАРНОГО УЧЕТА	28
6. Ветошкина Е.Ю., Семенихина Н.Б., Казыханова Э.М. ПРОБЛЕМЫ РАСКРЫТИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИЙ	31
7. Дерзаева Г.Г. КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНФОРМАЦИИ В ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ	34
8. Ельсукова Т.В., Козлова Н.Н. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИСЧИСЛЕНИЯ ОТЛОЖЕННОГО НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ	38
9. Ерина Т.В., Мамедова Л.З., Филиппова О.О. ABCDE-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМ АССОРТИМЕНТОМ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	40
10. Землякова А.А., Мелещенко С.С. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	43
11. Ивановская А.В. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НОВОЙ РЕДАКЦИИ ПБУ 18/02 «УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ»	48
12. Исхакова А.Г., Лыжова А.В. НОВАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	51
13. Кирпиков А.Н., Сагитов Р.Р. УТОЧНЯЮЩИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ПРОГНОЗНОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА	55
14. Кирпиков А.Н., Сагитов Р.Р., Сулейманов А.Н. ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ	58

15. Куликова Л.И., Иванова А.Р. ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ БАЛАНСЕ С ПОЗИЦИЙ ЕГО ИНФОРМАЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ	63
16. Мелешенко С.С., Снеткова Т.А., Маркарьян С.Э. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	67
17. Мухаметзянов Р.З. ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕРА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	70
18. Пивоварова Р.А. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ И ОЦЕНКИ СТАТЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА, СОСТАВЛЕННОГО ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РОССИИ	74
19. Плотникова Л.А., Рубанов В.В. МОНИТОРИНГ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА	77
20. Сунгатуллина Л.Б. ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА	81
21. Тухватуллин Р.Ш. ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВНУТРИГРУППОВЫХ ЗАЙМОВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	85
22. Хамидуллина Г.И., Мусаллямова М.Ф. ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО (IFRS) 13 «ОЦЕНКА СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ»	87
23. Харисова Ф. И., Новикова И.В. НОВАЦИИ В СТАНДАРТИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА	89
24. Хасянова Э.Н., Ивановская А.В., Битунова Д.Д. РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	92
25. Янковская Д.Г. ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ КАК ВАЖНАЯ ЧАСТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ	96
СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»	100
26. Алсаиед Гена СОВРЕМЕННЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ И МЕТОДЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ	100
27. Атюнькина И.Н. ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТАНДАРТА РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	104
28. Бадыкова И.Р. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ МОНОПРОФИЛЬНЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	108
29. Баутиста Х., Мустафин М.Р. СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ДУШАНБЕ, ТАДЖИКИСТАН	112
30. Бутов Г.Н. ВНЕСИСТЕМНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК СУБЪЕКТЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	113
31. Габдуллин Н.М. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА	117
32. Гирфанова О.О. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ МОДЕЛЕЙ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	120

33. Гришина Е.Ю., Ибятков Б.Ф., Кадочникова Е.И. ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФАКТОРОВ РОСТА ВВП РФ С 1991 ПО 2017 ГОДЫ	125
34. Джумаев Б.А. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН	127
35. Дьячкова Д.А. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ В СРАВНЕНИИ СО СТРАНАМИ, ВХОДЯЩИМИ В G20	131
36. Кадочникова Е.И. ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ	136
37. Махмудова Г.Р., Исмагилова Г.Н., Сафиуллин Л.Н. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕПОЛНОЙ ИНФОРМАЦИИ	139
38. Набиева Л.Г. К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ МУЛЬТИКУЛЬТУРНЫМ КОЛЛЕКТИВОМ	143
39. Садыкова Н.С. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА	145
40. Сафиуллин Л.Н., Маннапова Д.И. АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ	148
41. Сулаймонов А.Р. АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЯ В ПРОТИВОСТОЯНИИ С ВИРУСОМ COVID-19	151
42. Шевко Н.Р., Хисамутдинова Э.Н. ОСОБЕННОСТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	154
43. Ali Mohammad, Varlamova J.A. FORECASTING THE EXCHANGE RATE IN RUSSIA USING THE BOX-JENKINS METHODOLOGY	157
44. Zokhidov F.F. THE SOCIAL – ECONOMIC ASSESSMENT OF THE EFFECT IN DEVELOPING OF DOMESTIC TOURISM: THE EXPERIENCE OF UZBEKISTAN AND FOREIGN COUNTRIES	161
СЕКЦИЯ «МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ: ТРЕНДЫ, ВЫЗОВЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ»	166
45. Ганеева В.Р. МИГРАЦИОННЫЙ ТУРИЗМ: ПАРАМЕТРЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ	166
46. Сабирова И.И. МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	171
47. Шаймарданова А.Р., Ибрагимова Г.М., Кадырова Д.Н. ОРГАНИЗАЦИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	176
СЕКЦИЯ «ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТЕРРИТОРИЙ»	181
48. Антипов А.В., Каримов Д.М. УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЗОНЫ ГОРОДА ЧЕБОКСАРЫ	181
49. Галлямова З.С., Палагушкина О.В. ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ ВЫБРОСОВ МУСОРΟΣЖИГАТЕЛЬНОГО ЗАВОДА НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ	183
50. Гимранова Э.А., Мингазова Н.М. ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НАВОДНЕНИЯ И ПОДТОПЛЕНИЯ В ГОРОДЕ КАЗАНИ, КАК ВОЗМОЖНОЙ КАТАСТРОФЫ, НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ	186
51. Горшкова А.Т., Рыков Р.А., Багаутдинов Д.Р., Миронов Д.Д. ОЦЕНКА ЗАГРЯЗНЁННОСТИ ВОД ВОСТОЧНОГО ЗАКАМЬЯ	189

52. Демьяненко И.Ю., Набеева Э.Г. ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ РЕКИ КАЗАНКА В РАЙОНЕ КАЗАНСКОЙ ШВЕЙЦАРИИ	193
53. Камбар Н.А., Палагушкина О.В. К ОЦЕНКЕ СИТУАЦИИ ПО ОТВЕДЕНИЮ ЛИВНЕВЫХ ВОД В Г. НУР-СУЛТАН (АСТАНА, КАЗАХСТАН)	197
54. Камских Я.К., Набеева Э.Г. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОЗЕРА КОМСОМОЛЬСКОЕ СОВЕТСКОГО РАЙОНА ГОРОДА КАЗАНИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРОЕКТА БЛАГОУСТРОЙСТВА	199
55. Миннеханова А.Ф., Набеева Э.Г. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОЗЕРА КАРАСИНОЕ СОВЕТСКОГО РАЙОНА ГОРОДА КАЗАНИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СОХРАНЕНИЯ И БЛАГОУСТРОЙСТВА	202
56. Пан Тэ, Лю Цзе, Миронова М.Д. КОРПОРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОМПАНИЙ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ	205
57. Прыткова Е.С., Деревенская О.Ю., Унковская Е.Н. ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ МАЛЫХ ОЗЕР ВОЛЖСКО-КАМСКОГО ЗАПОВЕДНИКА КРУГЛОЕ И КРУТОЕ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЗООПЛАНКТОНА	209
58. Рязанцев С.К., Альпидовская М.Л. «ЗЕЛЁНАЯ ЭКОНОМИКА»: СУЩЕСТВУЕТ ЛИ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ	213
59. Стукова А.В., Мингазова Н.М., Галеева В.Ю., Палагушкина О.В. ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ ПЛАНИРУЕМОГО СТРОИТЕЛЬСТВА КАРЬЕРОВ ВБЛИЗИ ВОЛЖСКО-КАМСКОГО ЗАПОВЕДНИКА В ЗЕЛЕНОДОЛЬСКОМ РАЙОНЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	217
60. Тарасенко А.М., Мингазова Н.М., Дбар Р.С., Кирия М.С., Назаров Н.Г. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ВЫСОКОГОРНЫХ ОЗЕР ПЕРЕВАЛА ПЫВ АБХАЗИИ И ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ МАРШРУТА ЭКОТУРИЗМА	221
61. Токарев К.И., Мингазова Н.М. ОЦЕНКА ТЕПЛОВОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОЗЕРА СРЕДНИЙ КАБАН В ГОРОДЕ КАЗАНИ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОВ ДИСТАНЦИОННОГО ЗОНДИРОВАНИЯ	225
62. Шайхутдинов Т.Ф. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГО-ЭСТЕТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ ИНСТИТУТА АРХИТЕКТУРЫ И ДИЗАЙНА	229
63. Galeeva K.I, Buyakovich O.S. GOVERNANCE AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	232
СЕКЦИЯ «ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА»	237
64. Артемьев М.М. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ	237
65. Астудильо П.А. ЛОЯЛЬНОСТЬ КАК РЕЗУЛЬТАТ СЕНСОРНОГО ОПЫТА ПОТРЕБИТЕЛЯ	240
66. Ахметвалиева Д.М., Миронова М.Д. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ТАТНЕФТЬ»	243
67. Бадыкова И.Р. КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ	246

68. Вафина А.С. ВАЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В МЕНЕДЖМЕНТЕ КАК КЛЮЧЕВОГО ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	248
69. Власова А.А., Афонина Е.Д., Тюлюкова Я.В. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	252
70. Грудина С.И., Абдулаев Х.С. ФОРМИРОВАНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ	255
71. Гусева Е.Б., Хазиахметова Г.А. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПАО «АК БАРС» БАНК	260
72. Еркимбаева М.А. РАЗВИТИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ QR-КОДОВ В МАРКЕТИНГЕ	263
73. Ермолаев К.А., Кузьмин М.С. НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ	265
74. Зиннатуллина Р.Ф. ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ЕГО УПРАВЛЕНИЯ	267
75. Камалова А.А. ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	270
76. Камалова А.А., Курбангалиева Д.Л. ОЦЕНКА ЗАВИСИМОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОТ РЕПУТАЦИОННОГО КАПИТАЛА	273
77. Ким В.А., Тарасова Т.А. ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА	277
78. Красноперова К.В. ИНТЕГРАЦИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СИСТЕМУ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ НА ТРАНСПОРТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ	281
79. Кузьмин М.С., Мельник А.Н. ВОЗМОЖНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	284
80. Кукушкина О.Ю., Хуснутдинова Д.Д. УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	287
81. Лотфуллина Д.Р., Павлова Х.А. О РЕПУТАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА	290
82. Садыкова Н.С. ЦИФРОВЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	293
83. Хафизова А.А., Бердникова О.А. МЕНЕДЖМЕНТ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫХ УСЛУГ: КЕЙС ИУЭФ КФУ	296
84. Шайдуллин Р.Н. Багаутдинова Н.Г. ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО	299
СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА»	304
85. Абсалямов И.Г. ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	304
86. Аль Бараши Осамах С.Х., Бикчантаева Д.К. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	306
87. Артемьев М.М. МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ В ОРГАНИЗАЦИИ	311

88. Ахметов Р.Р. ИНФОРМАЦИОННЫЙ ФАКТОР В МОДЕЛИРОВАНИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА	314
89. Бондаренко Е.С. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ШИННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕСА	317
90. Гаврилюк А.В., Кох И.А. СРАВНЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	321
91. Галимова М.С., Хайруллина Э.И. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ	325
92. Ганеева В.Р. РОЛЬ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ФОРМИРОВАНИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ	328
93. Гимаева Л.Р. МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	333
94. Еркимбаева М.А. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ПЕРИОД COVID-19	337
95. Курбангалиева Д.Л. РЕПУТАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРАКТИКЕ И ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	338
96. Маратканова Э.М., Шигабиева А.М. АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ ОРГАНИЗАЦИИ	341
97. Морозов Г.А., Арзуметов С.У., Баходиров О.Р. КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРАЦИИ ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	343
98. Палякин Р.Б., Шарафутдинова Н.С. К ВОПРОСУ ОБ УЛУЧШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА	346
99. Салахова Г.А., Подгорная А.И., Грудина С.И. ДОЛГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: ВКЛЮЧЕНИЕ В АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ФИНАНСОВОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ	349
100. Сулейманова Н.Р. ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	352
101. Филиппова И.А., Цзинь Юцзе МОДЕЛИ РЕЙТИНГОВОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И ОЦЕНКА РИСКА БАНКРОТСТВА	356
102. Чурбанова И.О. Бердникова О.А. ЭРА ИНФОРМАЦИИ ПРОТИВ «ЧЕРНОГО ЛЕБЕДЯ»	359
103. Keba K.A.N.K. IMPLICATIONS OF COVID-19 FOR THE GLOBAL ECONOMY	363
104. Nzenguet N.A., Akhmetov R.R. FINANCIAL AND INVESTMENT PROCESS FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY	366
СЕКЦИЯ «ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ»	368
105. Бадриева Р.Р. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БЕРЕЖЛИВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ	368
106. Валеева З.Н., Нурыйахметова С.М. ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	372

107. Гайнуллина Р.Д., Пугачёва С.Д. ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В РОССИЙСКИХ ИТ-КОМПАНИЯХ	376
108. Григорьева Е.А., Нуруллин А.Д. АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ	380
109. Демьянова О.В., Давлетшина Л.Г., Митрофанова А.И. АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ	384
110. Демьянова О.В., Латипова А.С. ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА ОРГАНИЗАЦИИ	388
111. Демьянова О.В., Мусифуллина Л.И. ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ	391
112. Ибрагимова А.Р., Пугачева М.А. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА СТРУКТУРУ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	393
113. Ильясова А.И. НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	396
114. Мурадымова Э.Р., Пугачева С.Д. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	399
115. Нуриахметова А.Р., Пугачева С.Д. ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕТИ АЗС ООО «ТАТНЕФТЬ-АЗС ЦЕНТР»	402
116. Павлова А.В., Пугачева С.Д. ОБЗОР МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ООО «ЯНДЕКС»	404
117. Половкина Э.А., Хузеева А.М. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	408
118. Пугачева С.Д., Шайдуллина А.А. ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ	412
119. Фатхутдинов И.Р., Демьянова О.В. ГИБКОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ	415
120. Шакирова Г.И., Пугачева С.Д. ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ	417
121. Lotfullina D.R., Polyakova O.V. MERGERS AND ACQUISITIONS: DON'T LOSE THE LOTTERY	420
СЕКЦИЯ «ФИНАНСОВЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ»	423
122. Александрова К.Б. ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	423
123. Амири М.А. РЫНОК ФОРЕКС В 2020 ГОДУ В РОССИИ: РИСК ИНВЕСТИРОВАНИЯ	426
124. Асанов И.Х. РОЛЬ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУСУЛЬМАН РФ	431
125. Бадретдинов Н.Н. ФОРМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ И ЛОВУШКИ НА РЫНКАХ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ	435
126. Банзаров Ж.Г. СТРУКТУРИРОВАННЫЕ ОБЛИГАЦИИ: РОССИЙСКИЙ И ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ	438

127. Валияхметова А.А., Таликов Т.Х., Газизуллин Б.Р. ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ БОЛЬШИХ ДАННЫХ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	441
128. Ваннус А.С., Кох И.А. ВЛИЯНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ЦЕНЫ АКЦИЙ	443
129. Калинина А.В. ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКУЮ СФЕРУ	446
130. Керши Али А.Д. ПОНЯТИЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА	448
131. Кирамова А.Ф., Тимерханов Р.Ш. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ	449
132. Кох И.А., Николаева А.А. УПРАВЛЕНИЕ РЫНОЧНЫМ РИСКОМ ДОЛЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МЕТОДОМ VALUE AT RISK НА ОСНОВЕ ИСТОРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ	452
133. Купцов И.О. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КОРОНОВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ COVID-19 В РФ И ВОЗМОЖНЫЕ СТАБИЛИЗАЦИОННЫЕ МЕРЫ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ	455
134. Максимов С.А., Омуракунова А.А., Сулейманова М.Н. СТАРЕНИЕ, ВЗАИМОСВЯЗЬ РОСТА ЭКОНОМИКИ С ВОЗРАСТОМ НАСЕЛЕНИЯ	459
135. Махмадиев И.Р. АНАЛИЗ РЫНКА ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ	462
136. Михайлов В.С. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СФЕРУ	467
137. Михалевич П.О., Сингатуллина Г.Р. ИДЕНТИФИКАЦИЯ СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКАМ	471
138. Сабитова Л.И. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ	474
139. Ситникова С.В., Сафиуллин Л.Н. ЭЛЕКТРОННЫЙ БАНКИНГ: СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ	477
140. Тахавиев Р.Н., Шаймарданова А.М. РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНА	481
141. Тропынина Э. А., Сахиуллин И.И. АНАЛИЗ ЭТАПОВ СОЗДАНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	483
142. Хадиуллин Р.И. «ЗЕЛЕННЫЕ» ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ	486
143. Хайруллин И.И., Хазиахметова Г.А. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В РОССИИ	489
144. Хасанова А.З., Хазиахметова Г.А. ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ ИЗМЕНЕНИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ	493
145. Чанг Тонги ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ	496
146. Черненко К.Ю., Батталова А.Р. ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ	499

147. Шаймарданова А.М., Тахавиев Р.Н. ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	502
148. Шарафиев Т.Р. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА	505
149. Шушакова А.А. АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРИВЛЕЧЕННЫХ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ДЕПОЗИТОВ, КАК ОСНОВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ УВЕЛИЧЕНИЯ	507
150. Makhmudova G.R. ROLE OF CONSUMER BEHAVIOUR IN ECONOMIC RELATIONS SYSTEM	509
151. Ahmad Tarek, Kokh I.A. BANK RISK MANAGEMENT TOOLS AND TECHNIQUES	511
152. Safina D.M., Omurakunova A.A. LENDING IN RUSSIA: CONSEQUENCES AND POSSIBLE SOLUTIONS	515
СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»	518
153. Абдреев Т.И. ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ МЕРЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ВТОРИЧНЫМИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ	518
154. Адигамова Ф.Ф. КЛАССИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	519
155. Давлетшина А.Р. РОЛЬ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РУКОВОДИМОГО ИМ СОВЕТА БЕЗОПАСНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ	521
156. Мехтизаде Р.И. АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ»	525
157. Орлова М.Е. НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭЛЕМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ	529
158. Хайрутдинова Н.А. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	533
159. Шагвалиева Э.Р., Хафизова А.Р. ПРОГНОЗ ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ	537
СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ»	540
160. Абдулхаков А.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА	540
161. Агафонова Ю.О. ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТАТИСТИЧЕСКИХ И СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА БЛАГОУСТРОЙСТВА ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ	542
162. Амерханова А.К., Гатин Б.И. НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	546
163. Асанов И.Х. ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РОССИИ	550

164. Бердникова О.А., Токарева Д.С. ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОГРЕССИВНОЕ БУДУЩЕЕ ИЛИ НЕИЗБЕЖНЫЙ СПАД ОБРАЗОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ	554
165. Валеев Я.Д. ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ	557
166. Волкова Н.В. К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	562
167. Воробьев А.А. АНАЛИЗ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПЕРВИЧНЫХ РЕСУРСОВ С УЧЕТОМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПО УРОВНЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА	564
168. Ганеева В.Р. ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ	567
169. Гимадиева А.Р. УПРАВЛЕНИЕ БЛАГОУСТРОЙСТВОМ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ В ГОРОДАХ-МИЛЛИОННИКАХ	571
170. Гисматуллин Д.М. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА И ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	575
171. Дудочников А.И., Голованова Е.А. ЕСТЕСТВЕННЫЙ ПРИРОСТ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ: МЕТОДИКА РАСЧЕТА	578
172. Еремеева Е.А. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ РФ	579
173. Калина Н.М. МОДА КАК СПОСОБ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ ЦЕННОСТЕЙ МУСУЛЬМАНСКОЙ СЕМЬИ	581
174. Камалеев Р.Х., Берман С.С. ОЦЕНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	587
175. Кузнецов А.Г., Санин Д.С., Якупова А.Э. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ ИНДУСТРИЯ 4.0	590
176. Лоськова Е.А., Муртазин А.А., Белов А.М. РАЗВИТИЕ МАССОВОГО СПОРТА НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ	593
177. Мухаметгалиева А.Т., Кадырова Д.Н., Ибрагимова Г.М. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА КАЗАНЬ	596
178. Низамова Ж.Г., Хазиахметова Г.А. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	598
179. Никовская Л.И., Якимец В.Н. ОЦЕНКА ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ И АКТОРОВ ПУБЛИЧНОЙ ПОЛИТИКИ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)	600
180. Салахова Э.И. МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ: В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	607

181. Тургель И.Д., Панджиева В.Т. ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ГОРОДОВ-МИЛЛИОННИКОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В 2012, 2015, 2018 ГОДЫ	610
182. Тухбатуллин А.М., Сафин Л.Р., Шамсиев А.А. АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	613
183. Убайдуллаев М.А., Гатин Б.И. ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	616
184. Халилова Т.В. АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ЭКСПЕРТИЗА НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫХ АКТОВ: ОПЫТ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН	619
185. Шарাপова М.Р. АНАЛИЗ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ЖИТЕЛЕЙ КАЗАНИ ВЕЛОИНФРАСТРУКТУРОЙ ГОРОДА	621
186. Шмарин А.А. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ РАБОТЫ	625
СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И ОЦЕНКИ»	629
187. Вахитова Т.М., Гапоненко С.Е. ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ КАК ФАКТОРА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ	629
188. Ёрматов Ш.Э., Ермолаев К.А. ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ МЕТРИК ГОТОВНОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ И ОТБОРА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РОССИЙСКИМИ ИНСТИТУТАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	631
189. Забирова Л.М., Гатауллин И.И. СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТОВ И HR-РИСКИ	633
190. Зиннатуллина Р.Ф. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ПРОВЕДЕНИЯ КРУПНОМАСШТАБНОГО ПРОЕКТА НА СУБЪЕКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ ФИФА 2018)	637
191. ОДЕ А.К., Аюпов А.А. ДЕТЕРМИНАНТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ПЕРЕРАБОТКУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН	639
192. Хабилова А.И. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СТОИМОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА	642
193. Шайхутдинов А.М. Шарафутдинова Н.С. РОЛЬ ВИЗУАЛЬНОГО КОНТЕНТА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ НА ПРИМЕРЕ INSTAGRAM	645
194. Шигапова А.А. УПРАВЛЕНИЕ МНОГОСТАДИЙНЫМ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ НА ОСНОВЕ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ	648
СЕКЦИЯ «ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ЭКОЛОГО-ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ»	651
195. Гайсин И.Т. НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРЕЕМСТВЕННОСТИ ЭКОЛОГО-ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ШКОЛЕ И ВУЗЕ	651

196. Гайсин Р.И., Галиева Г.М. ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОЛОГО-ГЕОГРАФИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ В ШКОЛЕ И ВУЗЕ	655
197. Графский Е.В. ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛЕДОВОЙ ОБСТАНОВКИ БАРЕНЦЕВА И КАРСКОГО МОРЕЙ	657
198. Кубышкина Е.Н., Уразметов И.А., Уленгов Р.А., Гайсин И.Т. ИЗУЧЕНИЕ АНДСКОГО МЕРЕДИАНА В ШКОЛЬНОМ КУРСЕ ГЕОГРАФИЯ	661
199. Павловская А.А. КВЕСТ-ТЕХНОЛОГИЯ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ УЧАЩИХСЯ НА УРОКАХ ГЕОГРАФИИ	662
200. Самигуллина Г.С. ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНД В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ	665
201. Уленгов Р.А., Саушкина О.С., Уразметов И.А., Кубышкина Е.Н. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОБЛЕМНОГО ОБУЧЕНИЯ НА УРОКАХ ГЕОГРАФИИ	669
202. Шмарин А.П., Сафиуллин Н.З. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ	673

СЕКЦИЯ «ГЕОИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОСМИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ И УПРАВЛЕНИИ»

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНДЕКСА DMCI ДЛЯ МОНИТОРИНГА И ОПРЕДЕЛЕНИЯ УЩЕРБА ОТ ЛЕСНЫХ ПОЖАРОВ НА ПРИМЕРЕ КАТАНГСКОГО РАЙОНА ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ В 2015–2019 ГОДАХ

Руденко А.В., Ахметшин А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе были проанализированы состояние лесных ресурсов Иркутской области в период с 2015 по 2019 годы и выявлены причины деградации лесов с использованием материалов космосъёмки и расчета индекса сухости DMCI. Анализ данных и сопоставление его с результатами расчета индекса сухости по выбранному региону показали действенность метода для определения истощения лесных ресурсов и возможности использования его для мониторинга и прогноза состояния лесного покрова на выбранной территории.

Ключевые слова: леса, Иркутская область, пожары, индекс DMCI.

Самую высокую лесистость в Сибири имеет Иркутская область более 82% (6,6 млн. га) от общей площади. Также Иркутская область является лидером среди регионов России по объемам заготовки древесины.

Продукция лесной промышленности Иркутской области пользуется высоким спросом, качество производства отвечает требованиям российских и зарубежных заказчиков. Лесоэкспортные операции осуществляются более чем с 40 странами дальнего и ближнего зарубежья. Основными потребителями региональной лесопромышленной продукции являются страны: Китайская Народная Республика, Япония, Республика Корея, Германия, Египет, страны СНГ. С каждым годом спрос на древесину и древесную продукцию только увеличивается, в связи с этим параллельно увеличивается необходимость в рациональной добыче, переработке, использовании и транспортировке лесных ресурсов.

Летом 2019 года в Восточной Сибири произошли масштабные пожары. Иркутскую область является субъектом, в числе прочих пострадавшим от лесных пожаров в 2019 году.

Были проанализированы ущерб от лесных пожаров и незаконных вырубок, динамика лесных пожаров и их последствия с 2015 по 2019 годы.

По данным Контрольно-счетной палаты Иркутской области и Сибирского таможенного управления [1, 2, 3, 4] проанализированы экспорт древесины и древесной продукции Иркутской области, который показывает увеличение значений от 1,49 млрд. р. в 2015 г. до 2,91 млрд.р. в 2018 г. и падение до 2,03 млрд. р. в 2019 г. Также были проанализированы налоговые поступления в бюджет региона от предприятий лесного комплекса. Выявлено, что официальная прибыль от предприятий лесного комплекса увеличивалась в области до 2018 года, после чего она пошла на спад. Аналогичная ситуация наблюдалась и с налоговыми поступлениями в бюджет, которые увеличивались с 3,045 до 10,3 млрд. р. в 2018 году, и приняли значение 6,4 млрд. р. в 2019 году. Данный регресс связан с сокращением предприятий лесного комплекса с 2489 в 2015 г. до 1792 в 2019 г. [5] и с лесными пожарами в 2019 году, который превосходил предыдущие лесные пожары по площади в 18 раз и уничтожил 1610825,5 га леса в 2019 г. [5, 6].

При сопоставлении годового ущерба от незаконных вырубок [3] и лесных пожаров [3] с годовой прибылью от лесного комплекса, выявлено, что стоимость ущерба от лесных пожаров незначительна по сравнению со стоимостью ущерба от незаконных вырубок леса. Последняя на 3,39 млрд.р. превышает первую. Однако площадь сгоревших лесов огромная и это приносит большие убытки лесному комплексу Иркутской области, к тому же восстановление

пострадавших от пожаров лесов может потребовать десятки и сотни лет, в зависимости от типа леса и силы пожара. На данный момент информация об ущербах лесных пожаров и незаконных вырубках на 2019 год отсутствует и пока что отсутствие информации не даёт в полной мере оценить стоимость ущербов лесных пожаров на 2019 год.

Показатели общего запаса древесины [3] и лесистости территории [7] за 2015–2018 гг. показывают отрицательную динамику. Они падают соответственно с 8923 до 8810,2 млн. м³ и с 82,8% до 82,5%.

В Иркутской области с 2015 по 2019 году от незаконных вырубок [6] и лесных пожаров больше всего пострадали северные и северо-восточные районы (Катангский, Казачинско-Ленский районы, часть Киренского, Усть-Кутского районов) и оценивались в среднем как “чрезвычайные” [5]. Таким образом, была определена территория для расчета индекса сухости DMCI. Для примера была выбрана часть территории Катангского района.

Снимки местности за 2 июля 2015 года, 13 сентября 2016 года, 30 июля 2017 года, 15 июня 2018 года и 4 июля 2019 года были получены из ресурса Earthexplorer.usgs.gov в виде спектральных каналов спутника Landsat 8 OLI/TIRS для юго-запада Катангского района, сильно пострадавшего от пожаров.

По материалам снимков с использованием каналов Landsat 8 SWIR2 (ближний инфракрасный с длиной волн 1.560–1.660 мкм) и SWIR3 (с длиной волн 2.100–2.300 мкм), применяющиеся для дешифрирования содержания влаги в почве, последствий засухи и обнаружения активных пожаров, по формуле:

$$DMCI = (B_{SWIR3} - D_{SWIR2}) / (D_{SWIR3} + B_{SWIR2}) \quad (1)$$

В пакете ArcGIS были составлены карты индекса сухости растительного покрова для названных районов за перечисленные даты (рис. 1).

После дешифрирования данных расчетов (значения ниже 0 показывают вегетирующую растительность, от 0 до 1 – сухие участки почвы, сухостой и т.п.) видно, что на большей части юго-запада Катангского района количество «сухих» площадей увеличивается с течением времени за выбранный период. Надо заметить, что при дешифрировании учитывались периоды вегетации – летние и осенние.

Немаловажным также является тот факт, что юго-запад Катангского района ненаселенная территория.

На цветных снимках видно, что есть существенные различия в типе пожаров и сухих территорий в 2018 и 2019 годах, расположенных на одних и тех же участках. Видно, что территория остаётся пожароопасной, согласно индексу сухости, и на следующий год, образуя повторные очаги возгорания, что, вероятно, свидетельствует о глубинной структуре причин возникновения пожаров.

В исследовании не учитывались другие индексы, например, температурные или иные, применение которых в совокупности с индексом DMCI, позволило бы более точно оценить степень пожароопасности территорий и, возможно, выявить закономерности повторного возникновения пожаров в труднодоступных районах.

Таким образом, установлено, что расчет индекса сухости DMCI позволяет увеличить точность прогноза возникновения лесных пожаров, анализировать площадь сгоревших территорий и спрогнозировать возможные очаги возгорания. А значит, спрогнозировать вероятный ущерб и заранее разработать способы восстановления территории и рассчитать количество требуемых бюджетных вложений и затрат на воспроизводство лесных ресурсов, эффективно планировать необходимые материально-технические и трудовые ресурсы в лесном комплексе.

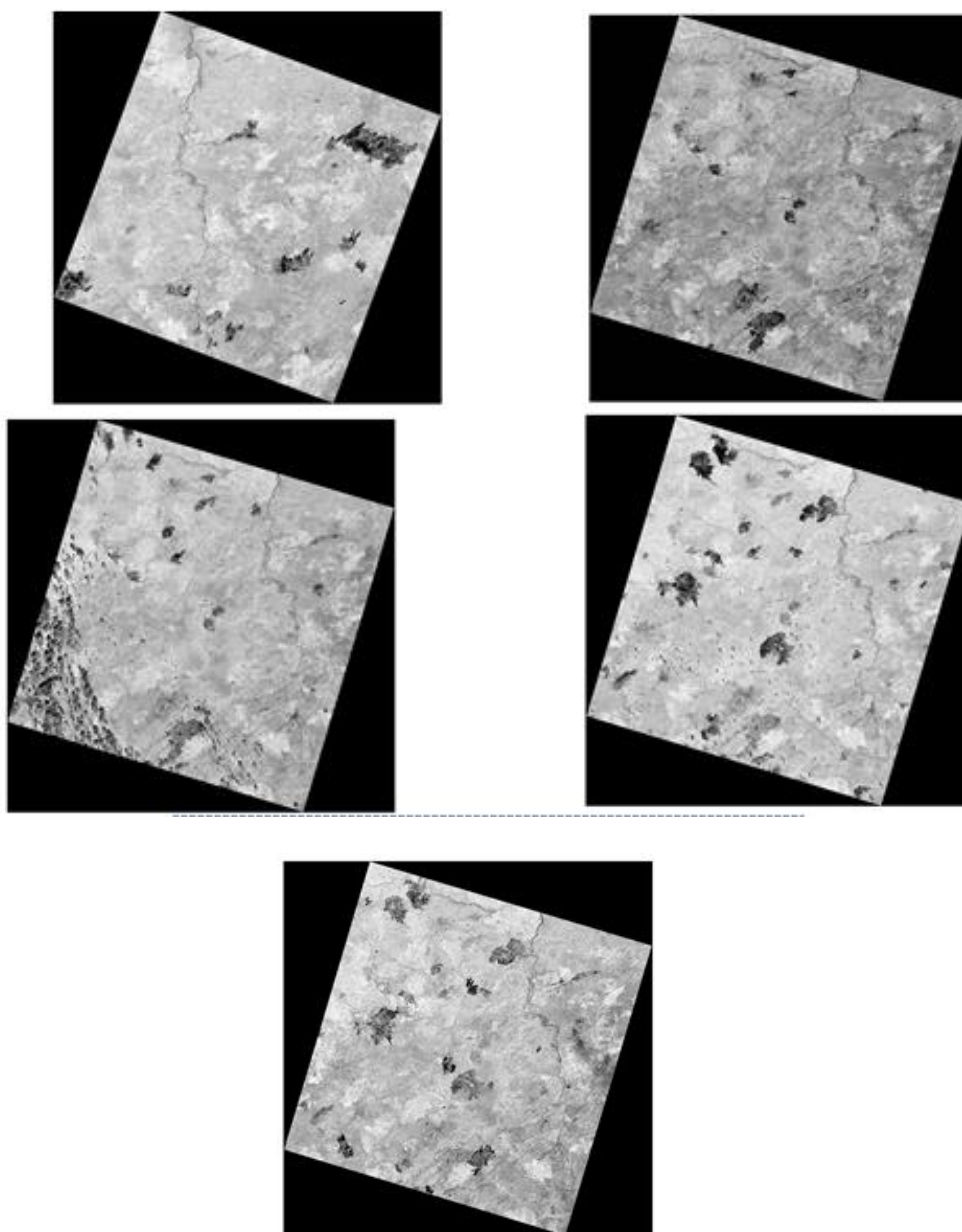


Рис. 1. Карты индекса сухости за 2 июля 2015 года, 13 сентября 2016 года, 30 июля 2017 года, 15 июня 2018 года и 4 июля 2019 года соответственно для юго-запада Катангского района Иркутской области. Тёмными пятнами выделяются территории, пострадавшие от лесных пожаров. Погрешность вносит облачность, на учёт которой DMCI не рассчитан.

Литература

1. Официальный сайт контрольно-счётной палаты Иркутской области. – URL: <http://irksp.ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).
2. Официальный сайт сибирского таможенного управления. – URL: <http://stu.customs.ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).
3. Официальный портал Иркутской области. – URL: <https://irkobl.ru/authorities/kontrolno-schetnaya-palata/> (Дата обращения: 31.03.2020).
4. Официальный сайт Министерства финансов РФ. – URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).

5. Официальный портал Иркутской области (Государственный доклад "О состоянии и об охране окружающей среды Иркутской области в 2015–2018 году."). – URL: <https://irkobl.ru/authorities/kontrolno-schetnaya-palata/> (Дата обращения: 31.03.2020).
6. Официальный сайт Федерального бюджетного учреждения «Авиалесоохрана». – URL: <https://aviales.ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).
7. Официальный сайт Федерального агентства лесного хозяйства РФ. – URL: <http://rosleshoz.gov.ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).

ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Аширбеков Ш.У.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье представлено понятие пространственного развития регионов и конкурентоспособности муниципальных образований. Рассмотрены некоторые методы оценки конкурентоспособности территории. Исследование в статье проводится на примере Республики Татарстан. В статье оценен уровень конкурентоспособности данного региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономика, регион, преимущества, интегральный показатель.

Пространственное развитие экономики – это сфера реализации основных приоритетов государственной (федеральной) и региональной политики.

В феврале 2019 года Правительство РФ утвердило Стратегию пространственного развития Российской Федерации на срок до 2025 года (Распоряжение от 13 февраля 2019 года № 207-р). Следует отметить, что по тому же распоряжению Минэкономразвития России совместно с другими соответствующими федеральными органами необходимо разработать ежеквартальный проект плана реализации этой стратегии по состоянию на октябрь 2019 года. Информация об утверждении такого плана – это не что иное, как отчет заседания Правительственной комиссии без принятия каких-либо решений по проекту. Кроме того, правительство просит федеральные органы исполнительной власти руководствоваться этой стратегией в разработке государственных программ.

Задача растущей конкуренции актуальна для всех муниципальных образований России, преимущественно в образе ожидаемого участия России в ВТО. Впрочем, очень обширная задача - оценить конкурентоспособность того или иного региона и, следовательно, разработать меры по его улучшению [1].

На данный момент имеется много методик для оценки конкурентоспособности территории основанных на различных подходах, содержащих в себе различные показатели. Наиболее известными являются оценка конкурентоспособности региона по уровню качества жизни населения Чиркуновой Е.К., на основе оценки инвестиционной привлекательности региона Видяпина В.И. и Степановой М.В., оценка конкурентоспособности региона с использованием экспертных оценок Чайниковой Л.Н. и Пивена И.Г., интегральная оценка конкурентоспособности регионов Меркушова В.В. Но вышеперечисленные методики имеют свои преимущества и недостатки, поэтому не могут являться совершенными. Каждый из методов разработан для выработки единой концепции выработки эффективных путей создания новых и поддержки существующих конкурентных преимуществ, а также создания высококонкурентной территории.

Республика Татарстан значительно интегрирована в общественные и экономические процессы страны. Поэтому и прошедший год стоит рассматривать в этом контексте. При этом никто не отменял различия в уровне развития тех или иных регионов.

Согласно документу, муниципальные образования РТ, специализирующиеся на добыче нефти и природного газа, включены в перечень центров добычи минерального сырья, а так же нефти, которые гарантируют вклад в экономическое развитие России более 0,2% каждый год. Также планируется, что аналогичный рост обеспечат районы республики, специализирующиеся на сельском хозяйстве, которые вошли в перечень агропромышленных центров [3].

Среди основных направлений пространственного развития России фигурирует главное формирование скоростных транспортных коммуникаций, включая строительство участков ВСМ Москва – Казань.

Кроме того, Казань, Нижнекамск и Набережные Челны вошли в перечень перспективных центров экономического роста. Планируется, что татарстанская столица обеспечит вклад в экономический рост Российской Федерации более 1% ежегодно.

Республика Татарстан по основным макроэкономическим показателям традиционно входит в число регионов-лидеров Российской Федерации. По объему валового регионального продукта республика занимает 7 место среди субъектов Российской Федерации, сельскому хозяйству – 4 место, промышленному производству, 3 – по объему инвестиций в основной капитал и строительству – 5 место, вводу жилья – 6 место, обороту розничной торговли – 8 место.

Рейтинг Республики Татарстан среди субъектов Российской Федерации и регионов Приволжского федерального округа представлен в таблице 1.

Таблица 1

Рейтинг Республики Татарстан [2]

Макроэкономические показатели	Среди субъектов Российской Федерации		Среди регионов Приволжского федерального округа	
	2017 год	2018 год	2017 год	2018 год
Объем валового регионального продукта	7	-	1	-
Объем промышленного производства	5	5	1	1
Объем сельскохозяйственного производства	3	4	1	1
Объем инвестиций в основной капитал	5	5	1	1
Объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство»	5	5	1	1
Оборот розничной торговли	8	8	1	1
Номинальная среднемесячная заработная плата	28	32	2	2
Естественный прирост на 1000 человек населения	15	17	1	1
Уровень зарегистрированной безработицы	11	9	3	3

Как можем заметить, Республика Татарстан занимала по итогам 2017 года 4 место в рейтинге конкурентоспособности, в 2018 году позиция республики опустилась на один пункт до 5 места. Интегральный показатель также снизился на 2 балла. Но стоит отметить, что на данный период времени Республика Татарстан занимает достаточно высокие и прочные позиции в общем рейтинге конкурентоспособности регионов России.

По итогам проведенного исследования можно сделать ряд выводов. Динамика социально-экономического развития нашей страны во многом формируется на уровне субъектов Федерации. Иными словами, это стабильность и равновесие наблюдаемых тенденций в функционировании региональных экономических систем и «корректировка» темпов приближения к наиболее важным целевым критериям стратегии модернизации российской национальной экономики. Следует подчеркнуть, что Татарстан всегда претендовал на лидирующие позиции по ряду ключевых показателей социально-экономического развития. И в рейтинге конкурентоспособности регион занимает одно из лидирующих мест, что характеризует регион как достаточно развитый и перспективный.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 13.02.2019 № 207-р (ред. от 31.08.2019) «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года».
2. *Кистанов В.В.* Региональная экономика России. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 584 с.
3. Официальный сайт «Риа Рейтинг» (Рейтинг социально-экономического положения регионов – 2018). – URL: <https://riarating.ru/infografika/20180523/630091878.html> (Дата обращения: 31.03.2020).
4. Официальный сайт «Риа Новости» (Рейтинг социально-экономического положения регионов по итогам 2018 года). – URL: <https://ria.ru/20190603/1555111859.html> (Дата обращения: 31.03.2020).
5. Официальный сайт «Лучшие практики стимулирования развития и повышения конкурентоспособности регионов» (Индекс конкурентоспособности регионов России). – URL: lc-av.ru (Дата обращения: 31.03.2020).

СЕКЦИЯ «НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА НЕПРИЗНАННЫХ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Абдуллова Г.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. С появлением все большего числа транснациональных компаний, определенных стандартов ведения бизнеса и новых правил открытости организаций к пользователям информации из различных стран мира усилилась тенденция к расширению функций бухгалтерского учета и отчетности у ведущих экономик мира. В представленной работе были изучены разновидности непризнанных нематериальных активов, а также раскрыты дискуссионные вопросы идентификации непризнанных нематериальных активов.

Ключевые слова: непризнанные нематериальные активы, человеческий капитал, структурный капитал, капитал отношений.

Большое сообщество пользователей знаний, содержащихся и управляемых с помощью эффективного программного обеспечения, делает программное обеспечение более ценным для каждого добавочного нового пользователя. Традиционная экономика и бухгалтерский учет строятся на предположении о дефиците. Напротив, экономику знаний иногда называют экономикой изобилия. Бухгалтерия не может измерить изобилие, невозможно ожидать, что бухгалтерский учет когда-либо измерит изобилие. Однако факт остается фактом: сегодня бизнес действительно инвестирует в нематериальные активы и получает доход от этих инвестиций. При разработке подходов к измерению этой деятельности существует несколько проблем в области бухгалтерского учета.

Во-первых, многие нематериальные активы не контролируются напрямую или не принадлежат организации, которой они предоставляют знания. Контроль подразумевает способность организации улавливать будущие выгоды, генерируемые активом. Многие аспекты человеческого капитала и капитала отношений не контролируются организацией, хотя контракты с конкретными сотрудниками или партнерами иногда признаются в качестве принадлежащих активов. Структурный капитал, как правило, контролируется организацией, которая его создала.

Во-вторых, большинство нематериальных активов разрабатываются внутри компании. Чтобы быть признанным для целей финансового учета, должна быть вовлечена финансовая операция. Интересно, что финансовые операции, связанные с развитием многих нематериальных активов, связаны с инвестициями в развитие нематериального потенциала, которые потенциально могут быть включены в систему бухгалтерского учета.

В-третьих, многие нематериальные активы интегрированы с другими нематериальными активами и их трудно разделить. Бухгалтерский учет требует, чтобы активы были идентифицируемыми и разделяемыми. Это означает, что они должны быть способны к разделению и продаже, передаче, лицензированию, аренде или обмену [1]. Опять же, при более глубоком понимании нематериальных активов некоторые виды структурного капитала, особенно процессы, в конечном счете, могут быть включены в бухгалтерский учет. Эти проблемы означают, что будет нелегко полностью включить нематериальные активы в существующие стандарты внешней отчетности. Тем не менее, бухгалтеры могут и должны развивать компетенции в отслеживании нематериальных активов через внутреннюю отчетность.

Нематериальную стоимость, которая в настоящее время выходит за рамки обязательной отчетности, можно разделить на три основные категории (рисунок 1). Они развились из модели, разработанной К.Э. Свейби, которая первоначально охватывала человеческий,

организационный и структурный капитал. Переопределим их как области человеческого, структурного капитала и капитала отношений.

Человеческий капитал – это первая категория, которая должна позиционироваться как первичная нематериальная, так как через нее создается и развивается или разрушается большинство других. «Люди – наши самые важные активы» – это фраза, которая используется уже много лет. Осознание ценности этого капитала происходило с интеллектуальной точки зрения, однако способность выявлять, понимать, измерять, контролировать и усиливать воздействие этого фактора остается неуловимой.

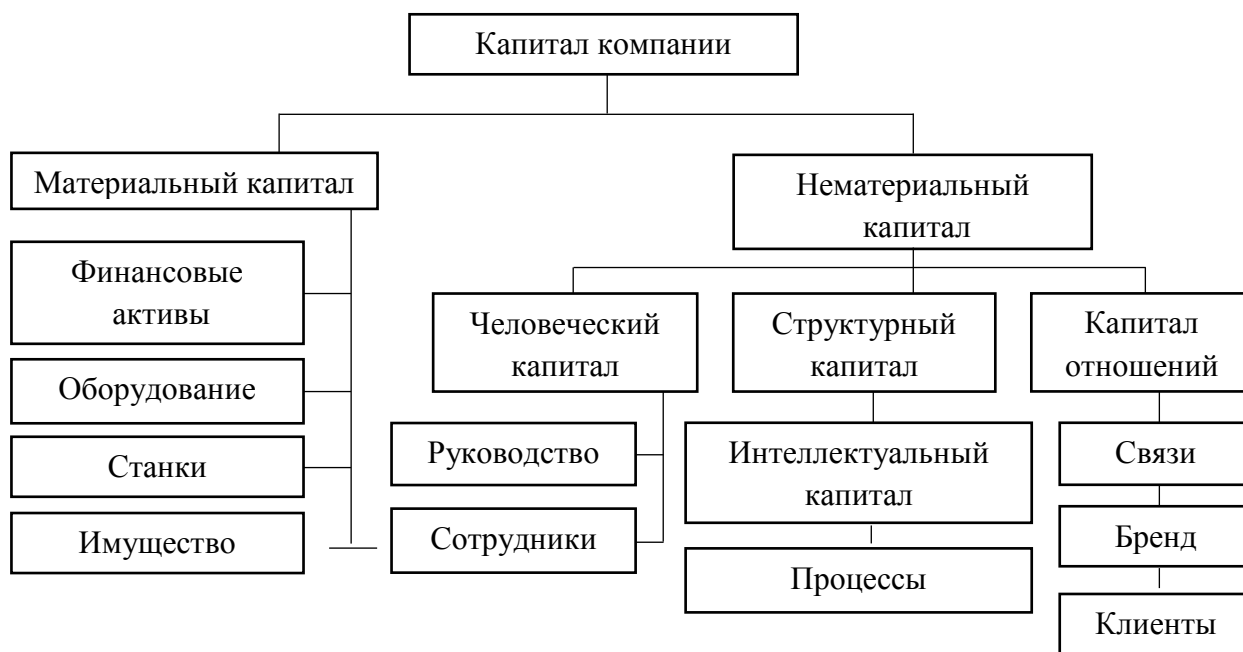


Рис. 1. Виды корпоративного капитала компании

Неспособность принять новые инструменты управления, такие как процессное мышление и новые инструменты калькуляции затрат, такие как калькуляция затрат на основе деятельности (activity-based costing), открыла большую пустоту в понимании ожидаемой и фактической производительности.

Опытная, обученная и мотивированная рабочая сила, которая полностью поддерживает бизнес-миссию организации, может создать самое большое конкурентное преимущество, которое может иметь организация.

Значение человеческого капитала выдвинулось на первый план таким образом, что не остается незамеченным многими. Это область корпоративных ценностей и этики. Действия, которые предпринимает организация, от самого старшего руководителя до самого низкого уровня, оказывают влияние на капитал взаимоотношений. Рыночная стоимость организации будет защищена и будет расти с течением времени, если руководство и рабочая сила организации будут поддерживать высокий уровень этической честности.

Таким образом, нам нужны как мощности, так и возможность оптимизировать потенциал этой мощности. То же самое относится и к человеческому капиталу. Организация может иметь самых опытных и квалифицированных сотрудников в мире, но, если она не сможет эффективно мотивировать их, обеспечивая позитивную и поддерживающую среду, она никогда не сможет оптимизировать их потенциал.

Человеческий капитал должен рассматриваться как балансовый актив (то, что мы имеем в наличии) и как движущая сила снижения операционных расходов, как видно из отчета о прибылях и убытках. Бухгалтеры по управленческому учету должны понимать как активы, так и результаты, чтобы эффективно консультировать руководство по вопросам

эффективности, а также отчитываться перед заинтересованными сторонами по оптимизации использования активов своей компании.

Человеческий капитал создает второй тип капитала – капитал отношений, который сам по себе создает значительную ценность для организации. Этот тип актива капитализируется, когда он находится в виде списка клиентов. Однако, этот пример подобен человеческому капиталу, наличие списка клиентов (актива) не обязательно приводит к конкурентному преимуществу. Ключом к использованию этого преимущества и получению премиальных результатов будет уровень клиентского оборота, а также уровень удовлетворенности клиентской базы. Существует множество взаимозависимых отношений как внутри организации, так и за ее пределами.

С точки зрения финансовых результатов, капитал отношений ведет к повышению операционной эффективности, создавая конкурентное преимущество, которому рынок придает ценность. Важность этой области становится очевидной, если учесть, что внешние стороны присваивают ценность на основе своих наблюдений за тем, как функционирует организация. Это может быть основано либо на наблюдении в качестве третьей стороны, либо на непосредственном взаимодействии с организацией. Новые тенденции, которые усиливают эту сторону отношений и связывают ее с потенциальными финансовыми последствиями, включают:

- покупатели ищут более целенаправленные стратегические отношения с теми, у кого есть эффективные подходы к безошибочным операциям (например, стандарты качества, такие как эффективно внедренный ISO 9001) и подходы к участию в работе, с помощью которых поощряется сотрудничество с поставщиками;

- растущее использование расширенных контрольных списков благонадежности деловых партнеров, которые рассматривают поведение организации в таких областях, как экологические обязательства (с использованием стандартов, таких как ISO 14001) и ее социальные обязательства (с использованием стандартов, таких как SA 8000, особенно в аутсорсинговых закупках в менее развитых странах, и стандарт ISO 26000 для корпоративной социальной ответственности), в дополнение к конкурентному ценообразованию;

- появление за многие годы расширенных контрольных списков благонадежности деловых партнеров, используемых инвесторами, которые приняли социально ответственное инвестирование (SRI), рассматривающее управление рисками в построении отношений с организациями, которые не следуют этим подходам.

Капитал взаимоотношений является ключевым аспектом способности организации эффективно функционировать. В то время как финансовые рынки часто сосредотачиваются на результатах этих возможностей, стремление сократить операционные издержки в условиях экономического спада часто может привести к действиям, которые разрушают не только элементы человеческого капитала, но и, благодаря этому, капитал отношений.

Третья область нематериальных активов – это структурный капитал. В то время как данный вид капитала вновь создается человеческим капиталом, он включает в себя широкий спектр возможностей, которыми обладает организация, с помощью которых она осуществляет свою повседневную деятельность.

Структурный капитал обычно включает в себя такие аспекты производственного капитала, как способность посредством человеческих инноваций развивать «исполнительную способность» с использованием высококачественных, недорогих корпоративных систем и процессов, с помощью которых разрабатываются, развиваются и поставляются продукты и услуги. Кроме того, эта категория будет включать такие области, как уникальные возможности, которые были охвачены патентами, товарными знаками и авторскими правами, и другие, которым в определенной степени может быть присвоена балансовая стоимость в финансовой отчетности.

Лучшие примеры структурного капитала можно увидеть в организациях, где «процесс – это все». Несколько лет назад был разработан термин «безупречное исполнение», который с тех пор был доработан и сфокусирован на ключевой корпоративной стратегии. Кроме того,

попытки увеличить капитал взаимоотношений путем разработки и принятия обязательств в отношении стандартов обслуживания привели многие организации к осознанию того, что внутренний технологический потенциал является движущей силой любой способности принимать обязательства и соответствовать внешним стандартам обслуживания. На рисунке 2 представлен схематический обзор этих связей.

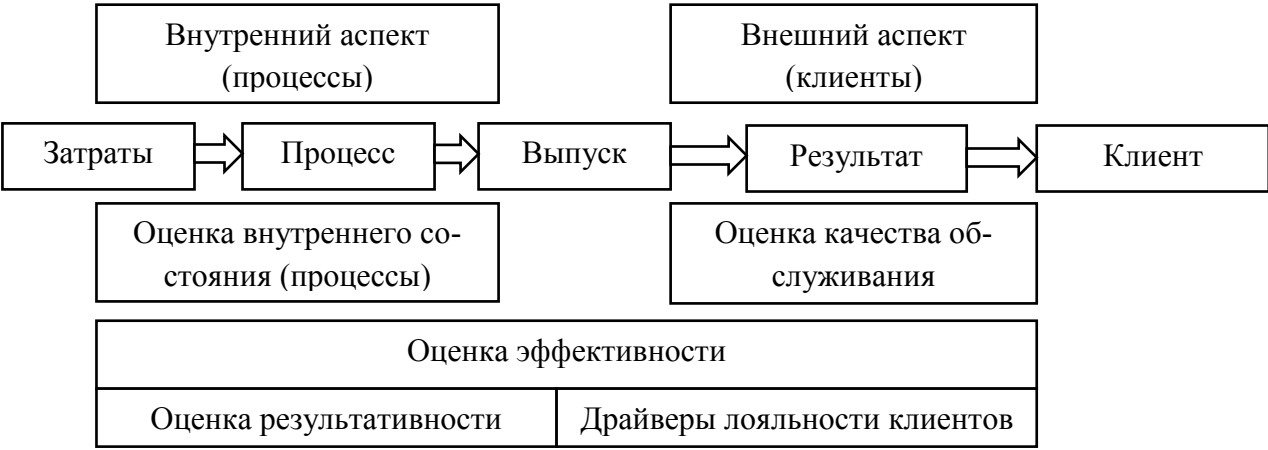


Рис. 2. Процесс управления капиталом отношений с использованием производственных возможностей компании

Степень этого информационного разрыва можно увидеть в ежегодном «нематериальном трекаре», опубликованном консалтинговой компанией «Brand Finance», который рассматривает большую выборку крупнейших публичных организаций в мире. В декабрьском отчете EBRC за 2007 год отмечалось, что около 75% корпоративной стоимости в настоящее время не отражается в раскрытии финансовой информации, предусмотренной законом. Применение традиционной финансовой отчетности, соответствующей международным стандартам финансовой отчетности (IAS) или стандартам Совета по стандартам финансовой отчетности (FASB), приводит к капитализации 25% корпоративных активов (материальные активы) плюс часть нематериальных активов, таких как патенты, товарные знаки и другие, которые составляют еще около 10% от общей стоимости. Таким образом, раскрытие бухгалтерской отчетности касается примерно 35% того, что рынок приписывает организации в качестве ее стоимости. Иными словами, раскрытие бухгалтерской отчетности сегодня не объясняет 65% организационной ценности (рисунок 3).

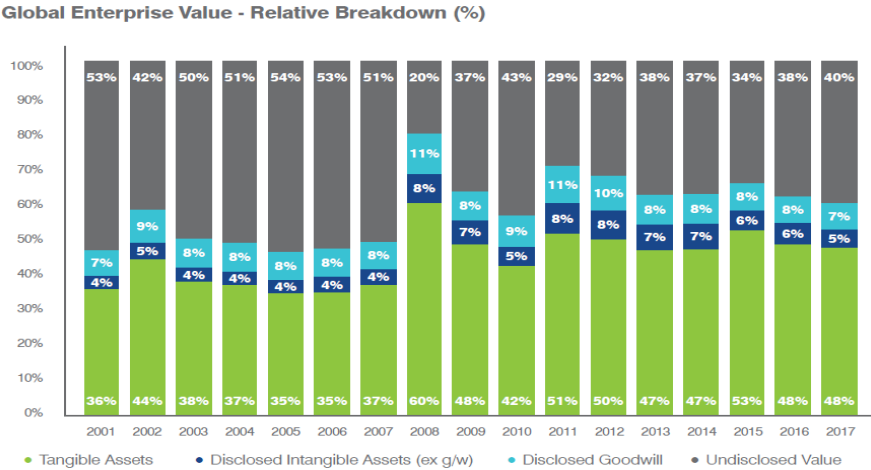


Рис. 3. Структура стоимости компаний мирового уровня за 2001–2017 годы

Данное возросшее значение не появилось из ниоткуда. В значительной степени растущая нематериальная стоимость отражает инвестиции, которые были сделаны за последние десятилетия в компьютерные системы, обучение персонала, автоматизированные процессы, внутренние и внешние сети и брендинг, а также научные исследования и разработки. В 1985 году материальные инвестиции превысили нематериальные на 40%. К 1995 году эти два вида инвестиций были примерно равны. К 2007 году нематериальные инвестиции составляли 1,6 трлн. долл. в год, что на 33% выше, чем материальные инвестиции в размере 1,2 трлн. долл. [4].

Этот информационный пробел признается, но его еще предстоит полностью устранить. Исторически сложилось так, что необходимость изменения подходов к подотчетности и отчетности обусловлена изменениями в глобальных экономических и социальных условиях. До краха Нью-Йоркской фондовой биржи на Уолл-Стрит в 1929 году практически отсутствовали стандарты финансовой отчетности, не было необходимости в независимых аудитах и минимальных требованиях к раскрытию информации и прозрачности для владельцев капитала, инвестированного в государственные учреждения.

После краха стало очевидно, что нужны новые структуры, регулирующие составление финансовой отчетности. То, что было создано в то время, в значительной степени является тем, что мы используем сегодня и что мы все еще пытаемся изменить и приспособить, чтобы сделать актуальным для новой формирующейся экономики. Однако, рамки управления, которые хорошо работали в прошлом, должны быть изменены, поскольку они больше не отвечают потребностям экономики, основанной на знаниях. В то время как традиционные подходы к управлению в основном ориентированы на защиту материальных активов и результатов деятельности в финансовом плане, экономика знаний основана на защите и развитии нематериальных активов как ключевого фактора текущей и будущей финансовой деятельности [6].

Литература

1. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217-н) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193595/ (Дата обращения: 31.03.2020).
2. Официальный сайт «Brand Finance Global Intangible Finance Tracker 2018». – URL: https://brandfinance.com/images/upload/gift_1.pdf (Дата обращения: 31.03.2020).
3. *Liker J. The Toyota Way: 14 Management Principles from the World's Greatest Manufacturer.* – New York: McGraw-Hill, 2004. – 352 p.
4. *Mandel M. The GDP Mirage.* – New York: Business Week, 2009. – Pp. 35–38.
5. Сайт службы телевизионного вещания «Public Broadcasting Service». – URL: <http://www.pbs.org/fmc/book/2work1.htm> (Дата обращения: 31.03.2020).
6. *Shepherd N. Governance, Accountability and Sustainable Development: A New Agenda for the 21st Century.* – Toronto: Thomson Carswell, 2005. – 283 p.
7. *Sveiby K.E., Lloyd T. Managing Know-how: Add Value by Valuing Creativity.* – London: Bloomsbury, 1987. – 35 p.
8. *Sveiby K.E. The Invisible Balance Sheet: Key indicators for accounting, control and valuation of know-how companies.* – Stockholm: Affärsvärlden/Ledarskap, 1990. – 138 p.
9. Официальный сайт «Unrecognized Intangible Assets – Identification, Management and Reporting». – URL: <http://www.imanet.org/media/> (Дата обращения: 31.03.2020).
10. *Куликова Л.И., Нургатин Р.Р. Анализ репутационных активов организации через рыночные показатели деловой активности организации // Вестник экономики, права и социологии.* – 2017. – № 4. – С. 63–67.
11. *Абдуллова Г.Р., Лыжова А.В. Риски процесса коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности / Экономика в меняющемся мире: III Всероссийский экономический форум с международным участием (Казань, 17–26 апреля 2019 года): сб. научных статей.* – Казань: Издательство Казанского университета, 2019. – С.20–23.

СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ЕГО УЧЕТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Ахметвалиева Д.М., Нагуманова Р.В., Сабирова А.И.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе кратко изложена экономическая сущность, характеристика и определение собственного капитала организации. Проводятся сравнение учета собственного капитала по РСБУ и МСФО и на основе полученных результатов выявляются основные проблемы его учета в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: собственный капитал, проблемы учета собственного капитала, МСФО, РСБУ.

Собственный капитал – это сложная экономическая и учетная категория, отражающая сумму экономических обязательств организации перед собственниками, как на этапе образования, так и в течение всего периода ее деятельности.

Собственный капитал всегда являлся центральной категорией учета, так как именно его величина позволяет судить об успешности, эффективности хозяйственной деятельности, масштабе экономических субъектов в любой период времени.

Стремление организаций к полной независимости и развитие рыночной экономики концентрирует внимание на процессе контроля над источниками финансового обеспечения деятельности, включая важный элемент финансирования как собственный капитал. Собственный капитал не только обеспечивает финансовую независимость организации от внешних источников финансирования, но и влияет на уровень конкурентоспособности организации, является средством компенсации временно понесенных убытков.

В современных условиях хозяйствования организации уделяют недостаточное внимание процессу формирования и использования собственного капитала, что в свою очередь влечет снижение финансовой устойчивости и эффективности деятельности. В России нормативное регулирование учета и формирования собственного капитала регулируется законодательными актами четырех уровней: законодательный (законы и нормативные акты законодательной и исполнительной власти), нормативный (российские бухгалтерские стандарты), методический (методические указания, письма отраслевого значения) и инициативный (распорядительные документы).

Собственный капитал организации представляет собой финансовые средства отдельного хозяйствующего субъекта, принадлежащие ему на правах собственности и используемые для формирования определенной части его активов. Величина собственного капитала отражается в третьем разделе бухгалтерского баланса «Капитал и резервы» и в «Отчете об изменениях капитала». Собственный капитал состоит из: уставного, добавочного, резервного капитала, нераспределенной прибыли, целевых фондов и представляет собой сумму активов за минусом суммы задолженности [3].

Уставный капитал – представленный в денежном выражении совокупность вкладов акционеров, в имущество организации при его создании с целью обеспечения его деятельности в размерах, определенных учредительными документами. Уставный капитал, как правило, покрывает наиболее неликвидные активы, к ним относятся: аренда земли, стоимость зданий, сооружений, оборудования.

Резервный капитал выступает в качестве некоего страхового фонда, создаваемого для возмещения убытков и защиты от неблагоприятных событий для организации и формируется в соответствии с установленным законом порядком и имеющий целевое назначение. Иными словами, резервный капитал – это гарантия бесперебойной работы организации в непредвиденный момент, некий запасной финансовый источник.

Добавочный капитал показывает прирост стоимости организации за счет фактов хозяйственной жизни, которые не оказывают влияние на финансовый результат в целом. Добавоч-

ный капитал используется на увеличение уставного капитала, погашение убытка организации или распределяется между учредителями. Порядок использования добавочного капитала не регламентирован законом и определяется на усмотрение собственников, в отличие от резервного капитала.

Нераспределенная прибыль отражает прибыль компании за отчетный год за минусом налога на прибыль, дивидендов, штрафных санкций за нарушение налогового законодательства и прочих расходов за счет прибыли. Сумма нераспределённой прибыли, как правило, занимает наибольший удельный вес в составе собственного капитала.

Основным назначением бухгалтерской отчетности, согласно нормативным и законодательным документам, является получение информации, которая дает достоверное и полное представление об имущественном и финансовом положении организации для всех участников рынка. К основным задачам учета собственных средств организации относят: правильное отражение формирования собственного капитала организации; отражение иммобилизации собственных средств и выявление причин ее возникновения; отражение изменения величины и структуры собственного капитала.

Учет собственного капитала по РСБУ отличается от учета по международным стандартам учета. Так согласно Положению по бухгалтерскому учету ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», капитал организации – это структура пассива бухгалтерского баланса. Показатели пассива отражают источники средств, которыми организация располагает для ведения своей хозяйственной деятельности [2].

Согласно РСБУ капитал рассматривается как фактор производства, то есть это весь объем благ, с помощью которых компания получает доход, именно такого мнения придерживалась классическая экономическая школа. Смит в свою очередь подразделял капитал на основной и оборотный. К основному капиталу были отнесены машины и орудия, мелиорация земель, способности всех членов общества, хозяйственные постройки. Оборотный капитал включал в себя деньги и запасы вещей, средства существования работников, материалы, готовая продукция.

По международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), собственный капитал – это разница между активами и обязательствами организации, то есть оцененный результат текущих событий в деятельности организации. Данное видение в определении собственного капитала представляет больше пользы и является более информативным при принятии инвестиционных и хозяйственных решений, основная цель которых – получение выгод в будущем.

По принципам МСФО капитал организации представляется как остаточная величина (остаток доли участия в активах организации после вычета всех ее обязательств) и подразделяется на подгруппы. Данное выделение элементов капитала организации позволяет пользователям финансовой отчетности наглядно определить степень различных ограничений, накладываемых на использование или распределение организацией собственного капитала.

Так согласно принципам МСФО, добавочный капитал подразделяется на добавочный капитал, полученный сверх номинала акций, или эмиссионный доход; добавочный капитал от переоценки; некоторые курсовые разницы.

Резервный капитал состоит из трех частей: резервный капитал, чистые резервы, отвлеченные резервы. К резервному капиталу относят резервы; резервы, представляющие собой часть распределенной накопленной чистой прибыли; резервы, представляющие собой корректировки на поддержание капитала.

Чистые резервы – это резервы, сформированные из нераспределенной прибыли организации и не требующие корректировки.

Отвлеченные резервы включают в себя затратные и оценочные резервы, однако их нельзя считать собственным капиталом, так как они относятся к обязательствам организации.

Исходя из вышесказанного, можно видеть, что по международным стандартам собственный капитал раскрывается более детально и является информативным для пользователя в отличие от российских стандартов учета. Представление структуры капитала в таком формате позволяет пользователям финансовой отчетности определять степень юридических и других ограничений на распределение и дальнейшее использование организацией своего капитала. Таким образом, эмиссионный доход и резерв переоценки организации не являются источниками выплаты дивидендов собственникам организации.

Основной целью создания резервов, согласно принципам МСФО, является защита организации и ее кредиторов от возможных убытков, которые могут возникнуть в ходе деятельности организации. При этом создание таких резервов представляет собой использование нераспределенной прибыли, а не расход (т.е. является не фактором прибыли, а ее ассигнованием).

Исторически обусловленная разница в конечной цели использования финансовой информации является ключевым фактором различия российских принципов бухгалтерского учета собственного капитала от международных принципов учета.

Согласно российской практике учета собственного капитала организации, пользователи не получают реальных данных о величине и изменении собственного капитала, что приводит к его бесконтрольному расходу и в конечном счете влечет снижение масштабов деятельности организации, иными словами, российская практика учета не базируется на концепции сохранения и поддержания капитала.

Ключевой целью международных стандартов финансовой отчетности является детальное представление информации об использовании капитала, финансового положения организации, финансовых результатов ее деятельности, которая будет полезна руководителям и собственникам при принятии экономических решений. Несмотря на различия в трактовках собственного капитала, в последнее время наблюдается положительная динамика в сближении РСБУ с МСФО. Следует отметить, что на сегодняшний день большинство публичных российских компаний уже придерживаются стандартов МСФО при составлении отчетности.

Собственный капитал организации в условиях деятельности экономических субъектов является одним из ключевых факторов их финансовой независимости и состоятельности. Величина собственного капитала в общей сумме источников активов отражает финансовое состояние организации, чем больше доля собственного капитала, тем меньше риск несостоятельности организации. Следовательно, необходимо уделять внимание достоверности и полноте информации о составе и структуре собственного капитала, с целью устойчивого развития организации на экономическом рынке.

Литература

1. Федеральный закон РФ «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.12.2013) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2014).
2. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (Приказ Минфина РФ № 43-н от 06.07.1999 г.).
3. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 681 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ АКТУАРНОГО УЧЕТА

Валеев Я.Д.

Казанский Федеральный Университет, Россия, Казань

Аннотация. В статье рассматриваются понятие и назначение актуарного учета и отчетности, цели и принципы актуарного учета, основные пользователи его информации.

Актuarный учет это один из видов бухгалтерского учета, нацеленный на оценку создаваемой экономической стоимости и будущих денежных потоков.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, актуарный учет, финансовая отчетность.

В настоящее время используют слово «актуарный» в теории бухгалтерского учета для обозначения типа учета или стадии развития учета. По некоторым мнениям, актуарный бухгалтерский учет – это учет, главной целью которого считается оценка создаваемой экономической стоимости и будущих денежных потоков. В актуарном учете решаются следующие задачи [1]:

- формирование финансовой информации о коммерческой организации, полезной при принятии решений об инвестировании, кредитовании и других подобных решений о вложении ресурсов в эту организацию;
- формирование финансовой информации о коммерческой организации, полезной для прогнозирования величины, сроков и вероятности ее будущих денежных потоков;
- группировка финансовой информации о коммерческой организации по категориям операционной и финансовой деятельности;
- формирование финансовой информации о коммерческой организации, полезной для оценки финансового риска, связанного со структурой финансирования;
- формирование финансовой информации об экономических ресурсах организации, требованиях на эти ресурсы со стороны собственников, заимодавцев и иных кредиторов, а также об изменениях ресурсов и требований на них.

Основные пользователи информации актуарного учета, существующие и потенциальные инвесторы, и другие, выступающие в качестве поставщиков капитала. В документе о концептуальной схеме финансовой отчетности описываются новые принципы актуарного учета. Это фундаментальные принципы уместности (релевантности) и правдивого представления, усиливающие принципы сравнимости, проверяемости, своевременности и понятности, а также ограничения по существенности и рациональности (соотношения выгод и затрат) [1]:

– принцип уместности – уместная финансовая информация способна повлиять на решения, принимаемые пользователями. Информация способна влиять на решение даже в том случае, если некоторые пользователи решают не использовать ее либо уже знают о ней из других источников.

– принцип существенности – информация является существенной, если ее пропуск или искажение могут повлиять на решения, принимаемые пользователями на основе финансовой информации о конкретной отчитывающейся организации.

– принцип правдивого предоставления – финансовые отчеты дают представление об экономических явлениях в словах и цифрах. Чтобы финансовая информация была полезной, она должна не только давать представление об уместных экономических явлениях, но и обеспечивать правдивое представление экономических явлений, для отображения которых она предназначена. Для того чтобы быть идеальным с позиции правдивого представления, отображение должно обладать тремя характеристиками. Оно должно быть полным, нейтральным и не содержать ошибок.

– принцип сопоставимости – принятие решений пользователями включает выбор, например, продавать либо удерживать инвестицию, инвестировать в одну отчитывающуюся организацию либо в другую. Сопоставимость является качественной характеристикой, которая позволяет пользователям выявлять и понимать сходства и различия между объектами.

– принцип проверяемости помогает пользователям удостовериться в том, что информация дает правдивое представление о том экономическом явлении, для отображения которого она предназначена. Данный принцип означает, что разные осведомленные и независимые наблюдатели могут прийти к общему мнению, хотя и не обязательно к полному согласию, относительно того, что определенное отображение является правдивым представлением.

– принцип своевременности означает наличие доступной информации у лиц, принимающих решения, в то время, когда она может повлиять на принимаемые ими решения. Полезность информации снижается с увеличением срока ее давности. Однако некоторая информация может оставаться своевременной в течение долгого времени после окончания отчетного периода, поскольку, например, некоторым пользователям может потребоваться выявить и оценить тенденции.

В актуарном учете можно выделить два основных равенства учетных показателей, обобщенных по видам операционной и финансовой деятельности: по состоянию на определенный момент времени чистая учетная стоимость экономических ресурсов, задействованных в операционной деятельности, должна равняться сумме финансовых требований, предъявляемых инвесторами, займодавцами и иными поставщиками капитала на эти ресурсы.

$$\text{ЧОА} = \text{ЧФО} + \text{СК} \quad (1), \text{ где}$$

ЧОА – чистые операционные активы;

ЧФО – чистые финансовые обязательства;

СК – собственный капитал.

Содержание данного балансового уравнения впервые рассмотрено американским ученым Пенманом С. При рассмотрении деятельности коммерческой организации за определенный период (в движении или динамике) равенство учетной стоимости экономических ресурсов и требований на них преобразуется в равенство совокупных величин денежных потоков, возникающих при осуществлении операционной и финансовой деятельности [2].

$$\text{ОП} - \Delta \text{ЧОА} = \text{ЧФР} - \Delta \text{ЧФО} + \text{Д} - \Delta \text{СК} \quad (2), \text{ где}$$

ОП – операционная прибыль;

ЧФР – чистый финансовый расход;

Д – дивиденды.

Динамическое балансовое уравнение актуарного учета:

$$\text{С} - \text{I} = \text{F} + \text{d} \quad (3), \text{ где}$$

С – денежный поток от операционной деятельности;

I – денежные инвестиции в долгосрочные операционные активы;

F – денежный поток по операциям с займодавцами;

d – денежный поток по операциям с акционерами.

Согласно этому уравнению совокупная величина чистого притока (оттока) денежных средств по операционной деятельности всегда равняется совокупной величине чистого оттока (притока) денежных средств по финансовой деятельности.

Основными формами актуарной финансовой отчетности являются: актуарный бухгалтерский баланс; актуарный отчет о совокупной прибыли; актуарный отчет о движении денежных средств, принимающий форму актуарного баланса движения денежных средств; актуарный отчет об изменениях в собственном капитале.

Актуарная финансовая отчетность включает в себя данные по двум временным периодам: некоторый прошлый период и будущий период, соответствующий горизонту инвестиционного планирования. Подготовка актуарной финансовой отчетности имеет большое значение для современных коммерческих организаций. Данные актуарной финансовой отчетности также могут быть использованы внутренними и внешними аналитиками и инвесторами для реализации новых моделей оценки стоимости коммерческих организаций и их акций,

анализа принимаемых на фондовом рынке допущений по стратегии и перспективам развития организации.

Актuariйный учет можно представить в качестве нового типа учета на современной стадии развития бухгалтерского учета. Актuariйный учет формирует важный вектор развития теории и методологии традиционного бухгалтерского учета и позволяет привести традиционные системы учетно-аналитического обеспечения управления в соответствие с новыми требованиями современной экономики. Вопросы разработки концепции актуарного учета и его внедрения на предприятиях имеют большое значение для совершенствования бухгалтерского учета и увеличения полезности учетной информации для участников современных рынков капитала.

Литература

1. Концептуальные основы финансовой отчетности – Справочно-правовая система «Консультант Плюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160581/ (Дата обращения: 31.03.2020).
2. *Шигаев А.И.* Истоки методологии и современное понятие актуарного учета за рубежом и в России // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 1/12. – С. 25–33.

ПРОБЛЕМЫ РАСКРЫТИЯ НЕФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ В СИСТЕМЕ КОРПОРАТИВНОЙ ОТЧЕТНОСТИ КОМПАНИЙ

Ветошкина Е.Ю., Семенихина Н.Б., Казыханова Э.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. На сегодняшний день проблемы и пути совершенствования корпоративной отчетности компаний, подтверждения ее ключевой значимости являются одними из самых обсуждаемых тем в научных кругах, как в России, так и за рубежом. Существование широкого спектра исследовательских трудов, а также инструментов оценки нефинансовой информации компаний свидетельствует о значительной роли нефинансовых факторов для глобального общества. Однако остается вопрос: воздействуют ли данные факторы на рыночную стоимость компаний. Как отмечает РСПП, раскрытие нефинансовой информации в годовых отчетах компаний позволяет выявить лидеров, способствует укреплению репутации и инвестиционной привлекательности этих компаний, служит продвижению культуры ответственного ведения бизнеса.

Ключевые слова: устойчивое развитие, КСО, нефинансовая отчетность, ESG.

Значительное количество научных исследований на тему представления нефинансовой информации в корпоративной отчетности, а также методик оценки нефинансовой отчетности по ESG-факторам (в том числе проводимых за пределами академических интересов авторитетными глобальными и национальными сообществами) свидетельствуют об остром интересе общества не только к теме устойчивого развития мира, но также влиянию нефинансовых факторов на финансовые риски и степень значимости деятельности организаций в области устойчивого развития на стоимость данных организаций (рыночную капитализацию).

В настоящее время проводятся исследования влияния достаточно традиционных финансовых показателей на рыночную капитализацию компаний [1] и их экономическую безопасность [2], вместе с тем, все более пристальное внимание отводится анализу связи нефинансовых показателей и стоимости компании [3]. Авторы В.Д. Богданов, Н.Н. Илышева, Е.В. Балдеску, У.Ш. Закиров [4], представляют методику определения влияния экологических факторов на экономические путем расчета корреляции между индексами экологической результативности (ИРэкол) и экономического развития (ИРэкон) на примере компании ПАО «Сургутнефтегаз». Исследование проводилось по данным отчетности компании

за 5 лет (2010–2014 гг.). В результате исследования был сделан вывод о наличии несильной взаимосвязи между факторами.

Нами была адаптирована методика расчета индексов ИРэкон и ИРэкол, представленная в исследовании В. Д. Богданова и др., однако корреляция определялась между:

- индексом экологической результативности и рыночной капитализации;
- индексом экономического развития и рыночной капитализации;
- индексом социального воздействия и рыночной капитализации.

Богданова В.Д. и др. отметили, что экологическая результативность и экономическое развитие зависит от 5 и 4 факторов (компонент) соответственно. При этом к каждой компоненте привязан определенный показатель, ее измеряющий, так как для модели применимы только количественные значения. Авторы указывают, что анализ проводится между индексами. Выбор данных показателей обусловлен тем, что экологическое влияние формируется на основе факторов, выраженных в разных единицах измерения (тыс. т., км, га, тыс. руб., проч.), что делает невозможным проведение анализа, так как в данной модели компоненты суммируются в один индекс. В этой связи для интеграции компонентов в единую единицу измерения данные для анализа были представлены в форме натуральных логарифмов.

Поскольку модель изучает корреляцию экологических факторов с экономическими, то в ИРэкон отсутствует влияние социальных факторов. Мы модифицировали данный индекс, добавив показатель социальных инвестиций (СИ). Кроме того, базируясь на количественных показателях, рекомендуемых для расчета стандартами GRI, нами был составлен социальный индекс, включающий 4 компоненты. Расчеты индексов были произведены по нефинансовым отчетам компаний представлен ниже по данным компаний Газпром, Газпром нефть и Лукойл. Стоит уточнить, что в случае, если значения каких-либо компонент отсутствовали в отчетностях компаний, их значение бралось равным нулю. Следующим этапом анализа является определение тесноты связи между индексами и рыночной капитализацией. В целях расчетов были использованы два типа корреляции: коэффициент корреляции момента продукта Пирсона и коэффициент ранговой корреляции Спирмена.

Таблица 1

Динамика рыночной капитализации (РК) компаний «Газпром»,
«Газпромнефть», «Лукойл» за 2014–2019 гг., млн. руб.

Компания	РК 2014	РК 2015	РК 2016	РК 2017	РК 2018	РК 2019
Газпром	3 172,18	3 221,66	3 658,66	3 089,33	3 633,81	6 001,11
Газпромнефть	678,01	678,01	1 014,64	1 157,35	1 643,81	2 228,41
Лукойл	1 892,50	1 995,42	2 933,59	2 836,20	3 747,75	5 051,25

Результаты расчета приведены в таблице 2.

Согласно таблице 2, наблюдается существенное различие по ряду расчетов между коэффициентами Пирсона и Спирмена. Так, теснота связи социального индекса с рыночной капитализацией по Газпрому различается на 0,33, что свидетельствует о нелинейном влиянии социального индекса на рыночную капитализацию компании. Однако важно отметить, что Газпром играет значительную роль для общества в связи с существенной поддержкой инфраструктуры городов, строительством общественных объектов, большим количеством программ по развитию детей и программ помощи малочисленным народам Крайнего Севера.

Результаты расчета коэффициента корреляции Пирсона и коэффициента Спирмена

Компания	Показатель	Корреляция с ИР _{экол}	Корреляция с ИР _{экон}	Корреляция с И _{соц}
1	2	3	4	5
Газпром	Коэффициент корреляции Пирсона	0,45	0,66	0,87
	Коэффициент Спирмена	0,58	0,54	0,54
Газпромнефть	Коэффициент корреляции Пирсона	0,79	0,57	0,05
	Коэффициент Спирмена	0,49	0,84	0,29
Лукойл	Коэффициент корреляции Пирсона	0,82	0,47	0,79
	Коэффициент Спирмена	0,49	0,20	0,83

Анализ также показал, что существует нелинейная связь индексов с рыночной капитализацией Газпром нефти. Такие результаты связаны с тем, что на данную дочернюю структуру группы Газпром в большей мере влияют политические санкции в связи с меньшей степенью диверсификации деятельности (по сравнению с материнской компанией). Кроме того, на анализ повлияло отсутствие раскрытия некоторых показателей, которые, в связи с этим, были приняты к анализу с нулевым значением. Недостаточное раскрытие нефинансовой информации ведет к меньшему учету представления нефинансовых отчетов инвесторами при принятии ими экономического решения.

Литература

1. *Al-Afeef M.A.M.* Factors affecting market capitalization: A practical study ase 1978–2019 // International Journal of Scientific and Technology Research. – 2020. – Volume 9, Issue 3. – Pp. 7049–7053.
2. *Astrakhantseva E.A, Aletkin P.A, Fakhretdinova E.N.* Statement of cash flows as information base for analysis of company's economic security / The 4th International Congress on Interdisciplinary Behavior and Social Science 2015 (ICIBSoS 2015), 2015. – Kazan. – Pp. 258–262.
3. *Efimova O.V.* Integrating sustainability issues into investment decision evaluation // Journal of Reviews on Global Economics. – 2018. – Volume 7. – Pp. 668–681.
4. *Богданов В.Д., Илышева Н.Н., Балдеску Е.В., Закиров У.Ш.* Модель корреляции между экономическим развитием и экологической результативностью на основе данных нефинансовой отчетности компании // Экономика региона. – 2016. – Т. 12, Вып. 1. – С. 93–104.
5. Официальный сайт «Газпром» («Annual reports for 2013–2018»). – URL: <https://www.gazprom.ru/> (Дата обращения 25.02.2020).
6. Официальный сайт «Газпром» («Annual reports for 2013–2018»). – URL: <https://www.gazprom-neft.ru/> (Дата обращения 25.02.2020).
7. Официальный сайт «Газпром» («Annual reports for 2013–2018»). – URL: <http://www.lukoil.ru/> (Дата обращения 25.02.2020).
8. Официальный сайт «АССА» («The international integrated reporting framework (IIRC), 2014»). – URL: <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/> (Дата обращения: 25.02.2020).

КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНФОРМАЦИИ В ОТЧЕТНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Дерзаева Г.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности качественных характеристик информации, которая представляется в финансовой отчетности организаций государственного сектора. Для международного учета требования, предъявляемые к раскрываемой в отчетности информации, представлены в Концептуальных основах финансовой отчетности общего назначения организаций общественного сектора. Для российского учета требования, предъявляемые к раскрываемой в отчетности информации, представлены в соответствующем федеральном стандарте бухгалтерского учета для организаций государственного сектора. С целью сравнения понятий «качественные характеристики информации» финансовой отчетности организаций государственного сектора, проведено их исследование на базе комплексного анализа проектов российских федеральных стандартов бухгалтерского учета и отчетности для организаций государственного сектора, международных стандартов финансовой отчетности общественного сектора и ряда нормативных документов.

Ключевые слова: качественные характеристики информации, международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора, организации государственного сектора.

Главная цель большинства организаций государственного сектора оказывать услуги обществу, а не генерировать прибыль и доход на капитал инвесторов, поэтому результаты деятельности таких организаций возможно оценить на основе отчета о финансовом положении, отчета о финансовых результатах деятельности и отчета о движении денежных средств только частично. При таких условиях особенно важным становится вопрос качества той информации, которая формируется в отчетности организаций государственного сектора. Пользователям финансовой отчетности организаций общественного сектора нужна качественная информация для оценки:

- насколько рационально и эффективно организация оказывает свои услуги;
- насколько изменилось качество оказываемых услуг по сравнению с предыдущими периодами;
- как изменится стоимость оказываемых услуг в будущем;
- насколько соответствует качество оказываемых услуг их стоимости.

Требования к качественным характеристикам информации, раскрываемой в отчетности организаций государственного сектора, раскрываются в двух основных документах. Для российских организаций государственного сектора, составляющих отчетность согласно российским правилам ведения бухгалтерского учета и составления отчетности, это: Приказ Минфина России от 31 декабря 2016 года № 256-н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.04.2017 г. № 46517) [1]. Для российских организаций государственного сектора, представляющих свою финансовую отчетность согласно Международным стандартам финансовой отчетности общественного сектора, – это Концептуальные основы финансовой отчетности общего назначения организаций общественного сектора, разработанные и одобренные Советом по международным стандартам финансовой отчетности общественного сектора [2]. Сравним требования, предъявляемые к качественным характеристикам информации, раскрываемой в финансовой отчетности организаций государственного сектора, в этих двух документах. Сравнительную характеристику приведем в таблице 1.

Таблица 1

Требования, предъявляемые к качественным характеристикам информации, раскрываемой в финансовой отчетности организаций государственного сектора согласно документам о «Концептуальных основах...» по МСФО ОС и по Приказу Минфина России

Критерии	Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 256-н	МСФО ОС
Уместность	+	+
Достоверность	+	+
Понятность	+	+
Верификация / Проверяемость	+	+
Своевременность	+	+
Сопоставимость	+	+
Существенность	+	+
Соотношение затрат и выгод	+	+
Баланс между качественными характеристиками	–	+

Таким образом, оба документа: «Концептуальные основы ...» по Приказу Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н и по МСФО ОС, – выделяют следующие требования к качественным характеристикам информации, раскрываемой в финансовой отчетности организаций государственного сектора.

Уместность. Определение информации как уместной (релевантной) будет в том случае, когда она обладает подтверждающей и/или прогностической ценностью, а также возможно окажет влияние на решения пользователей, которые используют ее. Информация имеет подтверждающую ценность, если она может применяться при корректировке или подтверждении ранее сделанных выводов. Информация имеет прогностическую ценность, если ее можно применять при финансовом оценивании будущих событий.

Достоверность. Достоверность информации представляет собой качества полноты, нейтральности и отсутствия существенных ошибок. Полной будет являться информация, включающая данные и/или пояснения, сформированные/имеющиеся на момент составления бухгалтерской (финансовой) отчетности и важные при принятии финансовых решений пользователем бухгалтерской (финансовой) отчетности. Информация будет нейтральной, если для представления в бухгалтерской (финансовой) отчетности ее отбор производится объективно. Отсутствие ошибок представляет собой, что представление данных бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности производится согласно нормативным правовым актам, регулирующим ведение бухгалтерского учета и составление бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также согласно учетной политикой, используемой организацией в соответствии с положениями документа «Концептуальные основы ...».

Понятность. Информация является понятной тогда, когда ее состав/содержание и форма представления помогают пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности, у которых есть нужные знания о деятельности организации, условиях, в которых она организует деятельность, понять ее смысл.

Сопоставимость. Информация в бухгалтерской (финансовой) отчетности будет признава сопоставимой в том случае, когда она позволяет идентифицировать сходства и различия между раскрываемой информацией в этой отчетности и других отчетах, которые представлены в бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Однако существенным является отличие, возникающее при определении этими двумя документами такой качественной характеристики как «верификация\проверяемость». Согласно Приказу Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н требование «верификация» определяется так: «Верификация информации означает непосредственное и косвенное подтверждение информации. Для непосредственного подтверждения информации используется метод прямого подсчета, например, инвентаризация. Для косвенного подтверждения информа-

ции можно применять различные формулы, модели и иные сопоставимые способы» [1]. Согласно же МСФО ОС требование «проверяемости» определяется так: «Проверяемость представляет собой такое качество информации, которое убеждает пользователей в том, что финансовая отчетность общего назначения достоверно выражает все явления, которые она и должна отражать. Временами можно применять термин «способность подтверждать» для того, чтобы описать это качество по отношению к пояснительной информации и перспективной финансовой и нефинансовой количественной информации, которая раскрывается в финансовой отчетности общего назначения. Способность подтверждать – это такое качество информации, которое убеждает пользователей в том, что пояснительная или предполагаемая финансовая и нефинансовая количественная информация достоверно отражает достоверно выражает все явления, которые она и должна отражать. Эта характеристика (проверяемость или способность подтверждать) означает, что различные независимые и знающие пользователи могут прийти к общему согласию, но не обязательно полному, о том, что:

- информация отражает экономические и прочие явления, которые она должна отражать, непредвзято или без существенных ошибок;
- соответствующие методы представления, оценки или признания были использованы непредвзято или без существенных ошибок» [2].

Таким образом, разница подходов заключается во введении в документ «Концептуальные основы...» по Приказу Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н двух конкретных методов подтверждения информации: прямой и косвенный подсчет, а МСФО ОС предполагает, что информацию проверяют «различные независимые и знающие пользователи», и они «могут прийти к общему согласию». Кроме того, МСФО ОС вводит понятие «способность подтверждать», которого нет в Приказе Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н.

Также существенным является отличие, возникающее при определении этими двумя документами такой качественной характеристики как «своевременность». Согласно Приказу Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н требование «своевременность» определяется так: «Своевременность информации представляет собой тот факт, что информация является доступной пользователям бухгалтерской (финансовой) отчетности в тот момент времени, когда она, возможно, окажет влияние на принимаемые решения» [1]. Согласно МСФО ОС требование «своевременности» определяется так: «Своевременность предполагает доступность информации для пользователей до того момента, когда утратиться полезность этой информации для принятия решений и подотчетности. Существование уместной информации в более ранний период повышает полезность этой информации в качестве изначальной при оценке подотчетности и повышает способность информировать и влиять на решения, которые необходимо принять. Информация становится менее полезной, если отсутствует своевременность» [2].

Таким образом, разница подходов заключается во введении в документ «Концептуальные основы...» по МСФО ОС при характеристике «своевременности» не только полезности и доступности в момент принятия решений пользователем, но и полезности для целей подотчетности, чего нет в Приказе Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н.

Кроме того, существенным является отличие, возникающее при определении этими двумя документами такой качественной характеристики как «существенность». Согласно Приказу Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н требование «существенность» определяется так: «Информация будет существенной тогда, когда ее искажение или отсутствие возможно окажет влияние на решения пользователей. Существенность информации бухгалтерской (финансовой) отчетности определяется при учете положений пункта 17 Приказа Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н» [1]. Согласно же МСФО ОС требование «существенности» определяется так: «Информация будет существенной тогда, когда ее искажение или пропуск возможно окажет влияние на решения, принимаемые пользователем на основе финансовой отчетности общего назначения организации, представленной в этом отчетном периоде, или выполнение обязанности организации по подотчетности».

Таким образом, разница подходов заключается во введении в документ «Концептуальные основы...» по Приказу Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н степени влияния искажения или пропуска информации в бухгалтерском учете и/или бухгалтерской отчетности на принятие пользователями бухгалтерской отчетности экономического решения, сформированного на основе показателей бухгалтерского учета и/или бухгалтерской (финансовой) отчетности. Существенность информации рассчитывается исходя из степени влияния искажения или отсутствия анализируемого показателя бухгалтерского учета и/или бухгалтерской (финансовой) отчетности на решения принимаемые пользователями бухгалтерской (финансовой) отчетности, величины и характера анализируемого показателя.

Кроме того, существенным является отличие, возникающее при определении этими двумя документами такой качественной характеристики как «соотношение затрат и выгод». Согласно Приказу Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н требование «соотношения затрат и выгод» определяется так: «Затраты на формирование и публикацию бухгалтерской (финансовой) отчетности не должны быть больше ее полезности и преимуществ от ее использования» [1]. Согласно же МСФО ОС требование «соотношения затрат и выгод» определяется так: «Для составления и представления финансовой отчетности необходимо понести расходы. Эти расходы обосновываются пользой от составления и представления финансовой отчетности. Оценить степень обоснованности расходов полезностью предоставленной информации можно профессиональным суждением, так как сложно количественно оценить и (или) определить все преимущества информации, включенной в финансовую отчетность общего назначения, и все затраты на нее» [2].

Таким образом, разница подходов заключается во введении в документ «Концептуальные основы...» по МСФО ОС термина «профессиональное суждение», которого нет в Приказе Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н.

Ну и наконец, требование «баланса между качественными характеристиками информации» предусматривается только Концептуальными основами финансовой отчетности общего назначения организаций общественного сектора, разработанными и одобренными Советом по международным стандартам финансовой отчетности общественного сектора. Это требование определяется так: «Чтобы достичь цели финансовой отчетности, иногда нужен компромисс или баланс между качественными характеристиками. Важность качественных характеристик информации в каждом случае – это аспект профессионального суждения. Цель – достичь необходимый баланс между качественными характеристиками информации для соответствия целям финансовой отчетности». В Приказе Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н оно не предусмотрено. Это связано с введением в определение требования «баланса между качественными характеристиками информации» термина «профессиональное суждение», которого до сих пор избегают в своей деятельности российские бухгалтера, тем более в организациях государственного сектора.

Таким образом, в данной статье мы сопоставили требования, предъявляемые к качественным характеристикам информации Концептуальными основами финансовой отчетности общего назначения организаций общественного сектора, отраженными в Приказе Минфина России от 31.12.2016 г. № 256-н и МСФО ОС, нашли их сходства и подчеркнули различия.

Литература

1. Приказ Минфина России «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора» от 31.12.2016 г. № 256-н ((ред. от 10.06.2019) Зарегистрировано в Минюсте России 27.04.2017 г. № 46517).
2. Концептуальные основы финансовой отчетности общего назначения организаций общественного сектора, разработаны и одобрены Советом по международным стандартам финансовой отчетности общественного сектора. – URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/2014/06/main/kontseptualnye_osnovy_na_sayt_bez_predisloviya_-_kopiya.pdf (Дата обращения: 10.04.2020 г.).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ИСЧИСЛЕНИЯ ОТЛОЖЕННОГО НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Ельсукова Т.В., Козлова Н.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье исследуются основные вопросы применения положения по бухгалтерскому учету № 18/02, дискуссионных вопросах реформирования учета в РФ и возможности упрощения учетных процедур расчета отложенного налога для формирования надежной бухгалтерской (финансовой) отчетности о финансовых результатах деятельности организаций

Ключевые слова: бухгалтерский учет, учетная политика, налог на прибыль, отложенный налог, налоговый учет, налоговый контроль, балансовый метод, вычитаемая временная разница, налогооблагаемая временная разница.

Профессиональное суждение бухгалтера, а также умение гибко, но в тоже время в соответствии с изменяющимся законодательством и экономическими условиями деятельности грамотно и быстро вести учет – ключевые навыки того специалиста, который ценится в любой организации. Данные навыки необходимо наращивать изучением специальной методической литературы, а также путем ведения практических учетных ситуаций в организациях разных отраслей [6, с. 21].

Существующая «налоговая» нагрузка, которая ложится на плечи специалистов по ведению учета, как непосредственно в организациях, так и на аутсорсинге, к сожалению, не позволяет в полной мере разрабатывать учетную политику и применять профессиональное суждение. Авторами в предыдущих публикациях [7, с. 27] отмечено, насколько велико административное давление в части предоставляемой налоговой отчетности на организации, даже входящие в список СМП, так как кроме увеличения количества отчетов, многие организации еженедельно сталкиваются с письмами и требованиями налогового органа о пояснении в сданных отчетах. Далее, сделан вывод о том, что налоговые органы в принципе сделали ставку на камеральных проверках всех налоговых отчетов и введением штрафов за непредставление каждого документа по статье 126 НК РФ о налоговом контроле [1], когда же количество выездных проверок в 2018–2019 г. значительно сократилось. В бухгалтерском учете необходимо использовать оптимальные, в тоже время простые методы учета с учетом отраслевой специфики предприятия. При неоднократных опросах бухгалтеров и в публикациях [8, с. 17] отмечалось, что с 2002 года, самым сложным и затратным в применении учетных стандартов, остается стандарт об учете налога на прибыль. Согласно второму пункту стандарта, малым организациям разрешено его неприменение и данной льготой пользовались практически все.

Обновленное и долгожданное ПБУ 18/02 [3], наконец, получили специалисты по бухгалтерскому учету в конце 2018 года, но применяться данный стандарт по Приказу обязателен только сейчас, с 2020 года. Ожидания были связаны и со сложностью самого ПБУ, и с тем, что Программа реформирования бухучета с 1998 года [2] в сторону постепенного изменения существующих национальных стандартов, реформирует учет очень медленно, хотя соответствующий стандарт МСФО в РФ [4] признан в конце 2015 года, и уже практически полностью переведенные на «уровень МСФО» стандарты для организаций общественного сектора.

Не останавливаясь на изменениях в определениях и расширенного списка временных разниц, которые неоднократно отражены в специальной литературе, хотелось бы остановиться на методических рекомендациях и сформировать системный подход к пониманию процесса учета. В самом стандарте, наконец, приведен вариант балансового метода учета налога на прибыль, взятый из МСФО, но также нет ограничения на применение старого способа отсрочки или затратного способа.

Согласно п. 8 ПБУ 18/02, организации будут определять временную разницу на отчетную дату как разность между балансовой стоимостью актива (обязательства) и его стоимостью, принимаемой при налогообложении[3]. Проиллюстрируем данный способ на схеме 1.

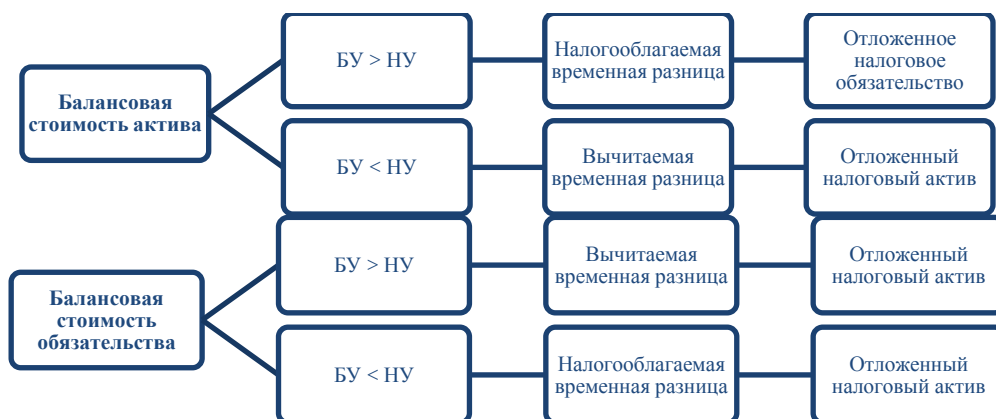


Рис.1. Формирование временных разниц (балансовый способ)

Согласно Рекомендации Бухгалтерского методологического центра [5], которой авторы придерживаются, для упрощения процесса учета возможно балансовый способ учета применять без определения и без отражения постоянных разниц, а временные разницы сразу относить на счет «Прибыли и убытки». При этом добавляется аналитический разрез на счете 99, который будет совпадать со строками в Отчете о финансовых результатах: текущий налог на прибыль и отложенный налог на прибыль. Начисление ОНО отражается бухгалтерской записью Д99/«Отложенный НП» К 77, начисление ОНА: Д 09 К 99/«Отложенный НП», начисление налога на прибыль в соответствии с налоговой декларацией: Д 99 /«Текущий НП» К 68. Также по итогу отчетного периода будут выполняться простейшие действия по изменениям во временных разницах, представленных на схеме 2, где использована аналитика к счету 99/«Отложенный НП».

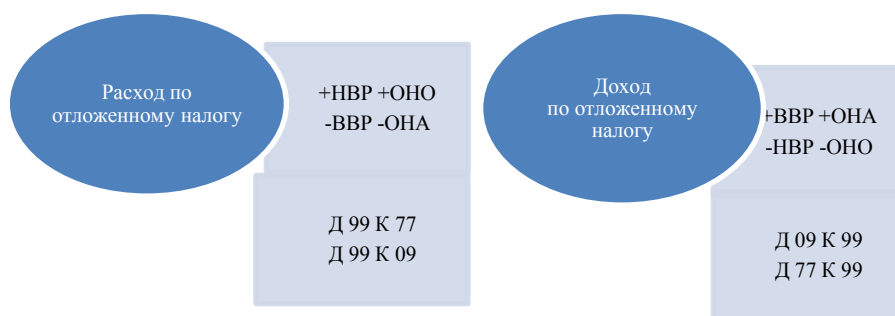


Рис. 2. Определение дохода (расхода) по отложенному налогу на прибыль

А самое важное, в этом способе, что более не требуется отражать постоянные разницы на счетах учета. Данный способ заметно упрощает деятельность бухгалтера.

Подводя итог, на сегодняшний момент существуют три подхода к учету отложенного налога на прибыль согласно ПБУ 18/02 и методическим рекомендациям:

- классический «затратный» способ расчета налога на прибыль (с отражением в учете ПНР, ПНД, ОНА, ОНО, условного расхода);
- балансовый способ (с отражением в учете ПНР, ПНД, ОНА, ОНО). Бухгалтерские записи будут формироваться при сравнении отложенного налога, рассчитанного на отчетную дату и на начало года;

– балансовый способ (без отражения в учете постоянных и временных разниц).

Какой из способов лучше, определит каждый специалист для определенной организации, но методику определения необходимо зафиксировать в приказе об учетной политике.

Итак, сделаем вывод о том, что в условиях цифровизации и автоматизации всех учетных процессов, все процедуры, касающиеся расчета налога на прибыль в бухгалтерском учете должны быть реализованы в учетных программах (на данный момент все три метода реализованы в «1С: Бухгалтерия 3.0») и должны быть понятны для пользователя. Но, прежде, эти процедуры должны быть понятны и в расчетах на бумаге, поэтому необходима методическая поддержка специалистов.

Начиная с бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2020 год, мы наблюдаем, что отчет о финансовых результатах для коммерческих организаций стал намного интереснее и понятнее для пользователей, в частности показателя налога на прибыль. Остались всего два показателя (текущий и отложенный налог), которые в сумме дают показатель расхода по налогу на прибыль и далее вносят ясность в расчет чистой прибыли за период. Очищены те строки, которые обычно игнорировались пользователями, не знающими положения № 18/02. Применение данного стандарта с изменениями с 2020 года позволит большему количеству специалистов его использовать, и сформировать более достоверную отчетность.

Литература

1. Налоговый кодекс РФ (Принят Государственной Думой 16 июля 1998 года).
2. Программа реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 6 марта 1998 г. № 283.
3. Приказ Минфина России от 19.11.2002 г. № 114-н (ред. от 20.11.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02».
4. Приложение № 7 к приказу Минфина России от 28.12.2015 г. № 217-н «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 12 «Налоги на прибыль».
5. Рекомендация Р-102/2019-КПР «Порядок учета налога на прибыль».
6. Ельсукова Т.В. Направления налогового планирования для устойчивого роста компании // Устойчивое развитие науки и образования. – 2017. – № 10(14). – С. 18–21.
7. Ельсукова Т.В., Снеткова Т.А., Мелещенко С.С. Проблемные вопросы в налоговом учете организаций в условиях цифровой экономики // В сборнике: Экономика в меняющемся мире сборник научных статей. – Казань, 2019. – С. 26–28.
8. Сотникова Л.В. Особенности аудиторской проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций, досрочно применяющих в бухгалтерском учете балансовый метод учета временных разниц // Аудитор. – 2019. – № 9. – С. 17–30.

ABCDE-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ТОВАРНЫМ АССОРТИМЕНТОМ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ерина Т.В., Мамедова Л.З., Филиппова О.О.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Проведен двухкритериальный анализ текущего состояния торгового предприятия с помощью матрицы ABCDE, выявлены наиболее ликвидные товарные позиции, определены объем и динамика неликвидных запасов, даны рекомендации по принятию дальнейших управленческих решений.

Ключевые слова: анализ продаж, товарный ассортимент, стратегия управления, многокритериальный анализ, ABCDE-анализ, матрица.

Как известно, успех любого коммерческого предприятия напрямую зависит от размера получаемой им прибыли. Прибыль, в свою очередь, зачастую определяется тем, насколько грамотно организована работа на предприятии и сделан выбор стратегии его дальнейшего развития. Необходимо понимать, что принятие стратегически верных управленческих решений невозможно без опоры на различные современные методы анализа и прогнозирования. В данной статье сделана иллюстрация одного из таких методов: был проведен матричный анализ данных аналитического учета ювелирного магазина, дана оценка текущего состояния предприятия и некоторые рекомендации для его дальнейшей деятельности.

Метод ABCDE-анализа, используемый в ходе данной работы, основан на широко известном методе ABC-анализа, который является удобным и эффективным инструментом сортировки ассортимента товаров на предприятии. Однако в отличие от более стандартного подхода, где границы групп «А», «В» и «С» соответствуют значениям в 80%, 15% и 5% соответственно, нами была определена граница в 20% для каждой из пяти («А», «В», «С», «D», «Е») взятых групп [1]. В качестве критериев анализа учитываются прибыль от продаж и оборачиваемость. В пользу выделения именно 20%-го сектора говорит широко используемый в современном менеджменте подход, основу которому заложил итальянский социолог и экономист Вильфредо Парето в 1897 году. Данная частная закономерность получила название «Закона Парето» или «Эффекта Парето». Джозеф Джуран предложил в 1951 году использовать данную закономерность в качестве универсального принципа. Упрощенно содержание эффекта Парето выражается в том, что 20 процентов затраченных усилий приносят 80 процентов эффективного результата. Применительно к объекту нашего исследования это означает, что доля товарооборота, размером в 20 процентов от общей совокупности, приносит компании 80 процентов общей прибыли. Чтобы проверить достоверность данной гипотезы, нами были отобраны показатели эффективности для построения двухмерной матрицы.

Для проведения анализа нами были взяты данные ювелирного магазина по остаткам, себестоимости и объему продаж в разрезе номенклатуры за 5 лет (с 2015 по 2019 гг.). Далее в отдельные таблицы (отдельно за каждый год) была вынесена полная номенклатура товаров, показатели маржинальной прибыли по каждому наименованию, а также показатели оборачиваемости (последние были рассчитаны как частное от деления объема продаж на средний товарный запас) [2].

Следующим шагом необходимо было классифицировать всю номенклатуру товаров на пять групп по двум выбранным критериям: маржинальной прибыли и оборачиваемости. Для этого по каждому товарному наименованию был рассчитан процент вклада (доли маржинального дохода от продажи конкретного изделия в общий маржинальный доход компании) и накопительного вклада с предварительной сортировкой по убыванию [3].

Путем формирования сводной таблицы были сформированы категории «АА», «АВ», «АС», «АD» «АЕ» и т.д., первая группа в которых характеризует оборачиваемость, а вторая – прибыль. Далее категории по каждому году были размещены в матрицы размером 5x5. В таблицах 1 и 2 представлены две из пяти (за 2015 и 2019 гг.) полученных матриц в сжатом виде.

Согласно данным распределения номенклатуры по товарным группам в 2015 году, можно сделать вывод о том, что наибольший эффект приносила серебряная бижутерия итальянского производства и внутри нее лидировали серьги и браслеты.

По результатам полученной матрицы за 2019 г. можно сделать вывод о том, что наиболее рентабельными товарами (категория «АА») на сегодняшний день являются: крупные серьги (B897-007-C71), браслеты (C05NL-30BTC), серьги-протяжки (ME14418A) и серьги-гвоздики (OE02262A). К категориям «АВ», «АС» и «АD» в основном относятся серьги различных видов, к категории «АЕ» – подвески. В строках «В» и «С» преимущественно фигурируют кольца, а также кольца с искусственными бриллиантами (диаллантами), имеющие максимальную схожесть с натуральными камнями. Найти отличия от настоящего бриллианта в этих изделиях возможно только при помощи специального оборудования, что объясняет их

популярность. Таким образом, для получения максимальной прибыли руководству данного торгового предприятия необходимо увеличить объем закупок перечисленных выше позиций.

Таблица 1

Матрица распределения товарных групп в 2015 году

	A	B	C	D	E
A	WSE2101 WSR2101 WSR2364	WSP2368 WSR2427 WSR2620 WSR2628	23-019b WSR2098 WSR2639 WSR2670	01Ts7300830 41-014w-2	1-5925-01 16-014g-0 3-9878-01 i01608zr
B	WSE2098 WSE2360 WSE2426 WSE2427 ...	WSP2098 WSP2411	16-0051b 16-013gm-0 41-007g-0 SE2194-E ...	10440 01Ts7300230 16-0051g-0 16-0051z-2 ...	1-9287-01 21-072x 23-045g-0 32-009l ...
C	WSE2620 ZB1036-0	30430 SE2166-E-1 WSP2426 WSP2628	11320 21320 170004 170007 ...	31350 170029 01K134877 01Ts7300525 ...	01Ts7200235 11-137a-2 11-165gm 12-053x ...
D		20430 170006 170012 K-14020 ...	10430 10780 12130 110163 ...	10550 11150 20520 20570 ...	5269 5278 5279 6086 ...
E	6-AK 6-AZ 7-AK 7-AZ ...	10-A 2-A2 4-AZ 6-A6 ...	12090 30440 170009 01S136529 ...	10570 12480 21540 30570 ...	1510 1511 1512 1513 ...

Таблица 2

Матрица распределения товарных групп в 2019 году

	A	B	C	D	E
A	B897-007-C71 C05NL-30BTC ME14418A OE02262A ...	MB10517AA ME12688A ME12689A ME13940A ...	B1018 E1013 EGM7099 ME13533A ...	E1005 E1007 E1012 E1016 ...	00-00000221 AD0565 AX0016 B1017 ...
B	E28g13e-0053-3.6-3 E28g17-0098abp-1 GMS3109-O GMS3403-OF ...	E28g12-0072-0.5-3 E28g13e-0002-6.5-3 GMS1363-P GMS3563-O ...	B28g1-0145-1 E28g1-0288-3 E28g2-0019-0.5-1 GMS3563-ZF ...	BPGM8233-0 DZR160180 E28g17-0084bp-1 GMS1363-O ...	920040018 9270404385 01K0111267 01P137952 ...
C	E28g1-0111-2 GMS1357-OF GMS1357-P GMS1361-O ...	E28g13e-0002-5.0-3 GMS1361-P GMS3403-ZF GMS3405-OF ...	E28g13-0107e-1 E28g13e-0011-3.7v-1 E28g2-0071-0.15-1 GMS1357-Z ...	2RS0426907600 E28g13r-0002-4.1-3 E28g13r-0002-4.4-1 E28g13r-0010-2.1-1 ...	5400 5721 8232 2012035 ...
D	2RS0424001307 6-AZ 7-AZ A11 ...	110120 170066 170081 01P117954 ...	110070 110163 3646RGDA E49386B2814R002 ...	110148 170072 170073 2ES0211501702 ...	3157 4021 4024 4038 ...
E	01S117954 01S127954 01S137954 2BS0078401702 ...	170012 170067 01K117954 01K127954 ...	9004 11260 12090 170006 ...	9005 20430 170011 170063 ...	926 933 1510 1513 ...

Также нельзя упускать из вида тот факт, что количество неликвидных товаров (относящихся к категориям DE, ED, EE и т.д.) из года в год составляет значительную часть от общего числа запасов. Так, например, согласно матрице за 2015 г., только к категории EE из 1563 рассматриваемых позиций отнесено 1061 ед. товаров, что составляет 67,88%. За последующие периоды ситуация на предприятии не сильно улучшилась. Показатель процентной доли самых неликвидных товаров в общей массе составил: 37,65% за 2016 г. (2397 ед. из 6366 ед.), 44,62% за 2017 г. (3449 ед. из 7730 ед.), 34,11% за 2018 г. (2518 ед. из 7381 ед.) и 47,88% за 2019 г. (2590 ед. из 5409 ед.).

Полученные в результате анализа данные говорят о том, что на предприятии остается большое количество невостребованных товаров, приносящих убытки, поэтому помимо увеличения продаж популярных позиций, руководству необходимо выделить место для части неликвидных запасов и назначить на них скидку. Размер скидки и соотношение выкладки востребованных и невостребованных изделий могут быть определены при помощи дополнительных инструментов и более глубокого анализа.

Дальнейшее исследование должно включать в себя корректировку имеющихся матриц на коэффициент сезонности, измерение тесноты связи между тремя критериями, определение коэффициента эластичности товаров по цене и т.д.

Литература

1. *Лукинский В.С.* Управление запасами в цепях поставок в 2 ч. Часть 2: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – Москва: «Юрайт», 2019. – 307 с.
2. *Романовский М.В., Вострокнутова А.И.* Корпоративные финансы: учебник для вузов. – Москва: «Юрайт», 2014. – С. 440–441.
3. *Григорьев М.Н., Ткач В.В., Уваров С.А.* Коммерческая логистика: теория и практика: учебник для академического бакалавриата. – Москва: «Юрайт», 2019. – 507 с.

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Землякова А.А., Мелешенко С.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье анализируется метод оценивания качества системы финансового менеджмента. Приведены критерии оценивания. Построена модель максимальных и фактических систем финансового менеджмента, показывающая что уровень эффективности финансового менеджмента, зависит от качества каждого подразделения финансовой системы.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, оценка качества, уровень эффективности финансовой системы, конкурентоспособность, финансовые ресурсы, хозяйствующий субъект.

Вопросы повышения конкурентоспособности предприятий являются объектом национальных экономических интересов, глубокая суть которых лежит на микроуровне. В настоящее время среди резервов повышения конкурентоспособности предприятия качество финансового менеджмента остается мало обоснованным и, соответственно, мало востребованным на практике. Проведение исследований качества финансового менеджмента включающие в себя методологические подходы к его оценке, адаптированные к российским компаниям, явно недостаточно. Руководство предприятий должно осознавать, что стабильность их бизнеса во многом зависит от того, насколько высокоорганизованно построена система управления финансами, какие инструменты применяются для повышения ее эффективности.

Финансовый менеджмент является фундаментальной основой развития управления корпоративным финансами. Финансовый менеджмент представляет собой систему качественного формирования, распределения и использования финансовых ресурсов хозяйствующего субъекта и эффективной системой оборота денежных средств [1, с. 27]. Он основан на системе оптимальных управленческих решений, которые в первую очередь направлены на повышение эффективности финансово-экономической деятельности хозяйствующего субъекта, посредством качественного подбора признаков управляющей системы [4, с. 32].

Качество финансового менеджмента представляет собой совокупность признаков, направленных на эффективное управление финансовой системой, которые отражены в категориях финансового менеджмента и определяют возможности совершенствования процессов постановки целей и их достижения. Также соответствие поставленных целей, функций, методов и задач управления финансами объективным требованиям стремительно развивающейся экономики страны [2, с. 27]. Потребность в повышении качества управления финансами связано не только с изменениями в системе менеджмента и элементах этой системы, оно одновременно является движущей силой этих изменений.

Для поддержания эффективной финансовой системы необходимо проводить оценку качества финансового менеджмента. Проводя такую оценку, можно спрогнозировать эффективность самой системы в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Так как качество является одним из более весомых факторов эффективности.

Под оценкой качества финансового менеджмента понимают разработанный процесс, обеспечивающей комплексную оценку и анализ процедур формирования, использования и распределения финансов с целью достижения эффективных результатов деятельности хозяйствующего субъекта.

Цель проведения данной оценки заключается в выявлении соответствия финансовой системы к основным требованиям управления корпоративными финансами, а также установлению тенденции развития, ключевыми из которых являются повышение эффективности использования средств компании. Ключевая задача оценивания качества финансового менеджмента заключается в выявлении негативных изменений, обнаруженных в компании при управлении корпоративными финансами, и направление определенных методов по их минимизации.

Для оценки качества системы финансового менеджмента необходимо выявить реализуемые данной системой процессы управления, формы передачи информации от одних подсистем к другим и способы воздействия одних частей системы на другие, координацию низших уровней системы со стороны элементов ее высшего уровня управления.

Качество финансового менеджмента во многом будет определяться качеством управленческих процессов. Применение процессного подхода для оценки качества финансовой системы компании представляется целесообразным, поскольку позволяет рассматривать деятельность, проводимую в рамках системы не в статике, а в динамике [3, с. 25]. Процессный подход отличается от функционального тем, что основное внимание системы финансового менеджмента концентрируется не на самостоятельных функциях, выполняемых различными подразделениями и линейными руководителями, а на межфункциональных процессах, объединяющих в себе отдельные функции в общее направление и нацеленных на конечные результаты деятельности компании [4, с. 28]. С точки зрения процессного подхода для эффективного финансового функционирования компании, необходимо выявить сеть взаимосвязанных и взаимодействующих процессов и управлять ими. При этом под процессом понимают некоторую последовательность действий по преобразованию входных и выходных данных [5, с. 96]. Любой динамический процесс, в том числе процесс управления финансовым менеджментом состоит из серии непрерывных взаимосвязанных действий, функций финансового менеджмента (рис. 1).

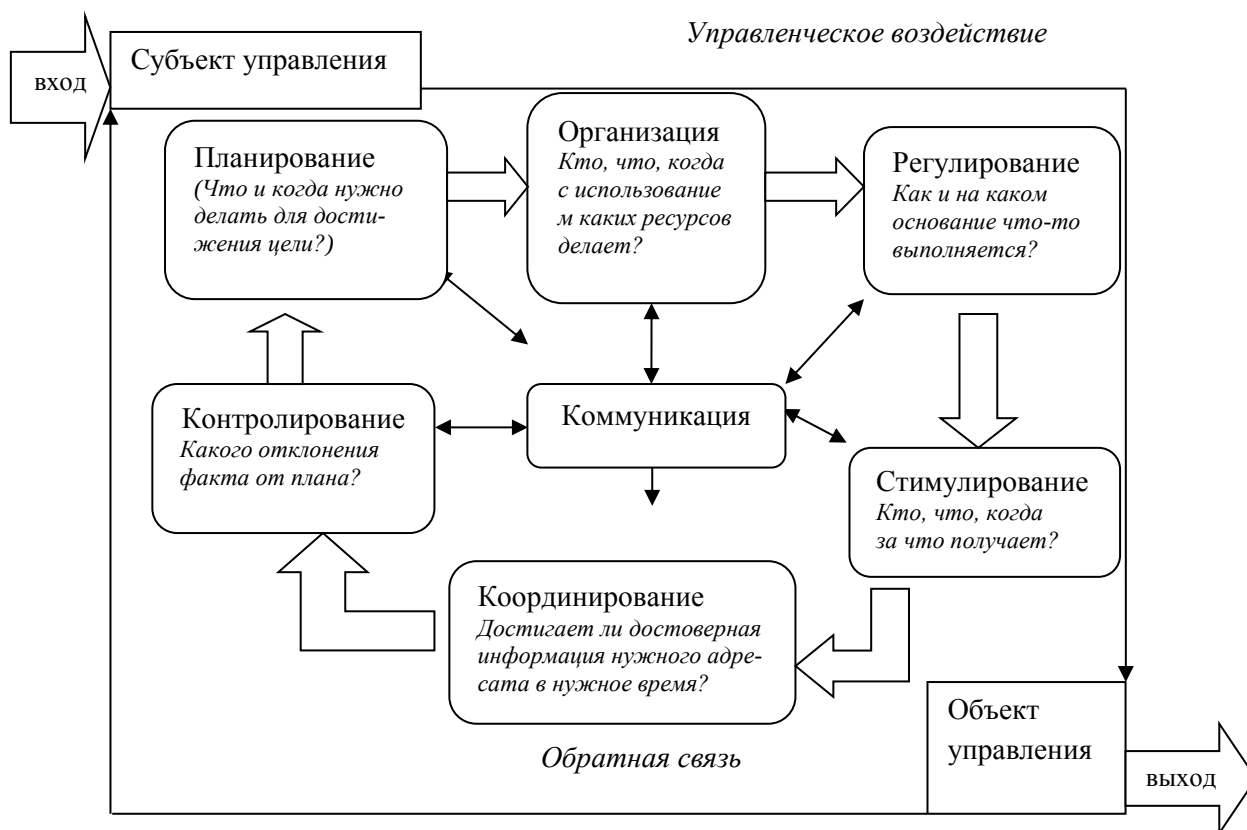


Рис. 1. Функции финансового менеджмента как системы управления

Приведенная выше схема является основой для оценки качества финансового менеджмента. Структура оценки качества финансового менеджмента происходит на основе оценки взаимосвязанных функций (планирования, организации, регулирования, стимулирования, координирования, контролирования, коммуникации). Оценка качества системы финансового менеджмента организации может проводиться методом анкетирования. Представляется, что в анкете каждая функция системы имеет пять вариантов вопроса (оценочный критерий). Перечень вопросов и шкала оценивания может меняться в зависимости от приоритетов компании. Каждый критерий имеет максимальную оценку (столбец $H_{\text{макс}}$) следует оценить каждый критерий (столбец $H_{i\text{факт}}$), приведенные в таблице 1 по шкале в соответствии с ситуацией в компании.

Таблица 1

Структура опроса для оценки качества системы финансового менеджмента

Вопросы для оценки качества процесса управления	$H_{i\text{факт}}$	$H_{\text{макс}}$
1. Планирование		20
1.1. Установлены ли цели функционирования?		4
1.2. Составлены ли долгосрочные финансовые планы?		4
1.3. Составлены ли краткосрочные финансовые планы?		4
1.4. Разработаны ли индивидуальные сметы (бюджетов)?		4
1.5. Составлен ли сводный бюджет?		4
2. Организация		20
3. Регулирование		20
4. Стимулирование		20
5. Координирование		20
6. Контролирование		20

Каждая оценка качества несет за собой свое определенное значение (табл. 2), ориентируясь по ним, можно сделать определенные выводы по исследованию.

Таблица 2

Значение оценок качества критерия в системе финансового менеджмента

Оценка	Значение
0	отсутствуют
1	присутствуют, начальный уровень разработанности, отсутствие эффективности
2	присутствуют, начальный уровень разработанности, частичная эффективность
3	присутствуют, средний уровень разработанности, средняя эффективность
4	присутствуют, полный уровень разработанности, полная эффективность

После проведения исследования можно представить результаты качества финансового менеджмента графическим способом, который наглядно продемонстрирует финансовым менеджерам, на какие направления следует сделать акцент, для улучшения качества финансового менеджмента в компании. Красным цветом выделена область, которую получила компания при оценке качества своей системы финансового менеджмента и черным выделена область совершенствования (рис.2).

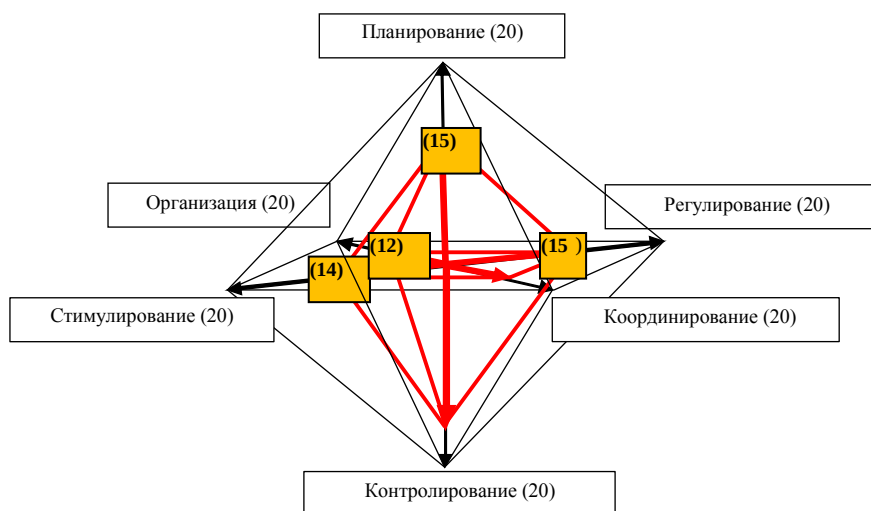


Рис.2. Графическая модель соотношения максимальных и фактических систем финансового менеджмента

Таблица 3

Диапазон оценивания каждой функции системы финансового менеджмента

Интервал	Значение
0–5	Отсутствие качества функции системы, функция не увеличивает рост эффективности системы
5–10	Качество функции системы на низшем уровне, функция не увеличивает рост эффективности системы
10–15	Средний уровень качества функции системы, функция частично увеличивает рост эффективности системы
15–20	Высокий уровень качества функции системы, полное влияние на рост эффективности системы

Данная модель дает возможность наглядно представить, на каком расстоянии от максимума находится каждая функция финансового менеджмента. Диапазон оценивания

каждой функции, представленный в таблице 3, дает возможность определить полученный результат по каждой функции системы в определенный интервал, и по ним составить соответствующие выводы уровня качества каждой функции системы финансового менеджмента.

Для получения полной картины о качестве системы финансового менеджмента, следует просуммировать полученные оценки по каждой функции системы, и выявить окончательный коэффициент качества.

Таким образом, уровень качества системы менеджмента организации ($K_{менд}$) определяем по формуле:

$$K_{менд} = \sum_{i=1}^n H_{iфакт}, (1), \text{ где}$$

$H_{iфакт}$ — фактическая оценка;

n — число критериев процессов управления.

Для определения, к какому уровню относится полученный коэффициент качества системы, следует отнести результат к диапазону коэффициентов качества системы финансового менеджмента в таблице 4.

Таблица 4

Диапазон коэффициентов качества системы финансового менеджмента

Интервал	Значение
0–30	Практически отсутствие качества системы, система неэффективна, следует пересмотреть все функции системы
30–60	Качество системы на низшем уровне, ближе к среднему, эффективность системы малозначительна, следует сделать акцент на функциях, показавшие слабый результат
60–90	Среднее качество системы, эффективность присутствует, следует сделать акцент на функциях показавшие средний результат
90–120	Высокое качество системы финансового менеджмента, система эффективна

Полученный фактический результат следует сравнить с максимальным результатом (120), и сделать выводы о состоянии качества системы финансового менеджмента, и разработки предложений по ее усовершенствованию.

На уровень эффективности финансового менеджмента влияет достаточно много факторов: знания приемов управления системы, навыки оценки конкретных финансовых ситуаций, стандарты учета и нормативных актов, регулирующие деятельность компании, использование современных информационных систем программного обеспечения, но в большей части уровень эффективности финансового менеджмента зависит от качества каждого подразделения финансовой системы. Совершенствование каждой функции в совокупности, приведет к повышению ее качества и тем самым положительно скажется на всей системе финансового менеджмента, что, следовательно, повысит ее эффективность.

Литература

1. Чараева М.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М.: НИЦ Инфра-М. – 2016. – С. 25–30.
2. Гурнович Т.Г., Кара А.М. Конструкция финансового менеджмента организации // Коллоквиум-журнал. – 2019. – №3(27). – С. 26–28.
3. Пятанова В.И. Направления совершенствования финансового менеджмента в секторе государственных услуг // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. 2017. № 4(94). – С. 93–110.

4. Илышева Н.Н. Учет и финансовый менеджмент – концептуальные основы: учебное пособие. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета. – 2018. – С. 27–35.
5. Герасимов К.Б., Белякова А.А. Структура финансового менеджмента предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 3. – С. 95–98.
6. Голубин С.П. Модели оптимального управления финансовыми средствами компании // Электронный мультидисциплинарный научный журнал с порталом международных научно-практических конференций Интернетнаука. – 2017. – № 4. – С. 55–61.

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ НОВОЙ РЕДАКЦИИ ПБУ 18/02 «УЧЕТ РАСЧЕТОВ ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ»

Ивановская А.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье обозначены трудности практического применения требований ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» в редакции от 20 ноября 2018 года, которые вступают в силу, начиная с бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2020 год, определены дальнейшие направления совершенствования данного нормативного документа, призванные обеспечить формирование более достоверной информации в бухгалтерской (финансовой) отчетности о расчетах и расходах по налогу на прибыль организаций.

Ключевые слова: налог на прибыль, ПБУ 18/02, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства, расходы по налогу на прибыль, временные разницы, постоянные разницы.

Начиная с бухгалтерской (финансовой) отчетности за 2020 год вступают в силу изменения, внесенные Минфином России в ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» в ходе реформирования отечественной системы нормативного регулирования бухгалтерского учета и приближения ее к Международным стандартам финансовой отчетности. При разработке новой редакции ПБУ 18/02 ориентиром служили требования МСФО (IAS) 12 «Налоги на прибыль». В связи с чем, с 2020 года все российские организации совершат переход к новому для российской практики учета так называемому «балансовому способу» определения временных разниц и отложенных налоговых активов и обязательств. Необходимо отметить, что регламентации новой редакции ПБУ 18/02, хотя и близки по смыслу к требованиям МСФО (IAS) 12, но вместе с тем гораздо более упрощенно и поверхностно сформулированы. С одной стороны, возможно, это способствует лучшему пониманию нового для России балансового способа, поскольку всегда легче усвоить новую информацию, двигаясь от простого к сложному. Но, с другой стороны, безоговорочное применение требований новой редакции ПБУ 18/02 может послужить причиной недостоверности показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности организации. Остановимся подробнее на наиболее существенных моментах.

Во-первых, в п. 8 ПБУ 18/02 отмечается, что временная разница по состоянию на отчетную дату определяется как разница между балансовой стоимостью актива (обязательства) и его стоимостью, принимаемой для целей налогообложения. Однако в ПБУ 18/02 не содержатся пояснения относительно того, каким образом определять стоимость актива или обязательства, принимаемую для целей налогообложения. При этом в пунктах 7–11 МСФО (IAS) 12 содержатся не только определения терминов «налоговая стоимость актива» и «налоговая стоимость обязательства», но и достаточно подробные пояснения с примерами относительно порядка расчета данных величин. В частности, п. 8 МСФО (IAS) 12 определено, что налоговая стоимость обязательства равна его балансовой стоимости,

уменьшенной на те суммы, которые в будущих периодах будут подлежать вычету в налоговых целях в отношении данного обязательства.

Рассмотрим пример, иллюстрирующий, каким образом отсутствие в ПБУ 18/02 четкого определения термина «стоимость обязательства, принимаемая для целей налогообложения» может привести к ошибочному расчету временной разницы. Предположим, что на отчетную дату у организации числится в бухгалтерском учете обязательство по штрафу за нарушение требований налогового законодательства по налогу на добавленную стоимость в размере 1 млн. рублей. Сумма данного штрафа учтена в качестве прочего расхода в бухгалтерском учете, но не признается расходом для целей налогообложения прибыли. В данной ситуации, четко следуя требованиям ПБУ 18/02, организация определит балансовую стоимость обязательства по штрафу в размере 1 млн. руб. и его стоимость, принимаемую для целей налогообложения, в размере 0 руб., поскольку расход по штрафу не признается для целей налогообложения. Следуя общей методике ПБУ 18/02, будет исчислена вычитаемая временная разница на отчетную дату в сумме 1 млн. руб. и отложенный налоговый актив, равный 200 тыс. руб. Однако очевидно, что это будет некорректно по причине того, что данный расход по штрафу, признанный в бухгалтерском учете, формирует не временную, а постоянную разницу. Если руководствоваться в данной ситуации требованиями МСФО (IAS) 12, то подобная ошибка не будет допущена, так как организация рассчитает налоговую стоимость обязательства как его балансовую стоимость (1 млн. руб.) за вычетом суммы расхода, которая для целей налогообложения прибыли будет признана в отношении данного обязательства в будущих периодах (0 руб.). То есть налоговая стоимость обязательства по штрафу составит 1 млн. руб., что позволит сделать вывод об отсутствии временной разницы в данной ситуации.

Во-вторых, подобная подмена постоянных разниц временными может произойти при применении требований ПБУ 18/02 и в силу того, что в нем не прописаны тонкости признания отложенных налоговых активов и отложенных налоговых обязательств, как это сделано в пунктах 15 и 24 МСФО (IAS) 12. Рассмотрим числовой пример. Организация приняла к учету здание балансовой стоимостью 150 млн. руб. Порядок формирования первоначальной стоимости здания одинаков в бухгалтерском и налоговом учете за исключением сумм процентов по заемным средствам, полученным в результате контролируемой сделки: общая сумма процентов, включенных в балансовую стоимость здания составляет 12 млн. руб., в том числе проценты на сумму 1 млн. руб. являются сверхнормативными для целей налогообложения, а проценты в размере 11 млн. руб. признаны расходом в налоговом учете. Соответственно, по требованиям ПБУ 18/02 будет выявлена налогооблагаемая временная разница в размере 12 млн. руб. и признано отложенное налоговое обязательство в размере 2,4 млн. руб. Применение требований МСФО (IAS) 12 в этой ситуации даст несколько иной результат, поскольку отложенное налоговое обязательство признается в отношении всех налогооблагаемых временных разниц, кроме случаев, когда данное налоговое обязательство возникает в результате первоначального признания актива или обязательства вследствие операции, которая не является объединением бизнесов, и на момент ее совершения не оказывает влияния ни на бухгалтерскую прибыль, ни на налогооблагаемую прибыль (налоговый убыток) [2, п. 15]. В рассматриваемом примере 1 млн. руб. сверхнормативных процентов на момент первоначального признания основного средства не оказывают влияния ни на бухгалтерскую прибыль (т.к. они включены в стоимость здания), ни на налогооблагаемую прибыль (т.к. не признаются расходом для целей налогообложения прибыли), поэтому отложенное налоговое обязательство необходимо признать только в размере 2,2 млн. руб. (11 млн. руб. – 20%). А 1 млн. руб. сверхнормативных процентов будет формировать постоянные разницы в тех периодах, когда данное здание будет амортизироваться.

Несмотря на то, что МСФО (IAS) 12 даже не содержит понятия постоянной разницы, тем не менее в данном стандарте имеются механизмы четкой идентификации временных разниц и разграничения их с постоянными разницами. Новая редакция ПБУ 18/02 в данном аспекте, безусловно, не лишена недостатков.

В-третьих, ПБУ 18/02 по-прежнему содержит два способа определения величины текущего налога на прибыль: на основе данных, сформированных в бухгалтерском учете, и на основе налоговой декларации по налогу на прибыль [1, п. 22]. В Информационном сообщении Минфина России от 28.12.2018 № ИС-учет-13 [4] отмечается, что ПБУ 18/02 не содержит ограничений для применения организацией любого из этих способов по своему выбору: величину чистой прибыли организация может определять как путем уменьшения прибыли до налогообложения на величину расхода по налогу на прибыль, так и путем уменьшения прибыли до налогообложения на величину условного расхода, скорректированную на суммы постоянного налогового расхода, изменения отложенного налогового актива и отложенного налогового обязательства за отчетный период. При этом новая редакция ПБУ 18/02 содержит новшество: причиной наличия временных разниц между финансовым результатом в бухгалтерском учете и налогооблагаемой прибылью могут служить и результаты операций, не включаемые в бухгалтерскую прибыль (убыток) [1, п. 8]. В связи с этим в форме отчета о финансовых результатах за итогом чистой прибыли была добавлена строка «Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода» [3]. Однако действующая редакция ПБУ 18/02 не содержит указаний на то, каким образом будут формироваться эти суммы расхода или дохода в бухгалтерском учете. Поскольку эти суммы налога на прибыль связаны с признанием результатов от операций, не включаемых в чистую прибыль, то и начислять такой расход или доход по отложенному налогу на прибыль следует в корреспонденции со счетом учета добавочного капитала. Этот момент, а также методика распределения общего расхода или дохода по отложенному налогу на прибыль между суммами, включаемыми и не включаемыми в расчет чистой прибыли, требуют закрепления в ПБУ 18/02.

В МСФО (IAS) 12 определено, что порядок учета налогового эффекта от операции или другого события в части как текущего, так и отложенного налогов должен соответствовать порядку учета самой этой операции или самого этого события [2, п. 57]. Это очень важный момент, который четко не прописан в ПБУ 18/02, что может явиться причиной некорректного распределения сумм расхода или дохода по отложенному налогу на прибыль в отчете о финансовых результатах. Предположим, что у организации имеется основное средство, по которому ранее не было различий между бухгалтерским и налоговым учетом, но на отчетную дату впервые проведена дооценка этого объекта, которая не признается для целей налогообложения прибыли. В данной ситуации формируется налогооблагаемая временная разница, отложенное налоговое обязательство и сумма расхода по отложенному налогу, которую необходимо отразить за итогом чистой прибыли, поскольку результат от дооценки основного средства в данном случае не подлежит включению в чистую прибыль организации. В дальнейшем указанное отложенное налоговое обязательство будет погашаться за счет начисления повышенной амортизации в бухгалтерском учете по сравнению с суммами амортизации данного основного средства, принимаемыми для целей налогообложения. Встречаются комментарии экспертов о том, что доход по отложенному налогу в связи с погашением этого отложенного налогового обязательства также следует отражать по строке «Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода» отчета о финансовых результатах. Однако учитывая требования п. 57 МСФО (IAS) 12, такой подход не представляется корректным. В последующих периодах суммы дохода по отложенному налогу на прибыль возникают за счет отражения в учете операций амортизации основного средства, данные операции влияют на чистую прибыль организации, поэтому и доход по отложенному налогу по этим операциям должен быть учтен при расчете чистой прибыли.

Подводя итог, хотелось бы в дальнейшем увидеть изменения в ПБУ 18/02, которые бы устранили его недостатки, описанные выше. На данном этапе для достоверного отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности расчетов и расходов по налогу на прибыль рекомендуем организациям рассмотренные нюансы отрегулировать в учетной политике, ори-

ентируясь на требования МСФО (IAS) 12, поскольку во всех случаях речь шла о недостаточной проработке отдельных моментов в ПБУ 18/02.

Литература

1. Приказ Минфина России от 19.11.2002 г. № 114-н (ред. от 20.11.2018) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02».
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 12 «Налоги на прибыль» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 N 217н) (ред. от 16.09.2019).
3. Приказ Минфина России от 02.07.2010 г. № 66-н (ред. от 19.04.2019) «О формах бухгалтерской отчетности организаций».
4. Информационное сообщение Минфина России от 28.12.2018 № ИС-учет-13 «Об изменениях Положения по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02».

НОВАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Исхакова А.Г., Лыжова А.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Основные средства являются наиболее существенными активами большинства организаций. Соответственно эффективность использования данных активов будет влиять на конечный финансовый результат организации. В условиях необходимости формирования качественной оценки внеоборотных активов необходимо применение более совершенного механизма оценки внеоборотных активов с учетом внедрения в практику ФСБУ «Основные средства». Данная статья посвящена одному из наиболее значимых изменений в проекте ФСБУ «Основные средства», а именно введению понятия «обесценение».

Ключевые слова: внеоборотные активы, обесценение, бухгалтерский учет, оценка, актив.

Совершенствование бухгалтерского учета внеоборотных активов является достаточно значимым аспектом в рамках повышения достоверности данных бухгалтерской (финансовой) отчетности и сближения российских и международных стандартов финансовой отчетности. Актуальность данной темы объясняется тем, что эффективность формируемых на основании отчетности управленческих решений как внутренних, так и внешних пользователей зависит, в первую очередь, от качества информационной базы анализа. В частности, информация о внеоборотных активах значительно влияет на показатели финансовой устойчивости, наличие собственных оборотных средств, а также на прочие сопутствующие показатели.

В соответствии со статьей 21 Федерального закона от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» в части документов, регламентирующих правила бухгалтерского учета включаются федеральные стандарты бухгалтерского учета. В частности, в рамках Программы разработки обновленных федеральных стандартов бухгалтерского учета, был разработан проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства», который основывается на положениях международных стандартов финансовой отчетности, которые (как известно) в большей степени ориентированы на более достоверном отражении данных учета в отчетности предприятия, чем текущие российские стандарты учета.

Текущая практика учета оценки основных средств, в частности, базируется на данных Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01.

В соответствии с данным документом, стоимость основного средства, уже принятого к учету не пересматривается, кроме случаев достройки, дооборудования, реконструкции, модернизации, частичной ликвидации и переоценки. При этом организация не имеет права чаще, чем один раз в год проводить переоценку основных средств по текущей (восстановительной) стоимости.

Также важным моментом переоценки в российской системе учета является момент, что в случае ее проведения единожды необходимо переоценку производить регулярно с целью формирования такой стоимости основных средств, которая бы значительно не отличалась бы от текущей стоимости.

Непосредственно переоценка, в соответствии с ПБУ 6/01 осуществляется путем произведения пересчета первоначальной или же текущей стоимости, если такой объект переоценивался ранее, и суммы амортизации, которая была начислена за все время использования объекта основных средств.

При этом практика переоценки основных средств в бухгалтерском учете показывает, что доминирующая доля современных организаций ее не проводит, поскольку данный процесс является только лишь рекомендуемым мероприятием, а не обязанностью. Кроме того, для достоверной переоценки организациям приходится привлекать профессиональных оценщиков, которые устанавливают рыночную стоимость имущества (с учетом износа) и ежегодное проведение оценки может стать тяжким бременем для предприятия.

Таким образом, в большинстве случаев, оценка внеоборотных активов, а в частности основных средств предприятия в бухгалтерской отчетности отражается недостоверно, показывая текущую стоимость активов (рассчитываемую как разность первоначальной и амортизационной стоимости).

На практике с течением времени многие основные средства, наоборот, могут увеличивать свою рыночную стоимость (например, здания или сооружения) или, наоборот, значительно терять в стоимости после приобретения (например, какие-то машины или оборудование применимые в специфичных отраслях хозяйствования).

По нашему мнению, в условиях необходимости формирования качественной оценки внеоборотных активов необходимо применение более совершенного механизма оценки внеоборотных активов с учетом внедрения в практику ФСБУ «Основные средства». Отметим, что одним из наиболее значимых изменений, которые несет в себе данный стандарт является понятие обесценения внеоборотных активов. В текущем российском бухгалтерском законодательстве понятие обесценения отсутствует и соответственно отсутствует специализированное положение, регулирующее данные вопросы.

Текущий проект ФСБУ «Основные средства» предполагает под собой следующие варианты моделей учета основных средств, а именно: с переоценкой и без переоценки. Если хозяйствующий субъект выбирает модель учета основных средств без переоценки, стоимость актива, генерируемая в момент признания, не меняется, поскольку не производится пересчет суммы начисленной амортизации за период эксплуатации объекта. В то же время, в отчетности отражается стоимость основных средств согласно балансовой стоимости, которая является суммой себестоимости, сниженной на сумму начисленной амортизации, а также убытков от обесценения.

Если организация выбрала модель учета согласно переоценке основных средств, то себестоимость и начисленная на момент осуществления переоценки сумма амортизации должны быть пересчитаны так, чтобы балансовая стоимость актива была максимально соответствующей рыночной стоимости.

Проект ФСБУ «Основные средства» также сохраняет правило регулярности проведения переоценок с целью, чтобы в отчетности основные средства не имели значительных отличий от их рыночной стоимости. В то же время регулярность проведения переоценки не подразумевает обязанность организации отражать результаты переоценки на ежегодной основе, если рыночная стоимость имущества существенно не отличается от балансовой стоимости.

При этом важно отметить, что ФСБУ «Основные средства» упоминает впервые понятие обесценения. В частности, в п. 41 проекта ФСБУ указывается, что: «организация обязана проверять основные средства на предмет обесценения и производить учет изменения стоимости ввиду данного вида обесценения в соответствии с требованиями МСФО».

Согласно требованиям МСФО (IAS) 36 «Обесценение активов» убытком от обесценения является превышение балансовой стоимости актива над возмещаемой стоимостью актива. Убыток от обесценения должен признаваться в качестве расхода в отчете о прибылях и убытках, за исключением случаев, когда актив учитывается по переоцененной стоимости, произведенной согласно другому МСФО (например, в соответствии с порядком учета по переоцененной стоимости, предусмотренным МСФО (IAS) 16 «Основные средства»).

Убыток от обесценения для переоцененного актива должен учитываться для переоцененного актива как уменьшение стоимости от переоценки в соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства». Основную схему формирования процесса обесценения основных средств в соответствии с МСФО представим на рисунке 1.

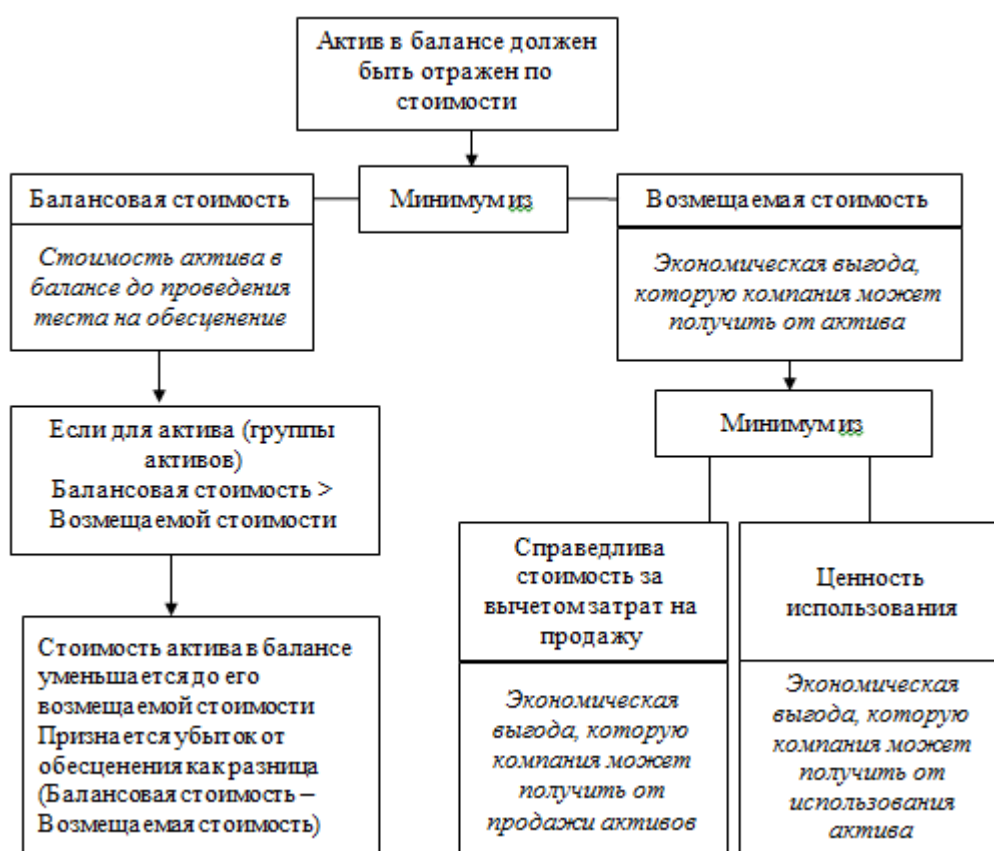


Рис. 1. Схема отражения обесценения основных средств в соответствии с МСФО(IAS) 36 «Обесценение активов»

После признания убытка от обесценения актива будущие расходы по амортизации в отношении данного актива, относимые на расходы, должны быть скорректированы для систематического распределения изменений балансовой стоимости актива за вычетом его ликвидационной стоимости на систематической основе в течение оставшегося срока полезного использования.

Кроме того, в части признания обесценения стоимости в учете в проекте ФСБУ, в частности, появилась также достаточно точная конкретика: обесценение стоимости, как и амортизация должна быть отражена в составе бухгалтерского учета обособленным образом

от самой стоимости основного средства и не может изменять данную себестоимость, формируя отдельный показатель в учете, именуемый как «накопленное обесценение», которое должно исключаться из себестоимости в момент формирования бухгалтерского баланса по статье основных средств.

Таким образом, сумма обесценения основных средств должна учитываться в Плане счетов организации обособленно на специальном счете учета. Подобного мнения придерживается также и Ю.А. Дьяченко, который предлагает учет обесценения основных средств осуществлять на специализированном счете 06 «Резерв под обесценение основных средств и иных внеоборотных активов».

На наш взгляд подобное предложение является целесообразным, поскольку данный счет напрямую относится к разделу I – Внеоборотные активы бухгалтерского баланса и это единственный неиспользуемый номер в Плане счетов бухгалтерского учета РФ.

Представим на примере схему отображения процесса обесценения основных средств в бухгалтерском учете. Так, например, в учете организации числится основное средство первоначальной стоимостью 250 000 руб. В результате обесценения стоимость основного средства снизилась до 200 000 руб. Снижение стоимости основного средства в бухгалтерском учете организации будет отражено в бухгалтерской отчетности в качестве расхода в отчете о финансовых результатах при помощи следующей бухгалтерской корреспонденции:

– дебет 91.2 «Прочие расходы» – Кредит 06 «Резерв под обесценение основных средств и иных внеоборотных активов» на сумму 50 000 руб.

При последующей оценке на следующий год основное средство оценено в сумме 230 000 руб. Прирост в размере 30 000 руб. будет отражен в качестве дохода в отчете о финансовых результатах при помощи следующей бухгалтерской корреспонденции:

– дебет 06 «Резерв под обесценение основных средств и иных внеоборотных активов» – Кредит 91.1 «Прочие доходы» на сумму 30 000 руб.

На момент прекращения учета основного средства, аккумулированная сумма обесценения в размере 20 000 руб. должна быть списана в учете при помощи следующей бухгалтерской корреспонденции:

– дебет 06 «Резерв под обесценение основных средств и иных внеоборотных активов» – Кредит 01 «Основные средства» на сумму 20 000 руб.

Таким образом, исследованные в рамках настоящей статьи отдельные положения в рамках переоценки и обесценения основных средств в соответствии с отдельными положениями ФСБУ «Основные средства» позволяют нам сделать вывод, что применение их в учетной практике вместо действующего на сегодняшний день ПБУ 6/01 «Основные средства» позволит совершенствовать достоверность и эффективность ведения учета основных средств с точки зрения выработки управленческих решений заинтересованными пользователями.

В ходе статьи подробно исследована предлагаемая проектом схема обесценения, которая в ПБУ 6/01 отсутствует вовсе. В данной части нами описаны при помощи внедрения специального счета 06 «Резерв под обесценение основных средств и иных внеоборотных активов» основные схемы бухгалтерских корреспонденций в целях отражения операций обесценения.

В конечном итоге рассмотренные в статье аспекты могут быть применимы российскими предприятиями при внедрении ФСБУ «Основные средства» в российскую учетную практику.

Литература

1. Приказ Минфина России от 30.03.2001 г. № 26-н (ред. от 16.05.2016) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01» (Зарегистрировано в Минюсте России 28.04.2001 N 2689). – URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения: 03.04.2020).

2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства». – URL: <http://minfin.ru/common/upload/library/2015/01/main/IAS16.pdf> (Дата обращения: 03.04.2020).
3. Дьяченко Ю.А. Последующая оценка основных средств в условиях применения ФСБУ «Основные средства» / Современные проблемы гуманитарных и естественных наук: Материалы XXXVII международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 27–31.
4. Селезнева И.П., Владимирова А.В. Проблемы учета переоценки внеоборотных активов и ее результатов в коммерческих организациях // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 47(389). – С. 24–40.
5. Проект федерального стандарта бухгалтерского учета «Основные средства». – URL: http://bmcenter.ru/Files/proekt_FSBU_Osnovniye_sredstva (Дата обращения: 03.04.2020).

УТОЧНЯЮЩИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ПРОГНОЗНОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА

Кирпиков А.Н., Сагитов Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В рамках проведенного исследования рассматриваются уточняющие особенности применения инструментария имитационного моделирования показателей финансово-хозяйственной деятельности экономического субъекта по методу Монте-Карло в условиях реализации альтернативных законов распределения случайной величины. Авторами обоснована необходимость интеграции инструментария имитационного моделирования в систему финансового планирования и бюджетирования экономического субъекта, установлена возможность продуктивного использования методов Var-анализа в процессе обоснования границ изменения исходных переменных имитационной модели, определены подходы к формализации экономической связи между факторными признаками в разрезе глобальных сценариев изменения рыночной конъюнктуры.

Ключевые слова: имитационное моделирование, прогнозный финансовый анализ, метод Монте-Карло.

Становление прогнозного инструментария эконометрического моделирования имеет длительную историю. Активное развитие финансовых рынков, значительное усложнение форм и методов хозяйствования, возрастающая неопределенность, сопровождающая принятия экономических решений в условиях удлинения горизонтов планирования, потребовали разработки методических алгоритмов, выступающих эффективными средствами превентивного контроля и риск-менеджмента в организации. Реализация потенциала применения автоматизированных технологий аналитической обработки экономической информации получила наглядное практическое воплощение в процессе формирования инструментов сценарного прогнозирования, позволяющего оценить перспективы динамики выбранного объекта исследования на базе развернутой статистической оценки масштабных массивов имитационных экспериментов, сформированных в программной среде.

В общем виде алгоритм этапов имитационного моделирования может представлен в виде структурных элементов блок-схемы.

Значительные перспективы применения имитационных моделей в процессе решения разнообразных экономических задач были обусловлены не только высоким качественным уровнем теоретико-методической проработки эконометрических алгоритмов, но и возможностью их повсеместного применения в условиях функционала, доступного в среде электронных таблиц MS «Excel», выступающих компонентом доступного пакета прикладных программ офисного назначения. На наш взгляд, появление альтернативных решений автоматизации имитационного моделирования с использованием специализированных про-

граммных продуктов положительно сказывается на перспективах расширения альтернативных инструментов экономической работе в бизнес-среде, однако, не снижает практической ценности исследований, направленных на конкретизацию этапов проведения имитационного моделирования с применением общедоступных программных средств.



Рис. 1. Этапы имитационного моделирования

В отечественной экономической литературе учебно-методические разработки, описывающие функциональные возможности построения имитационных моделей по методу Монте-Карло, были опубликованы ещё в конце 2000-х годов. Нередко, акцент в них делался на показателях оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, выступающих безусловных приоритетом при проведении экономических исследований в условиях необходимости масштабной модернизации национального промышленного производства [2, с. 211]. Вместе с тем очевидно, что потенциал применения имитационного моделирования на уровне отдельных бизнес-единиц может охватывать множество направлений финансово-хозяйственной деятельности. По нашему мнению, заслуживают внимания подходы к формированию ассортиментной политики продаж с позиции достижения компромисса между финансовой результативностью и платежеспособностью экономических субъектов [3]. С другой стороны, динамика финансовых результатов, формируемых с применением метода начисления, как объект перспективной оценки в сознании представителей менеджмента организации нередко проигрывает показателям чистого денежного потока, позволяющего наглядно оценить угрозы наступления кассовых разрывов и оперативно разработать меры превентивного регулирования [4, с. 1086]. По нашему мнению, наиболее перспективной областью интеграции эконометрических методов с развитыми направлениями экономической работы на предприятиях выступает применение инструментария имитационного моделирования в системе финансового планирования и бюджетирования экономического субъекта. Мы полагаем, что построение системы бюджетов исключительно в рамках базовых сценариев изменения экономической конъюнктуры снижает точность прогнозных оценок, поскольку несколько перспективных сценариев изменения результирующих показателей носят статический характер и не отражают возможностей существенного колебания ключевых финансовых индикаторов под воздействием разнонаправленной вариации значительного количества факторных признаков. Напротив, построение экспериментального массива, демонстрирующего показатели бюджета движения денежных средств в условиях множества сценарных вариантов функционирования экономического субъекта, формируют поле прогнозных данных,

статистическая обработка которого позволит оценить наиболее вероятный интервал исследуемых показателей в обозримом будущем. Преимуществом анализируемого подхода выступает возможность установить и своевременно корректировать интервалы изменения ключевых параметров финансово-хозяйственной деятельности, отражаемые в системе бюджетов, что позволит получать выходные данные в оперативном режиме и оценивать степень чувствительности прогнозной динамики результирующих показателей исходя из корректировки входных данных бюджетов. Модель прогнозной оценки величины чистого денежного потока в бюджете движения денежных средств компании будет объемной, особенно в условиях, когда финансово-хозяйственная деятельность предприятия связана с масштабными производственными процессами. Вместе с тем, по нашему мнению, реализация инструментов имитационного моделирования даже в этих условиях не будет сопровождаться непреодолимыми трудностями, поскольку функциональная связь между результирующими показателями и факторными признаками установлена ранее и наиболее существенным дополнением выступает лишь обоснование границ изменения исходных переменных.

Интерпретация методических подходов к установлению границ изменения переменных в имитационной модели позволяет констатировать возможность продуктивного применения методов Var-анализа, получившего значительное распространение в процессе оценки стоимости финансовых инструментов на рынке ценных бумаг [1, с. 15]. Вместе с тем статистическая оценка цепных темпов роста факторных признаков с применением закона нормального распределения, актуальная в условиях стабильности экономической конъюнктуры, может оказаться неэффективной в период экономического кризиса, когда показатели ретроспективной динамической оценки, выступающие информационной базой для применения Var-анализа, уступают по значимости эвристическим алгоритмам экономического анализа.

Важнейшим условием результативного построения имитационной модели в условиях применения равномерного закона распределения случайной величины является установление связи между переменными в имитационных экспериментах. Руководствуясь условиями моделирования, соответствующим имитации реальных условий хозяйствования, необходимо учесть, что различные колебания рыночной конъюнктуры, рассматриваемые в каждом из сценариев, должны оказывать однотипное воздействие на несколько параметров входной информации модели. Предположим, что результирующим показателем имитационного моделирования выступает величина операционной прибыли торговой организации. Очевидно, что, если отпускная цена на изделия увеличивается, это, как правило, происходит не по одной, а по большинству позиций узкой ассортиментной группы. При этом встроенная в MS «Excel» функция СЛУЧМЕЖДУ, выбирает значения случайным образом, что может снизить качество модели, поскольку переменные внутри одного эксперимента изменятся разнонаправленного. Например, цены на изделие 1 могут находиться в верхней части диапазона потенциальных изменений, при этом цены на изделие 2 той же ассортиментной группы – в нижней части. Вряд ли подобная динамика будет соответствовать реальным условиям развития рыночной ситуации. В этой связи целесообразно формализовать алгоритм выбора значений переменных внутри одного эксперимента. Поясним сказанное ситуационно. Предположим, цена по первому изделию выбирается случайно из интервала между минимальным (545 руб.) и максимальным (575 руб.) значением с применением функции СЛУЧМЕЖДУ. Далее мы условно разбиваем диапазон изменений 545–575 на 3 равные части. При определении случайного значения цены изделия 2 система определяет, в какую часть своего интервала изменений попала цена первого изделия в данном эксперименте. Например, если цена изделия 1 составляет 573 руб., т.е. находится в верхней трети интервала, то и для случайного выбора цены изделия 2 в данном эксперименте автоматически выбирается верхняя треть диапазона изменения цены.

Необходимо отметить, что проблема формализации зависимости между переменными в рамках имитационного эксперимента может выступать объектом самостоятельной научной дискуссии. Очевидно, что в процессе установления указанной зависимости необходимо учесть особенности изменения алгоритма ценообразования в условиях альтернативного воз-

действия факторов внешней и внутренней среды экономического субъекта. В частности, рост цены на товар, пропорциональный увеличению его закупочной стоимости, едва ли может быть реализован в условиях значительного падения потребительского спроса. Таким образом, правомерно утверждать, что для каждого из глобальных сценариев изменения рыночной конъюнктуры целесообразным является построение самостоятельной имитационной модели. Обработка результирующих показателей каждой из моделей с применением индикаторов описательной статистики формирует пользователю адекватное представление о вариативных последствиях наступления отдельных глобальных сценариев. Интеграция полученных результатов возможна с учетом экспертной оценки вероятности наступления сценария в перспективе.

В случае отказа от использования равномерного закона распределения случайной величины при проведении имитационного моделирования экономических процессов на уровне хозяйствующего субъекта преимущество целесообразно отдать закону нормального распределения. Вместе с тем, мы полагаем, что превалирование значений исходных переменных, находящихся в относительной близости от величины математического ожидания факторного признака, формирует предпосылки для применения указанного закона в периоды экономической стабильности функционирования организации. С другой стороны, следует отметить, что построение экспериментального массива в данном случае базируется на величинах математического ожидания и среднего квадратического отклонения и не учитывает границы диапазона крайних значений переменных, соответствующих оптимистичному и пессимистичному сценариям. Очевидно, что в данном случае возникает необходимость фильтрации имитационного массива с целью последующего исключения экспериментов, в которых хотя бы одна из переменных выходит за границы установленного диапазона.

Литература

1. *Abad P., Benito S., López C.* A comprehensive review of Value at Risk methodologies // *Spanish Review of Financial Economics*. – 2014. – 12(1). – Рр. 15–32.
2. *Лукаевич И.Я.* Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений: учебн. пособие для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 400 с.
3. *Кирпиков А.Н., Атюнькина И.Н., Сафаргалиева Р.Р.* Алгоритм формирования ассортиментной политики продаж в системе управления финансовой устойчивостью организации // *Управление экономическими системами*. – 2018. – № 2. – URL: <http://uecs.ru/ekonomicheskij-analiz/item/4782-2018-02-12-14-22-34> (Дата обращения: 9.07.2020).
4. *Кирпиков А.Н., Сибгатуллин Т.А.* Имитационное моделирование денежных потоков в системе прогнозного анализа и финансового управления организацией // *Научное обозрение: теория и практика*. – 2019. – № 7. – С. 1086–1100.

ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ

Кирпиков А.Н., Сагитов Р.Р., Сулейманов А.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Анализ финансового состояния компании нацелен на решение множества задач: определение уровня платежеспособности, расчёт финансовых индикаторов, оценку уровня ликвидности, мониторинг финансовой устойчивости, оценку эффективности функционирования компании в целом, а также прогнозирование дальнейшего развития и возможностей повышения результативности бизнеса. При этом традиционные методики анализа финансовой устойчивости, которые могут применять внешние пользователи информации для определения стабильности и инвестиционной привлекательности компании, не всегда позволяют провести комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности.

В данной статье рассмотрены направления совершенствования системы анализа финансовой устойчивости, основанные на реструктуризации активов и цикличности производственного процесса экономических субъектов.

Ключевые слова: анализ финансовой устойчивости, анализ платежеспособности, анализ операционного цикла, анализ финансового цикла, нормативы финансовых коэффициентов.

Современная экономическая ситуация, складывающиеся в мире и в России, в частности, вызванная распространением коронавирусной инфекции, отрицательно сказывается на финансовом положении не только малого бизнеса, но и крупных системообразующих предприятий. В этих условиях необходимым условием выживания компаний является поставка эффективного внутрифирменного мониторинга анализа финансовой устойчивости.

Интересным алгоритмом, позволяющим эффективно управлять уровнем финансовой стабильности компании, является методика, предложенная кандидатом экономических наук А. Ледневым в статье «Техника управления финансовой устойчивостью компании» [2]. В данной работе А. Леднев предлагает на основе расчёта операционного и финансового циклов, определении потребности в оборотных средствах и краткосрочных займах на их пополнение, сформировать условия для обеспечения высокого уровня финансовой устойчивости.

На первом этапе анализа рассчитывается оборачиваемость дебиторской задолженности, кредиторской задолженности, запасов и денежных средств.

На следующем этапе определяется длительность финансового и операционного циклов компании. Рассчитать продолжительность операционного цикла (ПОЦ) можно, если суммировать длительность оборота денежных средств (ПОДС), запасов (ПОЗ), дебиторской задолженности (ПОДЗ):

$$\text{ПОЦ} = \text{ПОДС} + \text{ПОЗ} + \text{ПОДЗ} \quad (1)$$

Общепринято, что продолжительность финансового цикла меньше операционного на время расчетов с кредиторами (ПОКЗ):

$$\text{ПФЦ} = \text{ПОЦ} - \text{ПОКЗ} \quad (2)$$

Имея представление о продолжительности финансового цикла и операционного цикла, можно рассчитать потребность предприятия в средствах, которые ему необходимы для финансирования процесса производства и реализации продукции. Общая потребность в оборотных средствах рассчитывается как произведение операционного цикла и среднесуточных расходов, разделенных на количество дней в исследуемом периоде (30, 90, 365, 366). Для финансирования оборотных активов может использоваться, как собственный, так и заемный капитал.

После расчета длины финансового и операционного циклов, определения потребности в оборотных средствах, можно сформировать модель управления финансовой устойчивости в соответствии с рассматриваемой методикой. Для этого определим потребность в краткосрочных займах, которые направляются на приобретение оборотных средств. Большую часть информации можно получить из отчета о финансовых результатах в формате управленческой отчетности с расшифровкой каждой строки, а также некоторых прогнозируемых значений балансовых статей. Для повышения продуктивности применения данной модели необходимо планировать расчет вышеуказанных показателей на ежемесячной основе.

Для финансового директора в модели наиболее важными являются следующие показатели:

- потребность в краткосрочных кредитах, которые привлекаются на пополнение оборотных средств;
- плановое значение коэффициента текущей ликвидности.

Потребность в краткосрочных кредитах определяется как разница между потребностью в оборотных средствах за период и собственным оборотным капиталом.

Расчет планового значения коэффициента текущей ликвидности ($K_{\text{тл}}$) может быть выполнен по следующей формуле:

$$\text{Плановый } K_{\text{тл}} = \frac{\text{Продолжительность операционного цикла} \times \text{Среднедневной расход средств}}{\text{Краткосрочные пассивы}} \quad (3)$$

Проведем расчеты, базируясь на публичной финансовой информации ПАО «Нижнекамскнефтехим за 2013–2018 годы [3]. В таблице 1 представлен порядок расчета потребности в краткосрочных кредитах, а также нормативного значения коэффициента текущей ликвидности в соответствии с методикой А. Леднева.

Таблица 1

Анализ финансовой устойчивости по методике А. Леднева

Показатель	Методика расчета	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Оборачиваемость ДЗ	365 / Коэффициент оборач.	43	44	52
Оборачиваемость КЗ	365 / Коэффициент оборач.	38	35	26
Оборачиваемость запасов	365 / Коэффициент оборач.	57	63	54
Оборачиваемость ДС	365 / Коэффициент оборач.	40	43	38
Операционный цикл	Оборач. ДЗ + оборач. З + оборач. ДС	140	151	144
Финансовый цикл	Операционный цикл – Оборач. КЗ	102	116	119
Себестоимость продукции, млн. рублей	–	131 139	148 497	158 879
Количество дней	–	366	365	365
Среднедневной расход средств	Себестоимость / количество дней	358 303	406 840	435 284
Общая потребность в оборотном капитале, млн. рублей	Операц. цикл * среднедневной расход средств	50 084	61 441	62 746
Потребность в финансировании Об. капитала, млн. рублей	Финансовый цикл * среднедневной расход средств	36 444	47 056	51 588
Собственный капитал, млн. рублей	–	39 562	53 057	96 112
Расчетная потребность в краткосрочных кредитах, млн. рублей	Потребность в финансировании оборотного капитала – СК	0	0	0
Краткосрочные пассивы, млн. рублей	Краткосрочные обязательства	15 295	13 933	13 381
Норматив коэффициента текущей ликвидности	Общая потребность в ОК / (краткоср пассивы + расчт. потребность в кратк. кредитах)	3,3	4,4	4,7
Оборотные активы, млн. рублей	–	50 083	60 242	87 966
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / краткосрочные пассивы	3,3	4,3	6,6

Исходя из данных, приведенных в таблице 1, можно прийти к выводу о том, что расчетная потребность в краткосрочных кредитах с 2016 по 2018 годы отсутствовала ввиду возможности покрытия потребности в оборотных активах за счёт собственных источников. От-

метим, что длина финансового и производственного цикла ПАО «Нижнекамскнефтехим» составляет более 100 дней, что характерно для промышленных предприятий в целом, в том числе и для организаций нефтехимического сектора экономики РФ.

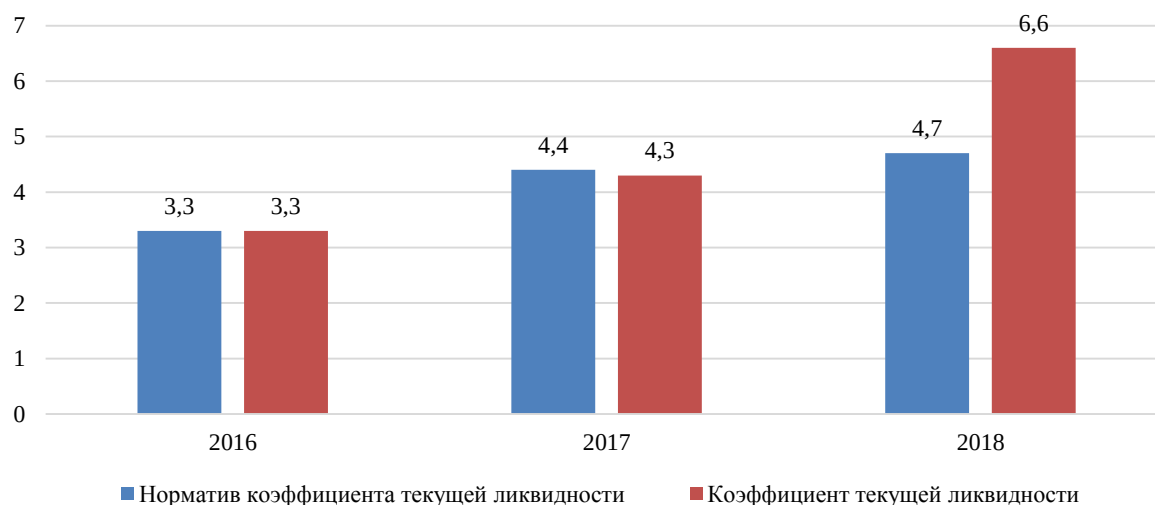


Рис. 1. Сравнение нормативного и расчетного значения коэффициента текущей ликвидности ПАО «Нижнекамскнефтехим»

Как видно из рисунка, уровень текущей ликвидности компании приближен к индивидуальному нормативному значению показателя, однако существенно превышает норматив, который, как правило, устанавливается в качестве критерия в экономической литературе.

Предложенная модель позволяет отследить, как изменения операционного и финансового циклов влияют на значение коэффициента текущей ликвидности.

Далее рассмотрим методику составления и анализа баланса, предложенную А.В. Грачевым [1]. Структурный анализ проводится на основании изучения порядка и степени покрытия каждого вида активов соответствующими источниками финансирования. Таким образом, осуществляется переход от традиционной классификации активов и пассивов в бухгалтерском балансе к нетрадиционной форме.

В основе методики А.В. Грачева лежит разделение внеоборотных и оборотных активов на финансовые и нефинансовые, что позволяет изучить структуру имущества предприятия в разрезе денежной и не денежной составляющих. Переход от долгосрочного и краткосрочного заемного капитала к его разделению на внешний и внутренний преследует следующую цель: показать влияние заемных средств, которые связаны с финансово-экономической деятельностью предприятия и заемных источников, которые напрямую не зависят от внутренних показателей деятельности предприятия.

На рисунке 2 представлена методика составления и анализа баланса, предложенная А.В. Грачевым.

Воспользовавшись методикой А.В. Грачева, представим баланс ПАО «Нижнекамскнефтехим» в актуарной форме. Исходя из данных в таблице 3 становится понятной не только общая величина собственного капитала, но и его составных частей – в денежной и неденежной форме.

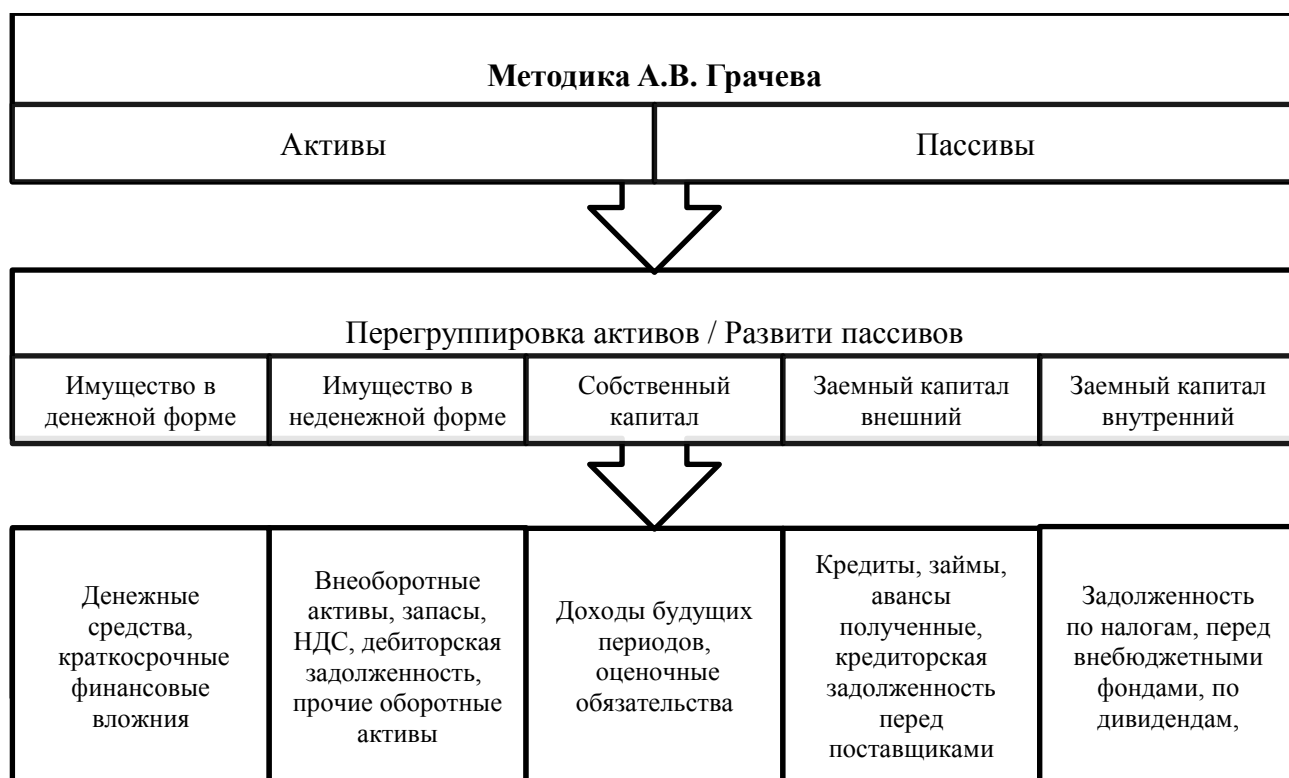


Рис. 2. Методика составления и анализа баланса, предложенная А.В. Грачевым

Таблица 3

Баланс ПАО «Нижнекамскнефтехим» на 31.12.2018 г.

ЭАФ \ ЭАС	Имущество собственное (И _с)	Имущество заемное (И _з)	Итого
Имущество в неденежной форме (И _{ндф}) = ДНА + ДФА + ОНА	148 098 996	19 763 666	167 862 662
Имущество в денежной форме = ОФА	10 113 200	35 453 471	45 566 671
Итого	158 212 196	55 217 137	213 429 333

За счет собственных источников ПАО «Нижнекамскнефтехим» в большей степени покрывает потребность в медленнореализуемых активах, а за счет заемных источников – потребность в оборотных активах. Особенность актуарного баланса заключается в том, что в такой форме он восстанавливает форму и содержание имущества.

Таким образом, в данной статье мы рассмотрели особенности применения методического инструментария внутрифирменного анализа финансовой устойчивости, предложенного А.В. Грачевым и А.К. Леднёвым на примере ПАО «Нижнекамскнефтехим». В основу анализа легли реструктуризация активов и цикличность производственного процесса компании.

Литература

1. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. От бухгалтерского учета к экономическому: учебник. – М.: Финпресс, 2002. – 208 с.
2. Леднев А. Техника управления финансовой устойчивостью // Финансовый директор. – 2011. – № 2. – С. 14–20.
3. Официальный сайт «Нижнекамскнефтехим». – URL: https://www.nknh.ru/financial_information/rsbu/ (Дата обращения: 31.03.2020).

ОЦЕНКА КАЧЕСТВА ПРЕДСТАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В БУХГАЛТЕРСКОМ БАЛАНСЕ С ПОЗИЦИЙ ЕГО ИНФОРМАЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Куликова Л.И., Иванова А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье обоснована методика оценки качества представления и раскрытия информации в бухгалтерских балансах организаций для целей повышения информативности отчетности и расширения ее аналитического потенциала.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, информация, оценка.

В настоящее время формирование показателей бухгалтерского баланса коммерческих организаций вызывает множество проблем, поскольку документы нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности в России не отражают всего многообразия бизнес-процессов, происходящих в организациях. В связи с этим структура и содержание бухгалтерского баланса различных организаций неоднородны, они зависят от отраслевых особенностей и профессионального бухгалтерского суждения их составителей [1, с. 651].

Информация, содержащаяся в бухгалтерском балансе, крайне необходима для удовлетворения потребностей широкого круга пользователей этой информации, оценки финансового положения той или иной организации. Использование качественной и достоверной информационной базы бухгалтерского баланса для проведения экономического анализа дает возможность делать соответствующие выводы и принимать управленческие решения [2].

В связи с этим представляет интерес проведения оценки качества представления и раскрытия в бухгалтерском балансе коммерческих организаций информации, позволяющей адекватно исследовать положение организации. Для оценки качества информации бухгалтерского баланса нами была разработана методика, в основе которой лежит балльно-рейтинговая система, позволяющая провести детальный обзор информации, показанной в бухгалтерском балансе, а также выявить проблемы формирования его показателей.

Объектом исследования послужили бухгалтерские балансы ведущих коммерческих организаций, занимающихся добычей, транспортировкой и реализацией нефти и газа: ПАО «НК» Роснефть», ПАО «НК» Лукойл», ПАО «Газпром нефть», ПАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Татнефть», ПАО «Транснефть». Целесообразность выбора компаний одной отрасли состоит в возможности сравнения методов формирования показателей бухгалтерского баланса и в выборе альтернативных направлений совершенствования его структуры.

Основной целью данной методики является установление перечня критериев, позволяющих дать объективную оценку качества представления информации в бухгалтерском балансе исследуемых организаций.

Критериальная оценка подразумевает присвоение баллов каждой коммерческой организации в соответствии с её существующей практикой раскрытия информации в бухгалтерском балансе (и пояснениях к нему). В таблице 1 представлена шкала, в которой мы можем наблюдать увязку цифрового показателя и соответственно условия его присвоения.

Результатом применения предлагаемой методики является присвоение каждой исследуемой организации соответствующего рейтинга, определяющего качество раскрытия информации в бухгалтерских балансах. Оценку качества представляемой информации в балансе целесообразно производить с использованием градационной модели (таблица 2).

Таблица 1

Шкала присвоения баллов по результатам анализа показателей баланса

Балл	Шкала	Условие присвоения баллов и выбора шкалы
0	min	Полное отсутствие информации об объекте.
1	medium	Информация имеет цифровое представление непосредственно в бухгалтерском балансе без детализации или наличия следующих дополнительных условий. Дополнительное условие: – отсутствие дополнительных табличных форм; – к статье прилагается разъяснение в пояснении к бухгалтерскому балансу в виде текста (уровень информативности низкий). Для отдельных статей – подробная информации в соответствии с нормативными документами по раскрытию информации в бухгалтерской отчетности (например, способы начисления амортизационных отчислений по отдельным группам объектов основных средств, способы оценки финансовых вложений при их выбытии, величина резервов под снижение стоимости материальных ценностей)
2		Информация представлена не в полной мере. Дополнительное условие: – к статье баланса прилагается табличная форма с детализацией, но отсутствуют пояснения к бухгалтерскому балансу в текстовой форме; – к статье прилагается разъяснение в пояснении к бухгалтерскому балансу в виде текста, но отсутствует табличная форма (уровень информативности средний). Для отдельных статей – подробная информация в соответствии с учетной политикой организации
3	max	Информация находит полное отражение. Дополнительное условие: – детализация статьи представлена в самом бухгалтерском балансе; – к статье прилагается дополнительная табличная форма (детализирующая), сопровождается текстом (уровень информативности высокий).

Таблица 2

Градации уровней качества представления информации организации

Зона	Градации баллов	Характеристика организации с точки зрения качественного аспекта представления информации в бухгалтерском балансе
Positive zone (высокий уровень качества представления информации)	101–150	Организация раскрывает информацию, содержащуюся в бухгалтерском балансе максимально подробно. Сама информация несет предельную полезность для потенциальных пользователей, содержательна, прозрачна, понятна и достоверна.
Fire zone (средний уровень качества представления информации)	51–100	Организация ведет раскрытие информации на среднем уровне. Отсутствие ряда важной информации, может негативно повлиять на конкурентные возможности организации.
Critical (red) zone (низкий (критический) уровень качества представления информации)	0–50	Организация ведет раскрытие информации ненадлежащим образом. Отсутствует информация, несущая дополнительную полезность для потенциальных пользователей, в связи с чем, у последних, может возникнуть ряд вопросов, требующих незамедлительного разъяснения.

Важно отметить, что данная модель не имеет эталонного вида, поэтому градация может меняться в зависимости от особенностей принадлежности предприятия к той или иной отрасли.

Проведение анализа бухгалтерского баланса с точки зрения качественного аспекта поможет выявить не только слабые стороны раскрытия информации по отдельным статьям в отчетности выбранных организаций, но и позволит найти пути решения проблем, связанных с возможностями расширения аналитического потенциала бухгалтерского баланса.

Результаты оценки качества раскрытия информации в бухгалтерском балансе исследуемых организаций и присвоения им соответствующего рейтинга представлены в таблице 3.

Таблица 3

Результаты проведенного анализа качества представления информации в балансе

Наименование организации	Итоговый балл	Зона
ПАО «НК» Роснефть»	120	Positive zone
ПАО «НК» Лукойл»	91	Fire zone
ПАО «Газпром нефть»	98	Fire zone
ПАО «Сургутнефтегаз»	96	Fire zone
ПАО «Татнефть»	100	Fire zone
ПАО «Транснефть»	80	Fire zone

Источник: составлено на основе показателей бухгалтерских балансов коммерческих организаций [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10].

Данные таблицы 3 свидетельствуют о том, что при применении предлагаемой методики ПАО «НК» Роснефть», был присвоен высший рейтинг, так как критериально данная компания имеет высокий уровень качества представления информации и принадлежит позитивной зоне. Компании ПАО «НК» Лукойл», ПАО «Газпром нефть», ПАО «Сургутнефтегаз», ПАО «Татнефть», ПАО «Транснефть» оказались в нестабильной зоне, так как имеют средний уровень качества представления информации в бухгалтерском балансе.

Основной причиной снижения качества представления информации в данных компаниях послужил факт отсутствия данных по некоторым анализируемым статьям. Кроме того, у ряда коммерческих организаций в пояснении к бухгалтерскому балансу не находят свое отражение причины, по которым компания приняла решение не отражать данную информацию. На основании анализа абсолютно отсутствующих статей бухгалтерского баланса для каждой из оцениваемых организаций нами были определены суммарные баллы, которые теряют организации в связи с отсутствием раскрытия данных по балансовым статьям.

По нашему мнению, наличие информации по данным статьям является важным критерием при привлечении инвесторов, выборе партнеров для дальнейшего сотрудничества. В случае отсутствия возможности изучения данных показателей, у организации возникает риск потери не только собственных, но и привлеченных ресурсов, это, прежде всего, связано с утратой доверия со стороны потенциальных пользователей отчетности. Также необходимо отметить отсутствие детализации и дополнительной информации в пояснении к бухгалтерскому балансу по некоторым статьям исследуемых нами организаций.

Для наглядности в таблице 4 нами приведен перечень статей для конкретных организаций, требующий более точной детализации и раскрытия информации, несущей дополнительную полезность для пользователей.

Необходимые для детализации балансовые статьи

Статья бухгалтерского баланса	Отсутствующая информация (критерий)	Название организации
Нематериальные активы	– о принятых организацией сроках полезного использования НМА; – о переоценке/уценке/дооценке НМА.	ПАО «Транснефть»
Результаты исследований и разработок	– о способах списания расходов по НИОКР; – о сроках применения результатов НИОКР.	ПАО «Газпром нефть»; ПАО «Транснефть»
Основные средства	– о принятых организацией сроках полезного использования объектов основных средств (по основным группам).	ПАО «Сургутнефтегаз»
Прочие внеоборотные активы	– о составе прочих внеоборотных активов.	ПАО «Транснефть»
Запасы	– о способах списания стоимости материально-производственных запасов при их выбытии; – о создании резерва под снижение стоимости МПЗ.	ПАО «Транснефть»

Основной целью оценки качества представляемой в балансе информации на основе балльно-рейтинговой системы является своевременное выявление и устранение недостатков показателей бухгалтерской (финансовой) отчетности. Выявление информации, не представленной и не раскрытой в бухгалтерском балансе для нужд ее пользователей позволит решить задачи, связанные с повышением информативности и полезности данных.

Таким образом, основными преимуществами предложенной нами методики являются:

- открытый доступ информативной базы для сбора необходимой информации;
- возможность включения в модель дополнительных критериев;
- отсутствие эталонного вида градационной модели, возможность её совершенствования в зависимости от отрасли экономики.

Литература

- Куликова Л.И., Солнцева А.А. Формирование показателей бухгалтерского баланса о внеоборотных активах: действующая практика и направления совершенствования // Международный бухгалтерский учет. – 2019. – № 6. – С. 650–662.
- Куликова Л.И., Адгамова Л.Р. Исследование эволюции структуры и содержания бухгалтерского баланса в России с позиции их диалектического развития // Учет, анализ и аудит. – 2017. – № 3. – С. 60–72.
- Официальный сайт ПАО «Газпром нефть» (Аудиторское заключение независимых аудиторов о бухгалтерской (финансовой) отчетности Публичного акционерного общества «Газпром нефть» за 2019 год). – URL: <https://www.gazprom-neft.ru> (Дата обращения: 07.04.2020).
- Официальный сайт ПАО «Лукойл» (Аудиторское заключение независимых аудиторов о бухгалтерской (финансовой) отчетности Публичного акционерного общества «Нефтяная компания» Лукойл за 2019 год). – URL: <https://lukoil.ru> (Дата обращения: 07.04.2020).
- Официальный сайт ПАО «НК» Роснефть» (Аудиторское заключение независимых аудиторов о бухгалтерской (финансовой) отчетности Публичного акционерного общества «НК» Роснефть за 2019 год). – URL: <https://www.rosneft.ru> (Дата обращения: 07.04.2020).

6. Официальный сайт ПАО «Сургутнефтегаз» (Бухгалтерский баланс Публичного акционерного общества «Сургутнефтегаз» за 2019 год). – URL: <https://www.surgutneftegas.ru> (Дата обращения: 07.04.2020).
7. Официальный сайт ПАО «Сургутнефтегаз» (Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах Публичного акционерного общества «Сургутнефтегаз» за 2019 год). – URL: <https://www.surgutneftegas.ru> (Дата обращения: 07.04.2020).
8. Официальный сайт ПАО «Татнефть» (Аудиторское заключение независимых аудиторов о бухгалтерской (финансовой) отчетности Публичного акционерного общества «Татнефть» за 2019 год). – URL: <https://www.tatneft.ru> (Дата обращения: 07.04.2020).
9. Официальный сайт ПАО «Транснефть» (Бухгалтерский баланс Публичного акционерного общества «Транснефть» за 2019 год). – URL: <https://www.transneft.ru> (Дата обращения: 07.04.2020).
10. Официальный сайт ПАО «Транснефть» (Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах Публичного акционерного общества «Транснефть» за 2019 год). – URL: <https://www.transneft.ru> (дата обращения: 07.04.2020).

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ АУДИТОРСКОГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Мелещенко С.С., Снеткова Т.А., Маркарьян С.Э.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Составление аудиторского заключения законодательно регулируется международными стандартами аудита, вступившими в действие на территории РФ. Определены необходимость и практическая значимость понятия «концепция подготовки финансовой отчетности» при формировании мнения аудитора.

Ключевые слова: международный стандарт аудита, аудиторское заключение, финансовая отчетность.

Международные стандарты аудита (далее МСА), вступившие в законодательное действие на территории РФ со дня их официального опубликования, применяются для проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, составленной за любые отчетные периоды. Современные изменения в Российском законодательстве связаны со стандартами, регулиющими составление аудиторского заключения [3, с. 15].

В соответствии с п. 1 МСА 700 «Формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности» (далее – МСА 700) устанавливаются обязанности аудитора по формированию мнения о финансовой отчетности, определяется форма и содержание аудиторского заключения [2]. На наш взгляд, весьма важным в контексте рассматриваемых вопросов в стандарте указывается на необходимость повышения ценности аудиторского заключения путем представления в нем более актуальной для пользователей информации.

В современном понимании аудит, призванный лишь выражать мнение о достоверности финансовой отчетности, не дает оценку эффективности принимаемых экономических решений. Соблюдение принципа последовательности способствует не только лучшему пониманию пользователями аудиторского заключения, но и выявлению необычных обстоятельств в случае их возникновения. Заключение аудитора становится источником информации для принятия эффективных управленческих решений пользователем отчетности.

Наравне с необходимостью соблюдения принципа последовательности в аудиторском заключении, признается необходимость обеспечения гибкости для учета обстоятельств, продиктованных отдельными юрисдикциями. Таким образом, в аудиторском заключении закладывается определенная эластичность, которая позволяет сделать аудиторское заключение максимально удовлетворяющим пользователей отчетности [5, с. 68].

Рассмотрим содержание концепций подготовки финансовой отчетности с точки зрения внимания к мнению аудитора, выраженного в отношении отчетности, составленной в соответствии с концепцией достоверного представления.

В Предисловии к сборнику Международных стандартов контроля качества, аудита и обзорных проверок, прочих заданий, обеспечивающих уверенность, и заданий по оказанию сопутствующих услуг (далее – Предисловие) указано, что Международные стандарты аудита (далее – МСА) должны применяться к аудиту финансовой информации прошедших периодов. Далее в Предисловии определено, что область применения этих стандартов описана в МСА 200 «Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с Международными стандартами аудита» (далее – МСА 200) [4].

На наш взгляд, интерес представляет расширение в МСА 200 трактовки понятия «концепция подготовки финансовой отчетности». Понятие «применимая концепция подготовки финансовой отчетности» определено как концепция подготовки финансовой отчетности, принимаемая руководством, а при необходимости лицами, отвечающими за корпоративное управление организации. Это концепция, которая используется организацией при подготовке финансовой отчетности и является для нее:

– либо приемлемой с точки зрения характера организации и цели подготовки финансовой отчетности;

– либо использование такой концепции требуется законами или нормативными актами [1].

Это разделение, на наш взгляд, является основополагающим для дальнейшего рассмотрения понятия концепции подготовки финансовой отчетности, которое далее разделяется на концепцию достоверного представления и концепцию соответствия. Несложная визуализация, представленная в таблице 1, позволяет увидеть это соответствие и сделает дальнейшее рассмотрение вопроса более конкретным.

Таким образом, в самом общем виде, процесс подготовки финансовой отчетности начинается с выбора руководством организации концепции подготовки финансовой отчетности. Если выбранная концепция оказалась приемлемой для организации с точки зрения характера организации и цели подготовки финансовой отчетности, с одновременным соблюдением при ее подготовке и представлении требований законов или нормативных актов, то это означает, что в основе формирования финансовой отчетности лежит концепция соответствия.

Таблица 1

Концепция подготовки финансовой отчетности

Наименование концепции	Требования к концепции
Концепция подготовки финансовой отчетности, приемлемая с точки зрения характера организации и цели подготовки финансовой отчетности	Подготовка финансовой отчетности в соответствии с концепцией достоверного представления означает, что в этом случае было соблюдено одно из следующих требований: – указано в явной форме или подразумевается, что достоверность финансовой отчетности обеспечена раскрытием большего объема информации, чем требуется; – указано в явной форме, что руководство отступило от требований концепции с тем, чтобы обеспечить достоверное представление финансовой отчетности
Концепция подготовки финансовой отчетности, требуемая законами или нормативными актами	Подготовка финансовой отчетности в соответствии с концепцией соответствия означает, что в этом случае соблюдаются требования применимой концепции подготовки финансовой отчетности и отсутствуют обстоятельства, характерные для подготовки финансовой отчетности в соответствии с концепцией достоверного представления.

Если же у руководства организации возникли обстоятельства, требующие раскрытия в финансовой отчетности информации в большем объеме, чем это предусмотрено определенной ими ранее концепцией подготовки финансовой отчетности, либо обстоятельства сложились таким образом, что возникла необходимость донести до пользователей финансовой отчетности информацию, раскрытие которой требует отступления от ранее выбранной концепции подготовки финансовой отчетности, в этом случае возникает необходимость применения концепции достоверного представления.

Рассматриваемый вопрос в отношении различных концепций подготовки финансовой отчетности связан с итоговыми формулировками мнения аудитора. В руководстве по применению положений к п.8 МСА 200 эти аспекты рассмотрены достаточно подробно [1]. Принципиальным моментом является то, что мнение аудитора – это, прежде всего, ответ на вопрос о соответствии подготовки финансовой отчетности во всех существенных отношениях той концепции, которая была установлена руководством. Установленная таким образом концепция оказывает влияние на форму аудиторского мнения.

Разделение концепции представления финансовой отчетности на концепцию достоверного представления и концепцию соответствия определяет в связи с этим возможность формулировки аудиторского мнения в двух формах. Финансовая отчетность общего назначения, как правило, готовится в соответствии с концепцией достоверного представления, что объективно. Следовательно, в соответствии с международными стандартами аудита при подготовке финансовой отчетности в соответствии с концепцией достоверного представления мнение аудитора выражается относительно достоверности финансовой отчетности во всех существенных отношениях, либо эта отчетность «дает правдивое и достоверное представление». Если отчетность подготовлена на основании концепции соответствия, то форма мнения аудитора соответственно должно дать ответ, подготовлена ли финансовая отчетность во всех существенных отношениях в соответствии с данной концепцией.

При этом в конечном итоге отсутствие явного указания на какую-либо из рассмотренных концепций подготовки финансовой отчетности означает, что мнение аудитора охватывает обе его формы. Это означает, что выраженное мнение аудитора без указания на конкретную концепцию подготовки финансовой отчетности (концепцию достоверного представления или концепцию соответствия) означает, что это мнение выражено в отношении обеих этих концепций.

МСА 700 отдельно выделяет требования к формированию мнения о финансовой отчетности, если она составлена в соответствии с концепцией достоверного представления. Помимо общепринятых аспектов, характерных для аудита финансовой отчетности, аспектами, обусловленными концепцией достоверного представления, является оценка того, обеспечивает ли финансовая отчетность достоверное представление. Эту оценку, в соответствии с п. 14 МСА 700, аудитор должен сформировать на основании изучения двух аспектов:

- общее представление финансовой отчетности, ее структура и содержание;
- обеспечение достоверного представления в финансовой отчетности операций и событий, на основе которых она составлена [2].

Разъяснения к стандарту раскрывают влияние концепции на аудиторские процедуры. Во-первых, это указание на то, что некоторые концепции подготовки финансовой отчетности признают прямо или косвенно концепцию достоверного представления. Достоверное представление требует достоверного представления влияния операций, прочих событий и условий в соответствии с определениями и критериями признания активов, обязательств, дохода и расходов. Во-вторых, это профессиональное суждение аудитора в отношении обеспечения финансовой отчетностью достоверного представления.

В связи с вышеизложенным возникают вопросы о практической значимости выделения двух различных концепций подготовки финансовой отчетности, причинах необходимости такого разделения и существовании перспектив применения рассмотренных форм аудиторского мнения. Практическая значимость выделения концепций подготовки финансовой отчетности явно существует. Такое утверждение нами сделано на основании анализа содержа-

ния международных стандартов аудита, посвященных формированию аудиторского заключения.

В качестве вывода можно констатировать, что для пользователя отчетности важно понимать: мнение аудитора, выраженное в отношении финансовой отчетности, составленной в соответствии концепцией достоверного представления, является более субъективным в силу описанных обстоятельств, чем в отношении отчетности сформированной согласно требованиям концепции соответствия.

Литература

1. Официальный сайт Минфина России. Международный стандарт аудита 200 "Основные цели независимого аудитора и проведение аудита в соответствии с международными стандартами аудита" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 г. № 2-н). – URL: <http://www.minfin.ru/> (Дата обращения: 01.02.2019).
2. Официальный сайт Минфина России. Международный стандарт аудита 700 (пересмотренный) «Формирование мнения и составление заключения о финансовой отчетности» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 09.01.2019 № 2-н). – URL: <http://www.minfin.ru/> (Дата обращения: 01.02.2019).
3. Мелещенко С.С., Снеткова Т.А. К вопросу контроля качества аудита в цифровой экономике / Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук: Сборник научных трудов III Международной конференции профессорско-преподавательского состава. – Казань, 2019. – С. 15–18.
4. Предисловие к Сборнику международных стандартов контроля качества, аудита и обзорных проверок, прочих заданий, обеспечивающих уверенность, и заданий по оказанию сопутствующих услуг. – URL: <http://minfin.ru> (Дата обращения: 19.01.2017).
5. Снеткова Т.А., Мелещенко С.С., Маркарьян С.Э. Ключевые элементы контроля качества аудита // Казанский экономический вестник. – 2019. – № 6(44). – С. 68–73.

ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕРА В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Мухаметзянов Р.З.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Реализация цифровой экономики влияет не только на условия ведения бизнеса, ведение бухгалтерского учета и формирование финансовой отчетности, но также и на роль бухгалтера. Профессия бухгалтера в условиях цифровой экономики принимает новый облик в виде расширения своих функций, усиления роли в представлении качественной информации для принятия решений, что требует повышения необходимых компетенций и непрерывного обучения.

Ключевые слова: цифровая экономика, профессия бухгалтера.

Становление рыночных отношений изменило роль бухгалтера в деятельности хозяйствующего субъекта в более значимую сторону. Данная профессия в отрасли экономики стала самой востребованной на рынке труда. Однако процесс автоматизации, переход на цифровизацию экономики побудили сомнения в необходимости данной профессии. Радикальную позицию о влиянии информационных технологий на развитие учета высказала Т. Нестеренко, которая заявила о скором уходе данной профессии в связи с автоматизацией учетных процессов [2, с. 141].

Минфин РФ также спрогнозировал исчезновение профессии бухгалтера в связи с их заменой искусственным интеллектом. Исследования Московской школы управления «Сколково» свидетельствуют об отнесении бухгалтеров к «профессиям-пенсионерам». Од-

нако сомнения в ценности бухгалтеров появились еще в конце 20 столетия в связи с автоматизацией учетных процессов, которая сводит роль бухгалтера к минимуму [5, с. 54].

В настоящее время проблема «устаревания» профессии бухгалтера, снижения значимости ее роли в деятельности экономического субъекта, в принятии решений является предметом обсуждения ученых, работодателей и представителей государственных органов на научно-практических конференциях, круглых столах. Наше исследование ряда публикаций известных ученых, материалов подобных мероприятий показывает о расширении функций бухгалтера при одновременном возрастании требуемых компетенций. Исследования компании Robert Half Finance & Accounting о влиянии блокчейн технологий на учет и финансы также свидетельствуют о необходимости расширения навыков персонала в целях адаптации к новым технологиям [7]. Востребованность профессии бухгалтера подтверждает и официальная статистика Министерства труда и социальной защиты РФ, согласно которой по итогам 2018 года она вошла в список самых востребованных [5, с. 55].

Согласно исследованию, опубликованному в журнале «Главбух», в настоящее время на одну вакансию по сфере «бухгалтерия, управленческий учет, финансы предприятия» претендует 7,3 человека. Для сравнения: на вакансию «безопасность» претендуют 4,5 человек; «наука, образование» – 5; «государственная служба, некоммерческая организация» – 6,3; «юристы» – 8,5; «высший менеджмент» – 13,1 [7].

Анализ требований к потенциальному работнику на позицию бухгалтера, главного бухгалтера той или иной организации на основе существующих вакансий по данным сайта headhunter.ru свидетельствует о смещении функций данной профессии в сторону обязанностей финансового директора. Все вышеизложенное позволяет говорить вовсе не об отмирании данной профессии, а всего лишь о ее трансформации, расширении функций, изменении роли, повышении статуса в деятельности экономического субъекта. Постепенно приобретает значение концепция непрерывного обучения, число бухгалтеров, желающих повысить свой профессиональный уровень, тоже неуклонно растет.

Стоит отметить, что на изменение роли бухгалтера в учетной системе значительное влияние оказывает и появление современных информационных технологий, умных машин. Развитие блокчейн технологий, облачных сервисов, нейронных сетей коренным образом меняют формат ведения бизнеса, ведения учета и возможности корреляции принятия решений с данными учетной системы. Например, результаты опроса АССА свидетельствуют о наибольшем влиянии (55%) на компетенции бухгалтера в ближайшие 10 лет именно развития современных информационных технологий обработки информации и лишь в остальных случаях влияние будут оказывать условия ведения бизнеса, процесс реформирования учетных стандартов [3, с. 6–7]. Появление современных бухгалтерских программ на основе нейронных сетей позволяет автоматизировать определенные участки бухгалтерского учета, что в свою очередь освобождает бухгалтера от рутинных операций. Например, компания «Кнопка» для высвобождения сотрудников от стандартных операций разработала роботов на основе машинного обучения, которые сканируют первичные документы, сортируют их по видам, производят распознавание содержимого этих документов и вносят в систему учета в виде фактов хозяйственной жизни. Это далеко не все умения этих «помощников» бухгалтера и возможности их постоянно растут благодаря их совершенствованию и увеличению процесса тестирования.

Ученые признают, что использование новых технологий увеличивает скорость и качество операций, снижает человеческий фактор, количество ошибок. Но есть ряд видов работ, с которыми искусственный интеллект не в состоянии справиться без бухгалтера. Например, методологическая работа бухгалтера, его профессиональное суждение. Иными словами, цифровые технологии не заменят бухгалтера, но сэкономят его время и силы, освободив от стандартных операций, для более усердной работы над другими задачами [1].

С целью оценки возможностей автоматизации функций бухгалтера, нами был проанализирован профессиональный стандарт «Бухгалтер» [4], результаты которого приведены в таблице 1. В столбце «автоматизация» знаком «+» обозначена возможность передачи дан-

ных функций современным технологиям обработки информации, знаком «—» – отсутствие такой возможности. По данным таблицы видно, что наиболее легкими для автоматизации являются функции, предполагающие выполнение типовых операций, требующих, соответственно, наименьший уровень квалификации учетного персонала. Нетрудно заметить, что в настоящее время без ущерба к качеству выполнения могут передаваться полностью лишь трудовые функции, обозначенные кодом «А», но есть определенные наработки в части передачи на автоматизацию функций по финансовому анализу, бюджетированию, составлению налоговых расчетов и деклараций и прочих, что дает определенные надежды на цифровизацию учета.

Таблица 1

Оценка степени возможности автоматизации трудовых функций бухгалтера

Обобщенные трудовые функции			Трудовые функции			Автоматизация
код	наименование	Уровень квалификации	наименование	код	уровень (подуровень) квалификации	
1	2	3	4	5	6	7
А	Ведение бухгалтерского учета	5	Принятие к учету первичных учетных документов о фактах хозяйственной жизни экономического субъекта	А/01.5	5	+
			Денежное измерение объектов бухгалтерского учета и текущая группировка фактов хозяйственной жизни	А/02.5	5	+
			Итоговое обобщение фактов хозяйственной жизни	А/03.5	5	+
В	Составление и представление бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта	6	Составление бухгалтерской (финансовой) отчетности	В/01.6	6	—
			Внутренний контроль ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности	В/02.6	6	—
			Ведение налогового учета, составление налоговых расчетов и деклараций, налоговое планирование	В/03.6	6	—
			Проведение финансового анализа, бюджетирование и управление денежными потоками	В/04.6	6	—
С	Составление и представление бухгалтерской (финансовой) отчетности экономического субъекта, имеющего обособленные подразделения	7	Организация процесса ведения бухгалтерского учета в экономических субъектах, имеющих обособленные подразделения (включая выделенные на отдельные балансы)	С/01.7	7	—
			Организация процесса составления и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности экономическими субъектами, имеющими обособленные подразделения (включая выделенные на отдельные балансы)	С/02.7	7	—

D	Составление и представление консолидированной отчетности	8	Управление процессом методического обеспечения составления консолидированной финансовой отчетности группы организаций (консолидированной отчетности группы субъектов отчетности)	D/01.8	8	–
			Управление процессом составления и представления консолидированной финансовой отчетности	D/02.8	8	-
E	Оказание экономическим субъектам услуг по ведению бухгалтерского учета, включая составление бухгалтерской (финансовой) отчетности	8	Планирование и организация деятельности, связанной с оказанием услуг по постановке, восстановлению и ведению бухгалтерского и налогового учета, составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, консолидированной финансовой отчетности, налоговых расчетов и деклараций	E/01.8	8	-
			Текущее управление и контроль оказания услуг по постановке, восстановлению и ведению бухгалтерского и налогового учета, составлению бухгалтерской (финансовой) отчетности, консолидированной финансовой отчетности, налоговых расчетов и деклараций	E/02.8	8	–
			Организация оказания услуг в области бухгалтерского и налогового консультирования и консультационных услуг в смежных областях, в том числе в области внутреннего контроля и финансового анализа	E/03.8	8	–

Литература

1. Информационный ресурс о консалтинговых услугах («Бухгалтер в цифровую эпоху»). – URL: <https://www.4dk.ru/news/d/20191009133144-bukhgalter-v-tsifrovuyu-epokhu> (Дата обращения: 01.04.2020).
2. Грушко А.Н. Инновации в бухгалтерском учете и отчетности и будущее профессии бухгалтера // Вестник ТвГУ. – 2017. – № 2. – С. 141–148.
3. Крафт Г.В. Направления развития бухгалтерской профессии в условиях цифровой экономики / Современный бухгалтерский учет: проблемы и перспективы развития: труды национальной научно-практической конференции. – М.: РУТ (МИИТ), 2018. – С. 5–8.
4. Приказ Министерства труда и социальной защиты РФ от 21.02.2019 г. № 103-н. (Об утверждении профессионального стандарта «Бухгалтер»). – URL: <http://www.consultant.ru/> (Дата обращения: 01.04.2020 г.).
5. Приображенская В.В. Влияние цифровой экономики на развитие компетенций в области бухгалтерского учета // Финансовый журнал. – 2019. – № 5. – С. 50–63.
6. Информационный ресурс о консалтинговых услугах («Цифровизация: взгляд бухгалтера»). – URL: <https://www.4dk.ru/news/d/20200420173045-tsifrovizatsiya-vzglyad-bukhgaltera> (Дата обращения: 01.04.2020).
7. David Roe How Blockchain Is Disrupting Enterprise Finance And Accounting Departments / Digital Workplace. – URL: <https://www.cmswire.com/digital-workplace/how-blockchain-is-disrupting-enterprise-finance-and-accounting-departments/> (Дата обращения: 01.04.2020).

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ И ОЦЕНКИ СТАТЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА, СОСТАВЛЕННОГО ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ СТАНДАРТАМ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РОССИИ

Пивоварова Р.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Данная статья посвящена проблемам классификации и оценки статей бухгалтерского баланса. Оценка статей бухгалтерского баланса, является одним из важных вопросов при изучении строения, а также структуры бухгалтерского баланса на сегодняшний день.

Ключевые слова: оценка, статьи баланса, бухгалтерский баланс, методы, классификация.

Если рассматривать структуру бухгалтерского баланса и в то же время его содержание, то невозможно обойтись без оценки статей бухгалтерского баланса. В связи с этим, организация, при оценке статей бухгалтерского баланса, должна обеспечить соблюдение требований, предусмотренных положением по бухгалтерскому учёту «Учётная политика организации» (ПБУ 1/2008), утверждённое приказом Минфина Российской Федерации от 6 октября 2008 г. №106-н [1]. Правила оценки статей баланса установлены Положением по ведению бухгалтерского учёта и бухгалтерской отчётности в Российской Федерации: утвержденное приказом Минфина Российской Федерации от 29.07.1998 г. №34-н [2].

Проблема оценки статей баланса в теории и практике, как в России, так и за рубежом уже давно волнует специалистов. «Не преувеличивая ничего, – писал В. Ле Кутр, – можно смело сказать, что литература о балансе занималась первые 40-50 годов исключительно вопросом оценки, все остальные вопросы оставались в стороне» [10, с. 166]. Обобщая взгляды экономистов, по трактовке понятия «оценки», представленные в таблице 1, можно выделить собственную трактовку. Оценка – это процесс выражения объектов бухгалтерского учета в стоимостном выражении, осуществляемый бухгалтером, либо профессиональным оценщиком на основе требований законодательства.

Таблица 1

Определение понятия «оценки»

Автор	Определение
Соколов Я.В.	Способ перевода учетных объектов из натурального измерителя в денежный [11]
Н.П. Любушин, В.В. Жаринов, Н.В. Бородина	Способ отражения объектов бухгалтерского учета в стоимостном измерителе [13]
Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф.	Процесс присвоения денежных показателей объектам учета или элементам деятельности фирмы [14]
Гетьман В.Г.	Способ выражения хозяйственных явлений в денежном измерении [15]

В бухгалтерском учете существуют различные методы оценки [12]:

- фактическая стоимость;
- восстановительная стоимость;
- возможная цена реализации.

В соответствии с документом «Концептуальные основы финансовой отчётности», оценка представляет собой процесс определения денежных сумм, в размере которых должны быть отражены и признаны в бухгалтерском балансе [6].

Исходя из этого документа, принято различать 3 вида оценок:

- историческая стоимость;
- текущая стоимость;

- возможная цена продажи (стоимость погашения);
- приведенная стоимость.

Российские стандарты бухгалтерского учета ориентированы на юридическую форму операций. Согласно МСФО, любое событие рассматривается с точки зрения его экономического содержания, а не юридической формы. В результате возникают различия в подходах. Одно и то же событие может быть по-разному интерпретировано в российском и международном учете.

Числовым показателем основных средств в учете – это их первоначальная стоимость (п. 7 ПБУ 6/01) [4]. Однако в бухгалтерском балансе основные средства отражаются по остаточной стоимости на отчетную дату (приказ Минфина Российской Федерации от 29.07.98 г. №34 н). Согласно МСФО (IAS 16) основные средства оцениваются по справедливой стоимости (таблица 2) [8]. В РСБУ определение справедливой стоимости отсутствует. Но это не означает, что эта концепция совсем не применяется. ПБУ 6/01 «Учет основных средств» разрешает, хотя и не обязывает, проводить ежегодную переоценку основных средств организации. Методы оценки стоимости основных средств, используемые в российском учете, аналогичны МСФО.

Таблица 2

Сравнение способов признания статей баланса по РСБУ и МСФО

Статьи баланса	РСБУ	МСФО
Основные средства	По остаточной стоимости	По справедливой стоимости
Нематериальные активы	По остаточной стоимости	По фактической себестоимости
Незавершенное капитальное вложение	По фактическим затратам, т.е. остаточная стоимость	–
Финансовые вложения	В сумме фактических затрат для инвестора.	По справедливой стоимости
Запасы	По фактической себестоимости	По меньшей фактической себестоимости или чистой продажной цене

После выхода нового стандарта ФСБУ «Основные средства», который станет обязательным к применению с 2021 года, в части учёта статьи основные средства, планируется сближение двух учётов РСБУ и МСФО. После введения данных стандартов встанет вопрос о необходимости определения справедливой стоимости основных средств (в случае выбора политики учета по «переоцененной стоимости»).

Статья «Запасы» также имеет существенные различия в оценке. Согласно ПБУ 5/01, материально-производственные запасы учитываются только по фактической себестоимости, а МСФО (IAS) 2 позволяет оценивать запасы по меньшей фактической себестоимости или чистой продажной цене [3, 7].

Новый ФСБУ «Запасы» заменит старое ПБУ 5/01. Запасы согласно данному ФСБУ должны будут быть оценены дважды по справедливой стоимости – при покупке и после покупки, соответственно. Новый стандарт приближен к МСФО (IAS) 2 и МСФО (IFRS) 5.

В соответствии РСБУ, нематериальные активы оцениваются по их остаточной стоимости. Согласно МСФО (IAS) 38 по фактической себестоимости [9]. Новый стандарт ФСБУ «Нематериальные активы» планирует заменить ПБУ 14/2007 [5]. ФСБУ «Нематериальные активы» похож с МСФО (IAS) 38. Нынешняя практика НМА принимают к учету по остаточной стоимости. Согласно новому ФСБУ НМА принимают к учету по себестоимости.

Незавершенные капитальные вложения, в соответствии с приказом Минфина России №34, оцениваются по фактическим затратам, т.е. остаточной стоимости. В МСФО незавершенные капитальные вложения, а также не введенные в эксплуатацию основное

средство являются основными средствами в соответствии с МСФО и попадают под действие положения МСФО (IAS 16) «Основные средства».

В настоящее время подобной системы российского бухгалтерского учёта не существует. Правительство разработало новый стандарт ФСБУ «Незавершенные капитальные вложения» по учёту незавершенного капитального вложения. Новый стандарт заменит ПБУ 6/01 и будет схож с МСФО (IAS 16).

Следовательно, оценка статей в бухгалтерском учете является неотъемлемой частью подготовки финансовой отчётности и сделать вывод о какой –то единой объективной оценке сделать не возможно. Кроме того, оценки статей в МСБУ и РСБУ имеют существенные различия, что влияет при принятии решений. Однако по мере вступления новых ФСБУ, оценка статей баланса будет приближена к стандартам МСФО.

Литература

1. Официальный сайт КонсультантПлюс. Приказ Минфина России от 06.10.2008 г. № 106-н (ред. от 28.04.2017) «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.10.2008 № 12522). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_81164/ (Дата обращения: 10.04.2020).
2. Приказ Минфина России от 29.07.1998 г. № 34-н (ред. от 11.04.2018) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте России 27.08.1998 г. № 1598). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/ (Дата обращения: 10.04.2020).
3. Положение по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» (ПБУ 5/01), утв. Приказом Минфина РФ от 09.06.2001 № 44-н (ред. от 16.05.2006). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_32619 (Дата обращения: 10.04.2020).
4. Положение по бухгалтерскому учету «Учет основных средств» ПБУ 6/01», утв. Приказом Минфина России от 30.03.2001 № 26-н (ред. от 16.05.2016). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_31472/ (Дата обращения: 10.04.2020).
5. Положение по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)», утв. Приказом Минфина России от 27.12.2007 г. № 153-н (ред. от 16.05.2016) // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63465/ (Дата обращения: 10.04.2020).
6. «Концептуальные основы представления финансовых отчетов». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_310681/ (Дата обращения: 10.04.2020).
7. «Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина РФ от 28.12.2015 г. № 217-н) (ред. от 11.07.2016). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193531/ (Дата обращения: 10.04.2020).
8. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217-н) (ред. от 11.07.2016). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193590/ (Дата обращения: 10.04.2020).
9. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217-н) (ред. от 30.10.2018). – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193595/ (Дата обращения: 10.04.2020).
10. Соколов Я.В. Бухгалтерский учёт от истоков до наших дней. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 166 с.
11. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
12. Камысовская С.В., Савина А.Б. Виды оценки в бухгалтерском учете // Инновационная наука. – 2017. – № 6. – С. 40–42.
13. Любушин Н.П. Теория бухгалтерского учета: учебное пособие для ВУЗов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 294 с.

14. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
15. Гетьман В.Г. Финансовый учет: учебник. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 816 с.

МОНИТОРИНГ КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Плотникова Л.А., Рубанов В.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящей статье раскрывается значение ключевых показателей деятельности и применение системы электронного документооборота при их мониторинге. Сбалансированная система показателей и документооборот рассматриваются как элементы учетной политики компании, что обеспечивает системный подход к учетно-аналитическому обеспечению бизнеса и принятию эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: система электронного документооборота, ключевые показатели эффективности, сбалансированная система показателей.

Основной задачей бухгалтерского учета является документирование всех фактов хозяйственной жизни, происходящих в результате осуществления деятельности любой организации. Именно поэтому по составу и содержанию применяемых форм первичных документов можно определить вид деятельности, которым занимается организация, поскольку в них отражается суть каждой совершенной хозяйственной операции, произошедшего события или действия, заключенной сделки и т.п. Вопросы, связанные с организацией системы документооборота в компании, всегда будут актуальными, ведь большая часть работы бухгалтеров связана с созданием, обработкой, накоплением и хранением документов. Только на создание бухгалтерских документов тратится 40–60% рабочего времени, о чем свидетельствуют статистические данные. Поэтому стоит задача уменьшить количество необходимых документов путем создания типовых форм, на заполнение которых тратилось бы минимум времени и трудозатрат. На микроуровне, на наш взгляд, упрощения работы с документами можно достичь, благодаря правильной организации бухгалтерского учета и нормального функционирования системы внутреннего контроля [4]. Порядок движения документов в организациях не всегда продуман – многие документы проходят долгий и запутанный путь от их создания или получения к последующей фиксации, ряд операций с ними дублируется, а некоторые из них при более тщательном анализе вообще оказываются ненужными. Тем самым страдает оперативность получения учетно-аналитической информации о фактах хозяйственной жизни.

В зависимости от объема документооборота организация документооборота делится на: централизованную, децентрализованную или смешанную. При централизованной системе организации документооборота все официальные документы регистрируются в одном подразделении (как правило, в канцелярии). При децентрализованной системе организации документооборота документы регистрируются в подразделении, который выдал документ. При смешанной – одни виды документов регистрируются в одном подразделении (централизованно), а другие – в подразделениях, их выдали (децентрализованно) [7].

С целью упорядочения движения документов руководитель предприятия издает приказ, которым устанавливает график документооборота. В таком графике указывают дату создания или получения от других предприятий и учреждений документов, принятия их на учет, передача в обработку и в архив. График документооборота организации должен обеспечить оптимальное количество подразделений и исполнителей, через которые проходит каждый первичный документ, определять минимальный срок его обработки в подразделении, а также

способствовать улучшению учетной работы. Управление документооборотом, его автоматизация дает возможность персоналу контролировать и получать информацию о недостаточности ресурсов в режиме реального времени, способствует их мониторинга и корректировке объемов работ, а также оптимизации процессов. Проанализировав полученные данные, работник сможет улучшить работу на слабом участке. Кроме того, осуществляется мониторинг процессов делопроизводства – менеджеры и контроллеры получают доступ ко всем действиям на доступном уровне иерархии (отдел или отдельный служащий), а также предусматривается определение полномочий по конкретным процессам и отслеживания невыполненных задач ответственными лицами [5].

Мы глубоко убеждены в том, что специфика деятельности компании напрямую влияет и на систему документооборота, поскольку график документооборота чаще всего выстраивается в соответствии с бизнес-процессами компании. Бизнес-процессы в свою очередь напрямую зависят от вида деятельности и от вида организационной структуры компании. Так, в зависимости от специфики деятельности организации выделяют несколько видов электронного документооборота:

- бухгалтерский;
- производственный;
- складской;
- архивное дело;
- управленческий;
- кадровый;
- технологический и т.д.

На наш взгляд, последние четыре вида документооборота должны применяться в деятельности абсолютно всех компаниях, независимо от их вида деятельности. Что касается управленческого документооборота, то он во многом будет зависеть от миссии и стратегии компании, от той цели, которую ставят перед собой собственники и руководство компании. В зависимости от обозначенной цели деятельности многие компании выстраивают сбалансированную систему показателей, благодаря которой контролируются ключевые показатели эффективности деятельности. К их числу относятся не только финансовые показатели, но также и нефинансовые (рисунок 1).

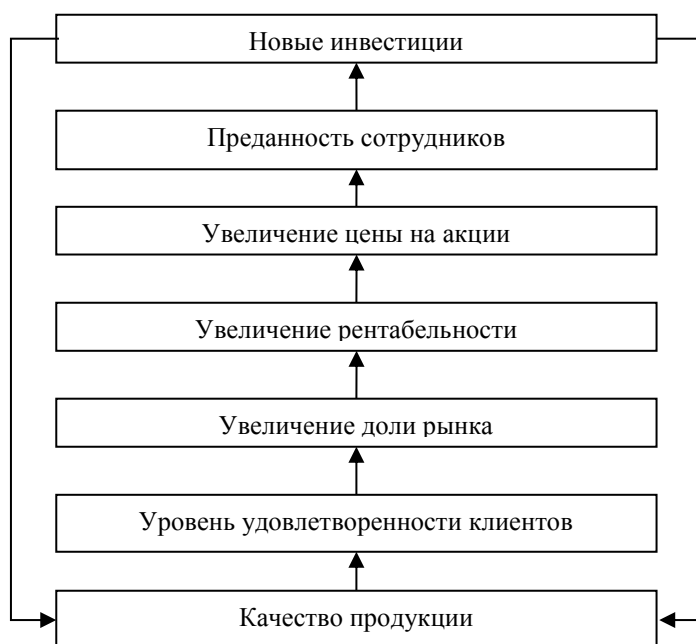


Рис.1. Взаимосвязь финансовых и нефинансовых показателей компании

Сбалансированная система показателей позволяет компании определить общекорпоративные и индивидуальные цели и довести их до работников различного уровня, проследить, как выполнены поставленные стратегические цели [1]. Основные составляющие сбалансированной системы показателей разделены на четыре основных блока (рисунок 2).

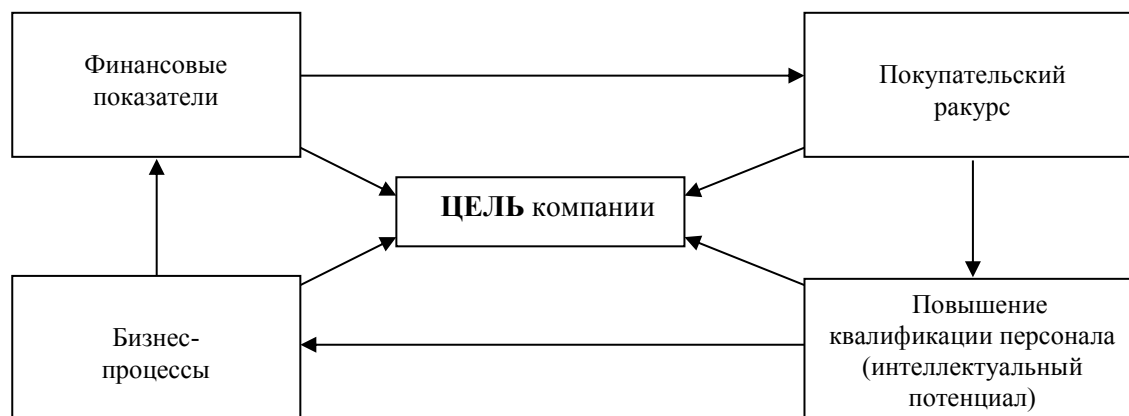


Рис. 2. Основные составляющие сбалансированной системы показателей

Набор ключевых показателей эффективности зависит от той цели, которую ставит перед собой та или иная компания. А от того, насколько регулярно и оперативно проводится мониторинг контролируемых показателей, будет зависеть и принятие своевременных управленческих решений с целью улучшения финансового положения, финансовых результатов, эффективности использования трудовых и материальных ресурсов, инвестиционной привлекательности компании.

Мы глубоко убеждены, что в целях обеспечения бесперебойного проведения мониторинга ключевых показателей эффективности просто необходимо внедрение электронной системы документооборота. С развитием информационных технологий для документооборота открылись новые возможности. С появлением и развитием глобальной сети Интернет и его важным атрибутом – электронной почтой, проблема расстояния перестала быть проблемой. По электронной почте электронный документ дойдет до получателя в считанные секунды. Но есть другая проблема – защита информации и достоверность документа. Для этого существуют различные системы документооборота.

В современных крупных компаниях системы электронного документооборота становятся обязательным элементом, их вводят для повышения эффективности использования рабочего времени и сведения к минимуму затрат на обработку документов вручную. Основным элементом электронного документооборота является электронный документ, который создается с помощью компьютерной обработки информации, и хранящийся в виде файла определенного формата. Основная функция систем – обеспечение такого состояния работы с документами, при котором каждый специалист может в любой момент времени без больших трудозатрат получить необходимые документы и нужную информацию. При традиционном бумажном документообороте, когда объем может достигать нескольких тысяч, достичь такого состояния дел невозможно. На помощь приходят современные информационные технологии, организующие электронный документооборот согласно внутренним стандартам, правилам и нормам, принятым в компании. Такой электронный документооборот фактически является системой кровообращения компании. В отечественной IT-отрасли одним из наиболее динамичных направлений является рынок систем электронного документооборота. Объем рынка систем управления баз данных в России, по разным оценкам, составляет около 26 миллиардов рублей, из которых около 75% приходится на услуги

по внедрению и около 25% непосредственно на продажу лицензий. В структуре рынка большая часть продаж приходится на крупные компании (около 45–50%). Конкуренция на рынке системы электронного документооборота сегодня довольно жесткая. Более того, более 60% рынка контролируется пятью компаниями: EMC, Cognitive Technologies, 1C, Directum и Microsoft. В то же время известно, что EMC и Microsoft представлены на рынке реплицированными решениями компаний-партнеров. Учитывая статистические данные, можно сказать, что основными достоинствами внедрения системы электронного документооборота является увеличение производительности труда персонала в среднем на 25%, а также сокращение издержек на хранение документов в бумажном виде примерно на 80%, это, неоспоримо, является весьма существенным показателем. Помимо прочего, следует учитывать и факт высвобождения пространства в кабинетах, занимаемое ранее папками с бумажными документами. Затраты же на создание копий и доставку документов адресату минимизируются. В настоящее время многие компании осуществляют свою деятельность в онлайн режиме, сотрудники выполняют свои должностные обязанности дистанционно, используя при этом инструменты создания электронных носителей информации, используя возможности электронного документооборота. Также стоит отметить, что в электронном документообороте легче отслеживать сроки исполнения заданий, контролировать их качество, а также следить за появлением новых задач. При необходимости можно автоматизировать любой частный вид документооборота, а также оперативно отслеживать и анализировать любой ключевой показатель деятельности. Внедрение электронного документооборота позволит компании получить следующие преимущества:

- однократная регистрация документа, позволяющая идентифицировать его в системе;
- параллельное выполнение нескольких операций, сокращающее время движения документа и повышающее оперативность выполнения;
- непрерывное движение документа: в любой момент процесса можно выявить ответственного за его исполнение;
- единая база документов, исключающая возможность их дублирования;
- результативный поиск документов при наличии минимальных сведений о них;
- эффективная система отчетности, позволяющая контролировать движение документа на каждом этапе документооборота;
- больше гибкости в отношении физического местоположения сотрудников;
- снижение затрат на распечатку, конверты и пересылку.

Эффект от внедрения автоматизированной системы электронного документооборота складывается из двух основных частей: исчисляемый и неисчисляемый. К первой группе эффектов относятся: экономия средств, а также экономия рабочего времени сотрудников [2]. Ко второй группе эффектов (неисчисляемых) относятся: ускорение процессов коллективной работы с документами (согласования и утверждения и т.п.); оптимизация бизнес-процессов; повышение качества работы с информацией; формирование единого информационного пространства в масштабах распределенных организаций; развитие информационных и коммуникационных возможностей.

В заключение необходимо отметить, что сбалансированная система показателей, разработанная для конкретной компании, должна учитывать специфику ее деятельности и функционировать системно [3]. Для этого необходимо регламентировать требования по ее созданию, внедрению, применению и последующему контролю. В данном случае очевидна важная роль учетной политики, как одного из основных рабочих документов компании [6]. Одними из важных элементов учетной политики выступают сбалансированная система показателей и система электронного документооборота. На наш взгляд, именно системный подход к учетно-аналитическому обеспечению бизнеса в виде раскрытия финансовых и нефинансовых показателей в бухгалтерской отчетности и с помощью электронного документооборота способен обеспечить нормальное функционирование организации и получение высоких результатов деятельности.

Литература

1. Гогина Г.Н., Сахчинская Н.С. Реализация стратегии организации через аспекты учетной политики // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2011. – № 1. – С. 494–500.
2. Лобыня А.П. Электронный документооборот как фактор совершенствования организации / Информационные технологии в науке, управлении, в социальной сфере и медицине: сб. науч. тр. Междунар. науч. конф. / Национальный исслед. Томский политехн. ун-т. – Томск, 2014. С. 65–67.
3. Плотникова Л.А., Трофимова Д.А., Тукаштова Д.З. Взаимосвязь учетной политики и корпоративной отчетности в системе управления компании // Научные труды Вольного экономического общества России. 2015. – № 2/2015. – С. 291–301.
4. Рубанов В.В. Алгоритм постановки в организации системы бухгалтерского учета / Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам: сб. науч. ст. (Казань, 5–6 декабря 2017 г.) (International symposium on management, economics and finance: collection of scientific papers). – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2017. – 590 с.
5. Сельченкова С. Документооборот: принципы организации и анализ // Секретарь-референт. – 2014. – № 11. – С. 23–26.
6. Ткачева С.Е., Плотникова Л.А. Учетная политика как инструмент эффективного управления бизнесом // Sciences of Europe. – 2016. – № 7. – С. 106–109.
7. Химич Ю.В. Документооборот в территориально-распределённой компании // Делопр-изводство и документооборот на предприятии. – 2013. – № 9. – С. 24–33.

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО АНАЛИЗА ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ ПЕРСОНАЛА

Сунгатуллина Л.Б.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье обобщен опыт становления аналитической мысли применительно к организации вознаграждения персонала. Выявлены тенденции аналитической системы в сфере труда и его вознаграждения. Исследовано формирование целостного представления о вознаграждении персонала в контуре аналитической системы с учетом исторического опыта. Обоснованы подходы к дальнейшему развитию теоретических основ управленческого анализа вознаграждения.

Ключевые слова: управленческий анализ, вознаграждения, затраты труда, производительность труда, фонд заработной платы

В современных условиях преобразования российской экономики «возрастает интерес к созданию комплексной аналитической системы обеспечения управления вознаграждением персонала. Аналитическое исследование разных форм и видов вознаграждения позволяет оценивать тенденции процессов в системе вознаграждения, и формировать информацию для принятия управленческих решений в части размещения и использования средств на оплаты труда. Решение данных задач диктует необходимость адаптации сформированных и разработку новых методологических подходов к проведению управленческого анализа вознаграждения с учетом исторического опыта. По этой причине, надлежит раскрыть основные вехи эволюционирования системы анализа вознаграждения персонала в России» [10].

Становление анализа вознаграждения персонала тесно переплетается с развитием системы оплаты труда. Первые работы по оценке эффективности использования труда и зависимости вознаграждения от напряженности труда появляются в начале XX в. Это свидетельствует о том, что работодателей интересовали вопросы продуктивности труда и взаимосвязи вознаграждения рабочих и интенсивности их деятельности.

В дореволюционный период в России зарождается простой системный анализ вознаграждения. Началом этого является осознание ценности труда и оценки труда через выработку работника. Становление анализа основывается на осмыслении и понимании необходимости оценки затрат на оплату труда и установлении взаимосвязи производительности труда и трудового вознаграждения.

После 1917 г. происходят существенные изменения как в политике и экономике страны, так и в анализе, затрагивающие и систему вознаграждения персонала. Одной из особенностей оплаты труда в годы «военного коммунизма» становится ее натурализация, не дающая стимулов к росту производительности труда и уравнивающая всех работников. Позже в годы НЭПа возникает проблема всеобщего учетного измерителя, в силу того, что деньги исчезают из экономики. В это время все внимание специалистов занято сведением конкретного труда к абстрактному и по этой причине вопросы оценки эффективности выполняемых работ относятся на второй план. И лишь к середине 20-х годов экономисты обращаются к проблемам определения норм выработки продукции. Эти изменения вызывают дальнейшее развитие промышленного анализа - появляются исследования, посвященные всестороннему анализу деятельности промышленного предприятия, в том числе затрат на оплату труда.

В 30-е годы специалисты начинают комплексно исследовать экономику предприятия. Особенностью этого периода становится то, что анализ начинает приобретать проблемный характер – углубленной аналитической разработке подвергаются основные элементы производственного процесса, и в частности вопросы рационального использования живого и овеществленного труда. Большое внимание уделяется аналитическому исследованию фонда заработной платы основных производственных рабочих и влияние его изменения на себестоимость продукции. В рамках аналитического исследования оцениваются выполнение норм выработки, использование рабочего времени, определяется взаимосвязь темпов роста производительности труда и заработной платы, и выявляются резервы снижения расходов на оплату труда и себестоимости продукции.

В начале 40-х годов продолжается совершенствование системы анализа производительности труда и потребления средств на вознаграждения персонала, поскольку положение – выпуск большего объема высококачественной продукции с наименьшими затратами в военные годы приобретает особое значение. Первостепенной задачей анализа становится выявление внутрипроизводственных резервов, путей снижения себестоимости продукции, в том числе расходов на оплату труда. Ввиду этого, в аналитических работах большое внимание уделяется вопросам исследования среднегодовой выработки одного рабочего. Более углубленный анализ фонда заработной платы основывается на установлении влияния факторов на отклонение средней заработной платы: средней оплаты часа по основным сдельным расценкам или тарифам повременной оплаты; среднего числа часов проработанных одним рабочим; доплат к основным расценкам. В это же время внимание уделяется не только факторному, но и структурному анализу: персонал подразделяется на промышленно-производственный и непромышленный при оценке состава работников и их фонда заработной платы [11, с. 1].

В общем, в 40-е годы XX в. преобразования в экономике страны отражаются в управлении деятельностью хозяйствующих субъектов. Сохраняется внеэкономическое принуждение, жесткая централизация, административно-командный стиль руководства. Данная тенденция проявляется и в аналитической системе вознаграждения персонала: ужесточается контроль выработки продукции; усиливается проверка рациональности использования фонда заработной платы, с целью определения резервов снижения себестоимости продукции.

В последующее десятилетие, в 50-е годы XX в., на экономистов возлагается анализ эффективности использования фонда заработной платы, а также оценка соотношения темпов роста производительности труда и заработной платы. В эти же годы вносится предложение

по изучению сдерживающих и повышающих причин при анализе выработки одного рабочего и рекомендуется оценивать использование фонда заработной платы постатейно [3, с. 11–26].

Начало 60-х годов XX в. характеризуется падением темпов экономического роста производства, поэтому одним из главных вопросов аналитического исследования является оценка производительности труда. При определении влияния факторов (производительность труда и численность персонала) прироста продукции предлагается подразделять категории работающих по отношению к участию и неучастию в производстве, или по отношению к уровню производительности труда [2, с. 35, 38–39].

В последующее десятилетие XX в. (70-е годы), как пишет Н.Р. Вейцман, анализ «... сохраняет строгую целенаправленность, будучи призван содействовать мобилизации трудовых ... ресурсов, быстро устранять обнаруженные недочеты и ошибки в деятельности предприятия» [1, с. 35]. Особое внимание уделяется вопросам методологии анализа использования трудовых ресурсов и средств на вознаграждения труда: разрабатывается классификация факторов, определяющих использование средств на вознаграждения работников в системе комплексного микроэкономического анализа. Рекомендуется применять в качестве обобщающего показателя эффективности использования трудовых ресурсов и заработной платы долю заработной платы в стоимости продукции в неизменных оптовых ценах для сопоставимости показателей за ряд периодов [12, с. 63–67]. Предлагается при исследовании средств на вознаграждения персонала оценивать изменения количественного состава рабочей силы вследствие роста или снижения производительности труда; определять взаимосвязь трудоемкости продукции и часовой выработки рабочего [14, с. 108–123]. В целом в 70-е годы аналитическая мысль развивается динамично – появляются новые взгляды и идеи, несмотря на действующую жестко регламентированную систему учета и анализа расходов на вознаграждения.

На рубеже 70–80-х годов одной из задач анализа становится объективная оценка рациональности расходования выделенных ресурсов всем структурным подразделениям предприятия. С целью усиления контроля использования фонда заработной платы в этот период устанавливают коэффициент корректировки планового фонда заработной платы промышленно-производственного персонала за каждый процент перевыполнения или невыполнения плана по объему производства [4, с. 14]. Другим направлением контроля и оценки использования фонда заработной платы становится планирование фонда заработной платы промышленно-производственного персонала на основе нормативов заработной платы на рубль нормативно-чистой продукции (НЧП), что требует совершенствование методики анализа использования средств на заработную плату. По этой причине [5, с. 12] рекомендуется увязывать методику факторного анализа использования фонда заработной платы с установленным нормативом на рубль НЧП и фактически сложившимися затратами заработной платы на рубль НЧП.

Для целей анализа стимулирования работников [13, с. 343–344] предлагается проводить оценку эффективности не только материального, но и морального мотивирования труда, включающего как поощрение, так и наказание. Причем поощрения должны быть соизмеримы с трудовым вкладом работников, быть последовательными и конкретными. В общей сложности, в это время, и особенно во второй половины 80-х годов существенное внимание придается экономическим рычагам воздействия на производство, в том числе и в системе вознаграждения персонала. Переход предприятий на хозрасчетную основу вызывает изменения в системе анализа вознаграждения персонала, направленные на усиление контроля и рациональности расходования средств на оплату труда.

Изменения, произошедшие в экономике страны из-за перехода к рыночным условиям в 90-е годы XX в., коснулись в целом порядка вознаграждения персонала и системы анализа расходов на оплату труда. Важной особенностью этого периода становится применение наработок зарубежных специалистов по анализу. Так, негосударственные экономические субъекты по аналогии с практикой, применяемой западными фирмами, начинают использовать неколичественные критерии для оценки эффективности деятельности управления рас-

ходами на оплату [8, с. 102]. Применяются методики более углубленного анализа рабочей силы: оцениваются состав и структура работников по возрасту, стажу, образованию, полу, профессиональным характеристикам, устойчивости занятости, причинам увольнений [9]. Отечественные специалисты в этот период предлагают рассчитывать и анализировать показатели, характеризующие их воздействия на создание заинтересованности трудовых коллективов на повышение эффективности производства [7, с. 81–86].

Рыночные отношения обуславливают необходимость анализа дивидендной политики экономического субъекта. В этой связи исследуются методы дивидендных выплат и выделяются методики: постоянного процентного распределения прибыли; фиксированных дивидендных выплат; выплат гарантированного минимума и экстра-дивидендов; выплаты дивидендов акциями [6, с. 323–326]. Все эти изменения вызваны сближением с Западом, «слиянием» отечественной системы анализа с западной. В результате преобразования приводят к методологической и организационной классификации анализа на финансовый и управленческий.

В 2000–2010-е годы система управленческого анализа существенно расширяется. Объектами исследования со стороны аналитиков становятся все новые подходы к управлению организацией. Формируется и развивается интегрированная система управленческого анализа вознаграждения персонала. Одним из методов комплексной системы управления вознаграждения, где важную роль выполняет аналитик, является разработка сбалансированной системы показателей (ССП) – инструмента реализации стратегии компании, в том числе и направления обучение и развитие персонала, а так же система ключевых показателей эффективности (КПИ) деятельности работников, интегрируемая в сферу СПП, с целью формирования и оценки управленческих показателей по вознаграждению персонала.

В целом, в эти годы «зарождаются новые тенденции в области вознаграждения – появляется все больше высококвалифицированных сотрудников, в круг интересов которых входят не только основное вознаграждение, но и условия труда, возможности дальнейшего обучения, пенсионного обеспечения. Это ведет к появлению видимых выплат (фиксированные вознаграждения, премии, оплата отпусков и т.п.) и невидимых выплат – для поддержания необходимого соотношения между работой и личной жизнью, обеспечения возможностей профессионального роста. Все это должно находить отражение в системе управленческого анализа вознаграждения персонала. Аналитик должен систематизировать и оценивать информацию о затратах организации на краткосрочные и долгосрочные премиальные планы, компенсационные выплаты, социальные виды мотивации (пенсии, пособия, дополнительные виды страхования и т.п.), на основе которой принимаются управленческие решения в части организации вознаграждения персонала» [10, с. 22].

Таким образом, «управленческий анализ вознаграждения персонала зарождался постепенно в зависимости от развития организации труда, применяемых форм и систем оплаты труда, и личной мотивации работников. Указанные этапы становления аналитической системы необходимо принимать во внимание при выстраивании модели управленческого анализа вознаграждения персонала» [10, с. 23].

Литература

1. Вейцман Н.Р. 50 лет экономического анализа // Бухгалтерский учет. – 1972. – № 12. – С. 34–38.
2. Воробьев Е. К вопросу об анализе производительности труда // Бухгалтерский учет. – 1961. – № 5. – С. 34–39.
3. Воробьев Э.В. Анализ состояния труда и контроль за расходованием фондов заработной платы. – Баку: Азербайджанское гос. изд-во, 1957. – 72 с.
4. Галузин М.Я., Филимонова Л.Д. Анализ использования заработной платы в швейной промышленности // Бухгалтерский учет. – 1982. – № 5. – С. 13–14.
5. Гиляровская Л.Т. О факторном анализе использования фонда заработной платы // Бухгалтерский учет. – 1982. – № 11. – С. 11–14.

6. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 512 с.
7. *Мельник М.В.* Анализ и оценка систем управления на предприятиях. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 136 с.
8. *Мюллер Г., Гернон Х., Мишк Г.* Учет: международная перспектива: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 136 с.
9. *Ришар Ж.* Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
10. *Сунгатуллина Л.Б.* Управленческий анализ расходов на вознаграждения работников. – Казань: Казан. ун-т, 2014. – 264 с.
11. *Федосеев К.* Анализ сводных показателей по труду и зарплате в промышленности // Бухгалтерский учет. – 1997. – № 10. – С. 9–19.
12. *Шеремет А.Д.* Комплексный экономический анализ деятельности предприятия (вопросы методологии). – М.: Экономика, 1974. – 207 с.
13. *Шеремет А.Д., Протопопов В.А.* Анализ экономики промышленного производства. – М.: Высш.шк., 1984. – 352 с.
14. *Маргулис А.Ш.* Экономический анализ работы предприятий. – М.: Финансы, 1977. – 424 с.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ВНУТРИГРУППОВЫХ ЗАЙМОВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Тухватуллин Р.Ш.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. На сегодняшний день существуют определенные трудности учета внутригрупповых займов. В процессе проведения аудиторских проверок выявляются факты формального управления дочерними компаниями со стороны собственников материнской компании, отсутствие четкого алгоритма принятия управленческих решений. Существует практика привлечения кредитов головной компанией через дочерние структуры. Возникают определенные трудности в документальном обосновании внутригрупповых займов (наличие графиков платежей, величины процентов и т.д.). Данные обстоятельства порождают несколько ключевых вопросов, прежде всего, относительно признания полученных займов дочерними компаниями, а также раскрытия информации в отчетности группы.

Ключевые слова: внутригрупповые займы, учет, МСФО, справедливая стоимость.

Средства полученных займов материнская компания может направлять на формирование операционной деятельности своих дочерних компаний, также возможна и обратная ситуация, из-за дешевизны привлечения заемных средств дочерняя компания может отправлять денежные средства материнской компании. Но такая практика таит в себе множество проблем и в случае отсутствия в соответствующих контрактах фиксированной даты или графика погашения займа, информации о процентных ставках, приводит к возникновению налоговых рисков, а также риску искажения финансовой отчетности. Таким образом, можно констатировать необходимость решения следующих задач:

- перманентный мониторинг наличия внутрихозяйственных договоров по выданным (полученным) займам внутри Группы компаний;
- контроль обоснования степени соответствия ставки по внутригрупповым займам рыночным ставкам в отрасли;
- классификация внутригрупповых займов и последующая оценка обязательства;
- определение, фиксирование даты погашения заемного обязательства.

Рассмотрим варианты решения поставленных задач.

В договоре займа необходимо определить условия возвратности внутригруппового займа. Однако это не всегда выполнимо. В зарубежной практике достаточно часто в договорах займа приняты формулировки направления денежных средств без указания какого-либо обоснования и сроков возврата. Например, это возможно при наличии ситуаций, когда головная компания обязана покрыть операционные убытки дочерних компаний. Как правило, такие убытки возникают вследствие «провалов» или намеренных манипуляций в системе трансфертного ценообразования внутри Группы компаний. В подобных ситуациях считаем, что обязательств у дочерней компании не возникает. Транш на покрытие операционных убытков, полученный от головной компании, необходимо трактовать, как вклад в капитал дочерней компании, который, в конечном итоге, увеличивает её чистые активы (необходимо отметить, что существует противоположное мнение, которое, как правило, базируется на нормах локального законодательства).

Вторая проблема, которую необходимо решить – это обоснование пониженной ставки внутригруппового займа или ее отсутствие как таковой. Отметим, что МСФО 9 «Финансовые инструменты» при первоначальном признании обязывает компании учитывать финансовые инструменты по справедливой стоимости. Справедливая стоимость займа – это будущие денежные потоки от этого займа, дисконтированные до текущей стоимости, рассчитанной на основе текущей рыночной процентной ставки. Разницу между полученными денежными средствами и справедливой стоимостью займа общепринято относить на счета прибылей и убытков (существуют некоторые исключения). Однако, в случае получения внутригруппового займа, считаем, что разницу необходимо отнести в состав капитала дочерней компании.

Если заем предоставляется от дочерней компании в адрес головной компании, то действуя по аналогии, в случае, если компонент «ниже рыночного», разница должна быть признана в составе капитала заемщика.

Особенности учета внутригрупповых займов при первоначальном признании можно представить схематично (рис. 1).

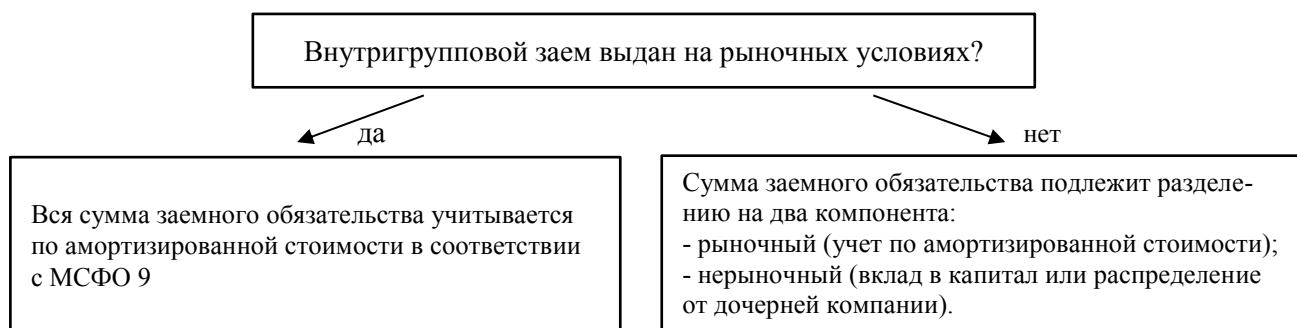


Рис. 1. Особенности признания внутригрупповых займов при первоначальном признании

Дальнейшее признание величины внутригрупповых займов необходимо осуществлять по амортизированной стоимости. Отметим, то даже в случае, если заем является беспроцентным или выдан по ставке ниже рыночной, выполняются все условия для дальнейшего признания его величины по амортизированной стоимости, поскольку:

- заемные отношения возникают в рамках бизнес-модели, целью которой является получение денежных потоков по контракту;
- денежные потоки возникают исключительно в результате выплаты основной суммы и процентов (даже если процентные платежи нулевые, тем не менее, условие все еще выполняется).

Отметим, что наличие операций с такими финансовыми активами, оценка которых происходит по амортизированной стоимости, приводит к тому, что и головная компания также должна признавать убытки от обесценения.

На практике, как уже было ранее сказано, компании должны решить проблему определения даты погашения обязательства по внутригрупповому займу, даже зачастую в условиях отсутствия в договоре займа информации о такой дате. В этом случае руководство компании-заемщика должно обосновать свои предположения относительно наступления даты погашения обязательства, а также оценить справедливую величину своего обязательства на указанную дату. В целом руководство компании-заемщика должно оценить вероятность наступления события, когда обязательство будет подлежать погашению по требованию. Если заимодавец явно не указывает в договоре на факт возвратности предоставленных средств, рекомендуем учитывать обязательство по данному займу как подлежащее погашению по требованию. Это означает, что заем будет классифицирован как текущее обязательство [3]. В тоже время, если заем подлежит погашению в течение более длительного периода времени с неопределенными сроками, необходимо составить наилучшую оценку на основе прошлой практики в рамках группы и установить справедливую величину обязательства по займу на основе этой оценки.

Отметим, что в МСФО отсутствует конкретное руководство относительно признания и учета обязательств по внутригрупповым займам. Кроме того, трудность в обосновании общего подхода решения заявленных вопросов обуславливается и тем фактом, что каждый договор займа имеет специфические особенности - предоставляется на разных условиях, имеет разные цели и т.д.

В заключение отметим, что внутригрупповые займы являются хозяйственными операциями со связанными сторонами, вследствие этого возникает обязанность раскрытия информации в системе финансовой отчетности заемщика и заимодавца в соответствии с правилами МСФО (IAS) 24 «Раскрытие информации о связанных сторонах».

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 9 "Финансовые инструменты" (введен в действие на территории Российской Федерации в редакции 2014 года Приказом Минфина России от 27.06.2016 № 98-н), (ред. от 16.09.2019).
2. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 24 "Раскрытие информации о связанных сторонах" (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217-н).
3. Информационный ресурс «Ifrsbox.com» (Silvia M. How to account for intercompany loans under IFRS). – URL: <https://www.ifrsbox.com/intercompany-loans-ifs/> (Дата обращения: 10.04.2020).

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ МСФО (IFRS) 13 «ОЦЕНКА СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ»

Хамидуллина Г.И., Мусаллямова М.Ф.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются основные параметры определения справедливой стоимости, основные проблемы применения МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости».

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, оценка, справедливая стоимость.

Применение оценки по справедливой стоимости обусловлено не только необходимостью формировать консолидированную финансовую отчетность, но и происходящими процессами реформирования экономики, развитием и внедрением инновационных технологий,

повышением требований к достоверности и уместности финансовой отчетности, предоставляемой широкому кругу пользователей.

Анализ международных стандартов финансовой отчетности показал, что сфера применения оценки по справедливой стоимости неуклонно расширяется. В настоящее время в российских бухгалтерских нормативных актах понятие «справедливая стоимость» отсутствует. Однако, проекты новых федеральных стандартов по бухгалтерскому учету, в частности ФСБУ «Основные средства» и «Нематериальные активы», содержат положения, регламентирующие использование справедливой стоимости, рассчитанной в соответствии с МСФО.

В научной литературе представлены аргументация положительных и отрицательных сторон применения оценки по справедливой стоимости, описание влияния финансового кризиса на формирование справедливой стоимости, анализ проблем, связанных с методикой расчета справедливой стоимости как в целом, так и для отдельных объектов учета на основе применения МСФО (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости» (далее МСФО (IFRS) 13).

При определении справедливой стоимости необходимо основываться на анализе следующих ключевых параметров, предусмотренных МСФО (IFRS) 13.

Справедливая стоимость представляет собой сумму, которую можно было бы получить в результате продажи актива на текущих рыночных условиях между участниками рынка на дату оценки. Таким образом, справедливая стоимость прежде всего цена рыночная, а не специфическая для организации.

К используемым моделям оценки по справедливой стоимости относятся: фактические рыночные цены или цены, определяемые на основе рыночных данных; дисконтированные будущие потоки денежных средств; текущая стоимость замещения актива.

Для расчета справедливой стоимости применяется наблюдаемая информация (используемая организацией при определении цены актива на основе рыночных данных, полученных из независимых источников) или ненаблюдаемая информация (представляющая собой выражение мнения организации о допущениях участников рынка, которые они принимали бы во внимание при определении цены актива).

Оценка активов по справедливой стоимости может быть основана на использовании трех уровней иерархической структуры:

- данные первого уровня предполагают использование цены на идентичные активы на активном рынке;
- данные второго уровня используются в том случае, когда отсутствуют данные первого уровня. Расчет производится на основе цен на аналогичные активы на активном или неактивном рынке;
- данные третьего уровня используются в том случае, когда отсутствуют данные первого и второго уровней. В этом случае справедливая стоимость должна отражать мнение организации о допущениях участников рынка, которые они бы принимали во внимание при определении цены актива. При этом информация может включать данные самой организации [6].

Проблемы применения стандарта МСФО (IFRS) 13 особенно проявляются в период кризиса, когда затруднительно определить активный рынок, будущие ожидаемые потоки денежных средств. Тем не менее, МСФО требуют минимизировать собственные допущения и максимально полно использовать независимые данные.

По мнению Дружиловской Т.Ю., существуют следующие проблемы применения оценки по справедливой стоимости. Во-первых, отсутствие полного единства подходов к использованию справедливой стоимости в МСФО (IFRS) 13 и в ряде других международных стандартов, например, в МСФО (IAS) 16 и МСФО (IAS) 38. Во-вторых, в МСФО (IFRS) 13 нет определений некоторых понятий, используемых в положениях по оценке справедливой стоимости, таких как «рынок», «цена основного (наиболее выгодного) рынка», что влечет за собой определенные сложности в отношении их практического применения применительно к объектам учета. В-третьих, Положения МСФО (IFRS) 13 о применении методов расчета величины справедливой стоимости содержат лишь общие принципы применения

и не раскрывают в полной мере содержания этих методов. В-четвертых, существует несоответствие положений МСФО (IFRS) 13 и стандартов оценки в отношении методики расчета величины справедливой стоимости [2].

Решение вышеуказанных проблем будет способствовать расширению практического применения МСФО (IFRS) 13, а, следовательно, обеспечит получение качественной и надежной информации, представленной в финансовой отчетности организаций.

Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 13 «Оценка справедливой стоимости». – URL: https://www.minfin.ru/common/upload/library/no_date/2013/ (Дата обращения: 31.03.2020).
2. Дружиловская Т.Ю. Проблемы практического применения справедливой стоимости для оценки объектов учета // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – № 18 – С. 1086–1099.
3. Дружиловская Э.С. Проблемы оценки по справедливой стоимости в трудах современных ученых // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – № 25. – С. 57–67.
4. Ильшева Н.Н. Развитие оценок по справедливой стоимости в свете применения МСФО (IFRS) 13 // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 28(322). – С. 2–6.
5. Kulikova L.I., Gubaidullina A.R., Elsukova T.V. The influence of a professional accountants judgment on the financial performance of organization // International Journal on Emerging Technologies. – 2019. – Volume 10, Issue 2. – С. 117–120.
6. Проняева Л.И. Проблемы учета активов по справедливой стоимости // Международный бухгалтерский учет. – 2010. – № 4(136). – С. 37–44.

НОВАЦИИ В СТАНДАРТИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Харисова Ф. И., Новикова И.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье раскрыты наиболее значимые положения стандарта «Внутренний шариатский аудит», разработанного Организацией по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых учреждений (AAOIFI). Предполагается, что вводимый стандарт будет регламентировать деятельность внутренних шариатских аудиторов в исламских финансовых учреждениях. Исходя из основополагающих принципов аудиторской деятельности, особое внимание в статье уделено организационной независимости и объективности внутренних шариатских аудиторов, а также контролю качества проводимых аудиторских процедур. Как и в самом стандарте, в статье проводится анализ требований, предъявляемых к уровню квалификации внутренних шариатских аудиторов.

Ключевые слова: Внутренний аудит, стандарты аудита, исламские финансовые учреждения, стандарты AAOIFI.

В современных быстро меняющихся экономических условиях сложно переоценить значение внутреннего аудита как одного из самых действенных и прогрессивных средств внутреннего контроля и повышения эффективности деятельности организации. На сегодняшний день, основным методическим и практическим руководством для деятельности в области внутреннего аудита являются «Международные основы профессиональной практики внутренних аудиторов», разработанные Международным Институтом внутренних аудиторов (The IIA). Кроме того, в своей ежедневной деятельности специалисты используют положения Международного стандарта аудита (МСА) 610 «Использование работы внутренних аудиторов», МСА 315 «Выявление и оценка рисков существенного искажения посредством изучения организации и ее окружения» и других документов, разработанных Между-

народным Институтом внутренних аудиторов и Международной Федерацией Бухгалтеров (МФБ).

Значительные темпы роста исламской финансовой системы в последние десятилетия привели к необходимости создания соответствующей нормативной базы для работы исламских финансовых учреждений (ИФУ). Флагманом в этом направлении стала Организация по бухгалтерскому учету и аудиту исламских финансовых учреждений (AAOIFI), ведущая свою деятельность с 1991 г. и располагающаяся в Бахрейне. На сегодняшний день AAOIFI выпущено более 100 стандартов, а деятельность организации поддерживается регулирующими органами и экспертам более чем в 45 странах мира. Недавно специалистами AAOIFI был разработан и предложен на рассмотрение авторитетных экспертов новый стандарт «Внутренний шариатский аудит». Основные положения этого стандарта учитывают специфику деятельности ИФУ и представляют интерес для организаций, желающих вести свою деятельность в соответствии с исламскими принципами финансирования.

Важной особенностью внутреннего шариатского аудита является то, что сфера его охвата гораздо шире внутреннего аудита, проводимого по традиционным правилам. Аудиторские процедуры должны быть не только экономической и юридической оценкой бизнес-процессов, но и иметь более комплексный и сбалансированный характер, учитывая этические и технологические аспекты деятельности компаний. Основной целью предложенного AAOIFI стандарта, является разработка и распространение методических рекомендаций и практических процедур создания и функционирования внутреннего шариатского аудита (ISA) в международных финансовых организациях, ведущих свою деятельность в соответствии с принципами и правилами шариата (совокупность исламских юридических норм, нравственных принципов и правил поведения).

В проекте нового стандарта «Внутренний шариатский аудит» предлагается трактовать как «функцию, являющуюся частью органов управления ИФУ, независимую от руководства, основной целью которой является обеспечение уверенности тех, кто отвечает за управление и Шариатского Наблюдательного (Надзорного) Совета в отношении соблюдения ИФУ принципов и правил шариата» [3].

В кратком глоссарии рассматриваемого стандарта, регуляторы дают определения наиболее важных понятий, относящихся к внутреннему шариатскому аудиту, так как это способствует лучшей стандартизации деятельности ИФУ. В тоже время значительные темпы роста исламских финансов все больше привлекают в эту область людей, не исповедующих ислам. Соответственно подробные формулировки основных понятий и детальное описание выполняемых процедур, с учетом специфики деятельности, могут значительно улучшить работу внутренних шариатских аудиторов и деятельность организации в целом.

Значительное место в проекте стандарта занимает вопрос организационной структуры внутреннего шариатского аудита. Для максимального достижения поставленных целей AAOIFI рекомендует создать отдельное независимое подразделение внутреннего шариатского аудита. Это позволит достичь наиболее высокого уровня независимости и объективности внутренних шариатских аудиторов, появится возможность привлечения более узкоспециализированного персонала для рассмотрения нетипичных фактов хозяйственной деятельности. Если же такой вариант будет высокзатратным, т.е. неэффективным для организации, стандарт предусматривает возможность создания подразделения внутреннего шариатского аудита в отделе традиционного внутреннего аудита или передачу деятельности по внутреннему шариатскому аудиту профессиональной фирме на аутсорсинг. При этом отдел традиционного внутреннего аудита (аутсорсинговая фирма) должен обладать достаточными возможностями (как в количественном, так и в качественном отношении), а лицо, назначенное ответственным за внутренний шариатский аудит, обязано соответствовать критериям, прописанным в стандарте.

Деятельность внутренних шариатских аудиторов охватывает широкий круг вопросов, не всегда имеющих материальную или финансовую оценку. Специалистам необходимо быть весьма осмотрительными в своих выводах и критично относиться к любым спорным ситуа-

циям, основываясь, прежде всего, на положениях Корана и Сунны. При этом они не должны участвовать в деятельности по соблюдению шариата, равно как и в любой другой операционной или управленческой деятельности. Подчеркивается, что внутренние шариатские аудиторы должны быть независимы от исполнительного руководства, но не обязательно независимы от организации.

Важное место в стандарте занимает вопрос контроля качества деятельности внутренних шариатских аудиторов. В целях интеграции в мировую экономическую систему и соответствия международным требованиям, предъявляемым к специалистам в области внутреннего аудита, внутренним шариатским аудиторам необходимо выполнять требования программы обеспечения и повышения качества внутреннего аудита, а также иных профессиональных и нормативных требований в этом отношении. Стандарт предусматривает создание четкого механизма оценки качества и улучшения деятельности внутренних шариатских аудиторов с применением независимых оценок членами команды на уровне коллег либо на более высоком уровне. Для повышения эффективности, необходимо заранее определить частоту и объем таких оценок, а также квалификацию и уровень профессиональной подготовки лиц, проводящих контроль качества внутреннего шариатского аудита.

С целью формирования и поддержания высокого уровня профессиональной компетенции сотрудников в области внутреннего шариатского аудита ИФУ необходимы соответствующее образование и организация непрерывного обучения, главным образом в областях аудита и знаний по шариату, с акцентом на фикх аль-Муамалат (отрасль исламской юриспруденции, регулирующая отношения, связанные с торговлей и различными сделками). Ответственность за поддержание квалификации и информирование сотрудников о текущих событиях и передовых разработках в отрасли (как исламских финансов в целом, так и их важнейшей составляющей внутреннего шариатского аудита) возлагается на руководителя службы внутреннего шариатского аудита при содействии сотрудников отдела кадров.

Требование высокого уровня профессиональной компетенции специалистов, особенно по вопросу о знании фикх аль-Муамалат, имеет важное значение для организаций, функционирующих вне нормативной и культурной среды ислама, но желающих организовать свою деятельность в соответствии с принципами и правилами шариата. Например, для России характерна ситуация, когда большинство специалистов, обладающих высокими знаниями в области экономики (аудита, внутреннего контроля и др.) не уделяют или недостаточно уделяют внимание особенностям исламской финансовой системы, в том числе знанию фикх аль-Муамалат, что значительно затрудняет внедрение и использование исламских финансовых продуктов. Тем не менее, их применение в наиболее важных с точки зрения социальной политики отраслях экономики могло бы дать значительный положительный эффект за счет снижения рисков и повышения стабильности деятельности компаний, а также уменьшения затрат, связанных с привлечением капитала.

Разработанный ААОIFI проект стандарта «Внутренний шариатский аудит» вносит большой вклад в стандартизацию деятельности внутренних аудиторов ИФУ и способствует повышению эффективности использования исламских финансовых инструментов. Несмотря на то что аудиторские процедуры и значительная часть требований, предъявляемых к уровню квалификации специалистов и этапам проведения проверки в области внутреннего шариатского аудита аналогичны деятельности обычных внутренних аудиторов, но существенная разница заключается в характере и объеме проверяемых операций. Акцент требуется уделять соблюдению этических и социальных норм, а эффективность внутреннего шариатского аудита следует оценивать исходя из возможности обеспечить уверенность в соблюдении норм шариата в ходе всей деятельности организации. Таким образом, повышение эффективности, путем отказа от чрезмерных рисков, и социальной ориентированности ИФУ, приведет к их устойчивой положительной репутации и привлекательности, в том числе для партнеров, не являющихся приверженцами ислама.

Литература

1. Azam A.K., Hasnah H. The role of Shariah Supervisory Board on internal shariah audit effectiveness: evidence from Bahrain // Academy of Accounting and Financial Studies Journal. – 2018. – Volume 22, Issue 5. – Pp. 1–15.
2. Электронная газета «Kommersant.ru» («Банкинг по канонам шариата»). – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3798682> (Дата обращения: 01.04.2020).
3. Официальный сайт ААОIFI. – URL: <http://aaoifi.com/announcement/aaoifi-publishes-exposure-draft-on-internal-shariah-audit-and-invites-opinion-from-islamic-finance-industry/> (Дата обращения: 01.04.2020).
4. Официальный сайт Международного Института внутренних аудиторов. – URL: <https://global.theiia.org> (Дата обращения: 01.04.2020).
5. Харисова Ф.И., Ягьяева Л.Н. Внутренний контроль в организациях, функционирующих по принципам исламской экономики // Аудит и финансовый анализ. – 2017. – № 3–4. – С. 179–183,

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Хасянова Э.Н., Ивановская А.В., Битунова Д.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Обострение конкуренции в отрасли строительства, специфика строительной деятельности обуславливают необходимость создания системы сбалансированных показателей (ССП), которая позволит оценивать как финансовые, так и нефинансовые показатели эффективности работы строительной компании. Применение теоретических и эмпирических методов исследования способствовало разработке СПП, включающей шесть перспектив: финансы, клиенты, продавцы, бизнес-процессы, обучение, внешняя среда. В базовой модели представлены четыре перспективы. Дополнительно рекомендованы перспективы «продавцы» и «внешняя среда». В соответствии с выделенными перспективами сформировано шесть блоков, каждый из которых содержит 4–8 частных показателей. Первый блок содержит финансовые показатели, большинство из которых имеют денежное выражение. Остальные пять блоков имеют нефинансовые показатели, их единицы измерения разнообразны. Объект проведенного исследования – система сбалансированных показателей, предмет исследования – управленческий учет в строительной компании. Результаты исследования дополняют теоретическую базу по изученному вопросу, а также могут быть применены строительными компаниями на практике.

Ключевые слова: система сбалансированных показателей, управленческий учет, показатели эффективности деятельности, стратегическое управление, строительство, строительные организации, конкурентоспособность компании, конкурентные преимущества.

Строительство представляет собой особый вид экономической деятельности, отличающийся совокупностью характерных признаков. Без результатов строительства сложно представить осуществление других видов деятельности [1, с. 46]. Одним из главных критериев строительной работы является длительность ее цикла [2]. Если сроки сдачи объектов строительства переносятся на более позднюю дату, экономические последствия могут содержать в себе рост стоимости строительных работ. В связи с этим, ориентация управленческого аппарата только на финансовые показатели деятельности строительных организаций не является эффективным способом анализа результатов и развития бизнеса. Важно обращать внимание также на нефинансовые показатели эффективности работы компаний.

Сложность ведения бизнеса для строительных компаний состоит также в том, что постоянно меняются условия функционирования предприятий в отрасли, обостряется конку-

рентная борьба. В связи с этим у предприятий возникает острая необходимость в разработке такой модели анализа эффективности бизнеса, которая позволит обойти конкурентов и приведет фирму к успешному прибыльному функционированию на строительном рынке.

Для решения указанных проблем субъектам строительного рынка необходима оптимальная система показателей, интерпретирующих информацию об итогах их деятельности. Совокупностью индикаторов, позволяющих всесторонне оценить и проанализировать результаты экономической деятельности предприятия, является система сбалансированных показателей (ССП). В настоящее время это одна из наиболее перспективных и эффективных систем стратегического управления для объектов бизнеса [3].

Значительный вклад в изучение проблемы формирования системы сбалансированных показателей для оценки успешности деятельности предприятий внесли такие ученые, как А.В. Киселев [4], Е.М. Крюкова [5] и другие [6, 7]. Создателями проекта новой системы оценки деятельности компаний являются Р.С. Каплан и Д.П. Нортон. Исследователи отмечают, что благодаря сбалансированной системе показателей управленческий персонал компании способен не только оценивать результаты завершенной финансовой деятельности, но и прогнозировать будущие перспективы развития бизнеса [6, с. 17].

Целью исследования является разработка ключевых индикаторов системы сбалансированных показателей для компаний строительной отрасли. Достижение поставленной цели достигается посредством выполнения следующих задач: обзор классической структуры системы сбалансированных показателей; изучение и анализ каждой из перспектив структуры ССП с адаптацией к отрасли строительства; разработка показателей для каждой перспективы ССП с учетом специфики деятельности строительных организаций.

Для проведения исследования осуществлено изучение научных трудов отечественных и зарубежных ученых, проведены сбор и систематизация полученных данных, определена актуальность изучаемых вопросов. Затем осуществлен анализ полученной информации. Изложение информации происходило посредством применения описательного метода. В результате синтеза изложенного материала сформирована новая модель. Интерпретация модели осуществлена с использованием графического метода. Показатели модели составлены с применением метода научных абстракций.

Смысл применения ССП заключается в выделении четырех перспектив (блоков) хозяйственной жизнедеятельности компании: «финансы», «клиенты», «внутренние бизнес-процессы», «обучение и развитие» [3, 6, 7]. Схематическая иллюстрация системы представлена на рисунке 1. Все разрабатываемые внутри компании цели, показатели эффективности бизнеса, стратегические мероприятия распределяются по четырем указанным перспективам. Контроллинг реализации стратегии компании, мониторинг эффективности ее деятельности проводятся с помощью формирования и анализа индикаторов, входящих в данные блоки.



Рис. 1. Структура системы сбалансированных показателей в обобщенном виде

Модель ССП с выделением четырех блоков является обобщенной. На практике зачастую необходимо более детально подразделять перспективы управления компанией. Подробное рассмотрение каждого из блоков ССП с акцентом на особенности индикаторов строительной отрасли позволит произвести разработку набора показателей для составляющих систему компонентов.

1. Блок «финансы» позволяет выявить экономические последствия от принятых управленческих решений. Благодаря индикаторам данного блока оценивается соответствие деятельности компании намеченному ей стратегическому плану развития. В перспективе «финансы» подавляющее большинство показателей измеряются в денежном выражении. Важной отраслевой особенностью, способной влиять на финансовые показатели, является длительность производственного цикла строительной деятельности.

2. Блок «клиенты» освещает ряд задач, связанных с привлечением и удержанием покупателей. Здесь содержатся показатели, характеризующие успешность взаимодействия предприятия со своими клиентами, степень удовлетворенности покупателей, политику привлечения новых заказчиков. В связи с ужесточением конкуренции в строительной отрасли возрастает значимость клиентской составляющей ССП.

3. Блок «внутренние бизнес-процессы» включает такие индикаторы, которые при положительном эффекте позволяют успешно решить задачи первых двух блоков, то есть достичь высоких финансовых показателей и удовлетворить потребности заказчиков. Индикаторы данной группы связаны непосредственно с самим производственным процессом компании и во многом зависят от специфики ее хозяйственно-экономической деятельности. Важным аспектом в рамках указанного направления является управление качеством продукции предприятия.

4. Блок «обучение и развитие» содержит показатели, направленные на совершенствование навыков, повышение квалификации персонала. Сотрудники компании являются одним из главных ее ресурсов. Показатели текущего блока можно подразделять на общие для всех сотрудников и специфические, связанные с выполнением конкретным работником определенных видов деятельности.

По нашему мнению, для полномасштабного отражения деятельности компаний целесообразно добавить в базовую ССП такие блоки, как: «продавцы (подрядчики)»; «внешняя среда». Блок «продавцы (подрядчики)» может содержать показатели, характеризующие взаимоотношения с поставщиками, степень их надежности, длительность взаимоотношений, выгоды от сотрудничества и т.д. Для строительных предприятий важным является правильный выбор поставщиков и подрядчиков, ведь от качества материалов и выполненных субподрядными предприятиями работ зависит качество конечного объекта строительства. От качества продукции строительства будет зависеть степень удовлетворенности ей заказчиком. От выгодности сделок с поставщиками будут зависеть величины финансовых показателей.

Блок «внешняя среда» должен учитывать экзогенные факторы, зависящие от экономического окружения предприятия. Показатели перспективы «внешняя среда» предполагают отображение оценки масштабов привлечения новых инвесторов, роста инвестиционной привлекательности организации, повышения устойчивости фирмы на отраслевом рынке. В рамках данного направления возможна оценка положения компании не только в пределах своей страны, но и за рубежом. В этом блоке можно привести и некоторые другие показатели, например, степень экологичности предприятия, его общественную роль и значимость.

Схематическая интерпретация расширенной ССП представлена на рисунке 2.

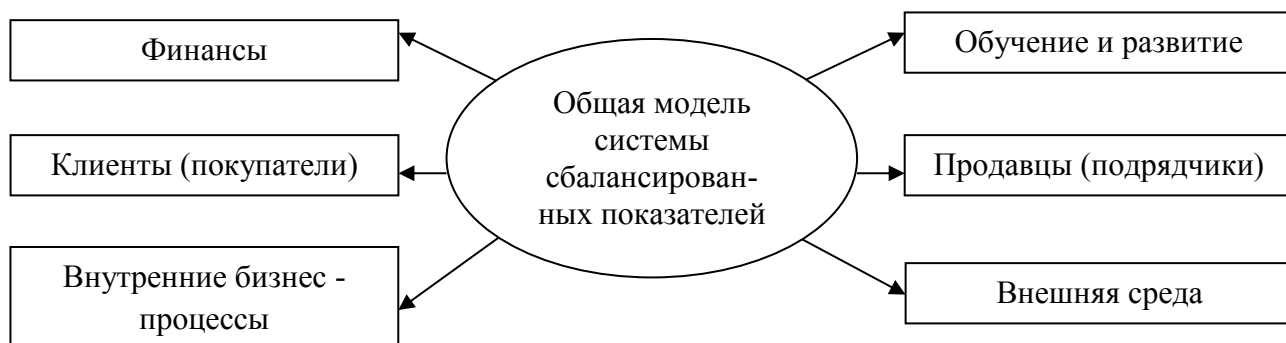


Рис. 2. Расширенная структура системы сбалансированных показателей

В каждом из рассмотренных блоков необходимо приводить, по крайней мере, несколько показателей, совокупность которых раскрывает соответствующее направление деятельности предприятия. Предлагаемые нами показатели ССП для оценки деятельности строительных компаний приведены в таблице 1.

Таблица 1

Система сбалансированных показателей для оценки
эффективности деятельности строительных компаний

Показатель	Единица измерения
<i>Перспектива «финансы»</i>	
1. выручка от реализации объектов строительства	Руб.
2. маржинальный доход	Руб.
3. чистая прибыль	Руб.
4. величина затрат на строительство	Руб.
5. отклонение стоимости реализации объекта строительства от прогнозируемой величины	%
6. показатели рентабельности (рентабельность продаж, производства, активов, капитала)	%
<i>Перспектива «клиенты»</i>	
1. количество заказчиков	Шт.
2. доля рынка в отрасли «строительство»	%
3. своевременность выполнения договора	Дни
4. оценка выполненной работы заказчиком	Балл
<i>Перспектива «внутренние бизнес-процессы»</i>	
1. продолжительность цикла строительства	Дни
2. коэффициент выполнения плана строительных работ	Коэффициент
3. обеспечение строительства проектной документацией	%
4. стоимость устранения дефектов, ошибок	Руб., %
<i>Перспектива «персонал»</i>	
1. обеспеченность кадрами	%
2. доля сотрудников с необходимой квалификацией	%
3. текучесть кадров	%
4. годовые затраты на переобучение, повышение квалификации сотрудников	Руб.
5. уровень мотивации работников, нацеленность на результат	Балл
<i>Перспектива «продавцы (подрядчики)»</i>	
1. длительность сотрудничества	Год.
2. количество сделок с контрагентом	Шт.
3. уровень надежности поставщика	%
4. экономия от сотрудничества (в сравнении с рыночными ценами на аналогичные товары, услуги)	%
5. оценка качества товаров, работ, услуг поставщика	Балл
<i>Перспектива «внешняя среда»</i>	
1. индекс инвестиционной привлекательности	Коэффициент
2. показатели финансовой устойчивости компании	Коэффициент
3. промышленно-экологический индекс	Коэффициент
4. общественная значимость деятельности компании	Балл

Каждый блок показателей содержит свои критерии отбора индикаторов, способных наилучшим образом отразить состояние соответствующей перспективы.

Результаты проведенного исследования привели к решению обозначенных в начале работы цели и задач. Изучение каждого из блоков базовой ССП позволило разработать собственную структуру ССП для строительных компаний. Приведенная ССП будет полезна для практического применения менеджментом строительных компаний, позволит адекватно и всесторонне оценить результаты и проработать перспективы экономической деятельности. В дальнейшем предполагается расширить исследование, дополнив его разработкой интегрированного показателя для приведенной ССП.

Литература

1. *Максаков В.Ю., Слепухина Ю.Э.* Инвестиционно-строительная деятельность в современной экономике: сущность, критерии, особенности // *Агропродовольственная политика России*. – 2016. – №3. – С. 46–49.
2. *Цопа Н.В., Стрецькис М.И.* Организационно-экономические особенности оценки строительных проектов с учетом стадий жизненного цикла // *Экономика строительства и природопользования*. – 2019. – № 1. – С. 33–39.
3. *Белова Н.Е.* Применение системы сбалансированных показателей в строительстве // *Новые идеи нового века*. – 2013. – № 2. – С. 220–224.
4. *Киселев А.В.* Методология разработки сбалансированной системы финансовых показателей для управления строительным проектом: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.10 / Андрей Викторович Киселев. – Москва, 2012. – 200 с.
5. *Крюкова Е.М.* Система сбалансированных показателей (BSC) и концепция экономической добавленной стоимости (EVA) в системе стратегического управления сервисной компанией // *Сервис в России и за рубежом*. – 2011. – № 3. – С. 25–33.
6. *Каплан Р.С., Нортон Д.П.* Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – М.: «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
7. *Шулекин А.Н.* Система сбалансированных показателей как инструмент стратегического управленческого учета для оценки результативности деятельности организаций жилищного строительства в условиях реиндустриализации экономики региона / *Россия и новая экономика – ключевые векторы развития: Россия и новая экономика: ключевые векторы развития: сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. в рамках Всерос. фестиваля науки*. 2016. – С. 335–341.

ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ КАК ВАЖНАЯ ЧАСТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ

Янковская Д.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются возможности использования электронных образовательных ресурсов в учебном процессе ВУЗов с целью повышения его результативности.

Ключевые слова: информационные и коммуникационные технологии, электронный образовательный ресурс, видеолекция, интеллект-карта, скрайбинг, таймлайн, инфографика.

В условиях информатизации науки и образования процесс визуализации информации обеспечивает наиболее эффективную работу по изучению данных. Визуализация информации представляет собой процесс представления данных в виде изображений с целью максимального удобства их понимания. Технология визуализации информации состоит из системы учебных знаний, визуальных способов их представления, технических средств передачи информации и набора приемов использования визуального мышления в процессе обучения.

Визуализация информации позволяет активизировать познавательный процесс, вызывает определенные ассоциации, развивает критическое мышление, формирует способность интегрировать полученные знания, способствует закреплению изученного материала путем формирования целостной картины изучаемого явления.

В последнее время в учебном процессе вузов широко используются информационные и коммуникационные технологии (ИКТ). Одним из результативных методов визуализации информации является электронный образовательный ресурс (ЭОР). Под электронным образовательным ресурсом в широком смысле слова понимается совокупность программных средств, технических, методических материалов, нормативно-справочная информация, аудио и видеолекции, каталоги электронных библиотек [1].

Внедрение ЭОР в образовательную деятельность позволяет существенно повысить качество образовательного процесса, заинтересованность аудитории в усвоении учебного материала. Электронный образовательный ресурс способствует проявлению познавательной активности и стимулирует творческую деятельность учащихся, развивает самостоятельную исследовательскую работу по освоению необходимых знаний и навыков.

Преимуществом применения ЭОР в образовательном процессе ВУЗа по сравнению с традиционными методами обучения является возможность достижения более высокого уровня усвоения учебного материала за короткий промежуток времени, что особо ценно для студентов заочной (дистанционной) формы обучения. Электронный образовательный ресурс позволяет организовывать разнообразные формы деятельности, направленные на самостоятельное изучение материала.

ЭОР наряду с визуализацией учебной информации открывает широкие возможности получения оперативной обратной связи с обучающимся, в чем проявляется интерактивность процесса обучения. Особую ценность предоставляет возможность организации виртуальных лабораторий, моделирования дорогостоящих и опасных экспериментов. Обучающиеся вправе самостоятельно выбирать оптимальный темп работы, степень детализации информации в зависимости от индивидуальных потребностей студентов [3].

Использование электронных образовательных ресурсов позволяет широко применять электронные тренажеры, интерактивные обучающие программы, в которых учащийся после ознакомления с определенным разделом курса имеет возможность самостоятельной проверки степени усвоения материала.

Электронные образовательные ресурсы должны удовлетворять следующим требованиям:

- соответствовать рабочим программам дисциплины;
- обеспечивать высокую интерактивность и мультимедийность обучения;
- предоставлять возможность индивидуального обучения и групповой работы;
- обеспечивать индивидуальную настройку и сохранение промежуточных результатов работы;
- иметь, при необходимости, встроенную контекстную помощь и удобный интерфейс.

Основными элементами ЭОР являются метаданные, РПД (рабочая программа дисциплины), методические рекомендации для студентов и преподавателей, краткий конспект лекций, презентации, информационное обеспечение, глоссарий, новостной форум, а также материалы для изучения в мультимедийном формате: видеолекции, видеоролики, учебное видеопособие, аудиолекции, аудиоролики и другие.

Видеолекция позволяет активизировать зрительный, слуховой и моторный путь получения информации. Видеолекция является ведущей формой систематизированной подачи образовательной информации. Уровень усвоения информации зависит от метода обучения. Согласно конусу обучения Эдгара Дейла использование видео позволяет зафиксировать в памяти как минимум 50% всей просмотренной информации.

В качестве основных преимуществ видеолекций можно выделить относительную простоту и низкую стоимость создания (как правило, видеолекции не требуют участия специалистов по видеомонтажу, дорогостоящего оборудования и программного обеспечения). К недостаткам видеолекции чаще всего можно отнести низкое качество звука и изображения.

Специалисты выделяют следующие основные цели создания видеолекций: ознакомительная, мотивирующая, информационная, обучающая, популяризирующая. В рамках электронного образовательного ресурса могут широко использоваться различные типы видеолекций:

- вводная лекция – ознакомление слушателей с содержанием и задачами курса, его местом в системе учебных дисциплин.

- лекция-информация – ориентирована на изложение научной информации, подлежащей изучению.

- обзорная лекция – направлена на систематизацию научных знаний без детализации и конкретизации.

- проблемная лекция – приближена к исследовательской деятельности. Содержание проблемы раскрывается путем анализа современных точек зрения по изучаемому вопросу.

- лекция-визуализация – визуальная форма подачи лекционного материала средствами аудиовидеотехники.

- бинарная лекция – лекция в форме диалога двух преподавателей (ученого и практика, представителей разных научных школ).

- лекция-конференция – проводится в форме научно-практического занятия с системой коротких выступлений. Совокупность представленных докладов позволяет всесторонне осветить проблему.

- лекция-консультация – преподаватель отвечает на вопросы слушателей по разным разделам курса.

Видеолекция как неотъемлемая часть электронного образовательного ресурса отвечает требованиям, предъявляемым к инновационному образованию, основанному на широком использовании видеотехнологий, современного мультимедийного интерактивного оборудования и обеспечивает эффективность реализации основных образовательных программ.

В учебном процессе вузов широкое распространение находят такие техники визуализации информации как интеллект-карта, скрайбинг, таймлайн, инфографика.

Интеллект-карта (ментальная карта) представляет собой аналитический инструмент для наиболее эффективного решения поставленных задач. Сфера применения интеллект-карт разнообразна – от подготовки и организации различных мероприятий, планирования рабочего дня, до запоминания большого объема информации и борьбы с деменцией.

Скрайбинг (наброска эскизов) – это метод визуализации информации с помощью графических символов, четко отображающих внутреннее содержание. Скрайбинг является новейшей техникой презентации, при которой речь выступающего одновременно иллюстрируется рисунками, в результате чего появляется «эффект параллельного следования», когда графический ряд фиксируется на значимых моментах аудиоряда. Создание ярких образов вызывает у аудитории визуальные ассоциации с произносимой речью, чем достигается высокий процент усвоения информации.

Таймлайн (линия времени) представляет собой временную шкалу с нанесенными на нее событиями в хронологической последовательности. С помощью таймлайнов у обучающихся формируется системный взгляд на исторические события. Кроме того, широкое применение таймлайны находят в проектной деятельности, визуализируя этапы реализации проекта.

Инфографика – это графический способ подачи информации с целью быстрого усвоения сложной информации. В качестве основных этапов создания эффективной инфографики принято выделять выбор актуальной темы, сбор полной и достоверной информации, ее сортировка, определение типа инфографики и создание эскиза, выбор основного графического элемента и сборка графики на основе эскиза [7]. Основными преимуществами инфографики являются точность и лаконичность, образность, креативность, а также эстетическая привлекательность представляемой информации. Инфографика может применяться в учебном процессе для моделирования проблемных ситуаций, организации эффективной поисковой деятельности, развития критического мышления и формирования активной познавательной позиции [4].

Таким образом, с помощью информационных технологий, используя совокупность современных способов сбора, обработки и передачи данных, достигается получение качественно новой информации об изучаемом объекте.

Литература

1. Дунаева Т.Ю. Использование ЭОР в образовательном процессе ВУЗа // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – № 2. – С. 45–47.
2. Ермолаева Ж.Е., Герасимова И.Н., Лапухова О.В. Инфографика как способ визуализации учебной информации // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – № 11. С. 33–45.
3. Исупова Н.И., Суворова Т.Н. Использование электронных образовательных ресурсов для реализации активных и интерактивных форм и методов обучения // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 26. – С. 27–31.
4. Манжура Л.Н. Инфографика как один из методов визуализации учебного материала // Санкт-Петербургский образовательный вестник. – 2017. – № 2(6). – С. 47–55.
5. Морозов А.В. Структура научно-методического обеспечения визуализации учебной информации в системе современного высшего образования // Управление образованием: теория и практика. – 2017. – № 4(28). – С. 18–36.
6. Погосян П.Е. Визуализация учебного материала в современных средствах обучения // Совет ректоров. – 2016. – № 6. – С. 21–28.
7. Фролова М.А. Визуализация образовательного процесса средствами инфографики // Педагогические науки. – 2016. – № 4(46). – С. 86–90.
8. Шапиева М.С. Использование информационных технологий при обучении в системе образования вуза // Молодой ученый. – 2014. – № 5(64). С. 45–55.

СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

СОВРЕМЕННЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ И МЕТОДЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ

Алсаиед Гена

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Успешное развитие экономики любой страны напрямую зависит от экономического потенциала регионов и её составляющих. Поэтому региональная экономика является одной из важнейших разделов экономической науки, занимающаяся изучением территориальной организации производства. Именно производственный потенциал региона обеспечивает динамику экономического роста. В связи с этим, экономико-математический анализ экономического роста и выявление факторов, влияющих на него, составляют основу для разработки экономической политики региона. Применение традиционной регрессии для моделирования экономического роста в некоторых ситуациях оказывается недостаточно обоснованным. В настоящее время активно развивается новое направление, связанное с нечетким регрессионным анализом и его применением как альтернатива традиционным методам для моделирования экономического роста. В статье рассматриваются особенности анализа современного регионального экономического роста.

Ключевые слова: современный экономический рост, моделирование, валовый региональный продукт, производственная функция, четкая регрессия, нечеткая регрессия.

Проблемы исследования экономического роста занимают одно из центральных мест в современной экономической науке. Это связано с практической значимостью результатов исследования. Анализ экономического роста, определение факторов, влияющих на него, снижение и развитие темпов экономического роста, все это является основой для разработки экономических политик, как на уровне государств, так и их регионов [1].

Научные источники предлагают разные определения категории «экономический рост». Обычно под экономическим ростом принято понимать увеличение объемов товаров и услуг, созданных за определенный период. На уровне региона экономический рост понимается как процесс увеличения масштаба его экономики в ее стоимостном и физическом измерении.

В современных условиях в экономике все большее значение приобретает информационное богатство. Современная концепция факторов производства определяет информацию как один из основных факторов, определяющих экономическое развитие национального мезоуровня. Оценка степени и уровня развития информатизации становится необходимой, когда информация интерпретируется как важнейший ресурс, фактор и элемент экономического потенциала региональной экономической системы, который необходимо эффективно использовать для достижения её целей [2].

Экономический рост на макроуровне характеризуется такими макроэкономическими количественными показателями, рассчитанными в целом либо на душу населения, как реальный валовой национальный продукт (ВНП), реальный валовой внутренний продукт (ВВП), реальный национальный доход (НД). На региональном уровне экономический рост характеризуются показателями темпа роста или прироста реального валового регионального продукта (ВРП), аналога ВВП либо в целом, либо на душу населения [3]. В большинстве исследований одним из ключевых измерителей экономического роста на уровне региона является величина производимого ВРП [4]. Следует отметить, что качественные показатели экономического роста включают анализ возможности экономики страны или региона удовлетворять потребности населения [5].

Экономический рост на уровне региона предопределяют факторы, определяющие темпы роста валового регионального продукта, возможности повышения эффективности и качества роста. Э. Денисон видит, что, экономический рост в современных условиях определяется не столько количеством затраченных факторов производства, сколько повышением их качества, и прежде всего качества рабочей силы, где качество труда и затрат труда в процессе производства играют важную роль [6]. По мере повышения уровня образования и квалификации работников производительность труда возрастает, что приводит к повышению уровня и темпов экономического роста. Вторым важным фактором экономического роста является капитал. Объем основных производственных фондов (капитала) и их техническое состояние (изношенность, производительность, надежность) также влияет на экономический рост.

Технологическое развитие в настоящее время стало основным фактором экономического роста. Научно-технический прогресс, который затрагивает все элементы производительных сил, оказывает несомненное влияние на экономический рост. Чем больше будет технический прогресс, тем выше будет экономический прогресс. Технологический прогресс страны включает развитие исследований и разработок, средств транспорта, телекоммуникаций, производства энергии, разведки нефти и газа, информационных технологий, производства интегральных микросхем и т. д. Следует отметить, что без формирования капитала технический прогресс невозможен, потому что создание большой высокотехнологичной отрасли требует огромных инвестиций и благоприятных экономических условий [7].

Анализ экономического роста и его факторов зависит от математических и экономических методов, которые позволяют понять качественную сторону проблем экономического роста и предложить пути их решения. На региональном уровне моделирование показателей экономического роста позволяет определить резервы к увеличению объема ВРП и прогнозировать его значения в среднесрочном горизонте.

Среди математических моделей, используемых для моделирования регионального экономического роста, особую роль играют производственные функции [8]. В настоящее время они активно применяются в моделировании экономического роста. Производственная функция выражает экономико-математическую зависимость между величиной выпуска (например, величина валового регионального продукта) и факторами производства. Здесь классической производственной функцией является функция Кобба-Дугласа в мультипликативно-степенной форме. Автор [9] предложил модификацию этой производственной функции путем добавления фактора информации как самостоятельного фактора наряду с трудом и капиталом в модель:

$$Y = A * K^{\alpha} * L^{\beta} * I^{\gamma} \quad (1), \text{ где}$$

Y – объем валового регионального продукта;

K – фактор капитала;

L – фактор труда;

I – фактор информации;

α – коэффициент эластичности по труду;

β – коэффициент эластичности по капиталу;

γ – коэффициент эластичности по информации;

A – свободный член функции.

Данная модель позволяет провести анализ ВРП от масштаба производства:

- $\alpha + \beta + \gamma > 1$, то выпуск растет быстрее, чем в среднем растут факторы роста (средние издержки убывают по мере расширения масштабов производства);

- $\alpha + \beta + \gamma < 1$, то объем выпуска растет медленнее, чем в среднем растут факторы (убывающий эффект от масштабов производства);

- $\alpha + \beta + \gamma = 1$, то уровень эффективности не зависит от масштабов производства.

Для экзогенного включения информации как самостоятельного фактора производства в производственную функцию, будем исходить из того, что производственная функция Кобба-Дугласа, дополненная фактором информации, учитывает не степенную зависимость между этим фактором и ВРП, а показательную как в формуле, предложенной в [10]:

$$Y = A * K^{\alpha} * L^{\beta} * e^{\gamma * I} \quad (2), \text{ где}$$

$e^{\gamma * I}$ учитывает влияние фактора информации ($\gamma > 0$ характеризует темп прироста ВРП под влиянием информации);

α и β представляют собой эластичность выпуска по факторам.

Если $\alpha > \beta$ то имеет место трудосберегающий (интенсивный) рост, в противном случае фондосберегающий (экстенсивный) рост.

Применение регрессионного моделирования на основе производственных функций позволяет определить влияние каждого из факторов на объём ВРП. Однако при их применении при моделировании в ряде случаев возникают определенные трудности. Эти трудности наблюдаются, когда множество наблюдений слишком мало (проблема коротких выборок), имеют место ошибки регистрации данных. В последнем случае приходится оперировать неточными данными, возникающими вследствие информационной неопределенности. Могут также предположения о виде вероятностных распределений оказаться недопустимыми или может существовать нечеткость между зависимыми и независимыми переменными [11].

Традиционный регрессионный анализ основан на методе наименьших квадратов. Возможности практического применения метода наименьших квадратов ухудшаются, если нарушаются его предположения, такие как, нормальность, независимость и гомоскедастичность случайных ошибок [12].

В связи с вышеизложенными ограничениями традиционных методов оценивания регрессионных моделей в настоящее время активно развивается новое направление, связанное с нечетким регрессионным анализом [13]. В традиционном регрессионном анализе остатки считаются следствием случайных ошибок. Погрешность вычисления возникает иногда ввиду неопределенности структуры модели или по причине неточности данных наблюдения. При нечетком подходе погрешности принимаются обусловленными нечеткостью описываемой системы, что позволяет использовать теорию нечетких множеств [14]. Неопределенность в данном случае становится нечеткостью, а не случайностью. Метод нечеткой регрессии позволяет оперировать данными в условиях неопределенности, а также делать приближенные, но в то же время качественные оценки. В теоретическом же плане основания этого метода обладают точностью и строгостью, а потому не являются источником неопределенности.

Модель нечеткой регрессии широко используются в последние годы во всем мире в экономических исследованиях. Она даёт нечеткие функциональные отношения между зависимыми и независимыми переменными, где входные данные могут быть четкими или нечеткими, и позволяет получить как точечные, так и интервальные прогнозы.

В настоящее время разработан ряд подходов к построению нечетких регрессий. Первая модель была предложена Н. Танака [15]. Эта была модель нечеткой линейной регрессии с параметром, который был нечетким числом, с применением метода линейного программирования для оценки параметров с критерием минимума индекса нечеткости. Краткое описание трех подходов к построению модели нечеткой линейной регрессии представлено в [13].

В заключение отметим, что моделирование регионального экономического роста на основе нечетких регрессионных моделей актуальная задача, так как эти модели снимают ряд проблем, связанных с оцениванием регрессий классическими методами в случае коротких выборок. Результаты [13,16] показывают их перспективность для решения задач моделирования и прогнозирования регионального экономического роста на основе линейных нечетких регрессий с использованием производственных функций.

Литература

1. *Серга Л.К., Симонова Е.Ю., Зайков К.А.* Методический подход к моделированию экономического роста инновационной экономики региона // Вестник НГУЭУ. – 2016. – № 4. – С. 301–314.
2. *Мизинцева М.Ф.* Информатизация как инновационный фактор регионального развития российской федерации // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2011. – № 55. – С. 205–210.
3. *Горшенина Е.В.* региональные экономические исследования: теория и практика: монография. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2009. – 203 с.
4. *Миролюбова Т.В., Ворончихина Е.Н.* Определение ключевых направлений региональной экономической политики на основе эконометрического моделирования и прогнозирования регионального экономического роста // Вестник Пермского университета. Серия «Экономика». – 2015. – № 4(27). – С. 80–91.
5. *Флек М.Б., Слюсарь Ю.Б., Угнич Е.А., Богуславский И.В.* Практическая экономика предприятия: синергетический подход: монография. – Ростов н/Д.: ИУИ АП ДГТУ, 2014. – 208 с.
6. *Denison E.F.* The Contribution of Capital to Economic Growth // The American Economic Review. – 1980. – № 2. – Pp. 220–224.
7. *Yahyazadehfaz M., Shababi H.* Qualitative content analysis of factors affecting the relationship of science development, technology development and economic growth // Int. J. Technology, Policy and Management. – 2018. – № 1(18). – P. 47–72.
8. *Глинский В.В., Серга Л.К., Зайков К.А., Исмайлова Ю.Н.* Моделирование экономического роста региона на примере Республики Саха (Якутия) // Инновационное развитие российской экономики: Материалы X Международной научно-практической конференции, 2017. – С. 157–160.
9. *Рудзицкий Б.М.* Управление НТП: эффективность, структура, информация. – М.: Наука, 1990. – 176 с.
10. *Горидько Н.П., Нижегородцев Р.М.* Построение лаговых регрессионных моделей типа Кобба-Дугласа на долгосрочных временных горизонтах // Проблемы управления. – 2012. – № 3. – С. 55–63.
11. *Savic D.A., Pedrycz W.* Evaluation of Fuzzy Linear Regression Models // Fuzzy Sets and Systems. – 1991. – № 39. – Pp. 51–63.
12. *Kim K. J., Chen H.* A Comparison of fuzzy and Nonparametric Linear Regression // Computers Ops Res. – 1997. – Vol 44. – Pp. 505–519.
13. *Исмаилов И.И., Алсаид Гена* Нечеткое регрессионное моделирование в экономических исследованиях // Международный молодежный симпозиум по управлению, экономике и финансам. – Казань, 2019. – С. 10–13.
14. *Yang M., Liu H.* Fuzzy least-squares algorithms for interactive fuzzy linear regression models // Fuzzy Sets and Systems. – 2003. – Volume 135. – Pp. 305–316.
15. *Tanaka H., Uejima S., Asai K.* Linear Regression Analysis with Fuzzy Model // IEEE Transactions on Systems Man and Cybernetics. – 1982. – № 12. – P. 903–907.
16. *Алсаид Гена* Моделирование валового регионального продукта на основе четких и нечетких регрессий // Экономика в меняющемся мире: Всероссийский экономический форум с международным участием. – Казань, 2019. – С. 235–238.

ДИСКУССИОННЫЕ АСПЕКТЫ СТАНДАРТА РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ В СУБЪЕКТАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Атюнькина И.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В рамках научной статьи было проведено ознакомление с основными документами, регламентирующими развитие конкуренции на товарных рынках на территории Российской Федерации и ее субъектах, проанализированы ключевые изменения и новшества, введенные в новой версии Стандарта развития конкуренции 2019 г., выборочно исследованы перечни рынков и их трансформация во времени в отдельных регионах России, а также сформулирован ряд рекомендаций, реализация которых, по мнению автора, будет способствовать дополнительному стимулированию развития конкуренции в регионах.

Ключевые слова: стандарт развития конкуренции, товарные рынки, социальные и приоритетные рынки, конкуренция, стандартизация конкуренции, ключевые показатели развития конкуренции, конкурентная среда.

Необходимым условием стабильного экономического роста и социального развития Российской Федерации и ее субъектов является наличие эффективной конкурентной среды. Развитие конкуренции – это одно из важнейших приоритетных направлений государственной политики, поддержка которого гарантируется Конституцией Российской Федерации [1]. В последнее десятилетие в нашей стране уделяется все больше внимания развитию конкуренции и разработке более совершенных и действенных механизмов ее оценки и стимулирования. Высокая степень актуальности рассматриваемого в данной научной работе вопроса объясняется тем, что в субъектах Российской Федерации формируются унифицированные подходы к развитию конкуренции, нашедшие свое отражение в Стандарте развития конкуренции и требующие некоторых комментариев.

Первый Стандарт развития конкуренции в Российской Федерации (далее – Стандарт-1) был принят Распоряжением Правительства Российской Федерации № 1738-р в 2015 г. [4]. Основанием для разработки этого стандарта стал План мероприятий («дорожная карта») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» 2012 г. [5]. Стандарт-1 представлял собой механизм формирования с учетом региональной специфики определенного набора условий, выполнение которых на территории субъектов Российской Федерации способствует развитию конкуренции между хозяйствующими субъектами. Основными элементами Стандарта-1 стали: определение уполномоченного органа, рассмотрение вопросов содействия развитию конкуренции на заседаниях коллегиального органа, утверждение перечня рынков, разработка «дорожной карты», проведение ежегодного мониторинга, создание и реализация механизмов общественного контроля за деятельностью субъектов естественных монополий, повышение уровня информированности о состоянии конкурентной среды и деятельности по содействию развитию конкуренции [4].

В 2019 г. был принят второй стандарт развития конкуренции (далее – Стандарт-2). Отличительными особенностями двух этих стандартов стало:

– Стандарт-1 являлся пилотным проектом, ввиду чего изначально был внедрен только на территории 6 субъектов, а именно: в Республике Татарстан, Хабаровском крае, Волгоградской, Ульяновской, Нижегородской областях и в г. Санкт-Петербург, позднее он охватил другие регионы; Стандарт-2 сразу распространил свое действие на все субъекты Российской Федерации;

– в Стандарте-1 предусматривалось разделение рынков на социально значимые и приоритетные. Как такового определения социально значимым рынкам в Стандарте-1 не давалось (представлен лишь перечень обязательных к включению 11 социально значимых рынков, среди них: рынок услуг дошкольного образования, рынок медицинских услуг, рынок услуг в сфере культуры, рынок услуг ЖКХ, рынок услуг связи и др.), под приоритетны-

ми рынками, в первую очередь, рекомендовано было рассматривать «рынки товаров, работ и услуг несырьевого сектора экономики с высокой степенью передела и добавленной стоимости конечной продукции, имеющей экспортный потенциал и (или) возможность замещения импорта, чьи производственно-технологические и инновационные цепочки, а также цепочки создания добавленных стоимостей находятся преимущественно в Российской Федерации». В Стандарте-2 такого разделения нет;

– Стандарт-1 требовал включение регионами в свои перечни всех представленных в Стандарте-1 11 социально значимых рынков; Стандарт-2 – 33 товарных рынка из 41 (в обоих стандартах предусмотрено расширение региональных перечней рынков в соответствии с меняющейся экономической ситуацией и потребностями населения);

– Стандарт-2 имеет более расширенное содержание в сравнении со Стандартом-1, так, вводятся новые цели стандарта (повышение уровня конкурентоспособности продукции субъектов малого и среднего бизнеса, рост производительности труда, диверсификация экономики, повышение доступности финансовых услуг и др.); предусматривается формирование перечня рынков не просто с обоснованием их выбора, а также с описанием текущей ситуации на каждом рынке и анализом основных проблем и методов их решения; добавляется пункт о целесообразности проведения заседаний коллегиального органа в очном формате не реже 1 раза в квартал; значительно расширяются направления реализации системных мероприятий (программы по повышению качества управления закупочной деятельностью, создание условий для недискриминационного доступа хозяйствующих субъектов на товарные рынки, содействие развитию механизмов государственного и муниципального частного партнерства и др.), содержание ежегодного мониторинга и др.;

– в Стандарте-2 более конкретизированы числовые значения ключевых показателей, а именно для каждого из 41 представленного рынка определены минимальные значения ключевых показателей на 2022 г., выступающие в качестве ориентира; в Стандарте-1 по некоторым социально-значимым рынкам было предусмотрено определение значений целевых индикаторов регионами самостоятельно, при этом достижение заданных значений целевых показателей Стандарта-1 носило рекомендательный характер, а не обязательный как в Стандарте-2 [3, 4].

На выборочной основе нами были исследованы некоторые перечни рынков, сформированные субъектами Российской Федерации согласно требованиям Стандарта-1 и Стандарта-2. Результаты анализа показали, что перечни наблюдаемых рынков расширились в среднем в 2-2,3 раза, к тому же у многих регионов произошли некоторые структурные изменения [7]. Например, в Республике Татарстан в 2015 г. в число анализируемых рынков входили: рынок туристских услуг, рынок продукции металлообработки, рынок информационных технологий, рынок продукции овощеводства, рынок переработки полимеров, рынок альтернативных видов топлива, рынок автокомпонентов, однако в 2019 г. они вовсе не были представлены; в Хабаровском крае из числа наблюдаемых были исключены рынок бытовых услуг для жителей малых и отдаленных населенных пунктов с численностью населения от 100 до 1000 человек, рынок услуг общественного питания на объектах дорожного сервиса, в Ульяновской области – рынок производства инновационной продукции и рынок туристических услуг. Так, при введении Стандарта-2 регионы начали делать предпочтение в пользу выбора рынков, отраженных в Стандарте-2, таким образом, выбор рынков стал носить более унифицированный характер, начали исчезать специфические рынки, характерные для отдельных регионов.

На примере Приволжского федерального округа (ПФО) нами были рассмотрены товарные рынки субъектов, сформированные согласно Стандарту-2. Целью такого анализа стало выявление новых товарных рынков, не включенных в перечень Стандарта-2. Результаты анализа отражены в таблице 1.

Основным источником построения данной таблицы стали Перечни товарных рынков и Планы мероприятий («дорожные карты») по содействию развитию конкуренции

в субъектах Приволжского федерального округа на период с 2019 по 2022 гг., утвержденные высшими должностными лицами регионов [7].

ПФО представлен 14 регионами, половина из которых при формировании своих перечней товарных рынков решила не добавлять иные, не входящие в Стандарт-2. Среднее количество нововведенных товарных рынков по ПФО – не более 1. Наиболее распространенными стали рынки, связанные с сельским хозяйством и туристическим сектором. Такая ситуация свидетельствует о принятом регионами решении ограничиться минимально заданными условиями, требуемыми Стандартом-2 (о включении не менее 33 рынков) и выборе рынков из общеустановленного перечня. Однако такой подход не отражает принцип индивидуализации, поскольку специфические рынки регионов практически не представлены. Наблюдается риск формального подхода к формированию перечней товарных рынков. Ввиду этого предлагаем при следующем внесении изменений в Стандарт-2 видоизменить условие о количестве необходимых к включению в перечни товарных рынков, а именно вместо 33 необходимых оставить 20–25, помимо этого предусмотреть добавление не менее 5 наиболее важных рынков, отражающих региональные особенности субъектов и не входящих в перечень товарных рынков Стандарта-2. В качестве требующих повышенного внимания рынков предлагаем регионам рассмотреть рынки, связанные с развитием информационно-коммуникационных технологий, цифровизации, альтернативных видов топлива, производством инновационной продукции, переработкой отходов, организацией и обеспечением охраны здоровья населения, глубокой переработкой сельскохозяйственной продукции, производством эко-продуктов и т.п.

Таблица 1

Непредставленные в Стандарте-2 товарные рынки
Приволжского федерального округа

Субъект РФ	Общее количество рынков / количество рынков, выбранных из Стандарта-2	Наименования новых товарных рынков, не представленных в Стандарте-2
Республика Мордовия	34/33	рынок производства и переработки молока
Нижегородская область	39/37	рынок деятельности в сфере туризма, в том числе рынок гостиничных услуг; рынок автомобильных компонентов
Оренбургская область	36/33	рынок туристических и рекреационных услуг; рынок выращивания и хранения овощей; рынок IT
Самарская область	38/36	рынок водоснабжения; рынок водоотведения
Республика Татарстан	41/38	рынок услуг высшего образования; рынок в сфере культуры; рынок розничной торговли
Удмуртская республика	34/33	рынок услуг в сфере туризма
Чувашская республика	36/35	рынок электротехнической инновационной продукции
Саратовская область	39/39	-
Пензинская область	36/36	-
Пермский край, Ульяновская область	34/34	-
Республика Башкортостан, Кировская область, Республика Марий Эл	33/33	-

В ходе исследования также была выявлена тенденция того, что в большинстве случаев регионы при формировании своих перечней делают предпочтение в пользу рынков, по которым либо уже на момент принятия документа достигнуты минимальные значения ключевых показателей, либо фактические значения близки к минимально заданным Стандартом-2. Так, например, по Республике Татарстан по состоянию на 01.01.2018 г. минимальные значения, установленные на 2022 г., уже по 27 рынкам из 41 были достигнуты, по 5 рынкам фактические показатели были близки к требуемым минимальным значениям.

Целевые индикаторы у большинства товарных рынков одинаковы, что отражает неполную одностороннюю оценку развития конкуренции. Наибольшую степень распространения получил показатель – «доля организаций частной формы собственности», либо «доля услуг, представленная частными организациями» / «доля продукции (товаров, работ), реализуемой (выполненной) частными организациями, в общем объеме реализованной (выполненных) продукции (товаров, работ). Подчеркнем, что методика по расчету ключевых показателей развития конкуренции в отраслях экономики в субъектах Российской Федерации была разработана Федеральной антимонопольной службой России в 2018 г. [6].

Использование единообразных показателей для оценки конкуренции на рынках считаем недостаточным, и к тому же данные показатели характеризуют конкурентную среду внутри отдельно взятого региона, а не отражают его конкурентные преимущества, конкурентоспособность, положение субъекта среди других. Таким образом, ключевой целью, на наш взгляд, должно стать не сколько содействие в развитии конкуренции, сколько наращивание конкурентных преимуществ анализируемых секторов экономики как внутри региона, так и за его пределами. При формировании перечня товарных рынков и обосновании их включения должна проводиться более многофакторная оценка ситуации на рассматриваемых рынках, ввиду чего целесообразно использование основных и дополнительных критериев анализа. При этом руководство по разработке методик оценки товарных рынков и расчету ключевых показателей развития конкуренции, на наш взгляд, должно возложить на себя Министерство экономического развития Российской Федерации при содействии отраслевых министерств и ведомств. Решение данных вопросов представляет собой направления для дальнейших исследований.

Литература

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 г. № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 г. № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 г. № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 г. № 11-ФКЗ).
2. Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ.
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2019 г. № 768-р «Об утверждении стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации».
4. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 5 сентября 2015 г. № 1738-р (ред. от 17.09.2016) «Об утверждении стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации».
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 декабря 2012 г. № 2579-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») «Развитие конкуренции и совершенствование антимонопольной политики» (с изменениями и дополнениями). Утратило силу.
6. Приказ ФАС России от 29.08.2018 г. № 1232/18 (ред. от 06.08.2019) «Об утверждении Методик по расчету ключевых показателей развития конкуренции в отраслях экономики в субъектах Российской Федерации».
7. Перечни товарных рынков и Планы мероприятий («дорожные карты») по содействию развитию конкуренции в субъектах Приволжского федерального округа, Хабаровском крае, Ульяновской области и др. на период с 2015 г. по 2018 г., с 2019 г. по 2021/2022 г.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ГРАДООБРАЗУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ МОНОПРОФИЛЬНЫХ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

Бадыкова И.Р.

Казанский национальный исследовательский технологический университет, Казань, Россия

Аннотация. В рамках данной работы рассмотрены понятия градообразующих предприятий и монопрофильных муниципальных образований. Представлена информация об основных стейкхолдерских группах и их специфических характеристиках в рамках градообразующих предприятий. Сделаны выводы о характере воздействия социально ответственного поведения компаний на обеспечение устойчивого развития моногородов.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, градообразующие предприятия, монопрофильные муниципальные образования, стейкхолдеры.

Современная экономическая обстановка характеризуется достаточно неблагоприятными условиями для деятельности предприятий, в первую очередь производственных: кризисные явления, чередующиеся со стагнацией, натянутые отношения с западными странами, включая антироссийские санкции, нестабильность курса рубля, общее снижение платежеспособного спроса. Как подчеркивал Президент РФ В.В. Путин в ряде своих выступлений (к примеру, в Посланиях Президента Федеральному Собранию), необходимым условием для развития страны является расширение производства. Традиционно сложилось так, что именно градообразующие предприятия в России играют в этом плане крайне важную роль, и их развитие является необходимым условием для роста отечественного производства. Около 40% совокупного валового регионального продукта в стране создается именно на территориях монопрофильных муниципальных образований (моногородов), где и осуществляют деятельность градообразующие предприятия [1]. Российский опыт показывает, что особую важность представляет собой соблюдение подобными предприятиями норм социально ответственного поведения, так как именно от данного фактора, как правило, зависит уровень развития моногородов.

Корпоративная социальная ответственность (далее – КСО) является достаточно важной частью деятельности градообразующих предприятий. Так, подобные организации с самого момента их возникновения становились ответственными за обеспечение благополучного развития моногородов. Среди примеров можно выделить жилищное строительство, содействие в развитии городской инфраструктуры, социальной сферы и др. Общественные, образовательные, медицинские, культурные организации осуществляли деятельность благодаря спонсорской поддержке таких предприятий.

Однако неблагоприятные условия, сложившиеся в экономике в последние десятилетия, стали причиной тому, что градообразующие предприятия начали сокращать расходы по многим направлениям, включая и проекты, связанные с КСО. Некоторым предприятиям удалось сохранить социально направленную деятельность, однако в данном случае политика КСО стала более продуманной и рациональной, нежели раньше. Например, некоторыми градообразующими предприятиями были учреждены фонды, занимающиеся распределением денежных средств для реализации социальных проектов на конкурсных условиях. Ухудшение экономического положения большинства градообразующих предприятий привело к тому, что на данный момент предприятия сосредотачиваются на крупных проектах, тогда как ранее они могли позволить себе существенные траты на текущие.

Градообразующее предприятие согласно федеральному закону № 127-ФЗ от 26.10.2002 г. (ред. от 18.03.2020) «О несостоятельности (банкротстве)», является «юридическим лицом, численность работников которого составляет не менее двадцати пяти процентов численности работающего населения соответствующего населенного пункта».

Безусловно, данное определение является недостаточным для обозначения всех характерных свойств подобных предприятий. Так, они должны осуществлять более половины общегородского производства; на балансе предприятия должны числиться социально-коммунальные и инфраструктурные объекты, которые обслуживают не меньше 30% жителей города или поселка; как минимум одна пятая доходной части городского бюджета должна поступать от данного предприятия. В целом, выполнение хотя бы одного из перечисленных условий считается достаточным для того, чтобы отнести предприятие к числу градообразующих [2].

Во время Советского Союза моногорода процветали, однако распад государства привел к тому, что в 1990-е гг. их положение значительно ухудшилось, так же, как и положение самих градообразующих предприятий [3]. В выступлениях Президента РФ В.В. Путина неоднократно отмечалась важность улучшения положения моногородов. Однако очередной мировой экономический кризис 2012 г. привел лишь к ухудшению положения подобных населенных пунктов. Текущий кризис 2020 г., вероятнее всего, также отрицательно скажется на деятельности такого рода муниципальных образований.

Аналитический доклад Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ) «Обзор российских моногородов», составленный по данным Росстата, делит моногорода на три категории: с наиболее сложным социально-экономическим положением («красная зона», включающая в себя 94 моногорода, в которых проживает 3,22 млн чел.); с рисками ухудшения («желтая зона» – 154 моногорода, 5,62 млн чел.); со стабильной ситуацией («зеленая зона» – 71 моногород, 4,19 млн чел.). То есть меньшая часть моногородов находится в «зеленой» зоне.

Деятельность градообразующих предприятий напрямую влияет на состояние монопрофильных муниципальных образований. Изначально под градообразующими предприятиями понимались заводы старопромышленного пояса, которые обеспечивали и инфраструктуру города, и его экономическое развитие в целом. Сегодня же подобные мероприятия воспринимаются как КСО, и они необходимы для дальнейшего существования моногородов, так как такие проблемы, как нестабильность экономического положения большинства градообразующих предприятий, различия в интересах менеджмента и местных властей, общее социально напряженное состояние в коллективах и другие [1] становятся все более ярко выраженными.

В целом, КСО подобных предприятий строится на том, что компания с повышенным вниманием относится к интересам населенного пункта и локального сообщества и учитывает их при осуществлении своей деятельности. Более того, градообразующие организации являются ключевым звеном достижения конкурентоспособности моногорода в целом [5]. Так, важными направлениями КСО для такого рода предприятий выступают предоставление рабочих мест, формирование доходов локального сообщества, доходной части местного бюджета, обеспечение населенного пункта объектами инфраструктуры различной направленности и их обслуживание [1].

В целом организации, особенно в развитых странах, знают о наличии инструментальных последствий реализации КСО, когда в результате ведения социально ответственного бизнеса финансовая эффективность компании растет. Происходит это по той причине, что компании таким образом формируют лояльное отношение со стороны стейкхолдеров (стейкхолдерская теория) и сигнализируют о своем благополучии и надежности (сигнальная теория).

Стейкхолдерская теория подразумевает, что при осуществлении своей деятельности, компании должны стремиться к тому, чтобы учитывать интересы как можно большего количества групп заинтересованных лиц, при этом достигая определенного баланса в данном вопросе. Рассмотрим ряд ключевых групп стейкхолдеров градообразующих предприятий и их роль в развитии последних.

Одной из наиболее важных групп являются финансовые стейкхолдеры – поставщики собственного капитала. Они получают доход в результате деятельности компании.

В то же время они несут один из самых важных рисков градообразующих предприятий – риск недостаточности капитала. Достаточно большое количество зарубежных эмпирических исследований, выполненных по материалам развитых рынков, утверждает, что при реализации политики КСО в долгосрочной перспективе растет акционерная стоимость, что говорит о том, что благосостояние собственников может зависеть от социальной ответственности компании. Конечно, следует учесть, что российский рынок на сегодняшний день информационно эффективным не является, и данное предположение может быть на данный момент несколько преждевременным. Представляется, что по мере развития рынка такого рода тенденции будут во все большей степени характерны и для российской действительности.

Следующей крайне важной категорией стейкхолдеров являются сотрудники организации, так как именно от них зависит эффективность производства и работы организации в целом. Особенностью градообразующих предприятий в этом контексте выступает то, что если работников не устраивают условия труда, его оплаты, то, как правило, происходит отток кадров в более крупные города с большими возможностями для поиска более подходящей работы. Кроме того, важным для сотрудников будет и наличие высокоразвитой инфраструктуры в городе (поселке), включая учреждения образования, здравоохранения и т.д. [6]. Следует заметить, что, учитывая высокий процент занятости населения моногородов на градообразующих предприятиях, сотрудники будут представлять сразу несколько групп стейкхолдеров, включая и местные сообщества. Следовательно, менеджерам подобных предприятий следует уделять особое внимание работе с персоналом и развитию инфраструктуры города (посёлка). «Скупость» в данных вопросах приводит лишь к оттоку кадров и крайне высокому уровню их текучести, что, безусловно, отрицательно сказывается в целом на положении самой организации и в целом моногорода.

Таким образом, градо- поселкообразующим компаниям крайне желательно по отношению к работникам соблюдать следующие принципы сотрудничества [6]:

- заработная плата должна быть справедливой и своевременно начисляться;
- важным является предоставление социальных льгот и поощрений (к примеру, жилья на льготных условиях);
- должна сохраняться благоприятная экологическая обстановка в населенном пункте и безопасные условия на производстве;
- необходимо обеспечивать возможность сотрудникам и их семьям получать качественные медицинские, образовательные и развлекательные услуги.

Потребители являются следующей категорией стейкхолдеров, отношениям с которыми градообразующим предприятиям следует уделять особое внимание. Безусловно, крупные предприятия производят товары в больших объемах и нацелены на экспорт как в другие города, регионы, так и страны. Соответственно, производимый продукт должен быть конкурентоспособным с адекватным соотношением цены и качества. Однако, как показывает опыт развитых зарубежных стран, потребители при выборе продукта все большее внимание уделяют социальной ответственности компании, а именно экологичности, как самого продукта, так и производства, социальной ответственности компании перед местными сообществами, сотрудниками и т.д. Следовательно, градообразующая компания должна соблюдать принципы социальной ответственности для того, чтобы быть достаточно конкурентоспособной (особенно это касается продукции, поставляемой в другие регионы или на экспорт: конкуренты сделают все возможное, чтобы даже единичные факты безответственного поведения стали достоянием широкой общественности).

Поставщики градообразующих предприятий также являются одной из приоритетных групп стейкхолдеров. Особенности в данном случае будут следующие. Как правило, градообразующие предприятия являются крупными и часто бывает, что поставщик большую часть отгрузок осуществляет именно данному предприятию. Соответственно, здесь наблюдается большой риск зависимости от компании. КСО по отношению к данной группе заинтересованных лиц будет заключаться в предоставлении справедливых условий закупок, включая долгосрочное сотрудничество.

В вышеприведенных примерах стейкхолдеры связаны с компанией напрямую, в т.ч. их отношения закреплены договорами. Их принято называть первичными (классификация М. Кларксона [7]). Однако есть и вторичные стейкхолдеры, то есть это те заинтересованные лица, на которые компания оказывает влияние или, наоборот, сами стейкхолдеры оказывают воздействие на деятельность компании, но договорных отношений у них нет.

В качестве яркого примера можно привести местные сообщества. Как было отмечено выше, особенность моногородов заключается в том, что большая часть представителей местного сообщества является также сотрудниками компании и членами их семей. Таким образом, проявляя социальную ответственность по отношению к местным сообществам, к примеру, в рамках развития инфраструктуры, компания заботится и о своих кадрах.

Государство также выступает вторичным стейкхолдером. Здесь речь идет о «треугольнике» город – частный капитал – государство. Безусловно, важным условием благополучного развития всех трех участников выступает достижение баланса их интересов без ущемления интересов каких-либо из них [3].

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Устойчивое развитие моногородов во многом зависит от градообразующих предприятий. В условиях кризиса, когда деятельность большинства подобных компаний находится на спаде, организациям важно соблюдать основные принципы социальной ответственности. Так, к примеру, ответственность перед сотрудниками обеспечивает низкую текучесть кадров и бесперебойное производство, в целом высокий уровень социальной ответственности помогает привлечь потребителей, включая иностранных и т.д.

Соответственно, системный характер политики КСО градообразующих предприятий имеет предпосылки для того, чтобы стать основой достижения устойчивого развития, как самими организациями, так и монопрофильными муниципальными образованиями.

Литература

1. *Измайлова М.А., Спехина В.В.* Анализ корпоративной социальной ответственности градообразующих предприятий на примере ПАО «Лукойл» / Научное сообщество студентов: Материалы X Междунар. студенч. науч.–практ. конф. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс». – 2016. – С. 193–195.
2. *Крюкова О.Г., Арсенова Е.А.* Влияние мирового финансового кризиса на экономику моногородов // Стратегические решения и риск-менеджмент. – 2010. – № 1. – С. 80–87.
3. *Ишимов В.М., Капицын В.М.* Монопрофильные города: устойчивое развитие и социальная ответственность // Искусство управления. – 2012. – С. 64–74.
4. *Алпатов Г.Е., Якушкина А.А.* Влияния состояния градообразующих предприятий на устойчивость моногородов // Экономика и экологический менеджмент. – 2017. – № 2. – С. 8–17.
5. *Першина Т.А., Гоголева М.П.* Корпоративная социальная ответственность градообразующих предприятий как фактор конкурентоспособности монопрофильного города // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – № 2. – С. 21–27.
6. *Вандышев М.Н.* Модальности социальной ответственности градообразующих предприятий малых городов // Культура, личность, общество в современном мире: Методология, опыт эмпирического исследования. XV Международная конференция памяти проф. Л.Н.Когана. – 2012. – С. 960–964.
7. *Clarkson M.B.E.* A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance // The Academy of Management Review. – 1995. – Том. 20. – № 1. – С. 92–117.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ДЛЯ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ТУРИСТИЧЕСКИХ ТЕРРИТОРИЙ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ПРИМЕРЕ ГОРОДА ДУШАНБЕ, ТАДЖИКИСТАН

Баутиста Х., Мустафин М.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Предметом исследования является инновационная деятельность в области туризма. Авторы подробно рассматривают понятие "восстановления туризма после пандемии" в контексте концепции стратегии инновационного развития. Направления инновационных технологий в рассматриваемой индустрии гостеприимства. Специфика современных условий в области описывает функционирование инновационных технологий.

Ключевые слова: Душанбе, covid-19, туризм.

Цель – Определить потенциал восстановления туризма после пандемии.

Результаты исследования.

В результате высокого уровня развития технологий такие отрасли, как туризм, в большей степени связаны с многочисленными научными дисциплинами. Среди них антропология, социология, экология и без сомнения эпидемиология [1, 2]. Последний из них посвящен частотности, распределению и определяющим факторам заболеваний как одной из основных угроз для людей. Любая кампания по восстановлению пост-вирусного туризма должна обеспечивать, чтобы риски, которым может подвергаться путешественник, были минимальными и отслеживаемыми. Содействие немедленному отслеживанию перевозок, места (мест) назначения, продолжительности и сезона поездок, цели поездок, норм размещения, гигиены и санитарии продуктов питания, поведения путешественника и состояния здоровья путешественника [3]. Большинство инфицированных COVID-19 выздоравливает (смертность 1,3%) и вырабатывает антитела, которые помогают защитить себя от инфицирования снова, стадный иммунитет [4, 5]. Люди, у которых была болезнь, получили антитела и, следовательно, обладают иммунитетом, чтобы они могли свободно путешествовать. Турфирмы вместе с Таджикистан авиакомпания будут обеспечивать бесплатно тесты антитела, чтобы знать иммунную систему клиентов.

Активизация мирового туризма требует процесса развития, может быть многоаспектной – то есть относящейся к разным уровням: городу, региону, стране и т.д. Поэтому мы выбираем Душанбе, наша второстепенная, но не менее важная цель – объявить Таджикистан страной, свободной от COVID-19. Сотрудники туристических организаций работали по двадцатидневному графику смены, этот метод охватывает карантинный процесс между сменами и сменами, тем самым защищая здоровье работников и остального населения. Наши основные цели заключаются в том, чтобы разработать и осуществить быструю и новую пост-эпидемиологическую туристическую стратегию и избежать вектора новых COVID -19 инфекций в Душанбе.

Заключения.

Эпидемия COVID-19 окажет долгосрочное влияние на мировую экономику, в том числе на авиакомпаниях, гостиницы и туризм в Таджикистане, необходимо больше инвестиций по исследованию пост-пандемии туризма.

Литература

1. Информационный ресурс «USA today» (Bacon J. 75,000 ill, 2,000 deaths, many thousands recovered: Can you get coronavirus twice?) – URL: <https://eu.usatoday.com/story/news/nation/2020/02/19/coronavirus-after-2000-deaths-can-you-get-virus-again/4804905002/> (Дата обращения: 25.04.2020).

2. Jackson A.R., Innes W., Daniels R.S., Johnson N.P. World War I may have allowed the emergence of “Spanish” influenza // The Lancet infectious diseases. – 2002. – Volume 2, Issue 2. – Pp. 111–114.
3. Bautista H. Evolvment of ecotourism to build development strategies in the volga-viatka district // Orbis.Scientific e-journal of Human Sciences. – 2018. – № 14. – С. 205–214.
4. Leung K. Covid-19: Only a third of Hong Kong’s quarantine tracking bracelets are working, government admits. – URL: <https://www.thestar.com.my/tech/tech-news/2020/03/21/covid-19-only-a-third-of-hong-kongs-quarantine-tracking-bracelets-are-working-government-admits> (Дата обращения: 24.04.2020).
5. Leussink D., Swift R. PM Abe asks all of Japan schools to close over coronavirus. – URL: <https://www.reuters.com/article/us-china-health-japan/japanese-woman-confirmed-as-coronavirus-case-for-second-time-weeks-after-initial-recovery-idUSKCN20L0BI> (Дата обращения: 24.04.2020).

ВНЕСИСТЕМНЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ КАК СУБЪЕКТЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Бутов Г.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Рассмотрены особенности деятельности международных неправительственных организаций, их отличие от межправительственных. В составе указанных организаций выделены несколько групп, которые большинство исследователей не считает субъектами международных отношений. Анализ специфики организаций, входящих в эти группы, позволяет автору считать их внесистемными международными экономическими организациями, имеющими статус участников международных отношений.

Ключевые слова: мировая экономика, международные отношения, неправительственные международные экономические организации, критерии, соответствие, статус.

Среди множества определений мировой экономики остановимся на самом распространенном, кратком, но, тем не менее, дающим достаточно полную характеристику явления: это совокупность экономик различных стран, объединенных системой международных экономических отношений. В системе этих отношений наряду с государствами активными участниками выступают и международные организации. Их присутствие придает международным отношениям определенную завершенность, представительность и стабильность, делает возможным привлечения большего числа участников в решение проблем планетарного и регионального характера. Развитие производительных сил, сопровождающееся расширением экономических, политических и культурных отношений между народами и государствами, трансформация существующих мировых рынков и формирование новых неизбежно приводит и к росту количества международных организаций, изменению их форм, целей, задач и функций. Если в древности прообразами таких организаций были собрания вождей различных племен с целью решения проблем, возникавших между общинами, а в средние века – встречи правителей государств для обсуждения вопросов мира и войны, либо создания торговых объединений типа Ганзейского союза, то в конце XIX – начале XX вв. подобные институциональные формы обрели черты современных организаций – Всемирный почтовый союз (1874 г.), Международный комитет Красного Креста (1875 г.), Международная организация труда (1919 г.) и ряд других. Резкий рост числа международных организаций произошел в середине XX в., они становятся важными субъектами международных отношений, способствуя решению вопросов, которые государствам решать затруднительно или порой невозможно. Причинами такого роста явились не только появление на планете новых государств, поиски новых способов взаимоотношений между ними

и существующими государствами, но и нарастание глобализационных тенденций, появление новых технологий, совершенствование образования, повышение качества жизни. Как свидетельствуют многочисленные источники, за период с 1950-х годов по настоящее время возникло около 3 тыс. межправительственных организаций, регулирующих различные сферы экономики, политики, экологии, культуры, и почти 20 тыс. разнообразных неправительственных международных организаций.

Как можно заметить, преобладающим типом являются международные неправительственные организации, возникшие путем объединения физических и/или юридических лиц, являющихся резидентами различных стран. Согласно резолюции Экономического и Социального совета (ЭКОСОС) 1996/3 от 25 июля 1996 г. к международной неправительственной относится любая организация, учрежденная не на основе межправительственного договора и не преследующая цели извлечения коммерческой прибыли. Такие организации в корне отличаются от межправительственных тем, что:

- а) не ставят своей целью извлечение прибыли;
- б) они признаны, по крайней мере, более чем одним государством;
- в) получают денежные средства более чем из одной страны;
- г) осуществляют свою деятельность, по крайней мере, в двух государствах;
- д) созданы на основе учредительных документов.

Казалось бы, что критерии принадлежности подобных организаций к неправительственным очерчены достаточно полно и четко. Но существует значительное число организаций, которые не вполне соответствуют названным критериям, но, тем не менее, являются международными. К ним следует отнести значительное число организаций, сферами деятельности которых являются торговля, промышленность, защита окружающей среды, здравоохранение, образование, искусство, религия, литература, спорт. Приведем несколько примеров подобных организаций: Международная торговая палата, МАГАТЭ, Международный олимпийский комитет, Всемирный совет церквей, Пагоушское движение, Интерпол, Гринпис, Парижский клуб, не говоря уже о десятках и сотнях других. Есть среди них как мировые, так и региональные, открытые и закрытые, формальные и неформальные, универсальные и специальные.

Но определенное распространение имеют и организации, которые исследователями практически не признаются не только в качестве международных, но и организациями как таковыми. Как нам представляется, такое непризнание объясняется отсутствием информации о таких организациях, их закрытым характером, специфической направленностью деятельности. В данном случае мы имеем в виду, во-первых – масонские ложи, во-вторых – криминальные (мафия, триады, якудза, наркокартели) и, в-третьих – террористические организации. В дальнейшем речь пойдет только о первых двух группах, последняя рассмотрена не будет, поскольку в России подобные организации запрещены.

Зададимся вопросом: Можно ли считать международными экономическими организациями, входящие в указанные две группы?

Если применить к ним приведенные выше пять критериев, то критерию а) организации масонов не соответствуют, так как целью их деятельности является благотворительность, осуществляемая за счет взносов со своих членов. Вторая же группа также никоим образом не соответствует указанному критерию – основной целью всех входящих в эту группу четырех видов организаций является получение прибыли.

Что касается соответствия критерию б), то все организации, входящие в указанные группы, в мире широко известны и, соответственно, можно считать их признанные более, чем одним государством. Конечно, это признание условно, поскольку не закреплено в виде договоров или соглашений, но не будет большим преувеличением считать его соответствующим вышеназванному критерию.

Не вызывает сомнения соответствие перечисленных организаций критерию в) – получению денежных средств более чем из одной страны: масоны, как отмечалось, в виде взносов, а мафия, якудза, триады и наркокартели получают прибыль как от криминальной дея-

тельности, так и от вложения средств в промышленные, торговые, строительные и инфраструктурные объекты в разных странах, что неоднократно отмечалось в мировых средствах массовой информации.

Относительно соответствия указанных организаций критерию г) можно отметить следующее.

Как субъект международных отношений масонские организации способны влиять на мировые процессы в области культуры, экономики, политики. Помимо благотворительности, как отмечалось выше, масоны принимают активное участие в финансовых операциях, способных, по их мнению, изменить мир к лучшему. Они открывают госпитали в странах «третьего мира», оказывают помощь больным, финансируют работу образовательных учреждений. Нельзя также не отметить, что в их среде имелось большое число государственных и общественных деятелей, ученых, литераторов. Масонами были Гёте, Александр I, А.В. Суворов, Джордж Вашингтон, Генри Форд, У.Черчилль. Достаточно широко распространены масонские организации и в наше время – они действуют в 47 странах, число членов в них около 4 млн. В России же масонов сравнительно немного – не более тысячи членов.

Информация о международных криминальных структурах немногочисленна, разрозненна и порой противоречива. Зародившиеся в одной стране, они постепенно расширяли сферы и виды своей деятельности, проникая в другие страны и приобретая, таким образом, международный статус. По свидетельству зарубежной прессы, китайские триады, численность членов которых исчисляется сотнями тысяч, действуют не только в странах Юго-Восточной Азии, но и широко представлены в Соединенных Штатах, Западной Европе. Из более 100 тысяч членов японских якудза лишь половина действует в своей стране, остальные – в соседних азиатских странах, в США. Мафия уже давно не является чисто итальянским феноменом – в мировых средствах массовой информации упоминают американскую, китайскую, русскую мафию. О международном характере наркокартелей свидетельствует такой факт: зарубежные СМИ приводили данные, что крупнейший мексиканский картель «Синалоа» имеет филиалы в 12 странах Латинской Америки, а также сети ячеек в США, Испании, Германии, Франции, Швейцарии, Австралии.

Средства, получаемые от запрещенных видов деятельности – грабежей, наркоторговли, рэкета, организации порнопритонов – все указанные криминальные структуры постепенно вкладывают в организацию легального бизнеса в промышленности, строительстве, туризме, сфере услуг, банковском секторе. Известны случаи, когда ими же приобретаются акции крупных компаний в количестве, необходимом для попадания в совет акционеров, что дает не только право на участие в делах таких компаний, но и на получение дивидендов на законных основаниях.

По поводу последнего из критериев относительно создания организаций на основе учредительных документов, можно отметить, что во множестве публикаций в периодической печати и в научной литературе приводились данные об организационных структурах и административных органах, как в масонских, так и в криминальных организациях, о которых здесь идет речь.

Так, например, ложа является основной организационной единицей масонства. Она избирает, посвящает и повышает своих членов и офицеров, накапливает и управляет своим имуществом и собственностью, ведет всю необходимую документацию. Каждая новая ложа должна иметь «патент», выданный Великой ложей, который даёт ей право собираться и проводить работы. Великая ложа в каждой стране является независимой и суверенной организацией, которая управляет масонством в определённой стране, штате или географической местности. Масонские ложи, действующие в различных странах, поддерживают отношения между собой, но не существует ни одной организации, которая правила бы всем мировым масонством.

Криминальные организации, относящиеся ко второй рассматриваемой группе, судя по редким публикациям об их деятельности, в качестве уставных документов имеют Кодексы справедливости и долга (в якудза), Письменный устав с его десятью заповедя-

ми(итальянская мафия) или документы подобного рода. Более того, некоторые японские якудза имеют свои офисы с вывеской, где указано название организации. Как сообщала токийская пресса, правительство страны посчитало, что лучше сотрудничать с якудзами, чем с ними бороться. Жесточайшие негласные правила, по сообщениям мировой прессы, действуют в наркокартелях – что в колумбийских, что в мексиканских, что в венесуэльских.

Практически для всех криминальных формирований характерны жесткие организационные структуры, во главе которых находится либо «дон», как в мафиозных «семьях», либо «мастер горы» в триадах, «оябун» в якудзе или «барон» в наркокартеле. В бандгруппах действует строгая дисциплина, безоговорочное подчинение лидеру, тяжелые наказания за проступки.

Все вышесказанное позволяет нам предполагать, что названные организации соответствуют критериям б), в), г) и д) в полной мере, что свидетельствует об их международном статусе и дает основания утвердительно ответить на вопрос, поставленный нами выше.

Возвращаясь к началу статьи, хотелось бы предложить одно уточнение: если в системе международных отношений общепризнанными субъектами являются традиционные международные организации, то рассмотренные две группы организаций также могут считаться международными, хотя формы их участия специфичны и в большинстве случаев носят закрытый, неофициальный характер. Тем не менее, отрицать их влияние на принятие мировым сообществом согласованных решений оснований нет. Вопрос лишь в направленности такого влияния – позитивно оно или негативно, какие цели преследует. Вследствие этого данные организации нельзя считать полноправными участниками международных отношений, скорее всего они могут считаться околосистемными или, как нам представляется более приемлемым, – внесистемными. Допускаем, что название спорное, но оно ни в коей мере не отрицает их статуса участников международных отношений и они вправе стать объектом научных исследований. Расширение круга таких исследований, возможно, позволит сформулировать новое название или подтвердить предложенное нами.

Признание внесистемных организаций участниками международных отношений, может, как мы полагаем, дать ответы и на вопросы: почему они существуют, каковы причины их появления, какая среда их формирует, какие факторы влияют на их трансформацию и адаптацию в современном обществе, возможны ли способы их исключения из системы международных отношений и на целый ряд других вопросов. Не подвергая сомнению наличия в социуме любой страны очень богатых, просто богатых, зажиточных, бедных и, нередко нищих граждан, вряд ли стоит отрицать необходимость мер по снижению числа нищих и бедных, как признанных членов этого социума. Точно также нет оснований игнорировать и наличие внесистемных международных экономических организаций. Нельзя уподобляться мальчику из книги Корнея Чуковского «От двух до пяти», говорившему: «Вот закрою глазки и вас никого не будет».

Запретами и иными мерами по пресечению деятельности внесистемных организаций подобные проблемы, в данном случае, не решаются – история это подтверждает: масонов запрещали не раз, неоднократно были судебные процессы в отношении мафиозных структур, японских якудз и китайских триад, в операциях против наркокартелей зачастую используются вооруженные силы страны. Однако принимаемые меры пока не достигли желаемого результата. Следует надеяться, что привлечение внимания исследователей к внесистемным международным экономическим организациям может стать своеобразным триггером научных исследований, которые позволят ответить на вопросы, обозначенные выше.

Литература

1. Мазурова Е.К. Глобализация и международные экономические организации // Вестник московского университета. Серия 6: экономика. – 2005. – № 1. – С. 64–81.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Габдуллин Н.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проведен анализ особенностей управления производительностью человеческого капитала, основанный на методологии Б. Фраумени, в соответствии с которой производительность человеческого капитала измеряется отношением индекса дисконтированной будущей стоимости выпуска (output) к индексу человеческого капитала. К особенностям, в первую очередь, отнесены: большая сложность оценки по сравнению с измерением производительности труда, специфика воспроизводства человеческого капитала по сравнению с физическим капиталом, уменьшающаяся отдача инвестиций в образование по мере роста уровня образования, применение методологии мультифакторной производительности.

Ключевые слова: человеческий капитал, производительность труда, мультифакторная производительность, социальная рентабельность инвестиций.

Одним из основополагающих принципов управления человеческим капиталом является его измеримость. И если теории и методологии измерения собственно человеческого капитала посвящено множество трудов, то особенности измерения производительности человеческого капитала (Human Capital Productivity, НСП) недостаточно разработаны. Развитие данного направления исследований возможно посредством применения методологического подхода Б. Фраумени [1] и методологических принципов оценки производительности труда. Эта методология согласуется с определением человеческого капитала как квалифицированного труда, увеличивающего производительные способности человека.

Специфика управления производительностью человеческого капитала состоит в большей сложности ее оценки по сравнению с оценкой производительности труда. В любой период времени производительность труда может быть определена как выпуск, деленный на затраты труда за этот период. Трудозатраты в текущем периоде могут быть измерены по числу работников или отработанных часов. Производительность труда часто является предпочтительной мерой определения производительности, поскольку для ее оценки требуется гораздо меньше данных, чем для оценки многофакторной производительности человеческого капитала.

В соответствии с подходом Б. Фраумени производительность человеческого капитала определяется как отношение индекса дисконтированной будущей стоимости выпуска (output) к индексу человеческого капитала (human capital productivity is defined as the ratio between an index of discounted future output and an index of human capital) [1, p. 20]. В этой модели используется макроэкономический агрегат – выпуск в отличие от дохода индивида, который применяется для оценки стоимости человеческого капитала индивида посредством дисконтирования дохода индивида в течении всей жизни (Lifetime labour income approach).

Подход Йоргенсона-Фраумени [2, 3, 4] состоит из трех основных этапов. На первом этапе создается датасет, содержащий оценки вклада различных категорий работников. Этот датасет включает информацию о количестве работников, величинах их трудовых доходов с классификацией по полу, возрасту и уровню образования. На втором этапе производится расчет пожизненного дохода репрезентативного работника из каждой классифицированной категории. При этом допускается, что доход работника определенного пола, возрастной группы и уровня образования не изменится в следующем году при постоянстве других характеристик (например, занятости, выживаемости). На третьем этапе оценивается стоимость человеческого капитала для каждой категории занятых. Затем человеческий капитал каждой категории суммируется для оценки совокупной стоимости человеческого капитала.

Методологический подход Йоргенсона-Фраумени определяет человеческий капитал как самовозрастающую стоимость с включением в него потенциальной «прибавочной стоимости» в будущем. В отличие от производительности труда, учитывающей только текущие стоимости выпуска и затрат труда, производительность человеческого капитала учитывает как текущую, так и будущую производительность труда. Производительность человека меняется на протяжении его жизни от 15 до 65 лет. У большинства работников производительность труда повышается со временем благодаря полученному дополнительному образованию и приобретению профессионального опыта. Однако, производительность труда может также снижаться, например, если профессиональные навыки человека устаревают, или в результате перенесенного заболевания он работает менее продуктивно.

Между динамикой производительности человеческого капитала и производительности труда в силу особенностей их измерения с учетом будущего и настоящего времени не существует однозначной зависимости. Межвременные различия выражаются в различиях производительного запаса капитала и запасом капитала как нематериального богатства (человеческого потенциала). Величина производительного запаса капитала зависит от эффективности его применения в настоящее время. Капитал, как нематериальное богатство, определяется эффективностью капитала в настоящем и будущем времени. Например, люди в будущем могут жить дольше, выходить на пенсию раньше, стать более производительными в силу прогрессивных изменений в производственных процессах или в технологии.

Другая особенность управления производительностью человеческого капитала заключается в различиях между физическим (офисными зданиями, производственными сооружениями, транспортными средствами и станками) и человеческим капиталами. В отличие от физического капитала человеческий капитал воспроизводится и накапливается преимущественно посредством создания и потребления конечного продукта. В то время как при производстве физического капитала экономические ресурсы расходуются не прямо на производство экономических благ, предназначенных для конечного потребления. В ходе воспроизводства и накопления человеческого капитала производятся услуги образования, здравоохранения, культуры, что непосредственно наращивает объемы конечного продукта и услуг. Ресурсы, затрачиваемые на инвестиции в человеческий капитал, трансформируются в потребительные стоимости, предназначенные для конечного потребления. Таким образом, и производство (накопление), и использование человеческого капитала напрямую связаны с производством товаров и услуг, произведенных для конечного использования. Поэтому можно выдвинуть гипотезу, что производительность человеческого капитала выше производительности физического капитала.

При управлении производительностью человеческого капитала необходимо оценивать запас человеческого капитала и его вклад в прирост выпуска. Трудности в измерении производительности человеческого капитала обусловлены использованием разных форм инвестирования и способов накопления человеческого капитала. Человеческий капитал может быть увеличен посредством инвестиций в формальное образование, приобретение практического опыта в ходе производительной деятельности, инвестиций в здоровье и культуру. Не все результаты приращения человеческого капитала, полученные посредством применения этих способов формирования человеческого капитала поддаются количественному (стоимостному) измерению. Даже в случаях, когда их можно однозначно оценить в натуральном выражении, например, измерить продолжительность обучения в годах, вклад человеческого капитала в выпуск может варьироваться от страны к стране.

Эффективным с позиции стоимостной (monetary) оценки человеческого капитала является метод оценки рентабельности инвестиций в человеческий капитал. Дж. Псачарополос и А. Патринос[5] предлагают комплексную меру оценки социальной рентабельности инвестиций в образование. Они обосновали положение, согласно которому инвестиции в начальное образование имеют самую высокую отдачу в странах с низким уровнем дохода (таблица 1) [6]. Полученные ими результаты демонстрируют уменьшающуюся предельную

рентабельность инвестиций в образование с ростом уровня образования. Ученые также доказали, что инвестиции в образование составляют основу роста производительности труда.

Другая особенность управления производительностью человеческого капитала обусловлена классическим положением, согласно которому оценка производительности факторов производства осуществляется либо по одному фактору (учитываются затраты одного фактора), либо по совокупности факторов (учитываются совокупные затраты нескольких факторов). Например, в соответствии с методологией ОЭСР производительность труда (Labour productivity) оценивается по фактору труд и "рассчитывается как ВВП в расчете на час отработанного времени (GDP per hour worked)" [8].

Таблица 1

Социальная рентабельность инвестиций в образование, %

	Социальная рентабельность инвестиций в образование, %		
	Начальное	Среднее	Высшее
Страны с низким уровнем дохода (Low-income countries)	21.3	15.7	11.2
Страны со средним уровнем дохода (Middle-income countries)	18.8	12.9	11.3
Страны с высоким уровнем дохода (High-income countries)	13.4	10.3	9.5
Мировая экономика	18.9	13.1	10.8

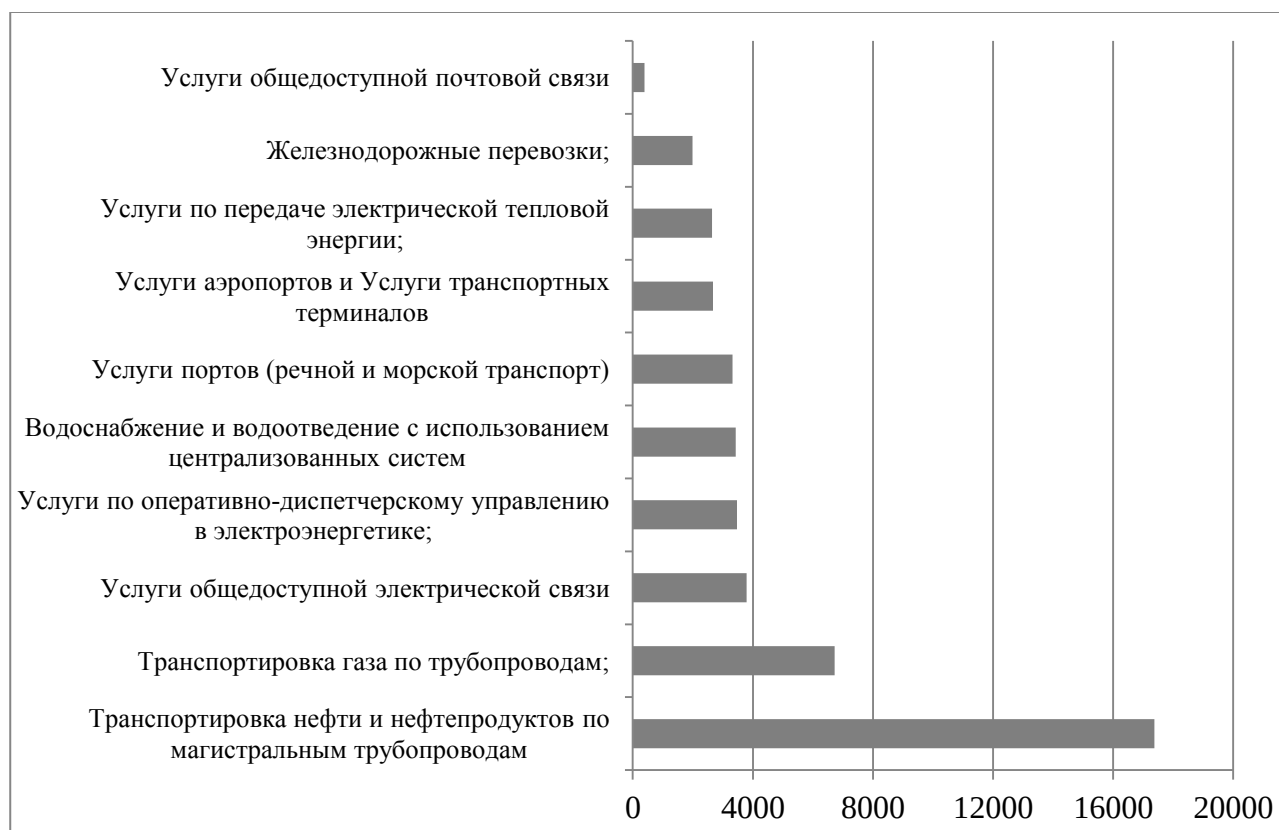


Рис. 1. Уровни производительности труда в отраслях естественных монополий в 2015 году, руб. на чел. [8]

Произведенный продукт в многофакторной модели оценки производительности соотносится со всеми использованными ресурсами для обобщения оценки эффективности производства. В данной модели производится оценка совокупной факторной производительности или мультифакторной производительности. Производительность труда существенно различается в отраслях и секторах, отличающихся уровнем капиталовооруженности (рис. 1). Поэтому для оценки производительности человеческого капитала необходимо использовать принципы мультифакторной производительности, учитывающий множество факторов.

В экономике знаний конкурентные преимущества обеспечиваются преимущественно ростом производительности умственного, интеллектуального труда [7]. Управление производительностью человеческого капитала определяет эффективность производства экономических благ. Производительные способности человека можно трактовать как производительную инвестицию индивида, оказывающую влияние на производительность всех прочих инвестиций. Концепция управления производительностью человеческого капитала методически обеспечивает измерение вклада человеческого капитала в динамику экономического роста.

Литература

1. *Fraumeni B.M.* Human Capital Productivity: A New Concept for Productivity Analysis // *International Productivity Monitor*. – 2012. – № 24. – P. 20.
2. *Jorgenson D. W., Fraumeni B.M.* The Output of the Education Sector. – Chicago: University of Chicago Press, 1992. – Pp. 303–341.
3. *Jorgenson D.W.* Fraumeni The Accumulation of Human and Non-Human Capital, 1948–1984 / The Measurement of Saving, Investment and Wealth: NBER. – Chicago: University of Chicago Press, 1989. – Pp. 227–282.
4. *Jorgenson D.W., Fraumeni B.M.* Investment in Education and U.S. Economic Growth // *Scandinavian Journal of Economics*. – 1992. – Volume 94. – Pp. 51–70.
5. *Psacharopoulos G., Patrinos H.A.* Returns to Investment in Education: A Further Update // *Education Economics*. – 2004. – Volume 12, Issue 2. – Pp. 111–134.
6. Where is the Wealth of Nations? – Washington: World Bank, 2006. – P. 91.
7. *Друкер П.Ф.* Бизнес и инновации. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009. – 432 с.
8. Федеральная служба государственной статистики («Производительность труда в Российской Федерации»). – URL: <https://ac.gov.ru/files/publication/a/13612.pdf> (Дата обращения: 31.03.2020).

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНЫХ МОДЕЛЕЙ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Гирфанова О.О.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье осуществляется анализ мировых моделей ипотечного кредитования. В том числе особенное внимание уделяется развитию российской модели ипотечного кредитования. Определяются основные преимущества и недостатки каждой модели. Предложены перспективы развития ипотечного кредитования в России в условиях использования зарубежного опыта.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, модели ипотечного кредитования, банковские учреждения, двухуровневая модель, секьюритизация, финансовый кризис.

Ипотечное кредитование служит наиболее значимым институтом, развитие которого определяет рост рыночной экономики и используется широко государством при реализации социально-экономической политики. Совершенствование ипотечного кредитования необхо-

димо с целью поддержания конкурентоспособности экономики, а также ее стабильности, снижения влияния инфляционных процессов, общественной социальной напряженности. Ипотека позволяет повышать, в свою очередь, доступность жилья для разных категорий граждан, расширять строительную отрасль, обеспечивать стабильность функционирования финансовой и банковской отраслей, развития инвестиционных процессов на рынках капиталов.

Ипотечное кредитование является популярным в зарубежных странах. Сегодня существует достаточно большое число различных моделей ипотечного кредитования. При этом основная цель данных моделей является единой – предоставить всем группам населения собственное жилье. В рамках становления и развития в России кредитной системы и модели ипотечного кредитования, является актуальным сравнение на практике зарубежного опыта и его внедрения в российскую действительность с учетом отечественной специфики.

Как уже было сообщено, каждой стране присуща собственная модель, в которую входят, как правило, набор кредитных институтов ипотечного рынка, нормативно-правовое законодательство в области ипотечного кредитования, механизм привлечения кредитных ресурсов. При этом в зарубежной практике наиболее известными являются следующие модели привлечения финансовых ресурсов в направление ипотечного кредитования: одноуровневая (присуща в большей степени странам Европы) и двухуровневая (применяется успешно и длительное время в США, Канаде, Великобритании) модели.

Специфика развития ипотечного кредитования за рубежом отражает важность обеспечения оптимальной государственной политики, которая позволяет существенно изменить рассматриваемое направление банковской отрасли, которая в свою очередь может перейти в самофинансируемую систему, при помощи которой будет более эффективным обеспечение развития рынка жилищного строительства. В разрезе инструментов, которые на практике применяются в рамках обеспечения ипотечного кредитования, нами могут быть выделены следующие группы моделей, популярных за рубежом:

- одноуровневые: усеченно-открытую, сбалансированно-автономную, контрактно-сберегательную;
- двухуровневые: расширенно-открытую.

Рассмотрим в начале основные характеристики усеченно-открытой модели. Отметим, что данного вида модель может быть применима в случае, если в стране развиты так называемые универсальные банки. То есть банки, которые выполняют множество различных операций, а не сосредоточены на каких-то определенных направлениях банковской деятельности. Выделим основные аспекты рассматриваемой модели [1, с. 71]:

- развитие в стране первичного рынка, на котором обращаются закладные, выпускаемые банками от заемщиков, которые, в свою очередь, применяются в целях обеспечения аккумулируемых финансовых ресурсов;
- потенциальные заемщики имеют возможность удовлетворить желание в получении ипотечного кредита (в случае наличия условий платежеспособности) в банке за счет имеющихся у него источников, включая собственный капитал, межбанковские кредиты, депозиты, вносимые клиентами и прочие;
- в рамках данной модели ставки по ипотечным кредитам являются одним из ключевых параметров развития данного направления, и они находятся в прямой зависимости от текущего состояния экономики в стране, ввиду чего в случае финансового кризиса будет наблюдаться также спад ипотечного кредитования, что повлияет на всю экономику страны.

Данная модель хоть и является достаточно простой, но широко используется в европейских странах. При этом в странах Европы основные условия выдачи ипотечных кредитов являются достаточно разнообразными. Так, к примеру, наиболее выгодные условия имеются у Испании, в которой ипотечный кредит может быть выдан до 100% от общей стоимости имущества, при этом срок кредитования может достигать до 35 лет. При этом в стране установлена низкая процентная ставка, которая определена на среднем уровне 1,5%.

В свою очередь, во Франции ипотечный кредит предоставляется только до 80% от общей стоимости имущества, при этом срок кредитования не может быть выше

25 лет. Основные тенденции развития ипотечного кредитования представляются более негативными, чем, например, в Испании. Здесь в последние года значительно были сокращены государственные программы финансирования льготных программ по выдаче ипотечных кредитов, а банки предъявляют достаточно высокие условия по платежеспособности заемщиков.

В Англии, в свою очередь, ипотечный кредит может быть предоставлен на уровне до 70% от общей стоимости имущества (жилья), но при этом процентные ставки составляют достаточно высокие значения для европейских стран – в среднем около 3,1%.

Расширенно-открытая модель наиболее популярна в Америке и Канаде, где довольно существенно развит финансовый рынок. Это является ключевым моментом успешного развития данной модели, поскольку она является достаточно сложной и, соответственно, относится к двухуровневой структуре. Это выражается на практике в наличии развитого вторичного рынка финансовых инструментов, основными из которых являются ипотечные закладные на жилое имущество. Для успешного обращения ипотечных закладных необходим хорошо развитый фондовый рынок, иначе в противном случае применение данной модели будет сопряжено с значительными ограничениями.

В целом, считаем необходимым более подробно рассмотреть схему функционирования модели. Вначале первичный кредитор рефинансирует выданные ипотечные кредиты при помощи их продажи специальному учреждению вторичного рынка или инвестору на основе либо обмена целого пула ипотечных кредитов на ипотечные ценные бумаги. Основными субъектами данной модели можно выделить следующие [3, с. 34]:

- государства;
- первичного рынка, основными представителями которого являются ипотечные и сберегательные банки;
- вторичного рынка, основными представителями которого являются агентства (наиболее известным из них является агентство Freddie Mac).

В основе модели находится тот факт, ипотечные кредиты будут немедленно реализованы (после их выдачи заемщикам) специальным учреждением, которые аккумулируют у себя целый пул кредитов и выпускает их в качестве ценных бумаг на вторичном рынке, обеспечивая определенные гарантии по ним и снижая фактически риски для конечных инвесторов. На самом деле, происходит секьюритизация этих активов. Наиболее оптимально данная модель может быть представлена лишь в условиях, как уже нами упоминалось, высоко развитого финансового рынка, государственной поддержки, а также обеспечения адекватного контроля по эмиссии закладных и прочих финансовых инструментов.

Субъектами вторичного рынка являются специализированные операторы. В США наиболее известны Freddie Mac, Ginnie Mae, Fanni Mae [4, с. 45].

Основное преимущество такой двухуровневой системы – возможность значительного сокращения стоимости привлечения средств финансовых учреждений в целях финансирования ипотечных кредитов. Развитие данной системы позволяет выходить на рынки капитала развитых стран со значительно низкими ставками, развитым законодательством и финансовым рынком. Недостатками данной системы являются трудоемкость процедуры выпуска ипотечных ценных бумаг, а также высокий уровень расходов на сопровождения, учитывая географические, валютные и иные виды рисков эмиссии.

Другой известной моделью является немецкая модель или модель сбалансированной автономии. Предполагает полное исключение фондового рынка в рамках ипотечного кредитования, именно поэтому основным субъектом модели являются строительные и сберегательные банки, вкладчиками которых фактически являются также заемщики. Для того, чтобы получить кредит, вкладчик должен накопить определенную сумму на счет некоего «взаимного фонда» (или «кассы взаимопомощи»), на который начисляется определенный процент, а затем кредит выдается непосредственно по более высокой ставке. Накопление средств в этом случае осуществляется за счет использования различных программ экономии жилья, а также выпуска ипотечных облигаций. Главное значение государства

в этой модели-организация наиболее благоприятного климата для развития ипотечного кредитования (например, налоговые льготы для населения, банков, строительных организаций).

Если в основе модели сбалансированной автономии происходит формирование совокупного портфеля кредитных ресурсов на базе аккумуляирования сбережений потенциальных ипотечных клиентов при помощи так называемой «кассы взаимопомощи», то в еще одной разновидности данной модели – контрактно-сберегательной, основу составляют именно контракты, которые включают в себя основные обязательства потенциального ипотечного клиента аккумуляировать необходимый объем денежных средств за определенный период.

Применительно к России, в данной стране изначально была популярной усеченно-открытая модель, характеризующаяся универсальными банками, но в последнее время все большую актуальность приобретает двухуровневая модель ипотечного кредитования. В первую очередь это отражено в принятой Концепции совершенствования системы ипотечного кредитования. По своему смыслу, российская модель не предполагает большой значимости государства в обеспечении ипотечного кредитования. Оно принимает участие только в рамках организации контроля, разработке рекомендаций, формирования точечной помощи при помощи специальных льготных программ.

Двухуровневая система в России обеспечена наличием специальных посредников на вторичном рынке, среди которых выступают крупные ипотечные банки России, а также специальная кредитная организация – Федеральное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию. Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах» предусматривает возможность банкам проводить выпуск закладных бумаг, что позволило более активно формировать одноуровневую систему ипотеки. В тоже время в России получают свое развитие жилищные кооперативы, которые за основу берут контрактно-сберегательную модель. Но и двухуровневая система также имеет место, когда закладные банк напрямую реализует в другие источники. При этом, ввиду малоразвитого финансового рынка возможности реализации двухуровневой системы, на наш взгляд, ограничены, что снижает эффективность привлечения ресурсов для выдачи ипотечных кредитов и приводит к более высоким процентным ставкам, а также невыгодным условиям для заемщиков.

Ввиду этого, на данном этапе развития ипотечного кредитования в России сложно говорить о наличии двухуровневой системы. Актуальным, на наш взгляд, является выделение основных положительных и отрицательных аспектов каждой из рассмотренной модели и определение наилучших из них в целях адаптации в России (таблица 1).

Представленный выше анализ наиболее популярных моделей ипотечного кредитования свидетельствует о том, что применительно к развитию данного направления в России необходимо продолжать выстраивать расширенно-открытую модель. Учитывая, что сейчас в стране, на наш взгляд, недостаточно развита инфраструктура ипотечного рынка, медленно развивается фондовый рынок, необходимо усилить концентрацию мероприятий по изменению данного тренда. Развитие предлагаемой модели обусловлено тем, что она является более открытой и предполагает в первую очередь аккумуляцию свободных ресурсов, обращающихся на финансовом рынке. Ввиду этого важным является обеспечение высокого уровня текущего состояния финансового рынка страны.

В тоже время двухуровневая модель обладает неотъемлемым преимуществом, при котором государство может получить сравнительно большие возможности в рамках обеспечения регулирования и контроля над ипотечным кредитованием, что в свою очередь позволит сделать экономику страны более устойчивой в рамках финансового кризиса. Так, например, за счет организации специальных агентств, российское государство будет способно формировать оперативно своевременную помощь банковскому сектору в случае необходимости обеспечения рефинансирования ипотечных кредитов, что может позволить банкам быть стабильными, формируя устойчивую ликвидность за счет (в первую очередь) собственного капитала, а также за счет долгосрочных инвестиционных ресурсов, которые аккумуляируются из иных секторов экономики путем выпуска ипотечных облигаций.

Сравнение зарубежных моделей ипотечного кредитования между собой

Модель	Характеристика	Положительные аспекты	Отрицательные аспекты
Модель сбалансированной автономии	Общий портфель кредитных ресурсов организации основан на сбережениях заемщиков с помощью «взаимного фонда»	Формируются наиболее выгодные условия при условии участия государства	Ипотека предоставляется тем заемщикам, которые направили свои средства в систему ипотечного кредитования
Контрактно-сберегательная модель	Модель работает на основе контрактов, которые подразумевают обязательство заемщиков накопить определенную сумму на специальном счете за определенный период времени	Низкая зависимость этой модели от текущего состояния финансового рынка страны	Сложность проведения оценки платежеспособности заемщика для определения того, могут ли их обязательства быть погашены
Усеченно-открытая модель	Основой этой модели является первичный ипотечный рынок в виде закладных, которые предоставляются банковским учреждениям с целью обеспечения финансовой безопасности кредитных ресурсов	Определенная простота формирования общей системы ипотечного кредитования	Эта модель показывает низкую эффективность в странах, где преобладают инфляционные риски
Расширенно-открытая модель	Эта модель основана на первичных и вторичных рынках ипотечного кредитования	Можно реализовать сравнительно большие объемы ипотечных кредитов, чем при других моделях	Существование модели требует наличия высокоразвитой инфраструктуры финансового и ипотечного рынка

Тем самым, можно сделать вывод, что продолжение внедрения расширенно-открытой модели в России, позволит обеспечить большее вовлечение в развитие вторичного рынка, увеличению количества кредиторов, а также сокращению процентных ставок по ипотечным кредитам с одновременным увеличением общего срока кредитования. Это станет более привлекательным для заемщиков, что будет двигать финансово-кредитную и строительную отрасль к развитию, что повысит возможности стабилизации экономики России.

Литература

1. Баронин С.А. Ипотечное кредитование жилищного строительства: учебное пособие. – М.: НИЦ Инфра-М, 2014. – 189 с.
2. Буланова Т.А. Модели ипотечного кредитования населения // Ученые записи Тамбовского отделения РoCМУ. – 2018. – № 4. – С. 28–34.
3. Грудцын Г.О. Банковское ипотечное жилищное кредитование в РФ: состояние и перспективы развития // Молодой ученый. – 2017. – № 2. – С. 34–36.
4. Лихачева Е.А. Зарубежные модели ипотечного кредитования и их применение в России // Вектор экономики. – 2018. – № 3(21). – С. 42–48.
5. Синчугов Б.К. Модели ипотечного кредитования: отечественный и зарубежный опыт // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 7-2. – С. 298–302.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ФАКТОРОВ РОСТА ВВП РФ С 1991 ПО 2017 ГОДЫ

Гришина Е.Ю., Ибятков Б.Ф., Кадочникова Е.И.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье описывается построенная регрессионная модель зависимости темпов роста валового внутреннего продукта Российской Федерации от темпов роста потребления, инвестиций в основной капитал, экспорта, импорта и расходов государственного сектора, а также сравнивается с аналогичной моделью темпов роста валового внутреннего продукта США. Построенная модель носит линейный характер и воспроизводится линейным уравнением множественной линейной регрессии. На темпы роста ВВП России наибольшее влияние оказывает темп роста инвестиций в основной капитал в рамках Кейнсианской теории.

Ключевые слова: регрессионная модель; валовой внутренний продукт; темпы роста; потребление; инвестиции; экспорт; импорт.

В основе данного исследования лежит статья «Эконометрическая модель темпов роста ВВП США за период с 1965 по 2015 год» кандидата соц. наук А.В. Кравца. В статье автор устанавливает зависимость темпов роста ВВП США от темпов роста потребления товаров, темпов роста потребления услуг, темпов роста инвестиций в основной капитал, темпов роста экспорта и импорта, а также темпов роста расходов государственного сектора в рамках кейнсианской теории. Автором была построена линейная модель множественной регрессии на основании 51 наблюдения и проанализированы полученные результаты снижения ВВП США [1, с. 2–4].

На основе предложенной модели было решено установить взаимосвязи темпов роста реального ВВП России и независимых факторов, изучить его динамику на основе вычислений, сделанных в Gretl.

Гипотеза исследования: на темпы роста реального ВВП (Y) влияют темпы роста потребления (C), темпы роста инвестиций (I), темпы роста экспорта и импорта (G), темпы роста государственных расходов (Nx):

$$AD: Y = C + I + G + Nx \quad (1)$$

Использована выборка ежегодных наблюдений с 1991 года по 2017 год на основании данных Росстата, Мирового Банка, а также международного независимого портала данных Кнопета.com: Y – темп роста ВВП России, X_1 – темп роста потребления, X_2 – темп роста инвестиций в основной капитал, X_3 – темп роста экспорта, X_4 – темп роста импорта, X_5 – темп роста расходов государственного сектора.

При построении исходной модели возникла ситуация высокого R^2 при незначимости двух факторов модели, это было связано с коллинеарностью X_3 и X_4 – факторов экспорта и импорта. Было решено преобразовать факторы модели, чтобы использовать метод главных компонент. На основании полученных переменных были получены главные компоненты, которые между собой не коррелированы. Далее была построена регрессия на все главные компоненты и исключены избыточные переменные – была исключена третья компонента. Полученное уравнение регрессии является значимым, а критерий VIF по всем компонентам равен 1 (меньше 10) [2, с. 35–44].

Затем с помощью ввода скаляров было выполнено преобразование и возврат к исходным переменным:

$$YR = 1,36 + 0,008X_1 + 0,431X_2 + 0,041X_3 - 0,052X_4 - 0,112X_5 \quad (2)$$

Результаты показаны на рисунках 1 и 2.

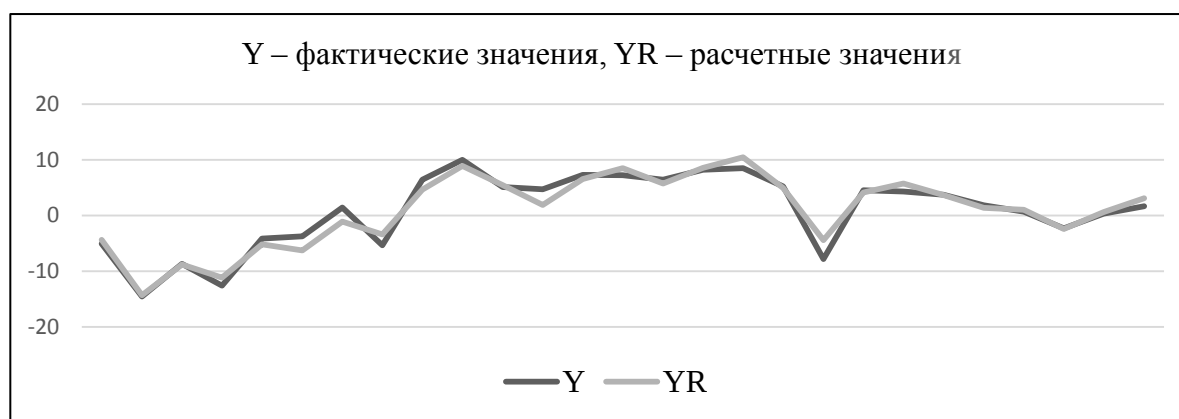


Рис. 1. Динамика полученных результатов

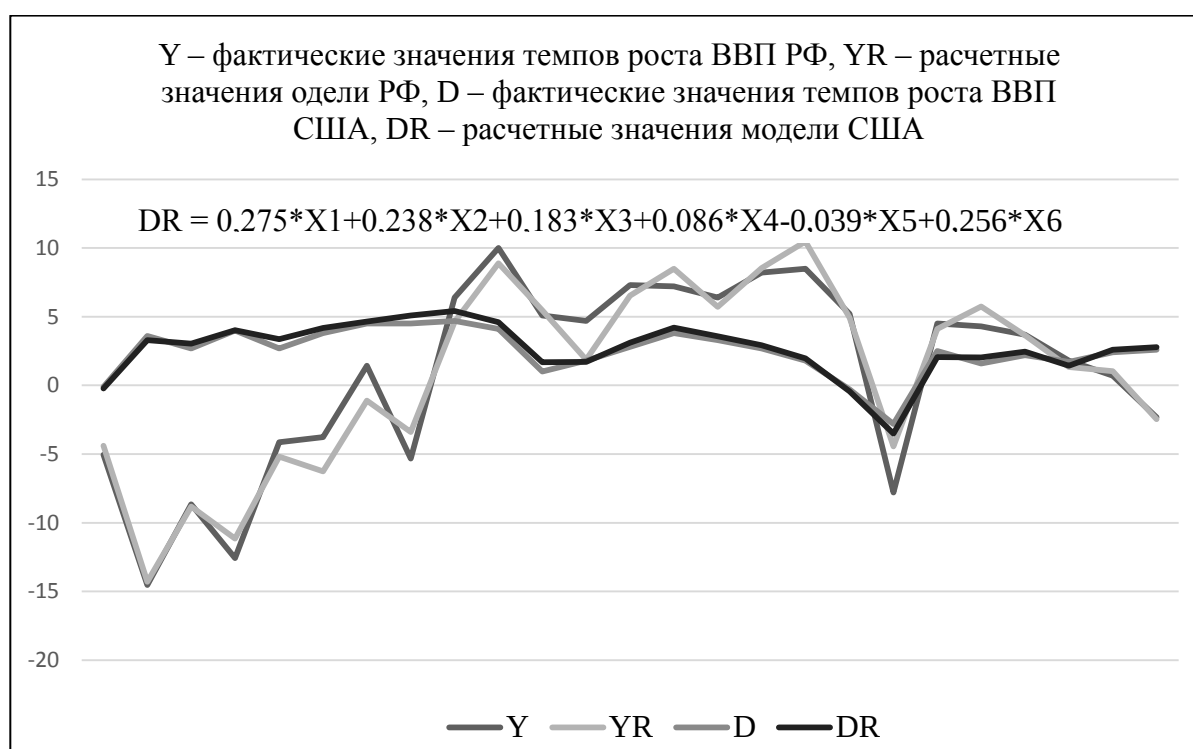


Рис. 2. Сравнение графиков темпов роста России и США с 1991 по 2015 годы

Стоит отметить, что автор в своей модели в качестве потребления брал 2 фактора – потребление товаров и потребление услуг; в модели РФ общий фактор потребление, что связано с отсутствием в методике Росстата показателей отдельно по товарам и услугам. В модели автора нет константы; как можно заметить, связь между гос. расходами и ВВП прямая, тогда как в модели РФ – обратная. Коэффициент при экспорте в модели США значительно выше импорта, что связано с высоким значением чистого экспорта и его прямой связью с ВВП. В модели РФ импорт превышает экспорт, а значит, чистый экспорт оказывает обратное влияние. Наибольший параметр b в модели РФ у инвестиций в основной капитал, что обусловлено развивающейся экономикой страны и активной деятельностью в секторе нефте- и газодобычи. В модели США наибольшие параметры у факторов потребления и расходов гос. сектора, что связано с высокими доходами населения и общим высоким благосостоянием страны [3, с. 71–74].

При анализе графиков ВВП РФ и США в период с 1991 и 2015 гг. можно заметить, что линия тренда США более ровная, что связано со средними незначительными изменениями

ВВП страны (это стандартная ситуация для развитых стран), тогда как график РФ значительно колеблется и имеет заметный растущий тренд. Острые фазы Мирового финансового кризиса в РФ привели к падению ВВП в 2008 году, а в США – в 2009.

Литература

1. *Кравец А.В.* Эконометрическая модель темпов роста ВВП США за период с 1965 по 2015 годы // Наукоедение. – 2017. – № 2. – С. 1–9.
2. *Исмаилов И.И., Кадочникова Е.И.* Многофакторная регрессия в среде Gretl: учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлению 38.04.01 «Экономика» – Казань: Казанский университет, 2016. – 62 с.
3. *Солиджанова М.М.* Влияние бюджетно-налоговой политики на совокупный спрос и ВВП // Вестник Таджикского государственного университета права, бизнеса и политики. – 2014. – С. 70–80.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Джумаев Б.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье изложены проблемы современной индустрии туристического гостеприимства и ее составляющей – гостиничной индустрии, развитие которой стимулирует другие сферы услуг. Проанализирован туристический рынок Узбекистана, приведены данные, как о глобальном росте гостиничного бизнеса, так и о развитии гостиничных объектов в городах, которые имеют предпосылки для развития туризма и гостиничного хозяйства в выбранной стране. Целью данной статьи является разработка рекомендаций и предложений по развитию туризма для эффективного функционирования гостиниц в городах Узбекистана с развитой туристической инфраструктурой. В статье представлена модель организационно-экономического обеспечения функционирования гостиничной индустрии на основе изучения туристического потока, а также разработана модель для прогнозирования эффективности функционирования гостиничной индустрии. В частности, представлены прогнозные показатели, необходимые для увеличения количества гостиниц с развитием туристического сектора в Республике Узбекистан с 2018 по 2025 годы. По результатам исследования предложены рекомендации по развитию туризма и гостиничного хозяйства. Среди которых важное место занимает создание интегрированной системы подготовки профессиональных кадров, повышения качества образования и предоставления услуг, удовлетворения спроса на высококвалифицированные кадры.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, конкурентоспособность, показатели конкурентоспособности, гостиницы Узбекистана, туризм в Узбекистане.

Гостиничный бизнес является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей, на которую приходится около 6% мирового ВВП и около 5% всех налоговых поступлений. Развитие гостиничного бизнеса стимулирует развитие других направлений: транспорта, торговли, строительства, сельского хозяйства, производства товаров народного потребления, сферы услуг и т. д. В среднем, на каждые 10 туристов, проживающих в гостинице, приходится около трех рабочих мест напрямую, и два рабочих места, косвенно связанных с обслуживанием (сотрудники турфирм, транспортных компаний и т. д.). Общемировой гостиничный фонд составляет около 17–18 млн. мест, и данный показатель постоянно растет. Гостиничный бизнес привлекает предпринимателей по многим причинам: относительно небольшие стартовые инвестиции, растущий спрос на туристские услуги, высокий уровень рентабельности и, соответственно, средний срок окупаемости затрат. За последние 3 года,

благодаря увеличивающемуся потоку туристов, мировой гостиничный бизнес переживает настоящий рост — загрузка отелей и стоимость размещения заметно выросли, гостиничные компании расширили свое присутствие по всему миру [1].

С 2016 года по сегодняшний день, и в Узбекистане наблюдается ускоренное развитие сферы туризма. Указом Президента Республики Узбекистан Ш.Мирзиёевым от 2 декабря 2016 года УП-4861 «О дополнительных организационных мерах по созданию благоприятных условий для развития туристского потенциала Республики Узбекистан» определены целевые задачи и в среднесрочном перспективе одного из приоритетного направления государственной политики в сфере туризма и целевые его задачи определяется как «... придания в сферу туризма статуса стратегического сектора экономики, превращение этой отрасли в мощный инструмент устойчивого развития, структурных преобразований и диверсификации экономики, который должен стать локомотивом для ускоренного комплексного развития всех регионов и сопряженных отраслей ...» [2].

В стране в последние годы предоставляются ряд льгот для туристических компаний или тех, кто собирается этим заняться. Освобождение от части налогов, выделение земли, долгосрочные кредиты и многое другое. В связи с этим вышел Указ Президента Республики Узбекистан от 03.02.2018 г. № УП-5326 «О дополнительных организационных мерах по созданию благоприятных условий для развития туристского потенциала в Республике Узбекистан». В нем определены ряд льгот и преференций, например, освобождение от уплаты таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) гостиниц и других средств размещения сроком до 1 января 2022 года за ввозимые оборудование, технику, сырье, комплектующие изделия и запасные части, строительные и другие материалы, реконструкции и оснащения тематических парков, гостиниц и других средств размещения по перечням, утверждаемым в установленном порядке [3].

В целом, Государственная политика в сфере туризма направлена на формирование туристской отрасли в локомотив ускоренного и комплексного развития регионов и их инфраструктуры, увеличение рабочих мест, обеспечения диверсификации и ускоренного развития регионов, повышение доходов, уровня и качества жизни населения, улучшение имиджа и инвестиционной привлекательности страны на международной арене.



Рис. 1. Средства размещения

В связи с этим в послание Президента Узбекистан Ш.Мирзиёева Парламенту Олий Мажлис 28 декабря 2018 года Глава Государства привел ряд приоритетных задач для выведения экономических реформ на новый, более высокий уровень. Перечислив восьмое

из приоритетных направлений которое являлось «Развитие, привлечение инвестиций в сферу туризма и повышению потенциала кадров данной сферы». Он также подчеркнул что зачастую для многих туризм в Узбекистане ассоциируется с нашими древними городами, историко-культурными памятниками. А ведь в стране есть большой потенциал для развития туризма – наша неповторимая природа, национальные заповедники, рекреационные зоны в горных районах и исходя из этого дал конкретные задачи руководителям данной сферы о разработке Национальной концепции развития туризма на 2019–2025 годы. Чтобы к 2025 году количество иностранных туристов, ежегодно посещающих страну, составляло не менее 7 миллионов, а доход от развития туризма превысил 2 миллиарда долларов [4].

В течение 2000–2018 гг. В Узбекистане построены современные отели и множество подобных объектов размещения. По данным Государственного комитета по развитию туризма Республики Узбекистан, до 2020 года в Узбекистане планируется построить 300 бюджетных и брендовых гостиниц.

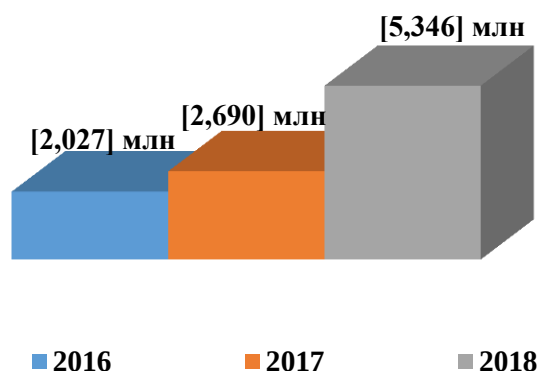


Рис.2. Количество прибывающих посетителей (в млн. человек)

Таблица 1

Целевые показатели туристической отрасли

№	Наименование показателей	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
1	Кол-во иностр. туристов, посетивших Узб-н (тыс. человек)	5 300	5 889,9	6 302,2	6 743,3	7 282,8	7 865,4	8 494,7	9 089,3
2	Кол-во гостин. и аналог. средств размещ. (ед.)	914	1098	1609	2394	2562	2715	2851	2994
3	Кол-во номеров в средствах размещ. (тыс.)	20,0	24	33,7	48,7	52,1	55,2	58,0	60,9
4	Кол-во мест в средствах размещ. (тыс.)	41,1	52,5	73,6	105,9	113,3	120,1	126,1	132,4

В 2017 году количество гостиниц и аналогичных единиц размещения составило 772. К 2018 году количество гостиниц составило 914, это на 16% больше аналогичного периода. Общее количество номеров (комнат) в 2017 году составило 19 тысяч, а с 2018 года эта цифра

выросла на 20,2 тысячи, что на 6% больше, а количество мест за 2017 год составило 39 тысяч, а за 2018 год увеличилось на 5%, составив 41 тысячу мест (Рис. 1) [4].

В ходе реализации Государственных реформ стране растет численность прибывающих иностранных посетителей. Так, в 2017 году в Республику Узбекистан въехало 2 690 тыс. иностранных посетителей туристов. Данный показатель на 32,7% больше по сравнению с 2016 годом, когда количество прибывших составило 2 027 тыс. человек. В свою очередь, в течение 2018 года количество иностранных посетителей составило 5 346 тыс. человек и превысило показатели аналогичного периода 2017 года на 99% (Рис. 2). Наибольшая часть прибытия иностранных посетителей приходится на месяц август, наименьшая – на февраль.

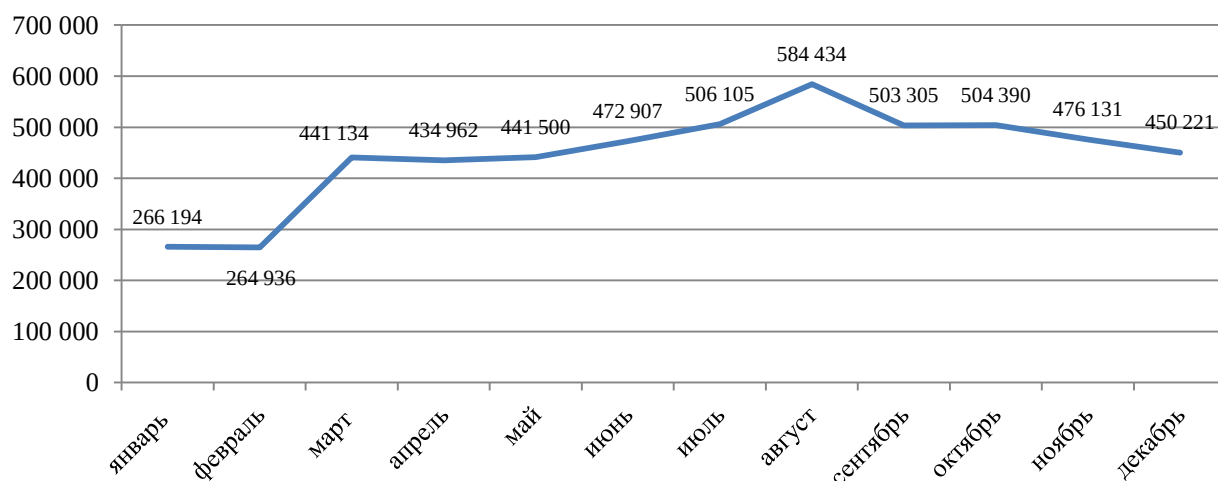


Рис. 3. Распределение потока посетителей в тыс. человек (за 2018 г.)

В целом, за 2018 год основная часть потока туристов практически равномерно распределена в марте–декабре, когда численность посетителей превышала более 400 тыс. человек в месяц. Низкий поток наблюдается в январе-феврале (рис. 3) [4].

Если за 2018 год в среднем за месяц посетивших туристов составило около 400 тысяч, средняя продолжительность пребывания которых составляет 6–8 дней, то в течение месяца, гостиницы могут размещать не более 50% посетителей. Поэтому возникает острая необходимость организации и развития гостиничных хозяйств, обслуживающих в месяц в целом 400–500 тысяч туристов.

По данным Государственного комитета Республики Узбекистан по развитию туризма приведены (таблица 1) прогнозируемые показатели о необходимости увеличения количество гостиниц с развитием сферы туризма в республике Узбекистан с 2018 по 2025 годам.

Исходя из требований о необходимости достижения экономической рентабельности во внешнеторговом балансе, государственная политика в сфере туризма должна быть направлена на увеличение количества гостиниц в Узбекистане с 2018 по 2025 годы с 914 гостиниц, минимум, до 2994; количество номеров с 20 тысяч должно увеличиться до 60,9 тысяч; и количество мест с 41,1 тысяч до 132,4 тысяч. Целевыми задачами в данном направлении являются:

- повышение привлекательности предлагаемых туров путем насыщения их событийными мероприятиями и совмещения различных видов туризма, увеличение средней продолжительности туров по стране минимум на двое суток с доведением до 8 суток, а по городам на 3 суток с действующих 1,5–2,0;

- обеспечение устойчивого развития туризма и достижение повторных визитов посетителей в страну;

– развитие внутреннего туризма, обеспечивающего стимулирование активности субъектов туристской деятельности, ориентированных на удовлетворение потребностей в туристских услугах внутри республики.

В данном направлении поставлена задача – эффективно использовать внутренние ресурсы для формирования качественного туристского продукта, снижения зависимости от сезонных факторов и повышения загруженности гостиниц, особенно в не сезонные месяцы года;

– расширить поток внутренних туристов между регионами с увеличением их количества с 14 млн. до 25 млн. в год.

– продвижение туристского продукта Республики Узбекистан на внутреннем и внешнем туристских рынках, укрепление имиджа страны в качестве безопасного для путешествия и отдыха.

Необходимо сформировать имидж страны с развитой туристской индустрией и богатым туристским потенциалом, а также в качестве безопасного для путешествия и отдыха, обеспечить освоение новых потенциальных рынков, увеличить количество иностранных посетителей с 5,3 млн. до 9,1 млн. человек в год, а также зарубежных партнеров по привлечению туристов в Узбекистан.

– совершенствование системы подготовки специалистов высокой квалификации, переподготовки и повышения квалификации работников, оказывающих услуги.

Предусматривается создать интегрированную систему подготовки профессиональных кадров, повысить качество образования и оказания услуг, удовлетворить спрос на высококвалифицированных менеджеров, администраторов, операторов, портье поваров.

Литература

1. Федоров Р.Г. Гостиничный бизнес как составляющая современной индустрии туризма // Молодой ученый. – 2013. – № 4. – С. 307–311.
2. Указ Президента Республики Узбекистан № УП-5326 «О дополнительных организационных мерах по созданию благоприятных условий для развития туристского потенциала Республики Узбекистан». – URL: <http://lex.uz/docs/3548463> (Дата обращения: 28.01.2019).
3. Информационный ресурс «lex.uz». – URL: <https://lex.uz/search> (Дата обращения: 28.01.2019).
4. Новостной ресурс «Uza.ru» Послание Президента: перспективные задачи развития нашей страны». – URL: <http://uza.uz/ru/society/poslanie-prezidenta-perspektivnye-zadachi-razvitiya-nasashey-s-29-12-2018> (Дата обращения: 28.01.2019).
5. Информационный ресурс «Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике». – URL: https://stat.uz/uploads/docs/turizm_tahlil_17_uz.pdf (Дата обращения: 28.01.2019).

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА РОССИИ В СРАВНЕНИИ СО СТРАНАМИ, ВХОДЯЩИМИ В G20

Дьячкова Д.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Актуальность темы исследования определяется тем, что текущая экономическая ситуация в мире, и в нашей стране, в частности, характеризуется масштабными глобальными проблемами, которые усугубились в 2020 году воздействием коронавирусной инфекцией практически на все страны. В таких условиях важным является сохранение инвестиционной привлекательности страны, обеспечение её экономического роста. В данной статье автором рассмотрены различные точки зрения на сущность понятия «инвестиционный климат», проведен анализ инвестиционного климата России и стран, входящих в G20

за период с 2013 по 2018 годы с применением интегральных показателей, сформированы выводы об инвестиционном климате в России и в других странах, включенных в выборку данного исследования. По результатам исследования было определено, что наиболее инвестиционно-привлекательными являются США и Китай, что соответствует действительности. Уровень инвестиционного климата России остается на достаточно низком уровне.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, интегральный показатель, страны G20.

Наиболее острой проблемой современной России является достижение стабильного экономического роста, который гарантировал бы неуклонное повышение уровня жизни населения. Ключевая роль в решении этой проблемы заключается в создании благоприятного инвестиционного климата. От этого во многом зависит будущее отечественной экономики, которая требует большого притока реальных инвестиций. Только при наличии благоприятных условий для прироста капитала Россия может не только привлекать инвестиционные ресурсы с международных рынков, но, что более важно, использовать свои собственные возможности (за счет сокращения оттока капитала из страны). Поэтому вопрос об инвестиционном климате в России, условиях и факторах его возникновения в настоящее время выходит на первый план и является особо актуальным.

Целью данного исследования является определение инвестиционного потенциала стран, включенных в выборку, с применением интегрального показателя, который включает в себя состояние экономической, социальной, политической и технологической сфер страны.

Прежде, чем перейти к рассмотрению практической части исследования, необходимо рассмотреть сущность и содержание исследуемого понятия. В экономическом толковом словаре приводится следующее определение инвестиционного климата: «инвестиционный климат – условия, обеспечивающие приток иностранного капитала в данную страну» [1]. Эксперты Всемирного банка характеризуют инвестиционный климат как совокупность факторов, которые определяют инвестиционную привлекательность объекта инвестирования [4]. Под термином «инвестиционный климат» принято считать совокупность сложившихся в какой-либо стране политических, социально-культурных, финансово-экономических и иных условий, которые определяют качество предпринимательской инфраструктуры, эффективность инвестирования и риски при вложении капитала [2]. Иными словами, инвестиционный климат формируется исходя из оценки эффективности вложения финансовых средств и учета всех рисков, которые могут привести к возможной потере финансовых вложений. Инвесторы сами для себя решают, стоит ли рисковать своими финансовыми средствами, вкладывая их в развитие страны [3]. Таким образом, инвестиционный климат – важный макроэкономический показатель для любой страны. Оценка инвестиционного климата показывает насколько эффективно и взаимосвязано работают политические, экономические и социальные институты в области привлечения инвестиций.

Для оценки инвестиционного климата применяют различные виды оценивания инвестиционного климата. В России, как и во всем мире, нет эталонной системы оценивания инвестиционного климата.

Наиболее распространенным при составлении рейтингов инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности стран является факторный подход. На основании данного подхода производятся расчеты таких рейтингов, как индекс доверия прямых иностранных инвесторов компании A.T. Kearney (A.T. Kearney Foreign Direct Investment Confidence Index), индекс глобальной конкурентоспособности стран мира Международного института развития менеджмента (International Institute for Management Development's (IMD) World Competitiveness Scoreboard), индекс глобальной конкурентоспособности стран мира по версии Всемирного экономического форума (World Economic Forum's Global Competitiveness Index), индекс потенциальной привлекательности страны для прямых иностранных инвестиций, выпускаемый ЮНКТАД (UNCTAD Foreign Direct Investment Potential Index), а также комплексные рейтинги инвестиционной привлекательности государств, пери-

одически публикуемые ведущими экономическими журналами: Euromoney, Fortune, The Economist [4].

Наиболее распространенным при составлении рейтингов инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности стран является факторный подход. В рамках данной статьи автором была составлена собственная методика анализа инвестиционного климата России и ряда стран, входящих в G20.

Исследование проходило в несколько этапов:

1. Выбор и обоснование методики;
2. Выбор стран для проведения анализа;
3. Подбор частных индексов. Подбор статистических показателей;
4. Подсчет всех финансовых коэффициентов;
5. Расчет интегрального индекса;
6. Сопоставление полученных результатов с текущим социально-экономическим положением стран.

Остановимся на каждом из перечисленных выше этапах:

1. Для формирования методики в работе воспользуемся факторным методом. Суть факторного подхода заключается в учете всех возможных факторов, которые, оказывают наибольшее влияние на инвестиционный климат страны. При этом каждый фактор характеризуется определенным набором показателей. Часто рассматриваются такие показатели как: характеристика экономического потенциала; общие условия хозяйствования; зрелость рыночной среды в стране; политические, социальные и социокультурные, финансовые и другие факторы. Дальнейшая работа ведется не с каждым показателем в отдельности, а с укрупненной группой – фактором, влияющим на инвестиционный потенциал страны.

2. В качестве выборки исследования были выбраны 10 стран, входящих в G20-стран с наиболее развитой экономикой: Россия, США, Великобритания, Германия, Бразилия, Китай, Индия, Франция, Италия и Канада. Выбор предприятий обоснован их ключевой ролью в мировой экономике.

3. Для расчета индекса инвестиционного потенциала были выбраны 4 индикатора: финансовый, технологический, производственный и социально-трудовой потенциал. Исходные данные для расчета каждого из индикаторов были взяты с сайта Всемирного Банка.

Таблица 1

Показатели, включенные в финансовый потенциал

Показатель	min	max
Индекс потребительских цен, 2010 год = 100% (%)	104,11	168,17
Прямые иностранные инвестиции, чистый приток (доллары США)	34 901 033	509 087 000 000
Уровень инфляции (%)	–0,09	15
Количество национальных компаний, котируемых на бирже (шт.)	230	5 835
Рыночная капитализация котируемых отечественных компаний (доллары США)	385 926 680 00	32 120 702 650 000
Портфельные инвестиции, чистый приток (доллары США)	–187 307 000 000	239 064 000 000

Финансовый потенциал отражает состояние макроэкономики отдельно рассматриваемого государства, определяет возможность вхождения на рынок институциональных инвесторов и определяет уровень комфортности ведения бизнеса. Показатели, включенные в финансовый потенциал, приведены в таблице 1.

Производственный потенциал показывает текущую мощность производственного фонда, емкость рынка и возможности для дальнейшего расширения производства. Показатели, включенные в производственный потенциал, приведены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели, включенные в производственный потенциал

Показатель	min	max
Объем ВВП на душу населения (доллары США)	4 909,58	59 927,93
Промышленное производство (доллары США)	329 666 666 666	4 923 103 213 588
Добавленная стоимость промышленного производства (доллары США)	3 558 403 858 673	189 308 000 000
Экспорт к импорту (раз)	0,78	1,39

Технологический потенциал определяет текущий уровень инвестиционной привлекательности технологического сектора с точки зрения его развитости, показывает возможность привлечения дополнительных инвестиций в зависимости от текущего уровня вложений в исследования и разработки, применения запатентованных технологий на новом рынке.

Таблица 3

Показатели, включенные в технологический потенциал

Показатель	min	max
Доля людей, использующих интернет (%)	12,58	94,78
Количество абонентов мобильной сотовой связи (человек)	27 720 000	1 469 882 500
Расходы на высокотехнологичные исследования и разработки (% от ВВП)	0,63	3,04
Высокотехнологичный экспорт (доллары США)	7 014 125 696	655 996 259 990

Социально-трудовой потенциал определяет уровень развития рабочей силы и качество образования в стране с целью закрытия потребности инвестора в трудовом капитале.

Таблица 4

Показатели, включенные в социально-трудовой потенциал

Показатель	min	max
Уровень расходов на образование (% ВВП)	1,79	6,13
Рождаемость (% на 1 тыс. человек)	7,60	19,92
Смертность (% на 1 тыс. человек)	6,11	13,30
Численность населения в трудоспособном возрасте (человек)	19 236 859	787 399 317
Средняя продолжительность жизни (лет)	67,55	83,24
Количество людей в стране (человек)	34 714 222	1 386 395 000
Количество безработных (% от трудоспособного населения)	2,56	12,83

4. После определения перечня всех показателей и расчет их максимального и минимального значения необходимо перевести первичные численные показатели в индексную форму. Это можно сделать, воспользовавшись следующей формулой:

$$\frac{x_i - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} \text{ или } \frac{x_{max} - x_i}{x_{max} - x_{min}} \quad (1)$$

Где x_i – значение индикатора для данной страны;

$X_{\max}$ и $X_{\min}$ – максимальное и минимальное значение показателя в рассматриваемый период среди всех исследуемых стран;

i – Количество показателей.

Первая формула необходима, если показатель оказывает положительное влияние на рассматриваемый потенциал (финансовый, производственный и т.д.), а вторая – если влияние фактора отрицательное.

Далее проведем расчет промежуточных индексов методом средней арифметической соответствующих показателей: индекс финансового потенциала, индекс производственного потенциала, индекс социально-экономического потенциала и индекс технологического потенциала.

На последнем этапе проведем расчет итогового интегрального индекса методом средней арифметической взвешенной по формуле:

$$I_{\Pi}=0,25*\Phi_{\Pi}+0,25*\Pi_{\Pi}+0,2*CT_{\Pi}+0,3T_{\Pi} \quad (2)$$

Где I_{Π} – Интегральный показатель инвестиционного климата данной страны;

Φ_{Π} – Финансовый потенциал;

Π_{Π} – Производственный потенциал;

CT_{Π} – Социально-трудовой потенциал;

T_{Π} – Технологический потенциал.

Значение коэффициентов перед каждым из потенциалов в формуле было определено экспертным путем, исходя из уровня влияния каждого потенциала на инвестиционный климат страны. Так, например, на сегодняшний день, на взгляд автора, влияние технологий на все стороны человеческой жизни является сильным, как никогда.

На рисунке 1 представлены результаты проведенного исследования.

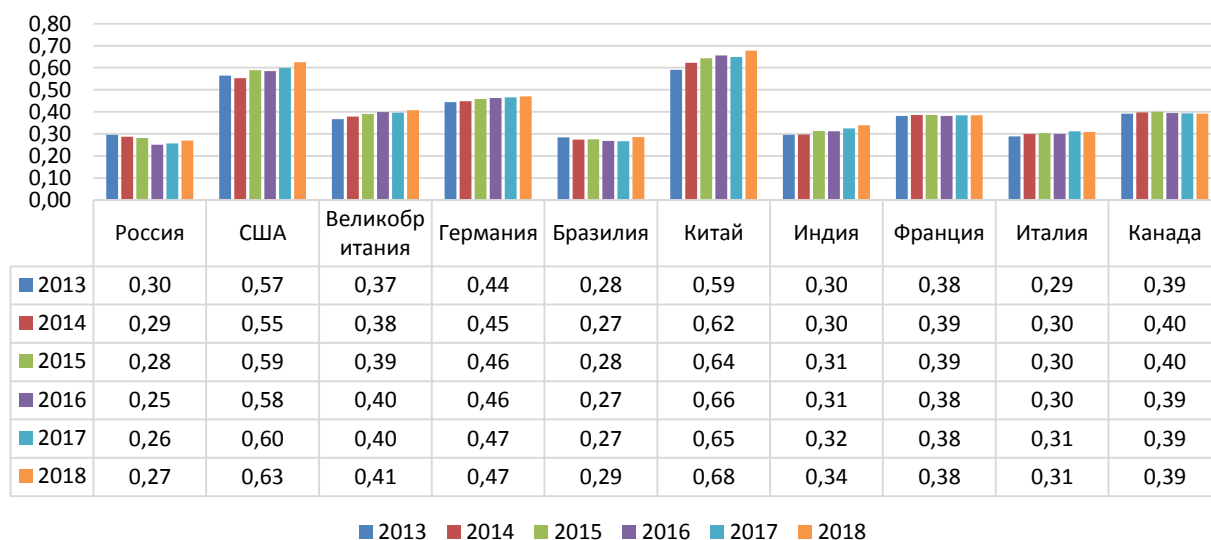


Рисунок 1. Индекс инвестиционного потенциала по странам, период 2013–2018 гг.

По результатам исследования можно сделать вывод, что Россия занимает в среднем лишь 9–10 место по полученному интегральному индексу инвестиционного потенциала за период с 2013 по 2018 годы, периодически меняясь местами с Бразилией. В тройке лидеров – США, Китай и Германия. По мировым рейтингам удобства ведения бизнеса Россия занимает 28 место, что свидетельствует о наличии ряда проблем, сдерживающих рост инвестиций в экономику страны.

США – лидер по рыночной капитализации (\$32 трлн.). Для иностранных инвесторов Америка – это страна с крупнейшей в мире экономикой (\$14,2 трлн.), а значит и мощнейшим потребительским рынком. Инвестировать в экономику США исторически выгодно.

Китай – инвесторов привлекают огромный китайский рынок, богатые трудовые ресурсы, хорошо развитая инфраструктура и логистика, растущий средний класс. Китай может предоставлять транснациональным корпорациям полную производственную цепочку и цепочку снабжения, что необходимо для снижения себестоимости коммерческой деятельности. На фоне увеличения факторов нестабильности в мировой экономике привлекательность Китая опирается на его открытость внешнему миру и благоприятную бизнес-среду для иностранных инвесторов.

Германия известна своей стабильной экономикой и невысоким уровнем инфляции. На международном рынке Германия зарекомендовала себя как страна надежного и выгодного вложения капитала. На протяжении последних десятилетий стоимость недвижимости постоянно растет.

Лидерами по уровню безработицы являются Бразилия, Италия, Франция, что также негативно отражается на состоянии экономики в целом и соответственно влияет на инвестиционную привлекательность государства

Литература

1. Информационный ресурс «[econom.freecopy.ru](http://www.econom.freecopy.ru)». – URL: <http://www.econom.freecopy.ru> (Дата обращения: 10.04.2020).
2. Зорина Т.М. Инвестиционный климат региона // Проблемы учета и финансов. – 2017. – № 25. – С. 23–27.
3. Информационный ресурс о финансовом анализе. – URL: <http://topknowledge.ru/investmen/2918-investitsionnyj-klimat.html> (Дата обращения: 10.04.2020).
4. Машевская О.В. Инвестиционная привлекательность республики Беларусь // Научные ведомости Белгородского государственного университета. Серия: Экономика. Информатика. – 2019. – С. 442–456.
5. Доклад о мировом развитии 2005 «Улучшение инвестиционного климата в интересах всех слоев населения». – Вашингтон, Федеральный округ Колумбия: Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк. – URL: http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2005/Resources/wdr2005_russian.pdf (Дата обращения: 10.04.2020).
6. Официальный сайт Всемирного банка. – URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (Дата обращения: 10.04.2020).

ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ФАКТОР ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Кадочникова Е.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Автором обнаружена положительная пространственная корреляция регионов в части доли населения, использующего сеть Интернет и в средних темпах роста активов на одного человека. На основе оценивания пространственно-эконометрических моделей сформулирован вывод о том, что использование сети Интернет населением пока еще не является повсеместным в систематических практиках, условиях существования и потребительских габитусах, чтобы иметь положительный эффект на экономический рост в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: домохозяйство, цифровизация, функция полезности, пространственная корреляция, пространственно-эконометрические модели с авторегрессионным лагом и с пространственным взаимодействием в ошибках

Домохозяйства представляют собой трудовые ресурсы, для которых ставка заработной платы w и процентная ставка r заданы извне, то есть они конкурентны между собой, дости-

гают желаемой занятости, когда рынок труда находится в равновесии. Основой мотивации потребительского поведения домохозяйства является необходимость обеспечения благосостоянием и ресурсами своих будущих поколений. Поэтому текущее поколение максимизирует полезность с учетом бюджетного ограничения на протяжении бесконечного временного горизонта [1, с. 117–118]:

$$U = \int_0^{\infty} u[c(t)] \cdot e^{nt} \cdot e^{-pt} \cdot dt \quad (1)$$

где U – полная полезность домохозяйства;

$u(c)$ – функция полезности на человека, которая соотносит поток полезности на человека с объемом потребления на человека c ;

e^{nt} – размер семьи;

e^{-pt} – ставка временного предпочтения (если $p > 0$, то полезность тем меньше, чем позже она получена).

В модели Рамсея предполагается, что $u(c)$ является возрастающей функцией c и вогнутой. Предположение вогнутости означает желание сглаживать потребление по времени: домохозяйства предпочитают относительно равномерную модель потребления, брать в долг тогда, когда доходы относительно низкие, и сберегать, когда доходы относительно высоки. Смысл положительности p в том, что полезность в будущем соответствует потреблению последующих поколений, родительский «эгоизм» предпочитает единицу своего собственного потребления единице потребления детьми. Родители должны иметь убывающую предельную полезность количества детей, ставка временного предпочтения p растет с темпом роста населения n .

Также в модели Рамсея предполагается, что заменимые друг другом капитал и ссуды домохозяйств должны иметь одинаковую норму доходности (или процентную ставку в случае ссуды) – $r(t)$. Если заработная плата одного человека равна $w(t)$, а чистые активы на человека $a(t)$, тогда общий доход совокупности домохозяйств равен сумме трудового дохода $w(t) \cdot L(t)$ и имущественного дохода $r(t) \cdot (\text{Активы})$. Непотребленный доход домохозяйства используют для накопления активов [1, с. 120]:

$$\frac{d(\text{Активы})}{dt} = r \cdot (\text{Активы}) + wL - C \quad (2)$$

Оптимизационная задача домохозяйства заключается в максимизации U при бюджетном ограничении, начальном значении активов $a(0)$ и ограничении на заимствования.

Цифровизация экономики может внести внешние эффекты в механизм оптимизационной задачи домохозяйства. Ниже кратко приведены результаты эмпирического исследования цифровизации домохозяйств в регионах России, которые указывают на наличие цифровых предпосылок для оптимизации потребительского и инвестиционного спроса домохозяйств. Использование цифровых технологий домашними хозяйствами становится частью стиля жизни как системы практик, повторяющихся в повседневном поведении и определяющих положение человека в социальном пространстве [2, 3, 4]. В России за период 2014–2017 гг. средний темп роста доли населения, использовавшего сеть Интернет, составил 104,17%, а доля населения, использовавшего сеть Интернет, в 2017 году составила в среднем 79,8%, в том числе каждый день или почти каждый день – 60,6% [5]. Поэтому нельзя игнорировать взаимодействие между регионами, на территориях которых функционируют домашние хозяйства. В исследовании использованы индексы пространственной корреляции и пространственно-эконометрические модели с авторегрессионным лагом и с пространственным взаимодействием в ошибках на панельных данных, которые оценены по данным из сборника «Регионы России. Социально-экономические показатели 2018» [5] по 82 регио-

нам (кроме Республика Крым, г. Севастополь, Калининградская область) за период с 2014 по 2017 годы. Локальные индексы Морана подтвердили наличие локальных пространственных кластеров подобных соседним территориям регионов в части доли населения, использующего сеть Интернет в Уральском федеральном округе (Ямало-Ненецкий автономный округ, Ханты-Мансийский автономный округ), Дальневосточном федеральном округе (Республика Бурятия, Чукотский автономный округ, Камчатский край, Магаданская область), Северо-западном федеральном округе (Республика Коми, Мурманская область), Центральном федеральном округе (Брянская область, Белгородская область, Курская область), г. Москва, г. Санкт-Петербург. Глобальные статистически значимые индексы пространственной корреляции указали на присутствие положительной пространственной корреляции, когда сильные регионы способствуют росту использования сети Интернет у своих соседей [6]. На пространственных диаграммах Морана в 2014–2016 годы большинство регионов сосредоточены в квадрантах HH и LL. Это означает, что наблюдаются регионы с высокой долей населения, использующего сеть Интернет в окружении успешных соседей (квадрант HH) и регионы с низкой долей населения, использующего сеть Интернет в окружении таких же соседей (квадрант LL). Это ситуация цифровой кооперации регионов относительно использования сети Интернет домашними хозяйствами. Количество регионов в квадрантах HL (нетипичные успешные регионы в окружении слабых) и LH (нетипичные слабые регионы, соседствующие с успешными) увеличилось в 2017 году. Это означает, что возросло количество регионов, которые находятся в условиях конкурентного «стягивания» ресурсов со своих соседей. В числе таких нетипичных успешных регионов находится Республика Татарстан (квадрант HL).

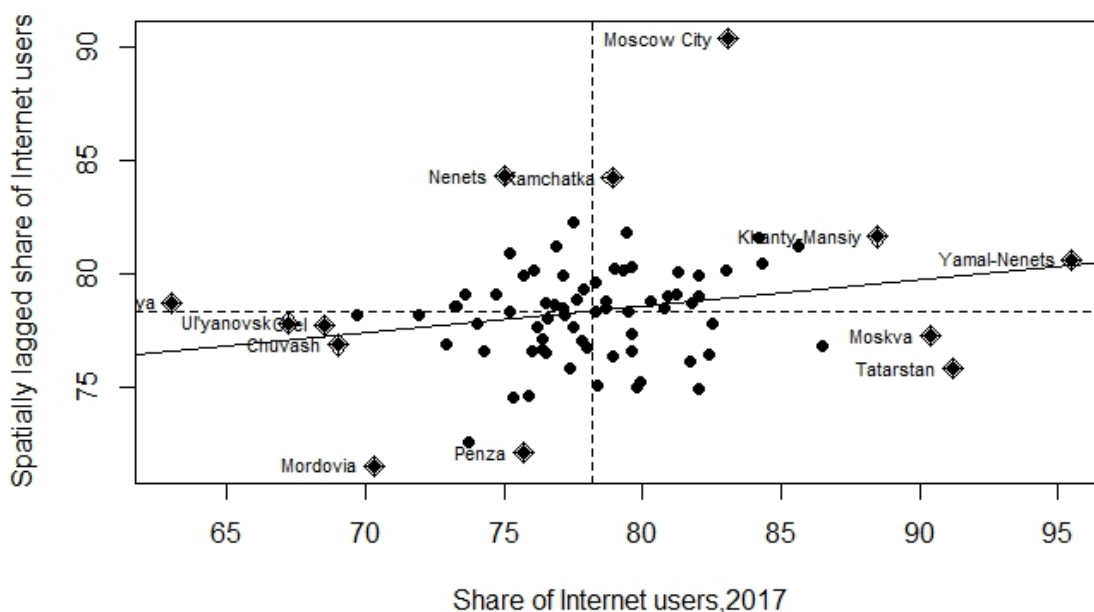


Рис. 1. Пространственная диаграмма Морана для доли населения, использующего сеть Интернет

Пространственно-эконометрические модели с авторегрессионным лагом и с пространственным взаимодействием в ошибках обнаружили положительное влияние числа активных абонентов мобильного широкополосного доступа к сети Интернет на 100 человек населения на средний темп роста валового регионального продукта. Подтвердилось ожидаемое положительное влияние доли домохозяйств, имевших персональный компьютер, доли домохозяйств, имевших доступ к сети Интернет. Однако в соответствии с полученными результатами не подтвердилось долгосрочное положительное влияние доли населения, использующего сеть Интернет, и числа подключенных абонентских устройств мобильной связи на 1000 человек населения. Тем самым можно предположить, что использование сети Интернет

населением пока еще не является повсеместным в систематических практиках, условиях существования и потребительских габитусах, чтобы иметь положительный эффект на экономический рост в долгосрочной перспективе. Все модели показали положительное влияние нормы сбережений на экономический рост при сохранении условной β -конвергенции его темпов в регионах в краткосрочной (за исключением 2017 года) и долгосрочной перспективах, что подтверждает вывод [1, с. 133–137]. Пространственный авторегрессионный коэффициент и коэффициент пространственной автокорреляции подтвердили, что имеет место механизм кооперации регионов – положительное влияние соседних регионов на экономический рост в данном регионе. Это свидетельствует о необходимости учета пространственных экстерналий и межрегиональной передачи шоков в процессах экономического роста регионов.

Таким образом, цифровые технологии являются важнейшей составляющей повседневного поведения домашних хозяйств в экономическом и социальном пространстве. При принятии решений домохозяйства максимизируют свою полезность, учитывая ресурсы и потребности не только настоящих, но и будущих членов своей семьи. Цифровизация домохозяйств становится внешним эффектом, имеющим положительную связь с ростом активов на одного человека, что при прочих равных условиях может привести к положительному решению индивидов о сбережениях и к росту нормы сбережений в экономике. Вместе с этим, цифровизация домохозяйств в условиях цифровой кооперации регионов указывает на необходимость воздействовать на спрос и цифровизацию домохозяйств в соседних регионах, чтобы управлять проблемным регионом.

Литература

1. *Барро Р.* Экономический рост. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2014. – 824 с.
2. *Рощина Я.М.* Основы моделирования экономического поведения домашних хозяйств на базе данных RLMS-HSE. – М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2015. – 351 с.
3. *Беккер Г.* Человеческое поведение. Экономический подход. – М.: Изд. Дом высшей школы экономики, 2003. – 372 с.
4. *Becker G., Murphy K.* Theory of Rational Addiction // The Journal of Political Economy. – 1988. – Volume 96, Issue. 4. – Pp. 675–758.
5. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <https://gks.ru/folder/210/-document/13204> (Дата обращения: 25.02.2019).
6. *Кадочникова Е.И.* Пространственный подход к изучению использования сети Интернет домохозяйствами / Цифровая экономика и индустрия 4.0 – форсайт Россия: сборник трудов научно-практической конференции с зарубежным участием (26–28 марта 2020 г.) – СПб: Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. – С. 168–179.

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕПОЛНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Махмудова Г.Р., Исмагилова Г.Н., Сафиуллин Л.Н.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В последние годы большой интерес проявляется к изучению науки о поведении потребителей, как с точки зрения экономической, так и социологической, психологической и других наук. Несмотря на столь широкий круг интересов на сегодняшний день в исследованиях сущности поведения потребителей до сих пор общепризнанного понятия «поведение потребителей» не выработано.

Ключевые слова: потребительское поведение, предельная полезность, маржинализм.

В данной работе рассматривается проблема неполной информации и ее асимметричности. Как известно, данные вопросы были впервые исследованы Нобелевскими лауреатами 2001 года Дж. Акерлофом, М. Спенсом и Дж. Стиглицем.

Дж. Акерлоф рассмотрел вопрос асимметричности информации на примере «рынка лимонов», М. Спенс – на рынке труда, Дж. Стиглиц – на государственного управления.

В рамках данного исследования нами предлагается обоснование этой проблемы и определения ее как основной тенденции и особенности развития потребительского поведения в современной экономике, где именно информационная составляющая играет, возможно, наиболее важную роль, нежели в условиях совершенной конкуренции, согласно представлениям классиков экономической науки.

Принятие решения о покупке товаров и услуг в современной экономике происходит в условиях, когда производители (продавцы) лучше информированы, чем потребители. Это свидетельствует о неравномерном распределении информации между участниками рынка.

Более того, в современных условиях причиной снижения интенсивности конкуренции служит неполнота и асимметричность информации. Информация является одним из важных типов экономических ресурсов. Каждому экономическому агенту доступен лишь ограниченный массив информации.

Неполнота информации является современным признаком развития национальных экономик развитых и развивающихся стран мира. Большая или меньшая неполнота информации может влиять на условия и особенности функционирования рынков, создавая дополнительные транзакционные издержки для экономических агентов. Наибольшее воздействие на рыночную активность оказывает особый тип неполной информации – асимметричная информация. Асимметричность информации создает возможность злоупотребления одного из участников сделки неинформированностью контрагента. Асимметричность информации, в отличие от собственно неполноты, приводит к резкому снижению общественного благосостояния. Другими словами снижается совокупная полезность потребителя при покупке товара по высокой цене, но приносящего меньшую полезность, чем ожидалось покупателем.

Асимметричная информация характерна для многих ситуаций в бизнесе. Как правило, продавец товара знает о его качестве больше, чем покупатель. Рабочие знают о своих навыках и способностях лучше предпринимателей. Управляющие больше знают об издержках фирмы, конкурентной позиции и инвестиционном климате, чем собственники предприятий.

Представители неокейнсианства впервые показали, что вынужденная безработица в рыночной экономике оказывается следствием жесткости (негибкости) цен и/или заработной платы. В результате вследствие колебаний совокупных расходов меняются количественные переменные – и, прежде всего, уровень занятости, – а не цены. Эта жесткость, в свою очередь, является следствием фундаментального несовершенства рыночных структур в хозяйстве реального мира (следовательно, в ее основе лежат причины, находящиеся на микроуровне). Они считали, что такое несовершенство порождено двумя основными факторами:

- разнородностью конечных продуктов и факторов производства;
- асимметричностью информации.

При этом второй фактор играет главную роль в концепциях нового кейнсианства, роль, аналогичную идее неопределенности будущего у посткейнсианцев.

В нашем понимании асимметричность информации, означая неравномерное ее распределение между участниками рынка, будь то покупатель конечной продукции и продавец, работодатель и наемный работник, заемщик и кредитор, и т.д. является следствием именно первого фактора, выделяемого неокейнсианцами.

Для обоснования данного тезиса в работе рассматривается рынок как неоднородное, многоструктурное и многомерное явление, одна из самых распространенных категорий в экономической теории и хозяйственной деятельности, формирующее и определяющее состояние поведение потребителей. В связи с эволюцией взглядов на рынок его понятие непрерывно расширяется и усложняется. Обобщающая характеристика рынка в историческом

процессе его познания представляется как: место розничной торговли, базар, рыночная площадь; сфера товарного и товарно-денежного обращения; форма движения совокупного общественного продукта; тип хозяйственных связей между субъектами; самостоятельная подсистема в экономической системе.

Рассмотрим причины неоднородности современного рынка.

Известно, что, как в общественной, так и экономической системах не существует абсолютно идентичных объектов и субъектов. Все люди, а в нашем случае, потребители имеют свои разнообразные предпочтения, субъективное видение о полезности тех или иных товаров и услуг, обусловленные пол-возрастными характеристиками, образованием, социальным статусом и многими другими различиями. Это порождает на рынке разнообразные отношения между ними по поводу распределения и потребления благ.

Такая неоднородность, обуславливает появление на рынке неоднородных товаров и услуг, создаваемые неоднородными производителями и продавцами, реализующих их.

Неоднородность товаров также можно классифицировать по следующим признакам: цене, назначению (удовлетворение разных потребностей), географическому местоположению их реализации и другие, а по критерию качества, на наш взгляд, товары и услуги обладают качественной неоднородностью. Неоднородность потребителей – по: требованию к качеству потребляемого товара, доходу, объему потребления, местоположению потребителей относительно товара, возрасту и т.д.

Неоднородность производителей-продавцов – по: виду и качеству производимой (реализуемой) продукции, географическому месторасположению, организационно-правовой форме, технико-технологической структуре и другим.

В статье исследуются факторы, влияющие на поведение потребителей, процесс отбора потребителем товаров разного качества и приведена классификация благ в зависимости с неоднородностью товаров и услуг, а также информированности потребителей.

А также представлены результаты анализа и оценки процесса принятия решения потребителем в условиях неполной информации. Это важно в аспекте формирования системы управления потребительским поведением в современных условиях, как со стороны государства, так и товаропроизводителей, а также мотивации потребителей к покупке товаров и услуг. Чем больше информации собрал потребитель, тем лучше он осведомлен о наличии марок товара и их особенностях и тем легче он принимает решения о покупке.

Обработка информации начинается с того, что энергия в форме раздражителя достигает одного или нескольких чувств человека. Контакт происходит при физическом приближении к раздражителю, что активизирует одно или несколько чувств. Это требует от осуществляющего коммуникацию выбрать средства передачи информации, которые смогут охватить целевой рынок.

Заинтересованный потребитель может приступить к поискам дополнительной информации (хотя и не обязательно станет это делать). Если побуждение достаточно сильно, а способный удовлетворить потребителя товар находится под рукой, то обычно совершается покупка. В противном случае, потребитель фиксирует свою потребность в памяти или начинает поиск информации, имеющей отношение к данной потребности.

Поиск информации осуществляется по-разному, например покупатель просто проявляет повышенное внимание к сведениям, касающимся интересующего его предмета.

Интенсивность поиска зависит от силы побуждения, объема исходной информации, от того насколько легко получить дополнительные сведения и насколько они необходимы, а также от удовольствия, которое доставляет сам процесс поиска. Обычно интенсивность поиска возрастает, если возникает необходимость решать комплексные проблемы.

Потребитель может получить информацию из нескольких источников: личные контакты: семья, друзья, соседи, знакомые; общедоступные источники: средства массовой информации организации, осуществляющие рейтинги потребительских товаров; коммерческие источники: реклама, продавцы, посредники, упаковка, выставки; эмпирические источники: осмотр, изучение или использование товара.

Степень влияния этих источников информации зависит от товара и покупателя. Как правило, большую часть информации о товаре потребитель получает из коммерческих источников, которыми управляют маркетологи. Однако эффективнее всего на покупателя воздействует информация, полученная из личных источников; особенно сильно их влияние на выбор услуг. Коммерческие источники обычно информируют потребителя, а личные – придают необходимый вес информации или дают ей оценку. Например, врачи в большинстве случаев узнают о новых лекарствах из коммерческих источников, но за оценкой полученной информации обращаются к своим коллегам.

Условием оценивания различных альтернатив является сопоставимость альтернатив друг с другом. В модели экономического человека сопоставимость обеспечивается через однородные субъективные оценки человека, которые на модельном уровне иногда принимают численное выражение, а иногда не принимают (в зависимости от того, используется ординалистский или кардиналистский вариант количественного представления критериальных оценок лица, принимающего решение). Следует отметить, что, как правило, способности к оцениванию рассматриваются как экзогенные вне зависимости от того, являются ли они ограниченными или нет.

В соответствии с обобщенными представлениями об экономическом человеке, которые разделяются большинством исследователей, выбор осуществляется на основе собственного интереса, в соответствии с собственными предпочтениями, а не предпочтениями других людей (конкурентов, контрагентов или государства в лице регуляторов, законодателей или представителей исполнительной власти).

Выделим следующие специфические особенности формирования потребительского поведения в условиях современной информационной экономики:

1. Многообразное и насыщенное предложение на современном этапе. Также расширение ассортимента стало возможным и в результате применения инфокоммуникационных технологий купли-продажи товаров и услуг.

2. Свойства предлагаемых товаров на современном этапе рынка нередко меняются чаще, чем в этом есть потребность у потребителей. Производители находятся в постоянном поиске изменений, улучшений. Множество денег тратится на научные изыскания и эксперименты. Гонка за новшествами столь велика, что нередко предложения производителя значительно опережают потребности людей. Потребитель просто уже не успевает за изменениями, которые предлагает производитель, некоторые изменения являются невостребованными. В этом случае эффект асимметричности информации играет отрицательно для самих же производителей.

3. На этапе насыщенного рынка мотивы потребителей многообразны и постоянно трансформируются. Поведение современных потребителей более многофакторно, нежели на ранних стадиях развития экономики. В свою очередь, производители увеличивают разнообразие методов влияния на потребителей, что делает процесс покупки еще более сложным. В частности, налицо тенденция усиления роли импульсивных покупок и влияния на потребителя в момент покупки.

4. Возрастает требовательность (уровень требований) потребителей к продукту. Можно сказать, что если на начальном этапе рынка потребитель соблюдает меру требовательности к продукту, по мере развития рынка, требования к продукту все больше увеличиваются и нередко зашкаливают. Господствует консьюмеризм. Принципиально важным становится изучение образа идеального продукта, идеального брэнда.

5. Происходит смещение акцентов в предметах интереса с покупки на потребление, что является следствием не только повышения требовательности, но щепетильности потребителей по отношению к качеству и своей информированности до момента покупки.

В заключение отметим работу Э.Фромма «Гарантированный доход», где он постиндустриальное общество, а в нашем понимании информационное общество, называет потребительским обществом. Э.Фромм утверждал, что современный человек наделен «неудовлетворенным голодом ко все большему и большему количеству товаров». С одной сто-

роны, по Фромму, это состояние потребительской культуры современного общества искусственно создается конкурирующими между собой производителями; с другой же, – отражает специфически потребительское качество социального бытия модернистского субъекта.

Литература

1. Автономов В. Образ человека в политической экономии // МЗ и МО. – 1990. – №1. – С. 21.
2. Сафиуллин Л.Н. Общественное благосостояние в условиях неоднородности рынков. – Казань: Издательство Казанского университета, 2006. – 269 с.
3. Ядгаров Р.С. Истории экономических учений / Учеб. 3-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 176 с.
4. Видяпина В.И., Журавлева Г.П. Общая экономическая теория (политэкономия) / Учебник. – М.: ПРОМО-Медиа, 1995. – 85 с.
5. Пиндайк Р. Микроэкономика. – СПб.: Питер, 2002. – 173 с.
6. Сатир Ж. К экономической теории неоднородных систем: опыт исследования децентрализованной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2001. – 41 с.

К ВОПРОСУ ОБ УПРАВЛЕНИИ МУЛЬТИКУЛЬТУРНЫМ КОЛЛЕКТИВОМ

Набиева Л.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящее время общепризнано, что мультикультурные команды, состоящие из людей, имеющих различные национальные, расовые, этнические и культурные характеристики, обладают значительным творческим и инновационным потенциалом. Такие команды высоко ценятся на современных глобальных рынках, так как они генерируют большее, чем гомогенные команды, количество альтернатив, чаще предлагают инновационные решения и способны создавать широкий спектр полезных идей. Люди с широким кругом интересов и способностей могут приносить большую пользу компании.

Ключевые слова: разнообразие персонала, мультикультурная команда, конкурентное преимущество, сетевые группы, эффективность решений.

Многие люди считают, что успех – это следствие везения. «У них крутая команда, потому что им повезло». Но эффективная команда не имеет никакого отношения к везению – она строится по определенным правилам.

Многие современные компании, расширяющие свое международное присутствие, стремятся поддержать разнообразие рабочей силы.

Согласно исследованию, проведенному Обществом управления человеческими ресурсами, 91% компаний убеждены, что поддержание разнообразия персонала способствует поддержанию конкурентных преимуществ. К другим преимуществам разнообразия относятся улучшение морального климата, уменьшение числа межличностных конфликтов, обеспечение выхода на новые рынки, усиление творческого начала в организации. Как известно, взаимодействие команд, включающих представителей различных функциональных сфер, помогает устранению проблем и принятию решений.

Разнообразие стимулирует конструктивные конфликты, что усиливает творческое начало, побуждает даже осторожных людей высказывать свое мнение и повышает эффективность и качество принимаемых решений.

Например, компания *RhonePoulenc Rorer (RPR)* из Колледжвилля, штат Пенсильвания, стремится к тому, чтобы на всех иерархических уровнях организации были представители различных стран и культур. Команду топ-менеджеров *RPR* составляют выходцы из 15 стран: главный исполнительный директор – француз, операционный директор – австриец, председатель совета директоров – американец, директор по работе с персоналом – египтянин, информационный директор – итальянец. Команда топ-менеджеров компании

Obongo, из Редвуд Сити, штат Калифорния, включает представителей Индии, США, Бразилии, Ирландии и Болгарии. В *Obongo* сначала работали сотрудники из двух стран, что придало некоторое разнообразие начинающему высокотехнологичному предприятию. Сейчас в компании числятся представители 12 стран и 18 культур.

Команды, включающие представителей многих культур, получают все большее распространение в США и Канаде. Как шутливо заметил один консультант, рабочая сила многих канадских компаний относится к «соединенным нациям», потому что команды, реализующие проекты этих компаний, являются по-настоящему многонациональными. Этот подход так же популярен и в США. Например, команда сотрудников *Radha Basu*, создающая компьютерные программы для *Hewlett Packard*, включает специалистов из 6 стран, охватывающих 15 часовых поясов [1, с. 571].

Команды, составленные из представителей многих культур, имеют неоспоримые преимущества, однако ими довольно сложно управлять, поскольку здесь повышается вероятность недопонимания и ошибок коммуникации. В неоднородном мире сложно внедрять единые стандарты, связанные с коммуникациями. Кроме того, участников этих команды труднее научить совместной работе и правильному общению.

Многие организации, которые используют мультикультурные команды, стремятся к тому, чтобы их сотрудники сохранили различные культурные характеристики. Весьма эффективным методом здесь является формирование сетевых групп сотрудников.

Сетевые группы сотрудников – это неформальные группы, основанные на социальной общности типа пола или расы и создаваемые сотрудниками в собственных интересах. Например, в глобальной корпорации *Visteon*, производящей автоматизированные системы, была сформирована женская сетевая группа. Ее цель помочь женщинам усвоить некоторые технические навыки и навыки руководства, которыми в основном владеют мужчины, разработать стратегии более активного участия женщин в корпоративной жизни и поддержания разнообразия рабочей силы, а также информировать топ-менеджеров о результатах работы женщин, их нуждах и проблемах. Главный смысл создания сетевых групп сводится к тому, чтобы, преодолев традиционные корпоративные границы, связать воедино представителей меньшинств, которые могли бы поддерживать друг друга и оказывать влияние на работу организации. Сетевые группы выполняют различные функции: они проводят собрания с участием топ-менеджеров, на которых те знакомятся с проблемами представителей меньшинств, осуществляют учебные программы, организуют семинары, ведут общественную деятельность. Сетевые группы дают возможность своим участникам налаживать социальные и профессиональные связи, в том числе и с теми людьми, которые принимают ключевые решения в организации. Сетевые группы помогают представителям меньшинств и женщинам преодолевать изоляцию, вести эффективную профессиональную деятельность и продвигаться по служебной лестнице.

Очень важен тот факт, что сетевые группы создаются самими сотрудниками, а не организациями, и участие в работе групп осуществляется на добровольной основе. Однако организациям следует оказывать поддержку сетевым группам, в некоторых случаях предоставляя финансовую помощь в проведении учебных программ. Хотя на первый взгляд может показаться, что поддержка сетевых групп противоречит идее создания команд, включающих представителей многих культур, на самом деле обе структуры могут хорошо дополнять друг друга. В компании *Kraft Foods* сетевые группы рассматриваются как решающий фактор успешной работы команд, включающих представителей многих культур, потому что эти группы знакомят сотрудников с культурным разнообразием и помогают им налаживать взаимодействие друг с другом [1, с. 572].

Сетевые группы способны оказывать значительную помощь в поддержании разнообразия рабочей силы. В общем, можно сказать, что члены сетевых групп более уверены в себе и более оптимистично оценивают возможности карьерного роста по сравнению с теми представителями меньшинств, которые не входят в состав сетевых групп и не получают от них поддержки.

На наш взгляд, организациям необходимо использовать ряд постулатов для создания среды, в которой приветствуется и поддерживается разнообразие персонала.

1) В мультикультурных командах важно, что о тебе думают другие, и это держит в тонусе. Поэтому если есть задача собрать круглый стол и сформулировать тему, то в итоге получается готовый проект под ключ: со спикерами, большим количеством идей и даже ожидаемыми фидбэками. Чем это обусловлено? Рабочие процессы в разных командах сложнее, и количество ракурсов, под которыми происходят обсуждения и принятия решения, шире, а также они менее традиционны. Эту особенность нужно использовать и привлекать к обсуждению ключевых вопросов бизнеса как можно больше людей разных национальностей.

2) Интернациональный коллектив хорош еще и тем, что, благодаря ему, можно проводить успешные сделки, например, на встречу с презентацией проекта лучше отправлять кого-нибудь из представителей восточных наций: они умеют разрядить обстановку, пошутить, показать эмоциональную открытость, одновременно отстаивая позиции компании.

3) Если нужно принять жесткое, бескомпромиссное решение (например, сократить бюджет или оптимизировать штат компании), желательно выбрать в роли переговорщика представителя восточной культуры. Если же необходимо детально обсудить с кем-то проект или учесть несколько вариантов решения проблемы, то лучше выбрать «западников».

В заключение хотелось бы отметить, что, работая в многонациональной культурной среде, руководитель должен понимать, что его задача – не только бизнес, но и лидерские задачи: вести за собой людей, быть готовым преодолевать критические ситуации и нивелировать любые негативные эмоции в коллективе. Порой воспитывать в себе такие качества приходится, что говорится, «на ходу», каждый раз учиться чему-то новому и делать выводы.

Литература

1. Спивак В.А. Организационное поведение – М.: Эксмо, 2016. – 640 с.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА

Садыкова Н.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены основные подходы к понятию «цифровая трансформация», предложена авторская трактовка данного термина. Выделены три ключевые области цифровых преобразований в организациях, трансформация которых играет важную роль в успехе внедрения цифровых технологий.

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровая трансформация компании, цифровое преобразование компании, цифровые технологии, цифровизация.

Содержание понятия «цифровая трансформация» (от англ. «digital transformation» – «цифровое преобразование») эволюционировало с изменением и развитием технологий. Впервые данный термин стал употребляться исследователями в конце XX века, когда цифровые технологии существенно стали менять форму ведения бизнеса. Однако в настоящее время данное понятие гораздо шире, определений его существует множество.

Немало исследований посвящено вопросам цифрового преобразования компаний, однако однозначной трактовки изучаемого понятия не выработано. В таблице 1 приведены основные определения различных авторов, а именно: учёных, специалистов и экспертов в области экономики и менеджмента.

Основные подходы к термину «цифровая трансформация»

Исследователи	Понятия «цифровое преобразование», «цифровая трансформация»
Westerman G., Bonnet D., McAfee A.	использование технологий для радикального улучшения производительности и эффективности деятельности предприятий - является актуальной темой для компаний во всем мире [3].
Hess T., Matt C., Benlian A., Wiesböck F.	изменения, которые цифровые технологии могут внести в бизнес-модель компании, продукты, процессы и организационную структуру [2, с. 125].
Anup Maheshwari	предполагает использование новых технологий для достижения улучшений во всех сегментах бизнеса [1, с. 3].
Ю.И. Грибанов	преобразование бизнес-моделей и процессов, организационной культуры и прочих элементов предприятия как экономической системы, на основе эффектов от использования потенциала цифровых технологий с целью революционного изменения потребительской ценности и доступности производимых продуктов и услуг [5, с. 66].
О.В Китова, С.Н. Брускин	предполагает: преобразование существующих компаний в «цифровые предприятия», фундаментальное переосмысление того, как работает организация и как она взаимодействует с окружающей средой [6, с. 20].

Следует отметить, что многие исследователи сходятся во мнении, что «цифровое преобразование», «цифровая трансформация» компании – это использование современных и новых цифровых технологий для повышения эффективности бизнеса. Внедрение новых цифровых технологий в современном мире является необходимым, но не достаточным условием для цифровых преобразований. Следует подчеркнуть, что данные технологии используются в деятельности организаций с целью получения существенного положительного экономического эффекта, а именно: повышение производительности за счёт увеличения объёмов производства и (или) уменьшения объёма используемых для производства ресурсов. При этом комплексное преобразование бизнеса должно сопровождаться и совершенствованием менеджмента.

Научные сотрудники Центра цифрового бизнеса Массачусетского технологического института (MIT) – Джордж Вестерман и Эндрю Макафи, а также мировой специалист в области цифровых преобразований французской компании Capgemini Consulting – Дидье Боннэ – выделили три ключевые области цифровых преобразований в организациях:

- а) Клиентский опыт (Transforming Customer Experience);
- б) Операционные процессы (Transforming Operational Processes);
- в) Бизнес-модели (Transforming Business Models) [3].

А, кроме того, определили девять элементов корпоративных цифровых преобразований, проиллюстрированных на рисунке 1.

Проанализировав наиболее часто употребляемые определения понятий «цифровое преобразование», «цифровая трансформация», можно прийти к выводу, что цифровое преобразование – это коренной и постепенный (транзитивный) процесс преобразования бизнеса путём пересмотра бизнес-модели, бизнес-процессов, взаимодействия с клиентами, при принятии и внедрении цифровых технологий для повышения эффективности деятельности компании.

Важнейшими факторами успешного внедрения цифровых технологий в компании являются:

- а) осознание высшим руководством организации необходимости проведения изменений внутри предприятия параллельно цифровым преобразованиям;
- б) гармонизация и синхронизация процессов внедрения цифровых технологий и совершенствование менеджмента;
- в) необходимый уровень профессионализма руководящего состава компании [4].



Рис. 1. Блоки цифровой трансформации согласно Д. Вестерману, Э. Макафи и Д. Боннэ [3]

Таким образом, цифровое преобразование имеет различные формы для компаний различных отраслей, поэтому трудно дать единое определение. Но в целом, цифровое преобразование – это интеграция цифровых технологий во все сферы бизнеса, которая приводит к постепенным фундаментальным изменениям во всей компании. В новых экономических условиях все компании, независимо от отраслевой принадлежности, стремящиеся к устойчивому функционированию, вынуждены проходить через процесс цифровых преобразований. Цифровизация процессов является актуальной не только на уровне отдельных организаций, но и целые отрасли выбирают для себя этот путь развития, так как это является единственной возможностью соответствовать стремительно меняющимся условиям окружающего мира.

Литература

1. Anup Maheshwari Digital Transformation: Building Intelligent Enterprises. – NY: John Wiley & Sons, 2019. – 416 p.
2. Hess T. Options for Formulating a Digital Transformation Strategy // MIS Quarterly Executive, 2016. – Volume 15, Issue 2. – Pp.123–139.
3. Westerman G., Bonnet D., McAfee A. The Nine Elements of Digital Transformation. – URL: <https://sloanreview.mit.edu/article/the-nine-elements-of-digital-transformation/> (Дата обращения 01.04.2020 г.).
4. Гарифуллин Б.М., Зябриков В.В. Цифровая трансформация бизнеса: модели и алгоритмы // Креативная экономика. – 2018. – № 9. – С. 1345–1358.
5. Грибанов Ю.И. Методология развития экономики, промышленности и сферы услуг в условиях цифровизации. – монография. – Спб: Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого», 2018. – С. 48–90.
6. Китова О.В, Брускин С.Н. Цифровая трансформация бизнеса // Цифровая экономика. – 2018. – № 1. – С. 20–25.

АНАЛИЗ РОССИЙСКОГО РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ

Сафиуллин Л.Н., Маннапова Д.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Данная статья посвящена анализу российского рынка производных финансовых инструментов, был проведен анализ статистических данных по финансовому рынку, детально изучена и проанализирована динамика срочного рынка. В статье подробно описана структура срочного рынка и ее количественные характеристики. По результатам анализа было выявлено преимущественное развитие фьючерсных контрактов по валютным и товарным инструментам. Что касается опционов, наиболее востребованными опционными контрактами являются опционы на валютные и индексные инструменты, так же нужно отметить, что среди опционов на товарные инструменты наблюдается положительная динамика роста. В заключение делаются выводы о текущем состоянии российского рынка деривативов и о тенденциях, которые присутствуют на нем.

Ключевые слова: производные финансовые инструменты, фьючерсы, опционы, деривативы, срочный рынок.

В текущей экономической ситуации, принимая во внимание глобальные проблемы на мировом рынке, инвесторы и предприятия должны иметь возможность хеджировать экономические риски в условиях нестабильности и сильной волатильности рубля. Появление и распространение производных финансовых инструментов связано с поиском таких инвестиционных стратегий, которые обеспечивали бы не только получение дохода, но и страхование от рисков при неблагоприятном изменении цен. Для этого России как никогда нужен стабильный и развивающийся рынок производных финансовых инструментов. В данной статье будет проведен анализ рынка производственных финансовых инструментов, в частности российский срочный рынок.

На сегодняшний день нет консолидированных и структурированных данных о состоянии и каком-либо изменении рынка производных финансовых инструментов, однако можно найти статистическую инфографику по фьючерсным и опционным контрактам на сайте Московской биржи.

В отчете Московской биржи за 2018 год представлена информация рейтинга деривативных бирж мира. По итогам рейтинга Московская биржа вошла в десятку деривативных бирж. Рейтинг был составлен по данным за 2018 год, представлен в таблице 1.

Таблица 1

Топ-10 деривативных бирж за 2018 год [1]

№п/п	Биржа	Страна	Объем торгов (млн. контрактов)
1	CME Group	США	4764
2	NSE India	Индия	3808
3	BM&FBOVESPA	Бразилия	2246
4	ICE&NYSE	США	2212
5	Deutsche Börse	Германия	1931
6	Московская Биржа Россия	Россия	1499
7	CBOE	США	1434
8	Korea Exchange	Корея	1411
9	Nasdaq OMX	США	1270
10	Shanghai Futures Exchange	Китай	1175

На основе данных Московской биржи, была проанализирована статистика финансового рынка в целом, для того чтобы понять, востребован ли срочный рынок в России. На рис. 1 можно заметить, что величина объема торгов на денежном и валютном сильно преобладают, срочный рынок занимает третье место, а фондовый – четвертое. Доля денежного и валютного рынка по объему торгов на 2019 год составила 44% и 40% соответственно, доля срочного рынка составила 11%.

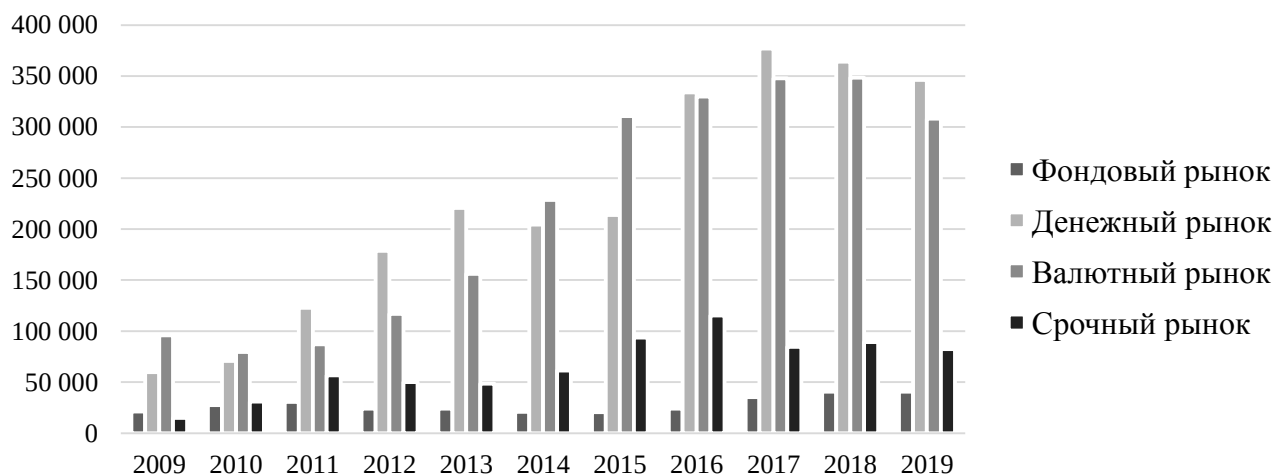


Рис. 1. Объем торгов за 2009–2019 гг., млрд. руб.

Исследуя динамику рынков, 2019 год для российского финансового рынка оказался не самым благоприятным. Самый низкий показатель темпа прироста за 2019 год показал товарный рынок, значение показателя составило $-43,67\%$, далее валютный рынок с отрицательным значением $-11,51\%$, срочный рынок $-7,72\%$ снижение темпов прироста денежного и фондового рынка до величин $4,09\%$ и $0,02\%$ соответственно. Динамика темпов прироста за 2009–2019 гг. совершенно не стабильна.

В рамках данной статьи нас интересует срочный рынок. В 2015 году динамика срочной секции Московской биржи показывает темп прироста в $52,8\%$, а в следующем году данный показатель снизился вдвое, в 2017 году темп прироста составил $-26,7\%$. Причиной проявления высокой волатильности и нестабильности рынка является тот факт, что существенная часть участников рынка придерживаются спекулятивного поведения.

В настоящий момент на срочном рынке обращаются производные финансовые инструменты, а именно фьючерсы и опционы, базовыми активами которых являются: Индекс РТС, Индекс ММВБ, Российский индекс волатильности, отраслевые индексы, акции, облигации федерального займа, иностранная валюта, ставка трёхмесячного кредита MosPrime и товары. В 2018 году суммарный объем торгов на срочном рынке вырос на $5,6\%$ по сравнению с 2017 годом (до $89,26$ трлн. рублей), в том числе объем торгов фьючерсами увеличился на $6,15\%$ (до $82,4$ трлн. рублей). Объем торгов опционами остался на уровне 2017 года и составил $6,87$ трлн. рублей. Доля фьючерсных контрактов по объему торгов в 2019 году составила 94% , а опционы составили 6% . Это говорит о том, что фьючерсные контракты более востребованы, чем опционные, сама по себе структура опционного рынка очень сильно вредит ликвидности.

Рассмотрим распределение по фьючерсным контрактам срочного рынка по виду базисного актива на рисунке 2. Невысокие темпы роста оборотов торгов обусловлены небольшой волатильностью валютных курсов и индексов, которые являются базовыми активами наиболее популярных инструментов срочного рынка. В то же время объем торгов в секции товарных контрактов демонстрирует уверенный рост: в 2018 году объем торгов товарными фьючерсами увеличился на $28,5\%$, опционами на товары – на $67,4\%$.

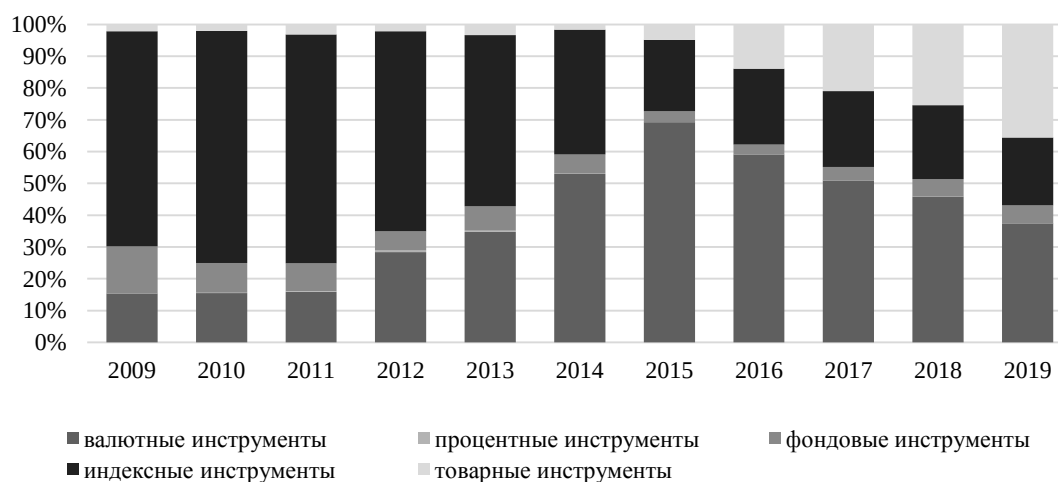


Рис. 2. Распределение объема торгов по фьючерсным контрактам по виду базового актива на срочном рынке.

Объем открытых позиций по товарным фьючерсам к концу 2018 года вырос на 30,5% по сравнению с концом 2017 года – до 50,6 млрд. рублей. Лучшая динамика зафиксирована во фьючерсах на нефть марки Brent: по итогам 2018 года объем торгов данным контрактом вырос на 19,5% по сравнению с 2017 годом, составив 17,25 трлн. рублей. Отметим, что доля индексных инструментов была преобладающей до 2013–2014 годов, после 2009 года замечен активный и стабильный рост валютных инструментов, а с 2015 года объем торгов товарных инструментов выросла с 4383,2 млрд. рублей до 27 519 млрд. руб., т.е. доля данного инструмента увеличилась почти в 6 раз.

Далее изучим дифференциацию опционных контрактов по виду базового актива. По опционным контрактам динамика складывается совершенно иным образом. Наибольшую долю опционного рынка занимали контракты по индексным инструментам, процентные инструменты за анализируемый период с 2009 по 2019 год имеет нулевой объем торгов, но с 2016 года замечен существенный рост объема торгов по опционным контрактам на товарные инструменты, в 2014 году резкое увеличение доли контрактов на валютные инструменты, это может быть обусловлено тем, что появилась необходимость хеджирования валютных курсов из-за антироссийских санкций [2].

Одним из действительно важных показателей развития срочного рынка является соотношение долгосрочных и спекулятивных операций. Для данного показателя следует проанализировать то, как относятся друг к другу ежедневный объем торгов и объем открытых позиций на срочном рынке.

Изучив диаграмму (рис. 3), можно сделать вывод о том, что величина открытых позиций во много раз меньше, чем объем торгов, это еще раз доказывает нам то, что на рынке деривативов большинство операций характеризуются спекулятивной составляющей.

Исходя из результатов анализа российского рынка производных финансовых инструментов можно сделать вывод о том, что в России наблюдается рост объема и оборотов рынка ПФИ базовыми активами которых является валютные, товарные или индексные инструменты, объем и доля по процентным инструментам находятся в стагнации. Срочный рынок Московской биржи является бесспорным лидером в России, более того, он в значительной мере определяет состояние всего отечественного срочного рынка и задает тенденции его развития, выступая в качестве проводника новых технологий и инструментов. Для отечественного рынка характерна незначительная доля опционных контрактов в общем обороте рынка, что объясняется не только низким уровнем ликвидности соответствующих базовых активов, но и консервативным отношением участника рынка к опционам. Если рассматривать срочный рынок, как некую площадку для снижения экономического риска и хеджирования рис-

ков, то по общему соотношению открытых позиций и объема торгов на срочном рынке можно сделать вывод о том, что на срочной секции Московской биржи в основном преобладает спекулятивная составляющая.



Рис. 3. Соотношение объема торгов и открытых позиций на срочном рынке.

Подводя итоги, следует заметить, что на текущем этапе своего развития срочный рынок Московской биржи не предоставляет возможности хеджировать широкий спектр ценовых рисков в силу низкой ликвидности и ограниченности существующего на нем набора инструментов. Однако в перспективе при грамотной настройке финансовой системы страны данный рынок имеет все шансы улучшить свое положение, плотно встроившись в существующую систему финансовых отношений.

Литература

1. Официальный сайт «Московской биржи» // URL: <https://report2018.moex.com/ru> (Дата обращения: 22.04.2020).
2. Сериков С.Г. Концепция устойчивого развития: теоретический аспект // Сибирская финансовая школа. – 2016. – № 4(117). – С. 36–40.
3. Официальный сайт «Московской биржи» // URL: <https://www.moex.com/> (Дата обращения: 22.04.2020).

АЛГОРИТМ ДЕЙСТВИЯ В ПРОТИВОСТОЯНИИ С ВИРУСОМ COVID-19

Сулаймонов А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья содержит обзор социально-экономической ситуации, возникшей в результате распространения коронавирусной инфекции. Приводятся примеры борьбы с аналогичной пандемией, раскрыты негативные последствия COVID-19 для образовательной отрасли, а также для экономической ситуации в целом. По итогам исследования автором приведены меры по выявлению заболевших граждан для последующей их самоизоляции.

Ключевые слова: коронавирусная инфекция, пневмония, отрасль медицины, экспорт, туризм.

Во всем мире сегодня люди задаются вопросом, когда будет изобретена вакцина против каротиноидного вируса и когда закончится карантин. Коронавирусы (лат. Coronaviridae) – семейство вирусов, включающее на январь 2020 года 40 видов РНК-содержащих вирусов, объединённых в два подсемейства, которые поражают человека. Название связано

со строением вируса, шиповидные отростки которого напоминают солнечную корону. К коронавирусам, поражающим человека, в частности, относятся: вирус HCoV-229E; вирус HCoV-NL63; вирус HCoV-OC43; вирус HCoV-NKU1; вирус SARS-CoV, возбудитель атипичной пневмонии, первый случай заболевания которой был зарегистрирован в 2002 году; вирус MERS-CoV, возбудитель ближневосточного респираторного синдрома, вспышка которого произошла в 2015 году; вирус SARS-CoV-2, ответственный за пандемию пневмонии нового типа 2020 года.

Мы знаем, что ученые всего мира работают день и ночь, что бы создать вакцины против него. Представители каждого сектора экономики заняты поиском выхода из этой ситуации. Все страны несут огромные убытки из-за эпидемии этого вируса. Например, это оказывает значительное влияние на образование, экономику и многие другие сферы. В сфере образования – не секрет, что сегодня многие учебные заведения перешли на дистанционное обучение из-за карантина. В результате способность обучения учеников снижается. Нам известно, что у каждого ученика свой характер, и каждый ученик по-разному воспринимает информацию. При дистанционном обучении учителя не могут контролировать восприятие информации учащихся и дать им правильное направление для улучшения их обучения. Это правда, что родители должны отвечать за их надзор, но мы не можем сказать, что каждый родитель имеет педагогические способности для оценки обучаемости детей. Поэтому из-за этого карантина образовательный потенциал наших детей снижается. Экономика оказывает большое влияние на этот сектор. Многие предприятия были закрыты из-за карантина, и многие люди потеряли работу. Большинство людей начали терять свой ежедневный доход. В результате безработицы и закрытия многих предприятий, государственные пошлины также начали падать. Представители малого бизнеса теряют свои инвестиции. Цены на акции и облигации падают, в результате акционеры теряют доход. Споры возникают между арендаторами и арендодателями. Мы знаем, что когда люди не имеют ежедневного дохода, они готовы сделать все, чтобы обеспечить свои семьи в этот период. В результате количество преступлений в городах увеличивается. После окончания карантина количество туристов снизится, так как люди хотят отдыхать в местах, где они чувствуют себя в безопасности. Каждый может хорошо отдохнуть лишь тогда, только он или она будет чувствовать себя в безопасности. Вы можете быть правы в том, что в настоящее время существует огромный доход от продуктов питания и лекарств, много сырья продается, и мы можем пополнять государственный бюджет за счет государственных пошлин. К сожалению, большая часть проданных сегодня товаров приобретается за счет семейного бюджета. По общему признанию, у бюджетов есть конец, и когда у людей заканчиваются бюджетные деньги, образ жизни становится более трудным. Доходы от двух секторов не покрывают все государственные пошлины, которые должны быть оплачены государству. Наихудшим является сокращение денежного оборота в государстве. Снижение денежной массы в стране приведет к сокращению государственного дохода. Кроме того, сокращение экспорта и импорта окажет значительное влияние на государственный бюджет. Безработица иммигрантов и уровень жизни их семей ухудшится.

Я решил поделиться своим мнением со всем миром. Хотя в мире сегодня нет войны, ситуация хуже, чем на войне. Мы знаем, что на войне враг известен. Чтобы выиграть войну, мы должны, прежде всего, определить атаку врага, и мы должны победить, только если мы определим возможности врага, обнаружим его слабости и нанесем по ним удар. Защищаясь от врага, мы можем поднять боевой дух нашего народа и наших солдат, и, нападая с высоким духом, мы можем победить. Нынешняя ситуация такая же, как и на войне. Настоящий враг – COVID-19. В первую очередь нам нужно перейти к более жесткой обороне, как на войне. Мы знаем, что вирус передается от человека к человеку очень быстро, поэтому лучший способ – объявить карантин. Как и в случае войны, каждое государство должно идентифицировать своих внутренних врагов, то есть идентифицировать тех, кто заразился вирусом внутри государства. Для этого, при первом же случае заражения, нужно выделить 4

непростых дня самоизоляции. В то же время мы можем использовать тесты, которые позволяют обнаружить вирус в течение двух часов.

Этапы выявления пациентов с COVID-19:

1. Построить больницы для больных вдали от густонаселенных районов. Обеспечить каждую больницу устройством, позволяющим обнаружить его в течение 2-х часов.
2. После завершения постройки больницы, предупредить граждан о 4-х днях воздушной изоляции в течение недели.
3. Помочь нуждающимся людям в течение этой недели и обеспечить их 4-дневным запасом продовольствия.
4. В дни самоизоляции граждане должны дезинфицировать свои дома в течение 4-х дней.
5. Никто не должен работать во время изоляции, даже аптеки и продовольственные магазины.
6. Необходимо прекратить движение товаров через границу в течение этих 4-х дней.
7. В первый день воздушной изоляции мед.сотрудники должны пройтись по всем домам и раздать препарат который выявляет вирус в течение 2 часов. Мед. сотрудники должны быть оснащены защитными жилетами и масками.
8. Медицинские сотрудники должны дезинфицировать себя после выхода с каждой квартиры или дома.
9. Во второй и третий день все улицы и здания в стране должны быть продезинфицированы под руководством санитарно-эпидемиологического персонала.
10. И, наконец, на 4-ый день, получив результаты анализа всех граждан и выявив зараженных, мед. группа должна изолировать их и вывезти в специальных транспортных.
11. Все пациенты должны быть доставлены в специально подготовленные больницы, находящиеся вдали от жилых домов.
12. После изоляции зараженных, каждый может заниматься своими делами, но все люди, въезжающие в страну должны быть изолированы на 2 дня, и даже входящий груз должен доставляться в страну продезинфицированным.

Отныне персонал больницы будет работать не для предотвращения распространения вируса, а для разработки вакцин против вируса. Самый простой способ проверить его действия или бездействия лучше в маленьком городке.

Как экономист, я могу сказать, что страны, которые первыми остановили распространение этой болезни, в дальнейшем смогут развивать свою экономику. Например, мы знаем, что экспорт играет важную роль в развитии экономики страны. Страны могут значительно увеличить экспорт страны за счет увеличения поставок своей продукции на зарубежные рынки. Карантин по всему миру увеличил спрос на продукты питания и медикаменты. Если карантин в стране прекратится, спрос на продукты питания и медицинские товары в этой стране уменьшится, и они смогут экспортировать излишки товаров со своих внутренних рынков в соседние страны, таким образом, увеличивая свой доход. Кроме того, туризм развивается сам по себе, и граждане стран, где распространено заболевание, выразили желание посетить безопасные страны, в которых вирус не распространяется. Именно поэтому есть возможность развивать туризм. Кроме того, значительный прогресс может быть достигнут в области образования. На данный момент весь мир перешел на систему дистанционного обучения, и все студенты хотят свободно учиться в стране, где нет риска заражения вирусом. Мы знаем, что, привлекая иностранную молодежь для целей образования, грубо говоря, образование экспортируется, и мы можем развивать экономику страны через иностранную молодежь. Кроме того, вырос спрос на сельскохозяйственную продукцию в зарубежных странах, потому что, люди хотят покупать продукты, которые в первую очередь не опасны для здоровья. Самым большим преимуществом является то, что государство сможет трудоустроить большую часть своих безработных граждан.

Литература

1. Официальный сайт университета Джона Хопкинса («Coronavirus resource center»). – URL: <https://coronavirus.jhu.edu> (Дата обращения: 5.06.2020).
2. Сайт информационного агентства «РИА Новости» («Коронавирус человека: история открытия, виды, эпидемиология»). – URL: <https://ria.ru/20200121/1563668949.html> (Дата обращения: 5.06.2020).

ОСОБЕННОСТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Шевко Н.Р., Хисамутдинова Э.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье авторами проанализированы отличительные черты состояния современной мировой экономики в условиях глобализации, выделены основополагающие составляющие сетевой экономики, представлены статистические данные развития ее отдельных структурных элементов на микро- и макроуровнях, а также выделены отличительные характеристики информации как предмета труда в информационной экономике.

Ключевые слова: глобализация, сетевая экономика, электронная коммерция, информационные технологии.

О сетевой экономике и информационном обществе было упомянуто еще в 70–х гг. прошлого века в работах ученых Э. Тоффлера и Р. Дрюкера [1]. Начало 90-х годов XX века ознаменовали собой переход цивилизации к новой стадии развития - началу «информационного века», Именно в 1991 году расходы американских компаний на приобретение IT-технологий (\$112 млрд.) впервые превысили расходы на закупку промышленного оборудования (\$107 млрд.) [2].

Россия, как и другие страны, сделала новый шаг к формированию сетевой экономики, повсеместному внедрению в жизнь общества информационно-телекоммуникационных технологий. Зарубежный опыт подтверждает, что информатизация и глобализация общества, сетевизация экономики ведет к устойчивому экономическому развитию, неизменному экономическому росту. В современных условиях глобализации всего мирового сообщества, когда приоритетным является направление на установление взаимного сотрудничества между экономическими агентами трансформация сетевой информационной экономики является первоочередной целью.

В современной экономической науке выделяют несколько взглядов на определение понятия «сетевая экономика». Так, в научных трудах экономистов С. Парина, Т. Яковлевой, под сетевой экономикой подразумевается информационная экономика, экономика прямых равноправных связей, интернет-экономика, цифровая экономика, электронная экономика. Другие ученые, такие как Д. Куа, В. Иноземцев, Р. Кроуфорд акцентируют внимание на знаниях как основы новой экономики [3].

На наш взгляд, довольно точной и полной можно считать методику американского экономиста М. Кастельса, который отмечал, что «в последние два десятилетия в мире появилась экономика нового типа, которую я называю информационной и глобальной. Информационная, так как производительность и конкурентоспособность факторов или агентов в этой экономике зависят в первую очередь от их способности генерировать, обрабатывать и эффективно использовать информацию, основанную на знаниях» [4]. Как и экономику, сетевую экономику необходимо рассматривать в двух плоскостях: на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях. На микроэкономическом уровне она проявляется в системе электронных платежей, е-коммерции, интернет-бизнесе, а на макроуровне является «сетевой системой организованная, многоуровневой, пространственной структурой взаимоотношений

между экономическими агентами, которая включает в себя индустрию создания новых информационных технологий и информационных продуктов, телекоммуникационные и провайдерские услуги, электронный бизнес, электронные рынки, электронные биржи, телебанкинг, телеработу, другие составляющие» [5].

В современном меняющемся мире в качестве системообразующих факторов развития сетевой экономики можно выделить следующие.

В результате глобализации экономики предпринимательство стало носить трансграничный характер. Этот процесс обусловлен объективными аспектами мировой эволюции, дальнейшим углублением международного разделения труда, научно-техническим прогрессом в сфере информационно-телекоммуникационных технологий, создания и стремительного внедрения во все сферы жизнедеятельности общества высоких технологий, сокращающих так называемое экономическое расстояние между странами. Активно используемые сегодня высокоэффективные телекоммуникационные сети позволяют пользователям получать информацию в режиме реального времени, независимо от местонахождения, что способствует возможности оперативно принимать управленческие решения, осуществлять международное инвестирование капитала. В современном мире глобализация подразумевает трансформацию отдельно функционирующих предприятий в целостную международную систему взаимозависимых экономических составляющих, образующих всемирно хозяйствующую компанию. Эффективное функционирование этого мегапредприятия обеспечивается отчасти экономической, политической и правовой независимостью от специфики отдельно взятого государства, менталитета, уклада жизни и экономики. Несомненно, трансграничный характер способствует экономическому прогрессу и поэтому носит исключительно положительный характер.

При этом одним из основополагающих факторов является всеобщая информатизация и широкое внедрение Интернет-технологий.

Масштабы распространения цифровых технологий в современном мире впечатляют – большинство населения земли проводят в Интернете максимум времени, решая все больше задач. По оценкам экспертов, на начало 2020 года более 4,5 миллиарда людей пользуются Интернетом. Почти 60% мирового населения практически живет онлайн. При этом общее число интернет-пользователей в мире выросло до 4,54 миллиарда (+ 298 миллионов новых пользователей в сравнении с данными на январь 2019 года). В России количество интернет-пользователей, по данным Digital 2020, составило 118 миллионов. Это значит, что Интернетом пользуются 81% россиян [6].

В этих условиях особое внимание заслуживает электронная коммерция. Современный рынок электронной коммерции в России находится на стадии интенсивного развития. По данным РБК объем российского рынка электронной коммерции в 2018 год объем российского рынка онлайн-торговли вырос на 59% по сравнению с показателем предыдущего года и достиг ₽1,66 трлн. Темпы роста рынка оказались лучшими с 2010 года, когда организация впервые провела его оценку [7].

По прогнозу Института экономической политики имени Е.Т. Гайдара, российский рынок электронной торговли к 2024 году составит ₽2,78 трлн., что значительно ниже, ожиданий банка Morgan Stanley, по оценке которого российский рынок электронной коммерции к 2024 году достигнет ₽3,491 трлн., что более чем в 2,5 раза выше, чем в 2018 году. Таким образом, электронная торговля к этому моменту может занять 8,5% от оборота всего российского ретейла [8].

Стремительное распространение по всему миру новой коронавирусной инфекции, уносящей миллионы жизней, носящей характер пандемии как никогда подтвердило значимость применения современных телекоммуникационных технологий в целях обеспечения жизнедеятельности населения с полноценной защитой жизни и здоровья. В современных условиях, когда нарушен привычный уклад бытия, практически прекращено международное транспортное сообщение, ограничены социокультурные контакты, а мировая экономика находится в экстраординарном состоянии паралича. В условиях всемирной самоизоляции некоторые

предприятия продолжают функционировать, приспосабливаясь под специфичную, нетипичную, реальную ситуацию. В современных условиях больше всего понесли ущерб такие отрасли, как внешняя торговля; транспортные перевозки (как грузовые, так и пассажирские), туризм, отельный и ресторанный бизнес, сфера услуг, культурные, торгово-развлекательные и спортивные центры, т.е. сферы, где необходимо непосредственное присутствие [9]. В сложившейся ситуации, как ни странно, роль участников IT-рынка стала еще более значимой. В условиях самоизоляции, введения временного ограничения передвижения как внутри страны, так и на международном уровне, большая часть учреждений перешла (частично или полностью) на удаленный режим работы. Безусловно, это породило резкий скачок в спросе на аппаратное, программное обеспечение (причем не столько базовое, сколько прикладное), а также спрос на сервисное обслуживание, сотрудников, обеспечивающих круглосуточную бесперебойную онлайн работу. Потребление интернет-трафика в среднем выросло в 3,5–4 раза, а за день пользователи скачивают и передают в 2,5 раза больше данных среднемесячных показателей.

Информация, как основной предмет труда, и как особый продукт, является центральным звеном в сетевой экономике. Информация как предмет труда представляется в своей исходной форме, она преобразуется при помощи различных технологий. Отличительными характеристиками её как предмета труда являются следующие:

- она создает инфопродукт, носящий невещественный характер,
- является неисчерпаемым продуктом в процессе производства,
- может использоваться практически бесконечно в целях удовлетворения все возрастающих потребностей,
- потребительная стоимость информации может меняться (зачастую возрастать).

Как известно, рынок информационных технологий и услуг состоит из трёх структурных составляющих: информация (деловая, для специалистов, массовая потребительская информация), информационные услуги и средства обработки информации (рынок программного обеспечения, технических средств, обслуживание и ремонт). IT-рынок в настоящее время развивается довольно интенсивно, особенно в европейских странах, США и Японии. В 2010 году инвестиции в отрасль инвестиционных технологий составила более \$1,48 трлн., а объем общемирового рынка информационных услуг достиг более \$850 млрд. [10]. По оценкам экспертов, расходы на информационные технологии в глобальном масштабе по итогам 2018 года неуклонно росли и превысили порядка \$3,7 трлн. [11].

Важной задачей любого государства на современном этапе является формирование свободного информационного пространства, развитие рынка информационных товаров и услуг, обеспечивая при этом защиту персональных данных, конфиденциальной информации, обеспечивая информационную безопасность.

Литература

1. *Лосева И.Н.* Информационная сетевая экономика: проблемы и перспективы. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2009. – 312 с.
2. *Безгласная Е.А., Масько Д.Е.* Сетевизация и пространственная организация современной экономики России в условиях модернизации // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2011. – № 1. – С. 25–29.
3. *Безгласная Е.А., Масько Д.Е.* Сетевизация и пространственная организация современной экономики России в условиях модернизации // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2011. – № 1. – С. 25–29.
4. *Кастельс М.* Информационная эпоха. Экономика, общество, культура. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
5. *Стрельцов М.В.* О сущности и предмете сетевой экономики // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. – 2009. – № 3. – С. 155–158.

6. Информационный ресурс «Web-canape.ru» («Вся статистика интернета на 2020 год – цифры и тренды в мире и в России»). – URL: <https://www.web-canape.ru/business/internet-2020-globalnaya-statistika-i-trendy> (Дата обращения: 31.03.2020).
7. Новостной портал «РБК» («Онлайн-торговля в России»). – URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/03/06/2019/5cf3dab29a79477329e7a402 (Дата обращения: 31.03.2020).
8. Новостной портал «РБК» («Дерипаска написал письмо»). – URL: <https://www.rbc.ru/business/19/02/2020/5e4d0cfe9a794730689d4350> (Дата обращения: 31.03.2020).
9. *Корищенко К.* Новый баланс: как изменится мировая экономика после пандемии. – URL: <https://www.rbc.ru/opinions/finances/07/04/2020/5e8b438b9a7947038b71b8d9>
<https://www.rbc.ru/opinions/finances/07/04/2020/5e8b438b9a7947038b71b8d9> (Дата обращения: 31.03.2020).
10. *Безгласная Е.А., Масько Д.Е.* Сетевизация и пространственная организация современной экономики России в условиях модернизации // Модели, системы, сети в экономике, технике, природе и обществе. – 2011. – № 1. – С. 25–29.
11. Интернет-портал «tadviser.ru» («Крупнейшие ИТ-бюджеты мира»). – URL: http://www.tadviser.ru/index.php/D.D0.BE.D0.B3.D0.BE_.D0.9F.D0.9E_.E2.80.94_Gartner (Дата обращения: 31.03.2020)

FORECASTING THE EXCHANGE RATE IN RUSSIA USING THE BOX-JENKINS METHODOLOGY

Ali Mohammad, Varlamova J.A.
Kazan Federal University, Kazan, Russia

Abstract. This study aims to find a standard model for forecasting the exchange rate of the Russian ruble against the US dollar, using the Box-Jenkins method, as the study relies on daily data issued by the Russian Central Bank from 10/01/2018 to 02/04/2020 using 756 views [1]. The study relied on a descriptive-analytical method. Using the Box-Jenkins methodology, which is based on a study on time series stationary and finding an appropriate model using an ARIMA model, we found that the suggested model for forecasting the exchange rate of the Russian ruble against the US dollar is ARIMA(0, 1, 2).

Keywords: Forecasting, exchange rate, Box-Jenkins methodology, ARIMA models.

The expansion and development of global trade between countries through exports and imports has led to interest in the exchange rate of foreign currencies by central banks and institutions dealing with them, and these banks and institutions have become interested in what the exchange rate of these currencies will be. It is not only the institutions or banks that are concerned with the exchange rate of currencies, since individuals who also exchange currencies are interested in what the exchange rate will be when they exchange the currencies in their possession. Therefore, we will be presenting this report one of the methods used to forecast the exchange rate of currencies is the Box-Jenkins models. Where we will use the Box-Jenkins models (ARIMA model as an example) to find a good model for forecasting the exchange rate of the Russian ruble against the US dollar.

There are several previous studies that used the Box-Jenkins methodology to forecast the exchange rate, there is a study (Forecasting the Exchange Rate of the Jordanian Dinar versus the US Dollar using a Box-Jenkins Seasonal ARIMA Model) based on the use of a time series model at the Jordanian dinar exchange rate Against the US dollar The researcher took monthly data during the period from March 2008 to July 2019 by comparing two different prediction models, ARIMA (1,0,1) and SARIMA (1,0,1) (1.0.0)₁₂ and the researcher found that the second model was better for prediction [2, p. 27–40].

Another study was (Time Series Analysis for Predicting the Exchange Rate of USD to BDT), and the researcher studied the direction of the exchange rate of the Bangladeshi taka against the US dollar during the period from 1971 to 2015 and concluded that the best prediction model is ARIMA(2.1.1) [3, p. 282–294].

There is also a study (eur / ron exchange rate prediction based on box-jenkins technique) where the researcher studied the exchange rate of the US dollar against the Romanian leu during the period July 4, 2005 – May 6, 2019, and the researcher concluded that the best prediction model is ARIMA (4.0.0) [4, p. 31–41].

Our last study is (Forecasting of the Exchange Rate Dynamics) This study was based on forecasting the dollar exchange rate in Russia taking into consideration the economic crisis in Russia in the period 2014-2015, and three models have been used to study the prediction of the dollar exchange rate ARIMA, OLS, VAR The researchers studied the effect of the oil price, inflation, and the net assets of the central bank on the dollar exchange rate during the period from January 2013 to May 2018 (in months). Here we will pay attention to the model resulting from the Box-Jenkins methodology that researchers reached and made a prediction through which ARIMA (0.1.5) [5, p. 1747–1753].

The research aims: Test the applicability of the modern method of time series analysis to forecast the exchange rate of the Russian ruble against the US dollar, create a model for forecasting the exchange rate of the Russian ruble against the US dollar, and make the forecasting using the proposed model.

The Box–Jenkins methodology: if we looking at a time series, how does we know whether it follows a purely AR process (and if so, what is the value of p) or a purely MA process (and if so, what is the value of q) or an ARMA process (and if so, what are the values of p and q) or an ARIMA process, in which case we must know the values of p , d , and q . The BJ methodology comes in handy in answering the preceding question, The method consists of four steps:

Step 1: Identification, That is, find out the appropriate values of p , d , and q .

Step 2: Estimation, Having identified the appropriate p and q values, the next stage is to estimate the parameters of the autoregressive and moving average terms included in the model.

Step 3: Diagnostic checking. Having chosen a particular ARIMA model, and having estimated its parameters, we next see whether the chosen model fits the data reasonably well, for it is possible that another ARIMA model might do the job as well. This is why Box Jenkins ARIMA modeling is more an art than a science. Considerable skill is required to choose the right ARIMA model.

Step 4: Forecasting, One of the reasons for the popularity of the ARIMA modeling is its success in forecasting. In many cases, the forecasts obtained by this method are more reliable than those obtained from the traditional econometric modeling, particularly for short-term forecasts [6]. Statistical study of the dollar exchange rate series against the Russian ruble and we will start with the graph in Fig. 1.



Fig. 1. Time series chart for the ruble exchange rate against the dollar.

It is clear from the previous graph that the series is non stationary, to study time series stationary we will compute the autocorrelation and partial autocorrelation and applying the Ljung-Box [7, p. 297] test whose hypotheses state that:

$$H_0: \rho_1 = \rho_2 = \dots = \rho_k = 0 \text{ The chain is stationary (1)}$$

H_1 : There is at least ρ_i significantly different from zero and hence the series is nonstationary.

We find that the values of the autocorrelation coefficients decrease slowly with increasing length of the lag degree, which indicates the presence of a autocorrelation of the first degree and consequently the chain is unstable and we find that the calculated value of the Ljung-Box test which is equal to 18062 at 34 is a greater slowdown than the tabular value of the Chi square distribution It is 48.6 at 34 degrees of freedom and the level of significance is 5%. Therefore, we reject the null hypothesis and accept the alternative hypothesis, thus the series is non-stationary. We can also verify this by relying on some other statistical tests such as ADF PP KPSS, For the ADF and PP test hypotheses are as follows:

H_0 = The time series contains the unit root and the time series is non – stationary.

H_1 = The time series does not contain the root unit and the time series is stationary.

As for the KPSS test, the hypotheses are reversed:

H_0 = The time series does not contain the root unit and the time series is stationary.

H_1 = The time series contains the unit root and the time series is non – stationary.

for the ADF and PP testing, we find that for the three models we obtained probability values greater than the significance level value of 0.05, that is, we accept the null hypothesis that the studied series is non-stationary, The KPSS test also gave us calculated values for the first and second models greater than the tabular value and therefore we reject the null hypothesis which says that the series is stable and we accept the alternative hypothesis which says that the series is non-stationary.

To eliminate non-stationary in the time series, we will take first differences and study the stationary, we will start with the graph of the first degree difference series

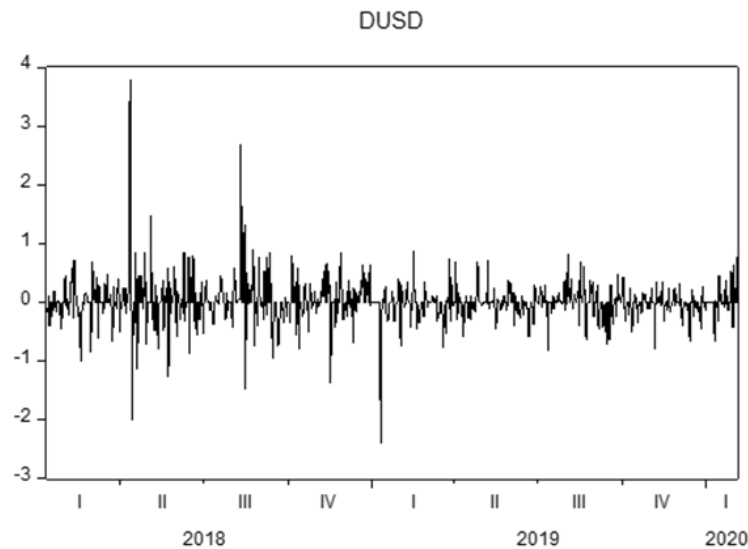


Fig. 2. The studied series after taking the first difference

We notice from Fig. 2 that the values fluctuate around the axis of coordinates, i.e. the series often has settled and to make sure of that we will do the following we will compute the autocorrelation and partial autocorrelation and applying the Ljung – Box, and we note that the calculated value of the Ljung - Box test equals 43.101 at 34 degrees of lag, and is smaller than the tabular value

of the chi square distribution of 48.6 at the level of significance of 5% and 34 degrees of freedom and thus we accept the null hypothesis which is the series is stationary.

We will also verify this by relying tests (ADF PP KPSS), for the ADF and PP testing, we find that for the three models we obtained probability values smaller than the significance level value 0.05, so we reject the null hypothesis and accept the alternative hypothesis that the studied series is stationary. KPSS test also gave us calculated values for the first and second models smaller than the tabular value and according to the KPSS test we accept the null hypothesis that the chain is stationary.

After we confirmed the stability of the time series, we can now apply the Box-Jenkins methodology and build ARIMA models, and after trying different models, we concluded that the best model for forecasting the exchange rate of the Russian ruble against the US dollar is the ARIMA (0.1,2), And the model and its indicators are as follows:

$$(usd)_t = 0.009068 + \varepsilon_t - 0.077837\varepsilon_{t-1} + 0.087963\varepsilon_{t-2} \quad (2)$$

From table 1 we see that model we concluded for ma(1) and ma(2) are Statistically significant and the model does not have an autocorrelation problem because the Durbin-Watson statistic equals 1.99, and Prob(F-statistics) Less than 0. 05 this means that the model is good and statistically significant.

Now we can forecast the use of the proposed model, and Table 2 shows the values that we predicted using the model.

Table 1

Parameters and indicators of the studied model

Parameters			Indicators	
Variable	Coefficient	P-value	Prob(F-statistics)	0.02
C	0.009068	0.5	Durbin-Watson stat	1.99
MA(1)	0.077837	0		
MA(2)	0.087963	0		

Table 2

Forecasting values for two periods with low-er and upper limits

	Predicted	Lower	Upper
05/02/2020	63.98	63.25	64.71
06/02/2020	63.92	62.85	64.99

References

1. Bank of Russia («The ruble exchange rate against the dollar»). – URL: <https://www.cbr.ru/> (Date of the application: 31.03.2020).
2. *Al-Gounmeein R.S., Ismail, M.T.* Forecasting the Exchange Rate of the Jordanian Dinar versus the US Dollar Using a Box-Jenkins Seasonal ARIMA Model // Computer Science. – 2020. – Volume 15, Issue 1. – Pp. 27–40.
3. *Ahmed F., Keya, J.A.* Time Series Analysis for Predicting the Exchange Rate of USD to BDT // International Journal of Academic Research. – 2019. – Volume 1, Issue 2. – Pp. 282–294.
4. *Ionela C., Alina, B.I.* Eur/ron exchange rate prediction based on box-jenkins technique // SWS Journal of Social Sciences and Arts. – 2019. – Volume, Issue 2. – Pp. 31–41.

5. Varlamova J.A, Larionova N.I, Rudaleva I.A, Kabasheva I.A. Forecasting of the exchange rate dynamics // Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems. – 2018. – Volume 10, Issue 10. – P.1747–1753.
6. Gujarati D.N. Basic Econometrics. 4th Edition. – New York: McGraw-Hill Companies, 2004. – 142 p.
7. Ljung G.M., Box G.E.P. On a Measure of a Lack of Fit in Time Series Models // Biometrika. – 1978. – Volume 65, Issue 2. Pp. 297–303.

THE SOCIAL-ECONOMIC ASSESSMENT OF THE EFFECT IN DEVELOPING OF DOMESTIC TOURISM: THE EXPERIENCE OF UZBEKISTAN AND FOREIGN COUNTRIES

Zokhidov F.F.

Samarkand institute of economics and service, Samarkand, Uzbekistan

Abstract: Tourism is a sector which has a significant impact on the socio-economic development. This sphere has already become ongoing with other economic industries characterized by the multiple effect due to the generating income. Among all types, domestic tourism becomes a fundamental key as the main source of financial interest from other industries of tourism.

It is necessary to note that this branch is considered to be underdeveloped in Uzbekistan in relation with such foreign countries as Russian Federation, USA, China, Italy and Japan. Moreover, on the initiative of President, particular attention is paid to the development of domestic tourism as the state level in Uzbekistan. The project has been realizing since 2018: “Travel around Uzbekistan!” contributing to the development of domestic tourism industry in Uzbekistan.

The article deals with the study of the experience of Uzbekistan and foreign countries so as to develop domestic tourism by means of promoting methods and styles, based on results suggestions have been worked out related to the development of domestic tourism in Uzbekistan. The subject of research is the market of domestic tourism in foreign countries and in Uzbekistan. Research subjects are methods and form of promoting the development of domestic tourism in the world and regions of the Republic of Uzbekistan. The research is based on theoretical and methodological works of Uzbekistan and foreign scientists and specialists in tourism industry and regional economy. The author sums up foreign and Uzbekistan experience of domestic tourism development and determines main lines for promoting domestic tourism in the regions of Uzbekistan.

In conclusion the author suggests a number of measures to promote this industry in Samarkand, Bukhara, Shakhrisabz and Khorezm regions. Thorough activities aimed at improvement of the relationship between local authorities and tourist businesses, personnel development, conducting of distribution activities, and active information work.

Keywords: Tourism, domestic tourism, regional tourism, regional economy, public private – partnership, promotion, animation in tourism.

There are many approaches to the classification of domestic tourism, distinguished by the principles of construction, applied tasks and understanding of its concept. The most common classification of domestic tourism is its division into types, service categories and forms of organization.

According to the recommendation of the World Tourism Organization (WTO) regarding a particular country, the following interpretations are given to domestic tourism: – domestic tourism – travel of residents of any country around its own country [1, p .4].

The legislation of the Republic of Uzbekistan gives the following concept to domestic tourism: Domestic tourism includes travel within the Republic of Uzbekistan of persons permanently residing in the Republic of Uzbekistan [2, p. 4].

Domestic tourism has an active impact on the economy of both the region and the country. In general, it also affects social and humanitarian spheres. Domestic tourism is one of the main factors of sustainable socio-economic development of the regions. Since domestic tourism is:

- An industrial form that splits and deepens the links between tourism and other sectors of the economy;
- Interacts with multiple sectors of the economy and human activities that create the potential of the tourism industry to attract people;
- It is one of the mechanisms for the redistribution of income for the development of tourist destinations;

It is the source of employment;

– Domestic tourism is one of the accelerants for the development of the region and the country as a whole, as it has a multiplier effect on the growth of national income and employment of the living standards of the population;

– Investment in domestic tourism is distinguished by its highly economic viability;

– Domestic tourism serves to preserve cultural heritage and the environment, which are the factors of tourism development.

The experience from developed countries indicates that the development of domestic tourism is highly effective. So, the domestic tourist flow covers more than 50% of the population in Europe, in China it increases to 73%, 80% of the population of the USA travel only domestically. According to experts, the total domestic tourist expenditure of 5 leading countries made up 2252.2 billion dollars in 2017. This suggests that domestic tourism is no less a significant source of income for the state budget than international tourism.

Table 1

Domestic tourist expenditure of 5 leading countries by the amount of expenditures in domestic tourism in 2017 [3, p. 4]

№	State	Expenses of local tourists (one billion US dollars)
1.	China	840,9
2.	USA	802,8
3.	Germany	339,7
4.	India	186,0
5.	Japan	182,8
6.	Uzbekistan	0,4

Uzbekistan, against the background of domestic tourism leaders occupies a modest 121-st position with a result of 0.4 billion.

These days, the active work is being carried out in the Republic on the development of domestic tourism. The legal framework is being improved, infrastructure is being developed and practical measures are being taken. Thus, the President of the Republic of Uzbekistan (ПП-3514) issued a resolution “On measures to ensure the accelerated development of domestic tourism” on February 7, 2018. The comprehensive programme was adopted in the document for the development of domestic tourism, which identified measures for practical implementation and created a list of districts and cities with high potential for the development of domestic tourism. For development of internal tourism the project: «Ўзбекистон бўйлаб саёхат қил!», “Путешествуй по Узбекистану!”.

The measures taken allowed to increase the number of trips on domestic tourism from 10.6 million in 2017 to 15.5 million in 2018, that is, this indicator increased by 46%, which indicates the effectiveness of the chosen way of its development.

Table 2

Number of domestic tourism trips to Uzbekistan in 2018 (thousand trips) [4, p. 4]

№	Name of the region	Number of trips (one thousand trips)	In percentage (%)
1.	Bukhara region	1615	10,4281
2.	Khorezm region	1606	10,36999
3.	Samarkand region	1600	10,33125
4.	Tashkent city	1265	8,168141
5.	Surkhandarya region	1089	7,031704
6.	Tashkent region	1087	7,01879
7.	Kashkadarya region	1081	6,980048
8.	Djizakh region	1054	6,805708
9.	Karakalpakstan Republic	1048	6,766966
10.	Andijan region	1020	6,586169
11.	Fergana region	1016	6,560341
12.	Namangan region	1002	6,469943
13.	Sirdarya region	504	3,254342
14.	Navoi region	500	3,228514
Total:		15 487	100%

The analysis of the internal tourist flow showed that despite its rather equal distribution among the regions, almost the third part of it falls on 3 regions: Bukhara, Khorezm and Samarkand. This is not surprising, because these regions are historical and cultural centers having the highest tourist potential.

It should be noted that when studying the trips of local tourists visiting popular tourist destinations during the season, off-season and non-season, most of them have the temporary stay feature - "short routes around the country," 8-10 hours without the use of accommodation services. There is often a trend of 1-2 days of accommodation, in cases of a local tourist's full-time place of residence, with accommodation in guest houses or in cheap often "illegal" places of accommodation. Most prefer to stay with relatives or friends. Rarely, they use the services of accommodation facilities with star categories, guest houses and hostels.

As a rule, the number of visits to foreign tourists in Uzbekistan falls on the high summer and winter, due to climatic conditions. With the help of domestic tourism, it is possible to mitigate the negative consequences of seasonal fluctuations in external tourist demand. The main flow of local tourists is on weekends of the week (in particular Sunday) or holidays, including the announced 5-day holiday under the program «Travel around Uzbekistan!» ("Navruz", "New Year" and "Independence Day" holidays of the Republic of Uzbekistan). The main peak of trips in domestic tourism is in the spring and autumn, more moderate is in summer and less active in the number of trips during the winter season.

Taking account of this fact, the most favorable conditions and discounts for tours are provided, within the framework of the implementation of the program during the period from November to March, as well as from July to August of each year.

The decree of the President of the Republic of Uzbekistan was adopted UP-5781 of August 13, 2019. "On measures for further development of the sphere of tourism in the Republic of Uzbekistan", in order to increase the efficiency of the ongoing reforms in the field of tourism and dramatically increase the entry of foreign citizens into the Republic by solving the existing problems of tourism infrastructure, improving the quality of services provided and actively promoting the national tourism product in world markets, strengthenings of personnel capacity of the tourist industry and according to the main directions. Within the framework of the decree, the concept for the development of tourism in the Republic of Uzbekistan in 2019 - 2025 has been developed. The concept also reflects the development and improvement of domestic tourism in the Republic of Uzbekistan. More precisely, the number of trips is being planned to increase

from 15493 thousand trips by 61% (2018), prior to 25010 thousand trips (2025). Achieving targets requires a systematic approach in the organization of work in domestic tourism. [5, p .4].

The most concerning issues in domestic tourism are:

1. Introduction of a system of registration of visits of tourists in domestic tourism, as today there is no established system of registration of temporary stay of the tour, which creates a problem and distorts the data of statistical registration of visits of the concept of "tourist" and "tour."

2. High prices and not accessibility of services provided by internal tour operators.

3. Underdevelopment of accessible tourist infrastructure, lack of places of accessible and quality accommodation and food for tourists, low level of service, lack of recreational places, benches and umbrella for tourists, Wi-Fi zones with sustainable Internet, poor information about leisure and cultural activities in the places of stay;

4. Underdeveloped transport infrastructure and logistics between objects of tourist attention, lack of tourist transport due to connection of local and international tourist season;

5. Expensive patrol escort services of a special tourist police vehicle or road patrol vehicle of the Department of State Road Traffic Support, which performs inter district and inter area escort of a tourist vehicle for traffic safety purposes, providing services to schoolchildren, students of lyceums and colleges. Therefore, there is the problem of circumventing this procedure by the organizers of youth tours, putting their lives in danger;

6. Not developed tourist insurance policy in domestic tourism.

In conclusion, I would like to note that the study of the world experience in the development of domestic tourism has shown that the reforms carried out in this sphere in Uzbekistan are expedient and meet the requirements of time. Domestic tourism is a relevant aspect of the country's regional development. It is undeniable that domestic tourism is a strategic direction for the socio-economic development of the region and the country as a whole. Domestic tourism, with a competent approach, should become one of the leading directions of regional economic development, a sustainable source of income for the budget.

I consider to take the following measures and a number of events in domestic tourism in Uzbekistan:

1. The development of internal trend areas, calling this tour-route: "Pearls of the Great Silk Road" which will include cities: Kokand - Tashkent - Samarkand - Shahrisabz - Bukhara - Khiva. It is necessary to establish active work on marketing, promotion and advertising of this route in all regions of the republic with active involvement of internal tour operators.

2. The development of proposals for tourist destination areas, taking into account their locations, volume of visits, creation of their unique brand, with the minimum stay of 3 days and 2 nights.

3. Development of the national tourist rating of tour operators specializing in domestic and international destinations, tourist transport companies, hotels, restaurants, guides, etc. in Uzbekistan. Making this rating publicly available through official electronic platforms of the State Committee on Tourism of the Republic of Uzbekistan.

4. Development of mobile applications and accessible sites for online booking of services provided in domestic tourism;

5. Providing animation services, to provide proper service and cultural enrichment to guests.

6. Organization of ethno-animated tourist houses and kishlaks.

7. Development of agro-eco tourist clusters.

8. Systematic approach in organization of children and youth tours in the country, development of methodology and information for carrying out tourist and excursion services for children of pre-school, as well as pupils of primary and high schools.

It is necessary to assess the practicality of the realization of programs and activities. Domestic tourism is one of the concerned issues of the country's regional development. The application of innovative ideas and projects in the sphere of domestic tourism can stimulate a faster pace of its development, thus creating new jobs, developing the infrastructure of tourist destinations, expanding and increasing the palette of services provided. This can give a great impetus to the develop-

ment of international tourism, as it is known that without developing domestic tourism, it is impossible to create favorable conditions for the development of international tourism. The qualitative solution of these tasks will increase the social and economic efficiency of domestic tourism in the region, as well as contribute to the growth of the number of domestic tourists and the achievement of the forecast indicator of more than 25.010 (thousand trips) by the end of 2025.

References

1. Neverov A.V. Textbook "Tourism Organization". – Minsk, 2016. – 400 p.
2. Law of the Republic of Uzbekistan «About tourism». – URL: www.lex.uz (Date of the application: 31.03.2020).
3. Kim E. Lokomotiv of regional economy // Journal of Economic Review. – 2019. – № 7(235). – Pp. 14–17.
4. Presidential Decree "On measures for the further development of tourism in the Republic of Uzbekistan". – URL: www.lex.uz (Date of the application: 31.03.2020).

СЕКЦИЯ «МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ: ТРЕНДЫ, ВЫЗОВЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ»

МИГРАЦИОННЫЙ ТУРИЗМ: ПАРАМЕТРЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИИ

Ганеева В.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья содержит исследование понятия туристической привлекательности. На сегодняшний день оно недостаточно изучено и рассматривается наряду с понятием «туристический потенциал» в рамках экономического анализа. Исследование содержит библиографический обзор литературы и ее компаративный анализ, а также практическую ситуацию с миграционным туризмом в России. По итогам анализа выделяются факторы туристической привлекательности, а также делается вывод о том, что задача повышения миграционного туризма является одной из наиболее актуальных для государственного регулирования.

Ключевые слова: туризм, туристический потенциал, туристическая привлекательность, международный туризм, региональная политика.

В настоящее время понятие туристической привлекательности не имеет уточнявшегося определения. В статье С.В. Кривова туристическая привлекательность раскрывается как «взаимодействие между спросом и предложением, которое зависит от отношений между доступностью существующих привлекательных объектов и воспринятой важностью таких объектов [1]. Привлекательность позволяет оценить влияние территориальных внутренних сил (предложения) на внешние силы (спрос), и наоборот». Более близкий к авторской позиции подход представлен в статье В.Г. Шубаевой и Н.В. Буровой [2], с точки зрения которых, туристическая привлекательность отражает «уровень удовлетворенности туристскими услугами, а ее индикаторами выступают достаточный объем туристических ресурсов и туристская инфраструктура региона». В данном определении авторы подчеркивают значимость такого аспекта, как «уровень удовлетворенности туристскими услугами».

«Туристическую привлекательность» рассматривают также с точки зрения экологии и определяют как «наличие такого туристического потенциала территории, при эксплуатации которого обеспечивают оптимальную туристско-рекреационную нагрузку и полное сохранение туристических ресурсов и возможность получения соответствующего социально-экономического эффекта без нарушения экологического равновесия окружающей среды». На наш взгляд, данная трактовка понятия является достаточно узкой и не отражает такие важнейшие аспекты, как уровень востребованности туристских услуг конкретной территории, степень удовлетворенности ими.

Исследуя данную проблематику, следует отметить, что ряд авторов отождествляют понятие «туристическая привлекательность» и понятие «туристический потенциал». Например, В.В. Славин в своей работе определяет туристическую привлекательность как «совокупность объективных и субъективных характеристик, материальных и нематериальных факторов, влияющих на результаты туристической деятельности и определяющих положение региона для туристов и субъектов туристической деятельности, включающая в себя ресурсно-инфраструктурный потенциал туристической деятельности и социально-институциональные риски ее осуществления на данной территории» [3].

Данное определение практически полностью тождественно туристическому потенциалу. В то же время, например, Д.П. Голиков, давая определение понятию «туристический потенциал» в большей степени раскрывает содержание понятия «туристическая привлекательность», поскольку апеллирует к таким его аспектам, как востребованность туристских услуг. Д.П. Голиков под туристическим потенциалом региона понимает «способность имеющихся

на территории региона туристических ресурсов привлекать внимание туристов и обеспечивать максимально полное удовлетворение их потребностей во время путешествия». Данные трактовки понятий иллюстрируют тождественность подходов к анализу категорий «туристическая привлекательность» и «туристический потенциал» [4].

Таким образом, понятия «туристическая привлекательность» и «туристический потенциал» требуют анализа их содержания и соответствующего разграничения. В данном контексте автор диссертационного исследования опирается на подход В.С. Орловой, определяющей туристический потенциал региона как «совокупность природных, историко-культурных объектов и явлений, а также социально-экономических и технологических предпосылок для организации туристической деятельности на определенной территории» [5].

Соглашаясь с данным определением, можно сделать вывод, что туристический потенциал – это только предпосылки организации туристической деятельности, в то время как туристическая привлекательность – это уже результат соответствующей деятельности по развитию и актуализации туристического потенциала, формированию соответствующей туристской инфраструктуры.

Процесс управления развитием туристической привлекательности следует рассматривать как определенную последовательность действий, объединенных в этапы, каждый из которых имеет четко определенную цель. Этапы могут выделяться по функциям социального управления (основным или дополнительным). Основная функция связана собственно с развитием туристической привлекательности, включает в себя: сохранение и развитие туристического потенциала, модернизация туристской инфраструктуры, формирование имиджа муниципального образования, продвижение туристического бренда территории.

Дополнительные функции по развитию туристической привлекательности предназначены для обеспечения процессов основной функции и включают в себя: кадровое обеспечение (процесс подготовки, обучения и аттестации персонала); процесс управления документацией; финансовое обеспечение, привлечение инвестиций, обеспечение материально-финансовыми ресурсами; рекламно-информационное обеспечение, PR-обеспечение; а также сервисное обслуживание оборудования, обеспечение энергоресурсами и т.п.

Кроме того, этапы могут подразделяться согласно специфике управленческой деятельности: оценка ситуации, выявление проблемы; целеполагание, управленческое решение и его реализация.

Оценка ситуации – анализ туристического потенциала региона, его туристской инфраструктуры, материально-финансовых, организационно-кадровых ресурсов необходимых для развития туризма на территории, позиционирования туристической привлекательности. Выявление проблем эффективности функционирования объектов туристской инфраструктуры, предоставления дополнительных услуг (услуг трансфера, турагенств, организаций, осуществляющих туроператорскую деятельность, гидов-экскурсоводов, гидов-проводников и других); подготовки кадров. А так же выявление проблемы в уровне позиционирования объектов туристического потенциала; популяризации природно-рекреационных и культурно-исторических ресурсов муниципального образования.

Целеполагание – формулировка целей управленческой деятельности по развитию туристической привлекательности, с учетом имеющихся материально-финансовых возможностей муниципального образования, установление параметров допустимых отклонений.

Управленческое решение и его реализация – поиск технологий, позволяющих формировать и развивать туристическую привлекательность, популяризировать объекты туристического потенциала, а так же продвижение муниципального образования как внутри страны, так и за ее пределами.

В рамках процессного подхода развитие туристической привлекательности рассматривается как процесс постановки целей и способов их достижений, деятельность, ограниченная в пространстве и во времени, требующаяся для реализации комплекса управленческих ресурсов. К ресурсам, необходимым для развития туристической привлекательности муниципального образования, относятся объекты социально-культурного, исторического наследия;

природно-рекреационные ресурсы; информация; человеческие ресурсы; финансы; время; организационно-административные и материально-технические ресурсы.

Развитие туристической привлекательности – это последовательность действий, взаимно дополняющих друг друга, включающих в себя:

- формирование и/или развитие туристического потенциала;
- формирование и/или развитие туристской инфраструктуры;
- формирование и/или развитие имиджа.

Туристический потенциал включает в себя такие составляющие, как: объекты исторического, социально-культурного наследия, и природные ресурсы (см. рис. 1).

Таким образом, мы приходим к выводу, что туристическая привлекательность – более широкое по содержанию понятие, чем туристический потенциал.



Рис. 1. Содержание туристического потенциала

Туристическая привлекательность территории – это характеристика территории, которая отражает уровень востребованности территориальных туристских услуг и соответствующий уровень удовлетворения туристских потребностей. Туристическая привлекательность регионов является результатом реализации имеющихся территориальных возможностей посредством эффективной управленческой деятельности, направленной на развитие туристской инфраструктуры, туристического потенциала, формирования положительного имиджа территории.

Развитие туристической привлекательности – это управленческая деятельность, направленная на развитие туристического потенциала и инфраструктуры территории, продвижение туристического имиджа, в целях повышения уровня востребованности территориальных туристских услуг и удовлетворения туристских потребностей населения. Развитие туристической привлекательности можно представить в виде формулы, отражающей последовательность действий.



Рис. 2. Развитие туристической привлекательности региона

Функционал туристической привлекательности и ее конечная цель – в развитии данного ареала (территории, региона) посредством привлечения инвестиций. Составляющих туристической привлекательности три: туристический потенциал, туристическая инфраструктура и туристический имидж.

Туристический потенциал включает в себя следующие составные элементы: ресурсный, материально-технический, кадровый, законодательно-правовой, информационный, ор-

ганизационный, научно-технический; определяется объемом используемых ресурсов, их структурой, возможностями реализации; характеризуется наличием природных и климатических ресурсов (ресурсный потенциал), количеством квалифицированных кадров, качеством их подготовки, количеством и качеством необходимой информации, уровнем технической оснащенности в сфере туризма.

Туристическая инфраструктура включает в себя совокупность гостиниц, транспортных средств, организаций общественного питания и проведения досуга, делового, познавательного, спортивного, оздоровительного и другого назначения на данной территории.

Туристический имидж является собой сформированный политической, экономической и интеллектуальной элитой, а также населением, – образ территории, внедряемые посредством СМИ в сознание целевых групп.

Фролова Е.В. выделяет следующие факторы туристической привлекательности: наличие туристических ресурсов – природных (прежде всего – экологически чистых), историко-культурные, социально-экономические, развитая материально-техническая база, насыщенная инфраструктура, удобное транспортно-географическое расположение, политическая стабильность.

К внешним факторам относятся:

- политические факторы – наличие стабильной политической обстановки; законодательное регулирование; благоприятная международная обстановка; безопасность и правовые гарантии граждан; гарантия обеспечения безопасности жизни и здоровья туристов в местах отдыха, размещения и на транспорте; уровень деловой активности населения, общественных организаций, наличие дипломатических связей и отношений с другими странами-государствами;

- экономические факторы – инвестиционный климат, уровень инфляции, структура доходов и расходов, нормы налогообложения, среднедушевые денежные доходы, потребительские расходы, научно-технический прогресс, специализация региональной экономики;

- культурно-духовные факторы – уровень образования населения, культурно-исторический потенциал территории, жизненные ценности, традиции, установки;

- социальные факторы – индекс развития человеческого потенциала, уровень жизни, продолжительность жизни, трудоспособность, уровень общей миграции и трудовой мобильности населения, уровень занятости, безработицы; престиж внутреннего туризма, восприятие туризма, образ жизни, реклама и связь с общественностью.

Внутренние факторы складываются под воздействием параметров макроуровня, и, во многом, определяются вектором и спецификой деятельности субъекта управления.

В Российской Федерации исполнение функций в области туризма возложено на Федеральное агентство по туризму (Ростуризм), которое было преобразовано из Федерального агентства по физической культуре, спорту и туризму в 2004 году. Ростуризм находится в ведении Министерства культуры Российской Федерации. Нормативно-правовая база представлена различными федеральными законами, постановлениями и приказами, нормативно-правовыми актами субъектов Российской Федерации. Основопологающим в данной сфере является Федеральный закон №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».

Государственное регулирование туристической привлекательности в Российской Федерации затрагивает множество аспектов: определение приоритетных направлений развития туризма, нормативно-правовое регулирование, оказание государственных услуг, научные исследования, кадровое обеспечение отрасли, разработка и реализация федеральных, региональных и целевых программ, продвижение туристского продукта на внутреннем и мировом рынках.

В регионах СЗФО, которые являются объектом исследования в данной работе, этими органами, формирующими туристическую привлекательность, являются: Министерство культуры Архангельской области, Департамент культуры и туризма Вологодской области, Министерство по культуре и туризму Калининградской области, Комитет Ленинградской

области по туризму, Министерство развития промышленности и предпринимательства Мурманской области, Департамент образования, культуры и спорта Ненецкого автономного округа, Министерство инвестиционной политики Новгородской области, Государственный комитет Псковской области по культуре, Министерство культуры Республики Карелия, Агентство Республики Коми по туризму, Комитет по развитию туризма Санкт-Петербурга.

Аналитическое агентство ТурСтат и Министерство культуры РФ составляет ежегодный рейтинг внутреннего туризма самых популярных у туристов регионов России.

Согласно рейтингу, 56,5 млн. туристов путешествовали по России в 2017 году, что на 3% больше, чем в 2016 году, а иностранцы совершили 19 млн. въездных туристских поездок в Россию за 9 месяцев 2017 года по данным статистики въездного туризма. Краснодарский край, Московская область и Республика Крым стали лидерами внутреннего туризма в 2017 году среди регионов России. Более 16 млн. туристов посетили Краснодарский край в 2017 году, включая города-курорты Кубани: Сочи, Анапа и Геленджик. Более 14 млн. туристов посетили Подмосковье в 2017 году. 5,4 млн. туристов посетили Крым в 2017 году.

Топ-10 самых популярных туристических регионов России (по популярности в 2017 году) составили Краснодарский край (16 млн. туристов), Подмосковье (14,1 млн.), Крым (5,4 млн.), Приморье (более 4 млн.), Владимирская область (более 4 млн.), Ярославская область (3,6 млн.), Татарстан (3,1 млн.), Вологодская область (2,9 млн.), Тюменская область (2,8 млн.) и Свердловская область (более 2,5 млн.).

Ярославская область (+24% к 2016 году), Приморье (+20%) и Карачаево-Черкесия (+20%) показали самые высокие темпы роста внутреннего туризма в 2017 году среди самых популярных у туристов регионов. Ярославскую область посетили более 3,6 млн. туристов в 2017 году, что на 24% больше, чем в 2016 году. Приморский край посетили более 4 млн. туристов в 2017 года, что на 20% больше, чем в 2016 году, а Карачаево-Черкессию посетили 1,2 млн. туристов в 2017 году, что на 20% больше, чем в 2016 году. Лидеры рейтинга отражены на рис.9 [6].

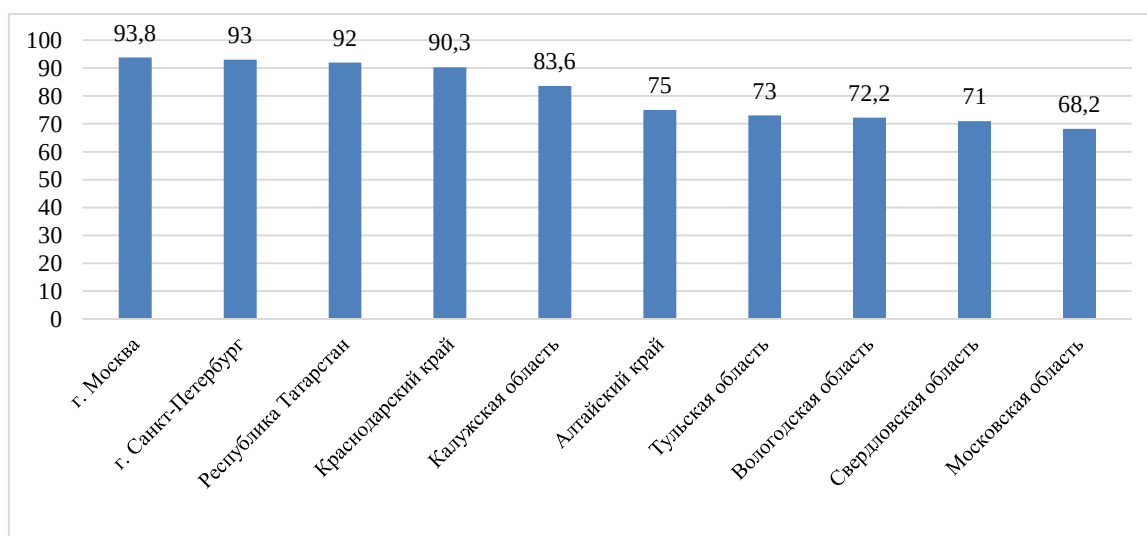


Рис. 9. Регионы-лидеры всероссийского рейтинга субъектов РФ по туристической привлекательности в 2017 году

В целях объективной оценки деятельности регионов в сфере туризма, система показателей включила такие критерии как, состояние туристской инфраструктуры, обеспеченность средствами размещения, эффективность управления, экономические механизмы стимулирования развития туризма, привлечение инвестиций и реализация инвестиционных проектов, развитие транспортной инфраструктуры, продвижение региональных туристских продуктов, наличие туристских информационных центров, участие региона в российских и международных выставках, разработка и продвижение туристских брендов и турпродуктов и др.

Итак, развитие туристической привлекательности – это целенаправленный процесс количественных и качественных изменений, включающих в себя развитие туристического потенциала и туристской инфраструктуры, продвижение туристического имиджа, в целях повышения уровня востребованности территориальных туристских услуг и удовлетворения туристских потребностей населения.

Регионами-лидерами российского туризма по выделенным критериям туристической привлекательности признаны Москва, Санкт-Петербург, Республика Татарстан и Краснодарский край. В список ведущих субъектов по темпам развития туризма вошли Калужская, Вологодская, Свердловская, Московская, Тульская, Ярославская, Нижегородская, Калининградская и Новгородская области, а также Алтайский край.

В России управлением туристической привлекательностью на государственном уровне занимается Федеральное агентство по туризму РФ, а также ряд региональных департаментов и министерств. Нормативно-правовое обеспечение создают как Федеральные законы (и основной из них Федеральный закон №132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»); так и ряд нормативно-правовых актов регионального уровня; также важную роль в формировании туристической привлекательности играют программы по развитию туризма, общие программы социально-экономического развития регионов, региональные инвестиционные программы.

Литература

1. *Кривов С.В.* Определение туристической привлекательности региона Нижегородская область: методики анализа. – URL: <https://www.unn.ru/e-library> (Дата обращения: 24.03.2018).
2. *Шубаева В.Г., Бурова Н.В.* Индикаторы привлекательности региона как туристской дестинации и маркетинговая стратегия ее развития // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2012. – № 2. – С. 133–136.
3. *Славин В.В.* Туристическая привлекательность региона: понятие, содержание, основные принципы формирования // Вопросы управления. – 2016. – №1(22). – С. 108–113.
4. *Голиков Д.П.* Организационно-экономический механизм использования регионального туристско-ресурсного потенциала: автореферат диссертации канд. эконом. наук. – Пермь, 2005. – С. 13.
5. *Орлова В.С.* Формирование, развитие и реализация туристического потенциала территории (на примере Вологодской области): Автореферат диссертации канд. эконом. наук. – СПб., 2015. – С. 14.
6. Сайт Министерства культуры РФ. – URL: <http://www.mkrf.ru/press/news/rejting-subektov-rossiyskoy-federatsii-po-razvitiyu20171006160552/> (Дата обращения: 31.03.2020).

МИГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Сабинова И.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Современные процессы миграции населения, происходящие в Республике Татарстан, являются отражением особенностей переживаемого этапа социально-политического и экономического развития региона, России, а также государств бывших республик СССР. В статье исследуются особенности миграционной ситуации и демографической ситуации в Республике Татарстан, определяются факторы миграционной политики региона, особенности миграционных потоков, динамика и сальдо миграции.

Ключевые слова: миграция населения, Республика Татарстан, демографическая ситуация, внешняя миграция, внутренняя миграция.

Миграция населения – это сложный процесс, связанный со всеми сторонами общественной жизни. Несмотря на то, что интерес к процессу миграции населения с каждым днем возрастает, ни в отечественной, ни в зарубежной литературе нет единого подхода к формулировке этого понятия. В настоящее время существуют два подхода определения понятия миграции. В широком смысле под миграцией понимается любая форма территориальной мобильности населения независимо от ее регулярности, цели и продолжительности. Данного определения придерживаются В.И. Староверов и Б.Д. Бреев, которые считают, что миграция, или территориальная подвижность, есть «перемещение человека внутри определенного района либо за его пределы» [1, с. 76]. В узком смысле слова «миграция» это смена места проживания за пределами конкретного населенного пункта. По мнению Л.Л. Рыбаковского, к миграции можно отнести только такую форму пространственной мобильности населения, которая отвечает одновременно двум условиям: население перемещается из одного населенного пункта в другой, и, во-вторых, перемещение сопровождается сменой постоянного места жительства [2, с. 181]. В.И. Переведенцев считает, что миграция населения – это «совокупность таких перемещений людей, которые неразрывно связаны со сменой ими места жительства», но при этом не учитывается смена места жительства внутри населенных пунктов [3, с. 114].

Миграцию можно рассматривать с различных точек зрения: экономической, социальной, исторической, культурной, демографической, этнической. Миграция населения имеет как положительные, так и отрицательные стороны. С одной стороны, миграция расширяет ареал проживания граждан, приводит к расширению кругозора, обмену накопленным жизненным опытом и знаниями; но с другой стороны территориального перемещения ведет к изменению качественного и количественного состава населения, «утечка мозгов», трата заработанных денежных средств на территории другого государства. [4] В условиях глобализации значение миграции увеличивается. В.И. Переведенцев подчеркивает, что «миграция населения стала одним из наиболее характерных признаков современного общества, его неотъемлемой чертой, его необходимым элементом; она выполняет общественные функции: не только перераспределения трудовых ресурсов, но и трансляции культуры, преодоления существенных различий между городом и селом, сближения народов и т.д.».

Распад великой державы – Советского союза, переход от плановой экономики к рыночной, ряд неуспешных экономических реформ вызвали большие проблемы не только для государства, но и для населения. В 1990-х традиционные процессы миграции приняли негативное направление, а открытие границ только лишь усугубило ситуацию. Начавшееся на территории бывшего Советского Союза началось массовое переселение народов, уменьшение рождаемости до сих пор отрицательно влияет на социально-экономическое развитие России и его субъектов.

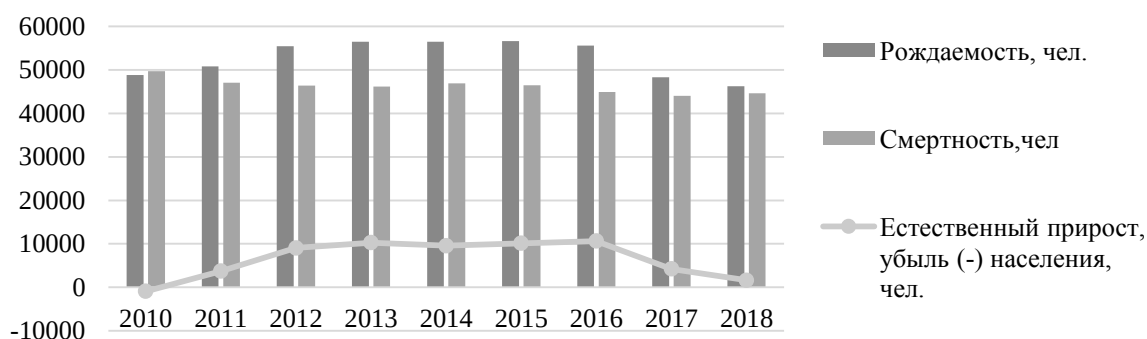


Рис.1. Естественное движение в Республике Татарстан (чел.), 2010–2018 гг. [5]

Большое значение в развитии любого региона имеет демографическая ситуация. С 2010 по 2016 гг. в Республике Татарстан сначала происходил рост естественного прироста

населения, но в посткризисный период демографическая ситуация резко ухудшилась (рис.1). При негативных изменениях возрастного состава жителей Татарстана, обусловленных низким уровнем рождаемости и высоким уровнем смертности, миграция частично восполняет потери населения различных возрастных категорий. Так, на фоне снижения трудовых ресурсов Республики Татарстан правительство не сомневается в необходимости привлечения трудовых мигрантов для сохранения роста экономики, поэтому тратит огромные средства для социализации мигрантов [6]. Благодаря такой политике Татарстан является одним из самых привлекательных регионов для приезжающих в Россию. Из рис. 2 видно, что в рассматриваемый период произошло увеличение доли иностранных трудовых мигрантов в Республике Татарстан.

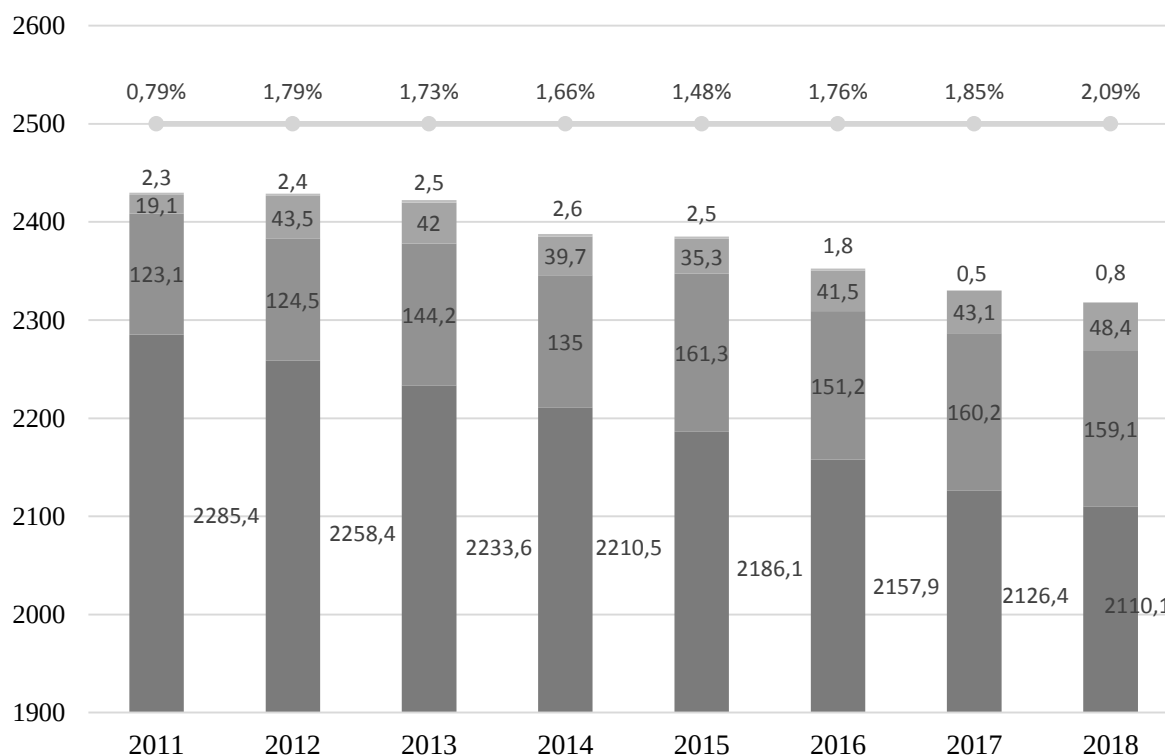


Рис.2. Объемы трудовых ресурсов Республики Татарстан (тыс. чел.), 2011–2018 гг. [5]

В Республике Татарстан в 2011–2018 гг. произошло увеличение числа прибывающих и выбывающих, которое приостанавливалось лишь в кризисные годы и посткризисный период. Миграционное сальдо, определяемое как разность между числом прибывших и числом выбывших, имело положительные значения на протяжении всего рассматриваемого периода, но демонстрируя отрицательный наклон (Рис.3).

Определяющая роль в позитивном изменении числа прибывающих и миграционного прироста принадлежит мигрантам из других субъектов РФ (произошло увеличение с 71,4% от общего числа прибывающих в 2011 г. до 82,9% в 2018 г.), а также стран СНГ. Среди прибывших из стран ближнего зарубежья большую часть составляют мигранты из Узбекистана, Таджикистана и Украины. В 2018 г. на их долю пришлось 90,9 % всех прибывших из бывших союзных республик. Среди стран главным донором для Татарстана остается Узбекистан, но количество приезжающих ежегодно сокращается. В 2011 г. оттуда прибыло 3189 чел., что составило 37% всех переселенцев из стран СНГ, а в 2018 г. прибыло 1700 чел. – 28,3%. С 2015 г. внутрироссийское выбытие из региона стало увеличиваться, а выбытие в страны СНГ увеличиваться.

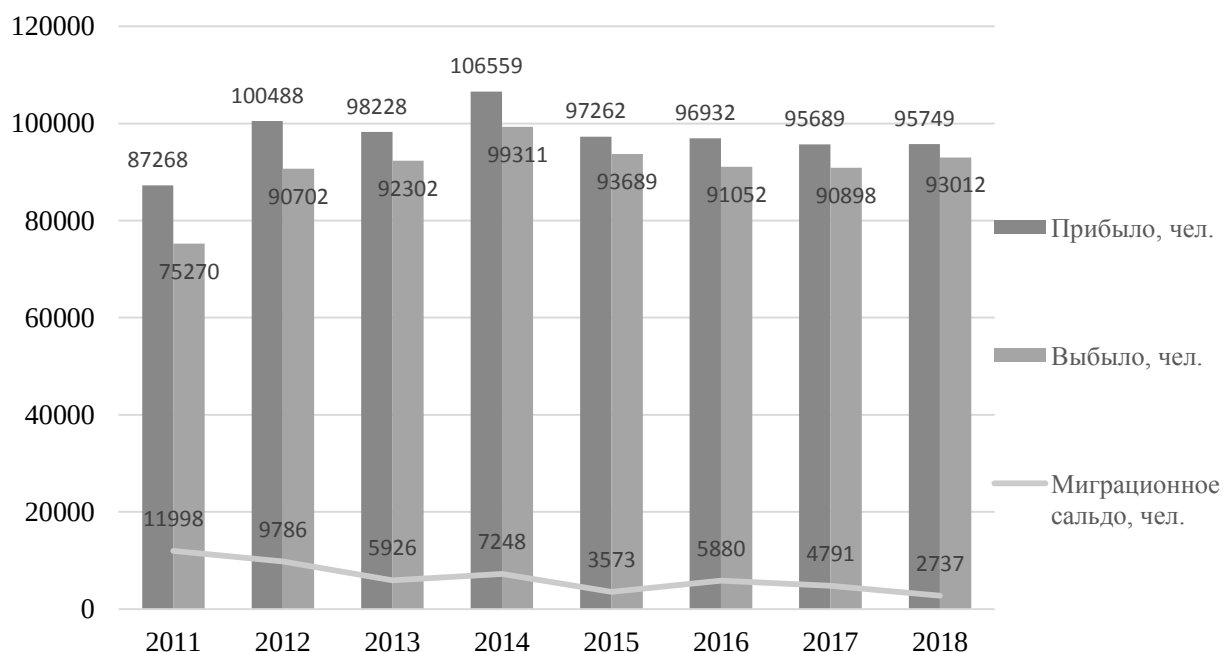


Рис.3. Объемы миграции населения в Республике Татарстан (чел.), 2011-2018 гг. [5]

Основными причинами смены места жительства мигрантов в Республику Татарстан остаются возврат к прежнему месту жительства, причины личного, семейного характера, работа и учеба. Среди прибывающих сократилось число миграционных случаев, обусловленных причинами личного, семейного характера, но увеличилось число связанных с трудоустройством. В выбытиях из региона увеличилось число перемещений в связи с учебой [7, с. 92].

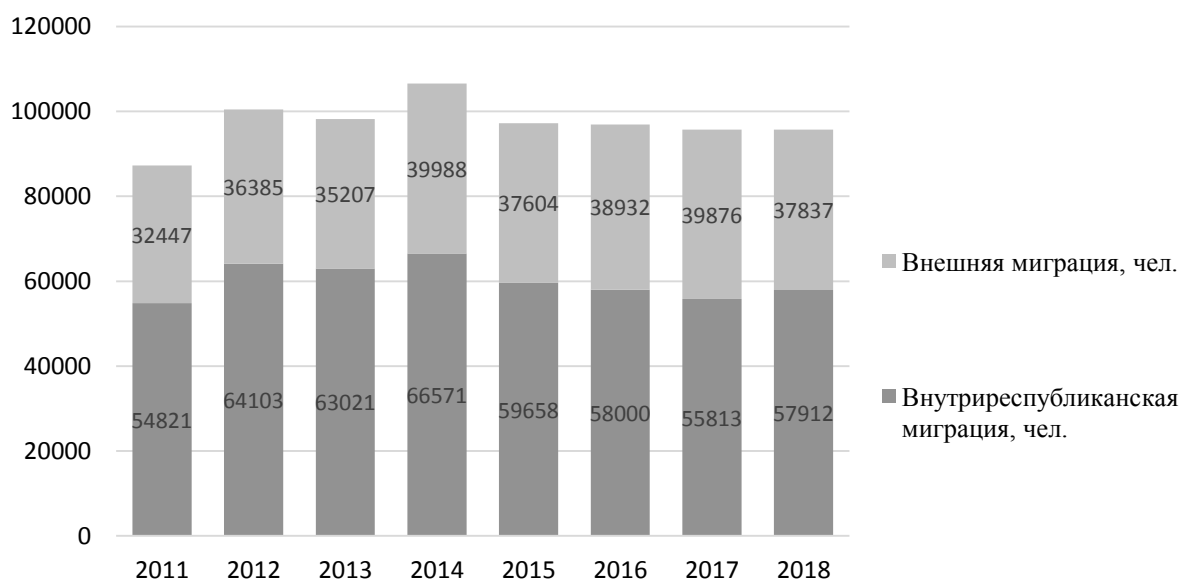


Рис. 4. Динамика прибытия населения в разрезе направлений миграции населения в Республике Татарстан (чел.), 2011–2018 гг. [5]

Миграцию населения в Республике Татарстан в 2011–2018 гг. можно также оценить с помощью специальных относительных статистических показателей, которые применяются для расчета миграции в России. Республика Татарстан имеет сходные тенденции изменений относительных и абсолютных показателей миграции населения в динамике: снижение в кризисные периоды и рост в посткризисные годы по мере улучшения макроэкономической ситуации [8, с. 155].

Внутренняя миграция (в пределах Республики Татарстан) является основной по масштабам формой миграции. Она является предопределяющим показателем совокупной динамики.

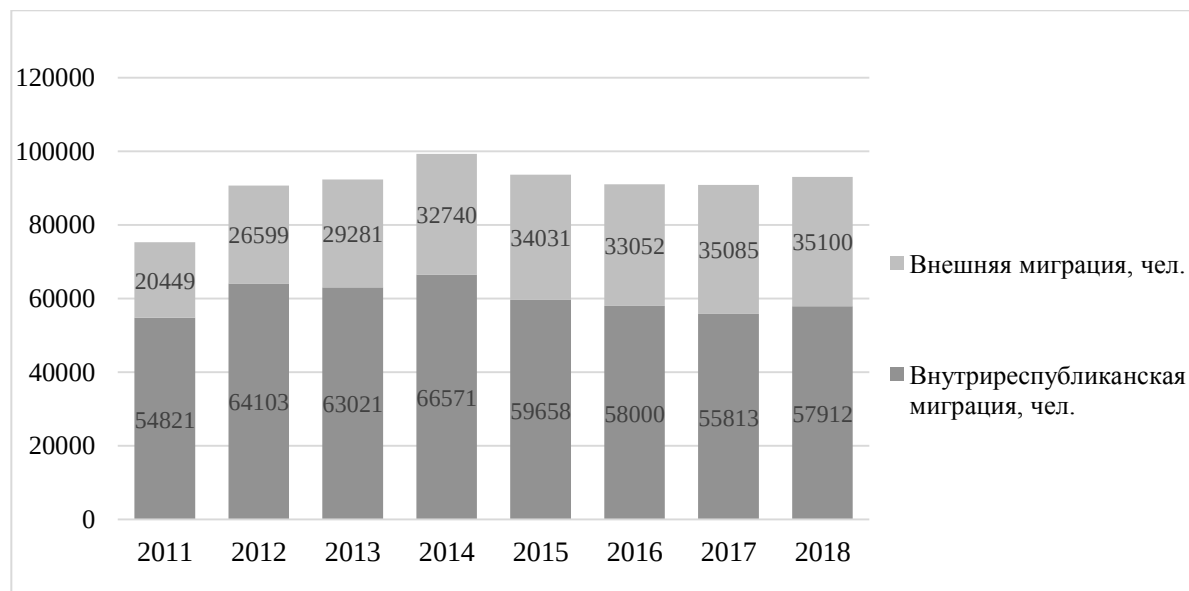


Рис.5. Динамика выбытия населения в разрезе направлений миграции населения в Республике Татарстан (чел.), 2011–2018 гг. [5]

На основе представленных данных можно предположить, что в посткризисный период появляется определенная тенденция к изменению модели миграционного поведения населения Республики Татарстан. Эта модель характеризуется ростом:

- объемов внутренней миграции;
- объемов внешней трудовой миграции.

В современной России демографические и экономические вызовы требуют увеличения миграции или, по крайней мере, поддержания её на определенном высоком уровне, чтобы компенсировать естественную убыль населения [9, с. 101]. Но Республика Татарстан, одна из немногих регионов, которые понимают необходимость внешней миграции и проводит эффективную миграционную политику для предотвращения сокращения численности всего населения, а также населения трудоспособного возраста.

Литература

1. Бреев Б.Д., Староверов О.В. О методе учета факторов при прогнозе движения населения и трудовых ресурсов // Экономика и математические методы. – 2017. – № 3. – С. 15–23.
2. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения: прогнозы, факторы, политика. – М.: Наука, 2016. – 332 с.
3. Переведенцев В.И. Методы изучения миграции населения. – М.: Наука, 2018. – 149 с.
4. Интернет-ресурс «ВикиЧтение» («Положительные и отрицательные стороны миграции»). – URL: <https://econ.wikireading.ru/22658>. (Дата обращения: 22.04.2020).
5. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан. – URL: <https://tatstat.gks.ru> (Дата обращения: 23.04.2020).

6. Новостной ресурс РТ («Миграция с дальним прицелом»). – URL: <http://rt-online.ru/migratsiya-minusy-est-no-plyusov-bolshe/> (Дата обращения: 22.04.2020).
7. *Шигапова Д.К.* Тенденции миграционных процессов в Республике Татарстан // Вестник экономики, права и социологии. – 2013. – № 3. – С. 92–94.
8. *Галимзянова А.А., Кашапова Л.Р.* Анализ миграции населения в России / Сборник ISMEF. – Казань: Издательство Казанского университета, 2019. – Том 1. – 544 с.
9. *Одегов Ю.Г., Руденко Г.Г., Лунева Н.К.* Рынок труда (практическая макроэкономика труда): учеб. – М.: Издательство Альфа-Пресс, 2009. – 300 с.

ОРГАНИЗАЦИЯ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Шаймарданова А.Р., Ибрагимова Г.М., Кадырова Д.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В работе рассмотрена специфика развития туристской деятельности, ее влияние на социально-экономическую систему страны. Выявлены определенные тенденции развития в индустрии туризма. Проанализировано как правильная организация туристской деятельности влияет на нее. Определены рекреационные ресурсы, которые являются неотъемлемой частью в развитии индустрии туризма. Рассмотрены некоторые проблемы, возникающие при туристско-рекреационной деятельности на примере Татарстана. Также способы совершенствования туристской деятельности.

Ключевые слова: туризм, туристско-рекреационная деятельность, ресурсы, потенциал, социально-экономическая система, потребности, турпоток, туристские услуги.

В настоящее время практически все сферы жизнедеятельности развиваются быстрыми темпами, в особенности туризм. Многие люди совершают ту или иную поездку по разным причинам, одни с целью отдохнуть, другие посмотреть интересные культурно-исторические объекты и места, кто-то хочет посетить какое-либо мероприятие, проходящее в определенный период времени и в определенной стране, а кто-то едет на деловую встречу, некоторые хотят улучшить свое здоровье. Эти цели определяют какой вид туризма люди выбирают, исходя также из своих предпочтений и желаний.

Также туризм влияет на социально-экономическую ситуацию государства, помогает межкультурной коммуникации между другими странами и людьми, то есть каждая отрасль взаимосвязана между собой и одна в той или иной степени влияет на другую. По этой причине туризм стал одной из ключевых составляющих государства. По мере развития сфер жизнедеятельности не стоит на месте и туристско-рекреационная деятельность. Она является одной из важных составляющих социально-экономической деятельности.

При туристском производстве, то есть удовлетворение определенных потребностей людей, индустрия туризма включает многообразные рекреационные ресурсы и в последствии чего подготавливают их для потребления.

Затрагивая важность туризма в социальной сфере можем отметить его воздействие на международные отношения. Тем самым можем рассматривать его в качестве экономических отношений между теми или иными странами.

Одним из значимых направлений социально-экономической политики той или иной страны выступает создание туристско-рекреационных особых экономических зон, призванные способствовать удовлетворению потребностей людей в качественном и доступном отдыхе, их оздоровлению, повышению профессионального и интеллектуального уровня туристов, а также благотворно повлиять на диверсификацию экономики, повышение уровня занятости населения [2, с. 163].

Эти туристско-рекреационные экономические зоны способствуют созданию условий для приоритетного развития въездного и выездного туризма какого-либо государства, повы-

шения его туристского имиджа. Туристско-рекреационная особая экономическая зона – это определяемая государством часть определенной его территории, в котором осуществляется особый режим совершению туристско-рекреационной предпринимательской деятельности [5, с. 35].

Различные туристские фирмы организуют особым способом, свойственным для сферы туризма производственную деятельность. Специфика этой самой деятельности обуславливается:

- особенными потребностями путешествующих, например, ночевки в обстановке, отличной от повседневной;
- географической средой, где происходит производство и потребление туристских благ, например, морской берег, или сельская местность;
- используемыми такими средствами труда, как гостиничные и рекреационные организации, тот или иной вид транспорта и т.д.

Развитие туристского комплекса содействует активизации предпринимательской деятельности, изменению в лучшую сторону инвестиционного климата, повышению толерантности общественной среды.

Рекреационная деятельность подразумевает собой деятельность в свободное время, предназначенное для восстановления и улучшения психологических, физических и духовных сил человека [5, с. 207].

На сегодняшний день существует большое количество видов туризма, которые определяются одним из таких показателей как цель поездки – отдых, лечение, знакомство с историей, культурой, архитектурой, обычаями народа, развлечение и т.д. В туристско-рекреационной деятельности, чтобы удовлетворить все потребности клиента, необходима хорошая организация мероприятий. Организацией всех этих мероприятий занимаются различные турфирмы, связанных с рекреационным туризмом. Для развития туристской деятельности обязательно нужны рекреационные ресурсы. Их наличие очень важно, так как они являются неотъемлемой частью природного потенциала региона. Рекреационные ресурсы подразумевают собой все ресурсы, которые могут быть использованы для организации туризма и отдыха. К ним относятся: территории, которые располагают всеми условиями для отдыха; культурно-исторические объекты; инфраструктура, само население, а также другие факторы, относящиеся к экономическому потенциалу того или иного региона [4, с. 137].

С помощью этих вышеперечисленных ресурсов можно создать рекреационное хозяйство, иными словами комплекс социально-экономических, природных, культурно-исторических показателей, которые, тем самым, можно обеспечить необходимые условия для оздоровления и отдыха людей в полной мере.

При оценке потенциала какого-либо региона, конечно же, более детально рассматриваются эти ресурсы, насколько они развиты, все ли присутствуют для полной возможности организации туристско-рекреационной деятельности. Затронув, потенциал той или иной территории, рассмотрим методы его оценки [7, с. 156].

Необходимо взглянуть на зарубежный опыт в этой сфере деятельности. К примеру международный туризм пересекается с историей того или иного государства и обоснована наличием того наследия, которое человеческая деятельность оставила во всевозможные исторические времена, которое в свою очередь считается предметом интереса туристов. Также главным привлечением туристов является природная составляющая страны, региона или какой-либо другой территории. Одних в большей степени привлекают ландшафты или живописная природа, других история самого государства, находящиеся в нем культурно-исторические объекты и места.

Благодаря правильному и рациональному использованию природно-географических, социальных, культурно-исторических ресурсов и опираясь на научные исследования этой сферы деятельности зарубежные страны смогли хорошо развить инфраструктуру рекреационного туризма.

Так, например, во Франции богатый культурно-исторический потенциал рекреационного туризма, то есть различного рода исторические городки и древние крепости, великолепные дворцы и замки, превосходная архитектура соборов и высокое художественное искусство.

В Испании самым известным рекреационным ресурсом являются ее средиземноморские пляжи. Из-за благоприятного субтропического климата для туристов она стала любимым местом отдыха. Также немаловажное значение в привлечении туристов к этой стране является архитектура, в которой соединены римские и мавританские традиции.

Европейские страны благодаря высокой эффективности использования своих ресурсов имеет хорошо развитую инфраструктуру рекреационного туризма, оборудованные транспортные коммуникации, также способствует высокому доходу населения, хорошему укреплению экономических связей с другими государствами.

Многие люди выезжают в другие страны для того, чтобы отдохнуть, восстановить свои силы или оздоровиться. Когда у людей появилось больше свободного времени, тогда туристская деятельность стала развиваться с огромной скоростью, появлялись все более новые формы отдыха и виды туризма. С повышением количества свободного времени человека в его рекреационном поведении прослеживались такого рода тенденции, как увеличение частых недолговременных поездок и дробление периода отпуска.

Немаловажным также является тенденция увеличения спроса пожилых людей на туристские поездки. Выходя на пенсию, пожилые люди как бы уже идут на заслуженный отдых. Однако если для занятой части населения туризм является одной из форм отдыха, которая хочет восстановить свои силы после повседневной рутины, то для пенсионеров, у которых появляется большое количество свободного времени, туристская поездка – это своеобразная форма активного образа жизни. Так, в связи с демографической ситуацией в тех или иных развитых странах корректируют туристские потребности. Например, продолжающееся старение населения, то есть в западных странах пожилые люди являются неотъемлемой частью туристского потока, которые имеют свои предпочтения. И тем самым, создают спрос на туристские поездки.

Туристская деятельность без соответствующего информационного обеспечения невозможна. Так как разработка какого-либо тура предполагает осведомленность о тарифах и расписаниях внутренних и международных перевозок, о ценах на обслуживание, о гостиницах и иных туристских услугах, которые необходимы при его составлении. Посредством мгновенной передачи информации, надежного использования и иных достоинств, новые технологии смогли главным образом расширить потенциал туристского рынка.

Также продолжается развитие все новых туристских дестинаций в развивающихся странах. Они предусматривают разного рода стратегии развития страны в целом или отдельных регионов за определенный период времени. В основном этими стратегиями государство старается достичь определенных целей по улучшению рекреационно-туристской деятельности, ее организации, оценивая все возможности для ее реализации. Появляются новые туристские потоки.

Общемировой тенденцией является развитие экотуризма, то есть возрастание интереса людей к природно-ориентированному туризму. Но для этого необходимо поддержание природных ресурсов, находящиеся на территории пригодной для развития такого вида туризма.

Еще одной особенностью является то, что развивается не только туристская деятельность, но и сами потребители. Уровень образования населения также растет, здесь прослеживается социальный аспект, и по мере его роста потребности туристов могут меняться от простого отдыха к более насыщенному и содержательному. Осуществляя какую-либо поездку, туристы, набираясь опыта в выборе того или иного места отдыха и тем самым от интереса к внешним параметрам переходят к внутренним. Например, возможность получения нового опыта, саморазвитие или проявление каких-либо творческих способностей. Все эти факторы стимулируют внимание туристов к новым путешествиям и способствуют созданию его новым формам.

Идет освоение более новых видов туризма, форм отдыха и средств размещения в связи с меняющимися потребностями туристов. В результате чего создаются индивидуализированные туристские продукты, который соответствовал бы этим самым потребностям с учетом влияния внешних факторов мирового развития – политических, социально-экономических и других.

Проанализировав некоторые современные тенденции развития туристской деятельности, можем сделать вывод, что каждая новая тенденция связана с изменяющейся обстановкой окружающего нас мира.

Рассмотрев, общемировые тенденции, состояние туристской деятельности других стран и их развитие, можем проанализировать рекреационно-туристскую деятельность, ее организацию в Республике Татарстан. Так как этот регион в последние годы динамично развивается в сфере туризма. Толчком этого стремительного развития, конечно же, послужил событийный туризм, то есть различные крупные международные мероприятия. Также регион имеет богатое культурно-историческое наследие, которое помогло развитию туризма. Здесь сочетаются многообразные культурные течения и люди с различными культурными традициями, историческим прошлым. Тем самым, выделяя уникальность, специфику этих мест и культурно-исторических ценностей. То есть обладает в достаточной мере рекреационными ресурсами и имеет большой туристско-рекреационный потенциал. Главное правильно и рационально использовать их для развития туризма.

С каждым годом показатели растут благодаря различным стратегиям развития, правильной организации туристско-рекреационной деятельности и эффективному использованию ресурсов. Постоянно идут вложения в развитие кластеров, новых турпродуктов, создаются новые и интересные туры. Турфирмы стараются предлагать такие туры, которые привлекают туристов и будут соответствовать их потребностям и предпочтениям. Однако несмотря на увеличение с каждым годом турпотока в Республике Татарстан, за рубежом все равно нет такой большой осведомленности.

Здесь возникает другая проблема – насколько развита туристская инфраструктура в других местностях, помимо крупных центров. Имея обширный туристско-рекреационный потенциал, необходимо развивать и другие объекты, обратить внимание на фестивальные мероприятия, которые способны привлечь иностранных граждан в регион. Также необходимо обратить внимание на улучшение инфраструктуры других городов, разработку интересных видов туристской деятельности. Развивать экотуризм, который набирает немалую популярность, способная привлечь не только местных людей, но и иностранных граждан. Главное при этом правильная организация туристской деятельности, следование стратегии развития. В настоящее время также разрабатываются новые маршруты, турпродукты, которые способны заинтересовать людей посетить те или иные места. Преобладание выездного туризма также является одной из основных проблем. Необходимо развивать внутренний и въездной туризм, которые могут оказать положительное воздействие на социально-экономическую систему.

Необходимо обратить внимание на сохранение природно-рекреационных ресурсов, так как они оказывают немаловажное влияние на привлекательность региона, его туристский потенциал. Изучение туристско-рекреационного потенциала той или иной территории дает нам возможность в ее оценке, дальнейшем развитии.

Турфирмы должны предлагать такой турпродукт, который в полной мере сможет удовлетворить потребности и запросы клиента. С каждым годом увеличивается турпоток, и чтобы закрепить эту тенденцию роста, необходимо решать проблемы, которые присутствуют на сегодняшний день в сфере туризма.

Таким образом, организация туристско-рекреационной деятельности в каком-либо регионе или той или иной страны очень важна.

Литература

1. *Багрова Л.А., Багров Н.В., Преображенский В.С.* Рекреационные ресурсы. – М., 2007. – С. 218.
2. *Балабанов И.Т., Балабанова А.И.* Экономика туризма: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003 –176 с.
3. *Богданова Л.П.* Рекреационные ресурсы в развитии локальных общностей населения // Туризм и региональное развитие: Материалы II международной научно-практической конференции. – Смоленск: Изд-во Универсум, 2002. – С. 38–41.
4. *Веденин Ю.А.* Мифология туристических ресурсов и эволюция представлений о ресурсном потенциале территории // Известия РАН. – 1998. – 4. – С. 87–89.
5. *Веденин Ю.А.* Динамика территориальных рекреационных систем. – М.: Наука, 1982. –190 с.
6. *Егоров В.С.* Туристско-рекреационные экономические зоны: понятие, перспективы и проблемы в профессиональной подготовке специалистов // Туризм: право и экономика. – 2006. – № 6. – С. 32–36.
7. *Мироненко Н.С.* Рекреационная география. – М.: Изд-во МГУ, 1981. – 207 с.

СЕКЦИЯ «ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ТЕРРИТОРИЙ»

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЗОНЫ ГОРОДА ЧЕБОКСАРЫ

Антипов А.В., Каримов Д.М.

Казанский Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматривается устойчивое развитие экологического состояния функциональной зоны города Чебоксары и описывается порядок озеленения территории Чебоксарского залива с целью привлечения мигрантов и улучшения социального качества жизни местного населения.

Ключевые слова: функциональная зона, жители, Чебоксары, экологическое состояние, устойчивое развитие, территория, зеленая экономика.

Город – это своего рода концепция, состоящая из функционального зонирования, которое определяет назначение той или иной территории, и градостроительной сферы, обуславливающей правовой режим на определенные участки пространства. [1, с. 28]. Впрочем, на улучшение данных зон огромную роль играет зеленая экономика, что, в свою очередь, подразумевает из себя устойчивое развитие и оценку экологического состояния территорий. Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что пространственная организация городской среды влияет на социальную жизнь граждан, позволяющих наладить коммуникацию друг с другом.



Рис 1. Основной чертеж Генерального плана территории благоустройства [3].

В качестве примера устойчивого улучшения экологического состояния возьмем город Чебоксары (рис.1). На данном участке можно выделить ряд зон, на месте которых можно видеть огромные скопления жителей города, отдыхающих и туристов. Ядром столицы Чувашии считаются прилежащие территории залива и правого берега реки Волги. Эта функциональная зона размещает в себе объекты культуры, торговых и спортивных учреждений, зоны отдыха, парки и лесопарки, жилые и общественно-деловые застройки, а также объекты медицины и здравоохранения, и финансовых и профсоюзных учреждений, влияющих на жизнедеятельность жителей Чебоксар [2].

Устойчивое развитие функциональных зон способствует привлечению людей в места общественного скопления. Одним из главных факторов привлекательности территории является экологическое состояние данной местности, о чем мы сейчас и поговорим более конкретно на примере Чебоксарского залива:

1. Для того, чтобы повысить зеленую экономику Певческого поля и Театральной набережной, необходимо провести комфортную инфраструктуру зданий, высадить на поле деревья, обновить главную сцену, построить велодорожку и пункты проката, увеличить число удобных скамеек и озеленить склоны для расслабления, чтобы привлечь жителей на спокойный отдых и на просмотр творческих постановок вблизи театральной сцены [4].

2. Экологическое состояние территории Красной площади также может повлиять на жизнедеятельность чебоксарцев. Ее основная проблема – непродуктивное применение территории, в результате чего можно наблюдать такую картину: во время различных мероприятий площадь переполнена людьми, а в обычные дни она пустует. Чтобы решить эту проблему, необходимо озеленить растения, похожие на чувашский национальный узор, для привлечения внимания со стороны информационного сектора (Д33, которое может получать фотографии путем аэрофотосъемок) [5].

3. Также увеличение зеленых насаждений вокруг лодочной станции и склонах Пионерской набережной, восстановление парка и садов вокруг берега реки Чебоксарка, приведет к улучшению природосберегающего положения прибрежной части залива, где чаще всего гуляет молодежь.

4. Еще одним фактором, влияющим на прирост людей города и туристов с точки зрения экологического состояния, является посадка деревьев и кустарников вокруг историко-культурных памятников.

5. К заключительному пункту зеленой экономики отнесем рациональное использование площади противоположного берега Чебоксарского залива, откуда простирается смотровая площадка на историческую часть города. На данной зоне возвышается монумент «Мать-покровительница», которая привлекает всех приезжих своим видом, ведь именно туристам первым делом кидается в глаза данный объект. Соответственно, улучшение экологии сей местности, где стоит исторический памятник, поспособствует созданию более комфортной зоны отдыха, а также привлечению огромной массы жителей города и туристов.

Основываясь на вышеперечисленном, можно сказать, что улучшение экологического благосостояния территории залива позволит продвинуть зеленую экономику вверх и увеличить качество жизни населения. Также следует отметить тот факт, что изменение окружающей среды выбранной нами местности, повлияет на устойчивое развитие не только ее центра, но и всего города в целом.

Помимо этого, анализируя ситуацию благоустройства в городе, можно отметить, что функциональное развитие и рост озеленения территории центра Чебоксар скажется в ближайшем будущем с положительной точки зрения. В следствие чего социальный и демографический состав населения отразится на увеличении молодежи, туристов, автомобилей и развития транспортной структуры в функциональной зоне, а именно у берегов Чебоксарского залива.

Кроме того, предоставиться прекрасная возможность сберечь природные ресурсы за счет сохранения предыдущих лесов и лесопарков, а также воссоздать модель экологической системы, позволяющей оценить территорию на степень внедрения «зеленых» техноло-

гий, что в свою очередь поможет рационально использовать те или иные участки местности на основе статистических данных [6, с. 8].

Таким образом, можно сделать вывод, что Чебоксары является одним из эффективно развивающимся городом, о чем говорит динамичная жизнь жителей. Функциональная зона выполняет все функции урбанизированности территории. Но самая главная особенность для более продуктивного развития столицы Чувашии влияет именно зеленая экономика, которая поспособствует увеличению роста численности жителей и туристов за счет улучшения экологического состояния ее функциональной зоны.

Литература

1. Гуцин А.Н., Переверзева Н.В., Санок С.И. Закономерности формирования планировочной структуры территориальных зон в крупнейших городах // Урбанистика. – 2018. – № 3. – С. 27–37.
2. Информационный ресурс о ЖКХ («Зонирование территории города и его функциональное назначение»). – URL: <https://www.gkh.ru/article/102354-zonirovanie-territorii-goroda> (Дата обращения: 12.04.2020).
3. Концепция благоустройства общественных пространств в городе Чебоксары. Певческое поле место, где традиции встречают современность. – URL: <https://docplayer.ru/60129635-Koncepciya-blagoustroystva-obshchestvennyh-prostranstv-v-gorode-cheboksary-pevcheskoe-pole-mesto-gde-tradicii-vstrechayut-sovremennost.html> (Дата обращения: 12.04.2020).
4. Управление архитектуры и градостроительства администрации города Чебоксары. – URL: <http://arch.cap.ru/sitemap.aspx?id=1673383> (Дата обращения: 12.04.2020).
5. Информационный ресурс «Города будущего». – URL: <https://xn----7sbefdc9eahp8bb4g.xnp1ai/cheboksary> (Дата обращения: 12.04.2020).
6. Пинаев В.Е., Ледащева Т.Н. Развитие "зеленой экономики" и стратегическая экологическая оценка // Вестник евразийской науки. – 2014. – № 1. – С. 1–12.

ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ ВЫБРОСОВ МУСОРΟΣЖИГАТЕЛЬНОГО ЗАВОДА НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

Галлямова З.С., Палагушкина О.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрено воздействие выбросов мусоросжигательного завода на окружающую среду. Проведен матричный анализ воздействия выбросов на природные компоненты.

Ключевые слова: мусоросжигательный завод, диоксины, тяжелые металлы, матричный анализ.

Рост потребления, особенно в крупных городах России, приводит к увеличению объемов образования твердых коммунальных отходов (ТКО). В России ежегодно образуется порядка 60 млн. ТКО, 90% которых размещаются на действующих полигонах. И логично, что без применения инновационных способов мусоропереработки, существует большая вероятность превращения территорий вокруг крупных населенных пунктов в одну громадную свалку.

Федеральные законы в области обращения с отходами (№89-ФЗ, №458-ФЗ) определяют отходы производства и потребления как остатки сырья, материалов, иных изделий или продуктов, которые образовались в процессе производства или потребления, а также товары, утратившие свои потребительские свойства. А значит, необходимо представлять отходы как источник ресурсов: выделять максимальную долю вторичных материальных ресурсов, удалять экологически опасные вещества для получения энергетических ресурсов [1].

Распоряжением правительства РФ от 28 февраля 2017 г. №355-р предусматривается строительство новых мусоросжигательных заводов в г. Москва и г. Казани. Современные мусоросжигательные заводы (МСЗ) следует рассматривать как электрогенерирующие объекты, производящие электричество и тепло из бытовых отходов как возобновляемого источника топлива.

Однако в Москве и Казани нет работающей системы обращения с отходами, позволяющей придерживаться строгого выполнения принципа раздельного сбора отходов. Процедура захоронения мусора на полигонах и свалках или сжигание на МСЗ, проводимая в настоящее время в России без глубокой отсортировки отходов I–II класса опасности, сложных высокозагрязненных полимерных, пластиковых материалов, впоследствии повлечет совокупность негативных экологических последствий [2].

Наиболее критичное воздействие на окружающую среду от деятельности мусоросжигательного завода – атмосферные выбросы. Для предотвращения загрязнения окружающей среды, образующиеся в результате сжигания дымовые газы, проходят через систему очистки. Но ни одна фильтрационная система не обеспечивает полной очистки образующихся газов. Некоторая часть вредных веществ все равно попадает в атмосферу. Это ведет к загрязнению окружающей среды и негативному воздействию опасных соединений на животный, растительный мир и здоровье человека.

В выбросах МСЗ содержатся оксиды азота, углерода, диоксид серы, аммиак, хлористый водород, фториды газообразные, содержащие хлор и бром диоксины, полихлорированные дифенилы (ПХД), полихлорированные бифенилы (ПХБ), тяжелые металлы (оксид кадмия, кобальт, оксид магния, марганец и его соединения, оксид меди, никель, ртуть, свинец и его неорганические соединения)[3]. Концентрации продуктов сгорания в дымовых газах непостоянны в связи с неравномерностью объемов коммунальных отходов, поступающих на сжигание.

Большинство исследований деятельности МСЗ сосредоточено на выбросах диоксинов и тяжелых металлов, как на наиболее опасных компонентах дымовых газов. В почве и растительности вокруг МСЗ, как правило, накапливаются концентрации диоксинов, значительно превышающие фоновые концентрации. В зерновой продукции, выращенной в непосредственной близости от МСЗ, также содержатся повышенные уровни диоксиноподобных загрязнителей (диоксины, ПХД, ПХБ) [4].

Сжигание ТКО приводит к образованию летучей золы, часть которой не улавливается аппаратами для очистки отходящих дымовых газов. Летучая зола содержит значительное количество тяжелых металлов и их солей [5].

По статистике, среди работников МСЗ и жителей прилегающих к территории МСЗ районов, повышаются смертность и риск функциональных расстройств из-за повышенных концентраций диоксинов, полихлорированных дифенилов и полихлорированных бифенилов [6].

Для анализа воздействия выбросов использовали матричный метод оценки воздействия на окружающую среду. Величина (характеристика) воздействия различных источников определялась экспертно исходя из таких показателей, как интенсивность воздействия, его продолжительность, затрагиваемые пространственные границы, а в итоге – возможной степени трансформации объекта воздействия (с учетом как прямого, так и косвенного влияния).

Матричный анализ воздействия выбросов мусоросжигательного завода на окружающую среду и человека в период эксплуатации с количественной оценкой (в баллах) представлен в табл. 1.

Таблица 1

**Матричный анализ воздействия выбросов мусоросжигательного завода
на окружающую среду и человека в период эксплуатации**

Компоненты окружающей среды	Климат	Почва	Поверхностные воды	Подземные воды	Флора	Фауна	Человек	Среднее значение
Выбросы МСЗ								
Диоксиноподобные соединения (диоксины, ПХД, ПХБ)	0	-5	-5	-3	-5	-5	-5	-4
Окислы азота, серы, углерода, аммиак	-4	-2	-5	-1	-5	-4	-4	-3,7
Летучая зола (тяжелые металлы)	0	-4	-5	-3	-5	-5	-5	-3,9
Среднее значение	-1,3	-3,7	-5	-2,3	-5	-4,7	-4,7	-3,87
Примечание: – отрицательное воздействие; + положительное воздействие; 0 – отсутствие воздействия; 1 – очень слабое воздействие; 2 – слабое воздействие; 3 – заметное воздействие; 4 – сильное воздействие; 5 – очень сильное воздействие								

Таким образом, выбросы мусоросжигательного завода негативно влияют на почву, поверхностные воды, растительный и животный мир, население, проживающее вблизи МСЗ. Среднее значение воздействия по всем компонентам среды составило -3,87, что соответствует «Сильному отрицательному воздействию».

Мусоросжигательные заводы как один из вариантов утилизации отходов могут использоваться только после внедрения глубокой сортировки отходов у населения. При сжигании должно быть обеспечено строгое соблюдение всех необходимых стандартов и нормативов, использование самых современных систем очистки и захоронения продуктов сгорания.

Необходимо отметить, что экономия средств на мониторинг атмосферного воздуха и оборудование по очистке отходящих газов может привести не только к локальным, но и к региональным загрязнениям, создаст дополнительный повышенный риск для здоровья и жизни населения, которое проживает вблизи местонахождения предприятия. Следовательно, необходимо уделить внимание на:

- снижение количества и качества выбросов загрязняющих веществ, за счет выведения из ТКО отходов I–II категории опасности путем тщательной сортировки вторичных материальных ресурсов населением и сортировочными центрами;
- введение режимных условий работы предприятия (в зависимости от метеорологических условий);
- обязательное внедрение современного эффективного газоочистного оборудования с последующим мониторингом его технического состояния;
- строгое соблюдение экологических требований, установленных для эксплуатации промышленных предприятий I-ой категории негативного воздействия на окружающую среду.

Литература

1. Аникин Б.А. Логистика: учебное пособие для студентов. – М.:Инфра-М, 2012. – 368 с.
2. Вайсман Я.И. Управление отходами. – Пермь: ПНИПУ, 2012. – 258 с.
3. Якушина Ю.А. Оптимизация защиты атмосферного воздуха в районах расположения мусоросжигательных заводов // Молодой ученый. – 2017. – № 17(151). – С. 98–101.

4. *Мащенко А.М., Терехина О.Е.* Диоксин – тотальный яд // Бюллетень медицинских интернет-конференций. – 2017. – № 6. – С. 54–61.
5. *Jinfeng Tang, Britt-Marie Steenari* Leaching optimization of municipal solid waste incineration ash for resource recovery: A case study of Cu, Zn, Pb and Cd // Waste Management. – 2016. – С. 315–322.
6. *Дудоров В.Е.* Влияние Мусоросжигательного спецзавода № 3 (МСЗ № 3) на здоровье человека и на окружающую среду // Новая наука. – 2018. – № 1. – С. 91–94.

ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НАВОДНЕНИЯ И ПОДТОПЛЕНИЯ В ГОРОДЕ КАЗАНИ, КАК ВОЗМОЖНОЙ КАТАСТРОФЫ, НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ

Гимранова Э.А., Мингазова Н.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрена проблема возможных угроз подтопления и наводнения в г. Казани, влекущие за собой негативные последствия социального и природного характера. Дана оценка воздействия на окружающую среду (ОВОС) в случае возникновения данных природных явлений при выходе из строя системы инженерной защиты города. Оценка приведена по матричному методу ОВОС с бальной оценкой.

Ключевые слова: система инженерной защиты, наводнение, подтопление, оценка воздействия, матричный анализ, город Казань.

Наводнение является опасным природным явлением, которое возникает в результате поднятия уровня воды в реке, озере или море, что приводит к затоплению территорий. В большинстве случаев это происходит или в дождливые сезоны, или же весной – из-за таяния снега. Однако существуют и другие причины этого явления [1], в том числе и при угрозе от строительства водохранилищ. Играя значительную роль в срезке пиков паводков и уменьшая наводнения, которые могут привести к катастрофе, водохранилища в некоторых случаях сами могут стать источником наводнений.

В 1955–1957 гг. в Республике Татарстан было организовано строительство Куйбышевского водохранилища. Для защиты города Казани от угрозы возникновения наводнения и для предотвращения угрозы прорыва Куйбышевского водохранилища были созданы дамбы системы инженерной защиты города. Для предотвращения угрозы подтопления в связи с давлением водохранилища на подземные воды, приводящего к высокому уровню залегания грунтовых вод, были устроены дренажные канавы и канализационно-насосные станции. Все это стало элементами системы инженерной защиты (СИЗ) г. Казани от наводнения и подтопления.

Несмотря на то, что в г. Казани существует СИЗ, проблема угрозы наводнения и подтопления остается актуальной, поскольку вся система была создана еще в 1960-х гг. (более 60 лет назад) и в настоящее время находится в неудовлетворительном состоянии, требует выполнения ремонтных работ.

Целью работы является оценка воздействия наводнения и подтопления на компоненты окружающей среды. В ходе исследования были выделены следующие задачи: 1) сбор информации о возможных катастрофах на территории Казани в виде таких природных явлений, как наводнение и подтопление; 2) сбор исторических сводок о наводнениях в г. Казань; 3) оценка воздействия на компоненты окружающей природной среды с помощью матричного метода оценки.

Работа выполнена на кафедре природообустройства и водопользования КФУ в периоды с октября 2018 г. по апрель 2020 г. Материалами данной работы послужили литературные сведения, фондовые данные МУП «Водоканал» г. Казани, данные полевых исследований с непосредственными выездами для осмотра элементов СИЗ и проведения измерений.

В летне-осенний сезон 2019 г. нами были проведены отборы проб воды на четырех дренах СИЗ. В тот же период были проведены консультации и рабочие встречи с сотрудниками МУП «Водоканал» с целью поиска дополнительных сведений и информации.

Для оценки степени воздействия и последствий наводнения и подтопления был использован матричный метод анализа видов воздействий на компоненты окружающей среды. Таблица матричного метода оценки указывает виды воздействия в бальной системе от -5 до +5 баллов (в зависимости от характера влияния: «-» – отрицательное, «+» – положительное) [2].

Наводнения и подтопления нередко имеют катастрофические последствия для окружающей среды. В большинстве районов земного шара наводнения вызываются продолжительными интенсивными дождями и ливнями в результате прохождения циклонов [3]. Осадки влияют на уровень воды в реках, после выхода ее берегов происходит затопление территорий. Вторая причина – таяние снегов. Накопление осадков – третья причина возможного наводнения. На некоторых участках рек возможно поднятие дна в результате накопления осадков, способствующее увеличению уровня воды, что в дальнейшем приводит к затоплению [1]. Еще одна причина – разрушение плотин. Прорыв плотины приводит к затоплению территории в результате отказа водосбросных устройств или недостаточной их пропускной способности [4]. К причинам наводнения также относят заторы, зажоры льда.

Вместе с социально-экономическими последствиями, катастрофические наводнения несут в себе и экологические последствия, особенно сильно изменения заметны в химическом составе природных вод, наблюдается ухудшение в их качественных показателях. Также характерна интенсификация аккумуляционных и эрозионных процессов в русле реки и на пойме, увеличивается вероятность схода оползней, обвалов. Наблюдается ухудшение уровня плодородия почв, изменяются их свойства. Изменениям подвергается и численное, видовое разнообразие биocenozов [5].

Подтопление – гидрогеологический и инженерно-геологический процесс, в результате которого происходят изменения водного режима и баланса территории, наблюдается повышение уровня подземных вод и/или влажности грунтов, которое приводит к изменению физических и физико-химических свойств подземных вод и грунтов, видового состава, структуры и продуктивности растительного покрова, трансформации мест обитания животных [6]. Подтопление происходит за счет постоянного переувлажнения земель, которое в основном связано с повышением уровня подземных (грунтовых) вод (за счет природных и антропогенных факторов) или же с длительным поверхностным застоем атмосферных осадков. Второй причиной является временное переувлажнение, которое обуславливается частыми и интенсивными дождями и затоплениями территории во время весенне-летних паводков и половодий.

Опасность подтопления заключается в целом ряде неблагоприятных последствий воздействия подземных вод на сооружения и участки территории, приводящие к возникновению напряженной геологической, экологической и социальной ситуации. Наиболее важные из таких последствий: интенсификация провоцируемых подтоплением других опасных геологических процессов (карст, оползни, суффозия, пучение, набухание, просадки); обводнение грунтов оснований (которое ведет к снижению их прочностных и деформационных свойств); затопление заглубленных помещений; усиление аварийности инженерных коммуникаций; загрязнение грунтовых вод; ухудшение санитарных условий территории; снижение урожайности сельскохозяйственных культур [7].

В ходе исследования проведена оценка степени воздействия наводнения и подтопления, как возможной катастрофы, матричным методом с бальной оценкой (табл. 1, табл. 2).

Таблица 1

Оценка воздействия на окружающую среду последствий наводнения

Виды воздействия / Компоненты ОС	Климат	Рельеф	Ландшафт	Почва	Пов. воды	Подз. воды	Флора	Фауна	Среднее
Эрозионные процессы	0	-5	-5	-5	-5	0	-4	-4	-3,5
Аварийные разливы токсичных веществ	0	0	0	-5	-5	-5	-5	-5	-3,1
Затопление территории	-1	-3	-4	-5	-5	-5	-5	-4	-4,0
Появление оползней	0	-4	-4	-4	-4	-3	-5	-5	-3,6
Итого	-0,3	-3,0	-2,3	-4,8	-4,8	-4,5	-4,8	-4,5	-3,6
Примечание: где 0 – отсутствие воздействия, 1 – очень слабое воздействие, 2 – слабое воздействие, 3 – заметное воздействие, 4 – сильное воздействие и 5 – очень сильное воздействие. Характер воздействия: «-» – отрицательное, «+» – положительное									

Оценка воздействия наводнения произведена по четырем составляющим (видам воздействия): эрозионные процессы, аварийные разливы токсичных веществ, затопление территории, оползни. Заметными последствиями воздействия являются изменение химического состава природных вод, разрушение почв, ухудшение уровня плодородия почв, изменение численности видового разнообразия и др. Согласно таблице 1, общая степень воздействия наводнения равна примерно 3,6 баллам, что характеризуется, как сильное воздействие на компоненты окружающей среды. Большее воздействие на все компоненты окружающей среды производят основные факторы влияния: затопление территории, оползни, аварийные разливы токсичных веществ. Сильное воздействие оказывается на такие компоненты окружающей среды, как почва, поверхностные воды (4,8 баллов), подземные воды (4,5 баллов), флора и фауна (4,8 и 4,5 баллов).

Таблица 2

Оценка воздействия на окружающую среду последствий подтопления

Виды воздействия / Компоненты ОС	Климат	Рельеф	Ландшафт	Почва	Пов. воды	Подз. воды	Флора	Фауна	Среднее
Затопление территории вследствие подъема уровня	-1	-3	-4	-5	-5	-5	-5	-4	-4,0
Усиление карста и просадок	0	-4	-5	-4	-4	-4	-3	-3	-3,4
Появление оползней	0	-4	-4	-4	-4	-3	-5	-4	-3,6
Набухание, пучение грунта	0	-3	-3	-5	-1	-1	-4	-2	-2,5
Итого	-0,3	-3,5	-3,8	-4,5	-3,5	-3,1	-4,3	-3,3	-3,4
Примечание: где 0 – отсутствие воздействия, 1 – очень слабое воздействие, 2 – слабое воздействие, 3 – заметное воздействие, 4 – сильное воздействие и 5 – очень сильное воздействие. Характер воздействия: «-» – отрицательное, «+» – положительное									

Оценка воздействия подтопления произведена по четырем факторам (составляющим): затопление территории вследствие подъема уровня грунтовых вод, усиление карста и просадок, появление оползней, набухание и пучение грунта. Заметными последствиями

воздействия являются повышение уровня и загрязнение грунтовых вод (при повреждении инженерных сетей и т.п.), изменение химического состава вод, ухудшение санитарных условий, разрушение почв, ухудшение уровня плодородия почв, изменение численности видового разнообразия и др. Общая степень воздействия подтопления равна по экспертной оценке 3,4 балла, что означает заметное воздействие на компоненты окружающей среды, в сторону сильного воздействия. Большее воздействие на все компоненты окружающей среды производят такие факторы влияния, как затопление территории, усиление карста и просадок, появление оползней. Сильное воздействие оказывается на почву (4,5 балла), флору (4,3), ландшафты (3,8).

Проблема наводнения и подтопления является достаточно актуальной на сегодняшний день. Эти опасные природные явления несут за собой значительные не только социально-экономические, но и в некоторых случаях катастрофические экологические последствия.

Согласно проведенному анализу возможной катастрофы наводнения на территории г. Казани посредством матричного метода было выявлено, что степень воздействия будет примерно равняться 3,6 баллам, что характеризуется как сильное воздействие на компоненты окружающей среды.

Согласно проведенному анализу возможной катастрофы подтопления на территории г. Казани посредством матричного метода было выявлено, что степень воздействия будет примерно равняться 3,4 баллам, что характеризуется как заметное воздействие на компоненты природы, с уклоном в сторону сильного воздействия.

Для того чтобы не допустить возникновения таких природных явлений, как подтопление и наводнение на территории г. Казани, необходимо: 1) иметь систему инженерной защиты; 2) система инженерной защиты должна быть в рабочем удовлетворительном состоянии; 3) необходимо проводить своевременную оценку ее состояния; 4) регулярно проводить ремонтные работы всей системы или ее отдельных сооружений.

Литература

1. Информационный ресурс «Природа мира». – URL: <https://natura.ru/navodnenie> (Дата обращения: 31.03.2020).
2. Черп О.М. Экологическая оценка и экологическая экспертиза. – М.: РОО Эколайн, 2000. – 141 с.
3. Авакян А.Б. Природные и антропогенные причины наводнений // Информационный сборник № 8. – М.: ЦСИ ГЗ МЧС России, 2001. – С. 53–70.
4. Институт водных проблем РАН («Причины наводнений и особенности их проявления в городах»). – URL: <https://iwr.ru> (Дата обращения: 31.03.2020).
5. Истомина М.Н. Экологические последствия наводнений // Инженерная экология. – 2004. – № 4. – С. 3–19.
6. СП 104.13330.2016 «Инженерная защита территории от затопления и подтопления». Актуализированная редакция СНиП 2.06.15-85.
7. Разумова Н.В. Подтопление земель в приволжском регионе России // Науки о земле: Наука-инновации-технологии. – 2017. – № 2. – С. 159–179.

ОЦЕНКА ЗАГРЯЗНЁННОСТИ ВОД ВОСТОЧНОГО ЗАКАМЬЯ

Горшкова А.Т., Рыков Р.А., Багаутдинов Д.Р., Миронов Д.Д.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье было произведено исследование поверхностных водотоков Восточного Закамья путем расчета индекса загрязненности воды, а также выполнен анализ динамики содержания основных загрязняющих веществ. По результату работы получены неоднозначные выводы, а также определены основные источники загрязнения вод.

Ключевые слова: загрязнение, поверхностные водотоки, Восточное Закамье, индекс загрязненности воды.

Практически все реки подвержены антропогенному воздействию, возможности экстенсивного водозабора для хозяйственных нужд по многим из них в целом исчерпаны. Вода многих российских рек загрязнена и непригодна для питьевых целей.

С возрастанием антропогенных нагрузок возрастает и негативное воздействие, оказываемое на окружающую среду, в том числе и на гидросферу. Наша задача не только сохранять хрупкое равновесие в естественных связях окружающей среды, но и постараться восстановить первозданное состояние водных объектов, которое было до масштабного роста губительного воздействия человека [1].

Целью данного исследования является изучение данных гидрохимического анализа водных объектов Восточного Закамья Республики Татарстан, и выявление основных источников загрязнения.

Объект исследования – водные объекты Восточного Закамья РТ. Объектами исследования являются реки, входящие в программу наблюдений на пунктах территориальной наблюдательной сети государственного мониторинга поверхностных водных объектов Республики Татарстан.

Территория исследования расположена в восточной части Восточно-Европейской равнины, занимает восточную часть Республики Татарстан, отделяясь от Предволжья долиной р. Волги и от Предкамья – долиной р. Камы [2].

Для исследования, были выбраны 4 крупные речные системы Восточного Закамья: р. Шешма и ее приток р. Кичуй, р. Степной Зай с притоком р. Зай, р. Ик, р. Мензеля. Были обработаны данные нескольких территориальных управлений: Прикамское, Приикское, Закамское и Юго-Восточное (22 пункта отбора проб) [6]. Анализ проводился в динамике за трехлетний период (2014–2016 гг.).

Используя данные лаборатории гидрологии Института проблем экологии и недропользования Академии наук Республики Татарстан, а именно гидрохимический состав воды, был рассчитан индекс загрязнённости воды (ИЗВ). При проведении расчетов комплексных показателей с целью сравнительной оценки качества воды в различных пунктах наблюдений, на различных участках водных объектов, либо различных водных объектах используются материалы равной репрезентативности, т.е. должны быть идентичными перечень учитываемых ингредиентов, число взятых для рассмотрения результатов анализа, их полнота, распределение в течение рассматриваемого периода времени и т.д. Достоинствами данного метода являются: простота определения, учет разнородных параметров, сопоставимость результатов.

ИЗВ установлен Госкомгидрометом СССР и относится к категории показателей, наиболее часто используемых для оценки качества водных объектов (впрочем, необходимость его применения не подтверждается ни одним из опубликованных позже официальных нормативных документов) [5]. Этот индекс является типичным аддитивным коэффициентом и представляет собой среднюю долю превышения предельно допустимой концентрации (ПДК) по строго лимитированному числу индивидуальных ингредиентов:

$$\text{ИЗВ} = \frac{1}{n} * \sum_{i=1}^n \frac{C_i}{\text{ПДК}_i},$$

где: C_i – концентрация компонента (в ряде случаев – значение физико-химического параметра); n – число показателей, используемых для расчета индекса, $n = 6$; ПДК_i – установленная величина норматива для соответствующего типа водного объекта.

Для расчета индекса загрязнения вод для всего множества нормируемых компонентов, включая водородный показатель рН, биологическое потребление кислорода БПК₅ и содержание растворенного кислорода, находят отношения $C_i/\text{ПДК}_i$ фактических концентраций к ПДК и полученный список сортируют. ИЗВ рассчитывают строго по шести показателям, имеющим наибольшие значения приведенных концентраций, независимо от того превышают они ПДК или нет.

При расчете ИЗВ для составляющих $C_i/\text{ПДК}_i$ по неоднозначно нормируемым компонентам применяется ряд следующих условий:

- для биологического потребления кислорода БПК₅ (ПДК – не более 3 мг О₂/дм³ для водоемов хозяйственно-питьевого водопользования и не более 6 мг О₂/дм³ для водоемов хозяйственно-бытового и культурного водопользования) устанавливаются специальные значения нормативов, зависящие от самого значения БПК₅;

- концентрация растворенного кислорода нормируется с точностью до наоборот: его содержание в пробе не должно быть ниже 4 мг/дм³, поэтому для каждого диапазона концентраций компонента устанавливаются специальные значения слагаемых $C_i/\text{ПДК}_i$ (таблица 3.3.2);

- для водородного показателя рН действующие нормативы для воды водоемов различного назначения регламентируют диапазон допустимых значений в интервале от 6,5 до 8,5, поэтому для каждого сверхнормативного значения рН, выходящего за границы этого диапазона, устанавливаются специальные значения слагаемых $C_i/\text{ПДК}_i$.

В зависимости от величины ИЗВ участки водных объектов подразделяют на классы (таблица 1).

Таблица 1

Классы качества вод в зависимости от значения индекса загрязнения воды

Воды	Значения ИЗВ	Классы качества вод
Очень чистые	до 0,2	I
Чистые	0,2–1,0	II
Умеренно загрязненные	1,0–2,0	III
Загрязненные	2,0–4,0	IV
Грязные	4,0–6,0	V
Очень грязные	6,0–10,0	VI
Чрезвычайно грязные	>10,0	VII

Устанавливается требование, чтобы индексы загрязнения воды сравнивались для водных объектов одной биогеохимической провинции и сходного типа, для одного и того же водотока (по течению, во времени, и так далее), а также с учетом фактической водности текущего года.

В таблице 2 приведены данные по усредненным значениям ИЗВ на каждой реке по сезонам года.

Таким образом по результатам расчета ИЗВ в 2014 г. самой загрязненной рекой оказалась р. Мензеля. Наиболее чистой рекой в 2014 г. оказалась р. Кичуй.

В 2015 г. самой загрязненной рекой являлась также Мензеля. Критический уровень загрязнения р. Мензеля в 2014 г. носил скорее эпизодический характер, чем постоянный, так как в последующие годы столь высокого загрязнения не наблюдалось. Менее загрязненной оказалась р. Шешма но, среднегодовой индекс загрязненности увеличился до 3,1 по сравнению с 2014 г. (2,8).

Таблица 2

Динамика среднегодового уровня ИЗВ на исследуемых реках

Год	Сезон	Шешма	Кичуй	Степной Зай	Зай	Ик	Мензеля
2014	весна	3,3	2,7	3,5	3,4	4,8	8,85
	лето	2,6	2,3	4	3,5	3,6	3,3
	осень	3,6	2,7	4,2	2,9	2,8	85,7
	зима	1,8	1,5	2,8	2	2,8	5,1
2015	весна	5,08	5,9	4,8	3,7	3,3	8,2
	лето	2,5	5,8	5	4,9	3,4	6,15
	осень	2,3	4,2	3,2	3	3,4	4,45
	зима	2,43	3	3,1	1,8	4,9	4,65
2016	весна	6,7	6,55	5,7	3,7	4,3	3,5
	лето	4,6	3,6	4,5	2	2,85	2,7

Согласно расчетам, ситуация с загрязненностью вод в исследуемых реках изменилась в худшую сторону в 2015 г. по сравнению с 2014 г. У всех рек, кроме Мензели, прослеживается повышение среднегодового индекса загрязненности минимум на 0,2 пункта. Это объясняется увеличением интенсивности береговой эрозии и размывания горных пород по берегам рек, а также ростом антропогенной нагрузки. Большая часть рек относится к классу загрязненные и грязные.

В таблице 3 представлены основные загрязняющие вещества, по которым в наибольшее количество раз фиксировалось превышение ПДК.

Таблица 3

Основные загрязнители рек Восточного Закамья

Год	Шешма	Кичуй	Степной Зай	Зай	Ик	Мензеля
2014	марганец	марганец	до г. Заинск: аммоний, нитриты, фосфаты после г. Заинск: марганец, медь, железо, цинк	аммоний, нитриты фосфаты	кобальт и марганец	аммоний, фосфаты, фенол, марганец
2015	марганец, железо	марганец, железо	марганец, фосфаты, нитриты	аммоний, нитриты фосфаты	марганец, кобальт, медь	марганец
2016	марганец, железо	марганец, железо	марганец, фосфа- ты, нитриты	марганец, нитриты фосфаты	марганец, железо, медь	марганец

Полученные в ходе расчётов результаты демонстрируют превышение таких металлов как Fe и Mn. Марганец попадает в поверхностные водные объекты в результате выщелачи-

вания железомарганцевых руд в почвогрунтовых горизонтах. Большое количество железа в воде наблюдается в тех регионах, где источником водоснабжения является артезианская скважина. Главными источниками соединений железа в данных водах являются процессы химического выветривания горных пород, сопровождающиеся их механическим разрушением и растворением. Но стоит отметить, что промышленные сточные воды, в основном от предприятий черной металлургии и нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отрасли, которые имеются в регионе, приумножают концентрацию в водоемах данного элемента.

Загрязнение аммонием, фосфатами и нитратами является следствием смыва минеральных удобрений с сельскохозяйственных угодий, что так же является следствием сельскохозяйственной деятельности человека, но при помощи естественных факторов [4].

Таким образом, в результате проведенного исследования было выяснено, что практически все исследуемые реки в той или иной степени подвержены загрязнению, которое со временем только увеличивается [3].

По генезису загрязнений можно выделить две группы загрязнения: естественное и антропогенное. К источникам природного загрязнения данного региона относятся гидросферные (источники и родники, имеющие высокую минерализацию, которые питают исследуемые реки) и литосферные (эрозия и выщелачивание горных пород).

Основными антропогенными источниками загрязнения данного региона является коммунальные стоки (сбросы хозяйственно-бытовых вод), промышленные (отведение загрязненных и переработанных сточных вод) и сельскохозяйственные (стоки с пахотных полей и животноводческих ферм).

В качестве рекомендаций по результатам проведенной работы можно предложить переход данного региона к концепции зеленой экономики, позволяющей, обеспечить устойчивость природных компонентов при сохранении их хозяйственного использования.

Литература

1. Государственный доклад «О состоянии и использовании водных ресурсов Российской Федерации в 2017 году». – М.: НИИ-Природа, 2018. – 298 с.
2. Государственный доклад «О состоянии природных ресурсов и об охране окружающей среды республики Татарстан в 2017 году», Казань, 2018. – 143 с.
3. Информационный бюллетень о состоянии поверхностных водных объектов, водохозяйственных систем и сооружений на территории Республики Татарстан за 2015 г. Издание официальное. – Казань: Типография ООО «Веда», 2015. – 269 с.
4. Курамышев Э.М., Имашев У.Б., Курамышева Н.Г., Нуртдинова Э.Э. Гидрохимия поверхностных вод малых рек Камского бассейна в зоне влияния объектов нефтедобычи // Башкирский химический журнал. – 2014. – № 2. – С. 88–93.
5. Деревенская О.Ю. Природопользование. Практикум: учебно-методическая разработка по курсу «Природопользование». – Казань: КФУ, 2015. – 35 с.
6. Шагидуллин Р.Р., Иванов Д.В., Горшкова А.Т., Урбанова О.Н. Обоснование размещения пунктов территориальной наблюдательной сети государственного мониторинга на реках республики Татарстан // Российский журнал прикладной экологии. – 2015. – №3(3). – С. 48–49.

ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ РЕКИ КАЗАНКА В РАЙОНЕ КАЗАНСКОЙ ШВЕЙЦАРИИ

Демьяненко И.Ю., Набеева Э.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Исследование направлено на оценку состояния экологической ситуации реки Казанка, а так же прилегающей территории Казанской Швейцарии. В этой статье при-

водятся результаты комплексной оценки (гидрохимических параметров, зообентоса и акустического воздействия). С помощью аналитических методов было установлено, что на территорию оказывается нагрузка, в результате которой снижено качество воды в реке. Предлагается принять комплексный подход, учитывающий экономические, социальные и экологические аспекты.

Ключевые слова: береговая линия, зообентос, шумовое загрязнение.

Города с обширными зелеными зонами считаются наиболее процветающими, безопасными и благоприятными. Так, неотъемлемой частью развития городской среды является сохранение первозданных природных территорий и их благоустройство. Поддерживая парк и его составляющие, мы не только предотвращаем увеличение уровня антропогенной нагрузки на территорию, но и сохраняем объект культурного наследия и памятник природы.

В центре города Казань, на левом берегу реки Казанки, расположена уникальная по своей ценности зеленая территория – Казанская Швейцария. Развитая транспортная сеть, месторасположение и открывающиеся живописные виды способствуют привлечению посетителей в парк. Также на этой местности расположена особо охраняемая природная территория, которая получила свой статус за счет находящихся там уникальных растений и животных.

Однако сейчас на исследуемой территории большое количество мусора, нет проложенных маршрутов к реке, что затрудняет передвижение, особенно в периоды снеготаяния и весенних паводков. Отсутствие инфраструктуры для отдыха населения, наличие полуразрушенных древостоев, визуальное загрязнение делает парк эстетически и практически непривлекательным. Одним из способов решения проблем парка является организация устойчивой территории с сохранением существующего зеленого массива и экологической реабилитации береговой линии реки Казанки.

Основной целью данной работы является комплексная оценка состояния территории Казанской Швейцарии.

Главными задачами являются: отбор проб зообентоса на разных участках реки Казанки; гидрохимический анализ воды в нескольких точках отбора; измерение шума на береговой линии реки, в зависимости от удаленности транспортных потоков; комплексный анализ полученных данных;

Характеристика территории.

Территория Казанской Швейцарии расположена в центре городской застройки, западнее от железнодорожной линии «Казань-Арск» и включает в себя лесные массивы на склоне и низинную часть у берега реки Казанки. Здесь же расположена действующая особо охраняемая территория регионального значения «Урочище Русско-Немецкая Швейцария». Здесь сформирован лугово-степной растительный покров с участием полыни австрийской и равнинной, ковылем-волосатиком и типчаком. Реже встречаются смолевка зеленоцветковая, спаржа лекарственная, горечавка перекрестнолистная, проломник северный, порезник промежуточный, элианта клейкая. На территории памятника существует единственная в республике популяция норичника теневого, внесенного в Красную книгу РТ. Из животных отмечены заяц-русак, еж европейский, куница лесная, около 26 видов птиц, 2 вида рептилий (уж обыкновенный и прыткая ящерица) и 2 вида амфибий (зеленая жаба и остромордая лягушка) [1].

На территории уже планируется создание парка, проект был разработан творческой группой при мэрии Казани совместно с экологами. Также есть концепция садовых колец, в рамках которой планируется создание единого пешеходного и велосипедного создания маршрутов, проходящих в том числе и через территорию Казанской Швейцарии.

Материалы и методы.

Исследования проводились в период с 1.09.2019 по 17.03.2020 на территории Казанской Швейцарии. Для замеров звукового воздействия были выбраны шесть точек: три точки

непосредственно вблизи дороги и три точки вдоль береговой линии р. Казанка, то есть внутри будущего парка.



Рис. 1. Карта выбранных объектов

Время проведения измерений были выбраны в периоды максимальной интенсивности движения транспортных потоков. Для измерения уровня шума был использован шумомер BenetechGM1356. Диапазон прибора составляет от 30 до 130 дБА, погрешность прибора $\pm 1,5$ дБА.

Изучение зообентоса велось в соответствии с общепринятыми гидробиологическими методиками. Отбор литоральных проб производился с помощью трубчатого дночерпателя, скребка (на количественный анализ) и сачков (на качественный анализ). Фиксирование проб проводилось 4 % раствором формалина. Определение видов производилось с помощью «Определителя водных беспозвоночных Европейской части СССР» (1977) [2] и «Определителя водных беспозвоночных России и сопредельных территорий» [3]. Исследования проводились 3.10.2019 на двух участках реки Казанка: первая точка моста Миллениум, вторая на песчаном мысу.

Результаты. Шумовое воздействие.

Таблица 1

Среднее значение интенсивности шумового воздействия
за все дни измерений в прибрежной зоне

Номер точки	1	2	3
Средний уровень шума, дБА	55,8($\pm 2,977$)	54,6($\pm 3,231$)	48,0($\pm 2,431$)

Таблица 2

Среднее значение интенсивности шумового воздействия
за все дни измерений вблизи транспортного потока

Номер точки	4	5	6
Средний уровень шума, дБА	75,5($\pm 2,835$)	74,0($\pm 3,444$)	72,3($\pm 2,638$)

Уровень шума вблизи транспортного потока превышает предельно допустимый уровень 55 дБА, а уровень шума на побережье соответствует установленным нормам ВОЗ [4].

Таблица 3

Суммарное восприятие звука на территории Казанской Швейцарии

Снаружи парка	Внутри парка
Наблюдается постоянное акустическое воздействие, резкие и агрессивные звуки. Шум проезжающего транспорта вызывает тревогу и мешает сосредоточиться.	Более спокойные, приглушенные звуки, однако иногда слышны резкий шум машин. Преобладает пение птиц, звуки воды и ветра, что оказывает успокаивающее действие.

Звуковое воздействие внутри парка меньше, чем снаружи. Это связано, во-первых, с расстоянием от главного источника шума – дорожно-транспортной сети; во-вторых, с наличием большого количества растений. Древесно-кустарниковая растительность даже в зимнее-весенний период снижает уровень акустической нагрузки на территорию за счет создания барьеров на пути шума.

Зообентос.

Исследования проводились в литоральной зоне реки Казанка на двух точках: возле моста Миллениум и на песчаном мысу. Пробы отбирались по три раза на каждом участке.

Таблица 4

Количественные характеристики зообентоса р. Казанка

Название станции	Название вида	Численность, экз./м ²	Биомасса, г/м ²
Участок у моста Миллениум	<i>Chironomus plumosus</i>	183	0,1
	<i>Chironomus thummi</i>	25	0,01
	Всего	208	0,11
	Индекс Шеннона	0,53	
	Индекс Симпсона	0,21	
	Индекс Вудивиса	0	
Песчаный мыс	<i>Glyptotendipes viridis</i>	17	0,01
	<i>Sigara fallen</i>	25	0,01
	Всего	45	0,02
	Индекс Шеннона	0,97	
	Индекс Симпсона	0,48	
	Индекс Вудивиса	1	

Анализ проб зообентоса выявил небольшую численность и биомассу организмов (численность изменялась от 17 до 183 экз./м², биомасса от 0,01 до 0,1 г/м²). По индексам видового разнообразия Шеннона и Симпсона воды относятся к грязным, так же как и по индексу Вудивиса.

Гидрохимический анализ.

На тех же участках был проведен гидрохимический анализ воды. Температура воды на всех станциях составляла $T = 6,9 \text{ }^{\circ}\text{C}$.

Таблица 5

Данные по гидрохимическим исследованиям на станции №1 у моста Миллениум

Электропроводность	Минерализация	Кислород	Запах воды	Грунт
1,3 ms/cm	0,6 ppt	93 % 11,1 мг/л	2 балла Запах ила	Песчаный, немного заиленный

Таблица 6

Данные по гидрохимическим исследованиям на станции №2 на песчаном мысу

Электропроводность	Минерализация	Кислород	Запах воды	Грунт
1,4 ms/cm	0,7 ppt	93,2 % 11,1 мг/л	4 балла гнилостный запах	заиленный

Содержание растворенного кислорода в поверхностном слое составляло в среднем 11,1 мг/л (93 % насыщения) и соответствовало разряду «чистые» воды, 2 класса качества. Гнилостный запах на второй станции может указывать за застоявшиеся сточные воды. Небольшое повышение электропроводности, говорит о повышении антропогенного воздействия и минерализации. Биологическое потребление кислорода (БПК₅) равный 12,3 мг. О₂/л и относится к 4 классу «очень грязных» вод.

Закключение.

Казанская Швейцария является одной из значимых территорий в черте города, однако рост антропогенного воздействия на неё требует необходимости сохранения ландшафтного и биологического разнообразия региона. Комплексный мониторинг состояния Казанки и зелёной зоны, прилегающей к её берегам поможет предпринять меры по снижению антропогенной нагрузки, при этом сохраняя памятник природы. Данное исследование было направлено на выявление нагрузки на территорию. В результате было выявлено загрязнение вод в литоральной зоне реки, в связи с чем снижена и численность зообентоса. Что касается акустического загрязнения зоны, то оно не превышало предельно допустимых значений.

Литература

1. Кутикова Л.А., Старобогатов Я.И. Определитель пресноводных беспозвоночных Европейской части СССР. – Л.: Гидрометеиздат, 1997. – 345 с.
2. Цалолыхин С.Я. Определитель пресноводных беспозвоночных России и сопредельных территорий. – СПб: Наука, 2001. – 825 с.
3. ООПТ ("России Урочище Русско-немецкая Швейцария (Скотские горы)"). – URL: <http://oopt.aari.ru/oopt> (Дата обращения: 21.04.2020).
4. Guidelines for Community Noise. Chapter 5. – URL: <https://www.who.int/docstore/peh/noise/Commnoise5.htm> (Дата обращения: 18.04.2020).

К ОЦЕНКЕ СИТУАЦИИ ПО ОТВЕДЕНИЮ ЛИВНЕВЫХ ВОД В ГОРОДЕ НУР-СУЛТАН (АСТАНА, КАЗАХСТАН)

Камбар Н.А., Палагушкина О.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрена проблема регулярного затопления г. Нур-Султан (Астана) паводковыми водами при существующей системе отведения ливневых вод. Продолжены работы по оценке ситуации по отведению ливневых вод, произведены новые расче-

ты образования среднегодового поверхностного стока с большей площади – района Есиль, как наиболее затопляемому паводковыми водами.

Ключевые слова: паводки, атмосферные осадки, поверхностные сточные воды.

В связи с мировой тенденцией выпадения за короткий срок больших норм осадков, в том числе, в столице Казахстана г. Нур-Султан (бывшей Астана) наблюдается систематическое затопление главных автомобильных магистралей паводковыми водами. Затопление наблюдается также в периоды весеннего снеготаяния. Все это наносит значительный ущерб городским материальным ценностям - зданиям, дорогам, общественному транспорту. Существующая система отведения ливневых вод не справляется с паводковыми водами в полной мере.

Решению проблемы водоотведения паводковых вод в столице Казахстана может способствовать проведение научных исследований с оценкой сложившейся ситуации и разработкой возможных путей решения проблемы по обеспечению защиты города от паводковых явлений. В связи с этим целью данной работы стала оценка современной ситуации по отведению ливневых вод в г. Нур-Султан (Астана, Казахстан). В задачи исследования входил расчет ливневого стока для наиболее затопляемой части города.

Анализ фондовых материалов показал, что современная система ливневой канализации города состоит из 13-ти очистных сооружений с суммарной мощностью 215,46 тыс. м³/сут. и 3-х прудов-накопителей. В системе функционируют 18 смотровых и дождеприемных колодцев, около 398,8 км магистральных коллекторов ливневой канализации и лотково-арычной сети, которые обеспечивают отвод поверхностных стоков с территории площадью 12,93 тыс. га [1]. Но, несмотря на наличие такой масштабной системы ливневой канализации, угроза паводков остается актуальной для города. Для получения информации о среднегодовых объемах паводковых вод для расчетов был выбран район Есиль площадью 1754,5 га, который чаще других затопляется паводковыми водами (рисунок 1).



Рис. 1. Есиль район, Нур-Султан (Астана) на OSM карте.

Расчет объемов поверхностных сточных вод производился по Рекомендациям по расчету систем сбора, отведения и очистки поверхностного стока с селитебных территорий, площадок предприятий и определению условий выпуска его в водные объекты [2].

Для расчетов использовались следующие показатели по осадкам: за холодный период года ноябрь-март – 238 мм, за теплый период года апрель-октябрь – 88 мм. В пределах мик-

рорайона территории, на которых образуется поверхностный сток, были поделены на пять групп (таблица 1).

Таблица 1

Виды территорий и площади сбора поверхностного стока
в районе Есиль, г. Нур-Султан (Астана)

Виды территорий сбора поверхностного стока	Площади, га
Кровли зданий	648,7
Асфальтированные покрытия	459,3
Тротуары	348,4
Газоны	140,6
Зеленые насаждения	193,5
Общая площадь	1754,5

По результатам расчетов было установлено, что среднегодовой объем поверхностных сточных вод, образующийся только с территории часто подтопляемых местах района Есиль. составляет 3 586 765 м³/год или 9826,753 м³/сутки, что составляет 4,6% от суммарной суточной мощности ливневой канализации.

Полученные результаты приблизили нас к завершению оценке ситуации по отведению поверхностного стока. В настоящий момент проводится аналогичная работа по расчетам в других районах города с разработкой рекомендаций по улучшению ситуации в городе.

Литература

1. Генеральный план города Нур-Султан 2015. Раздел «Ливневая канализация». Том 1. Книга 3.5.
2. СП 32.13330.2012 Канализация. Наружные сети и сооружения. Актуализированная редакция СНиП 2.04.03-85.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОЗЕРА КОМСОМОЛЬСКОЕ СОВЕТСКОГО РАЙОНА ГОРОДА КАЗАНИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРОЕКТА БЛАГОУСТРОЙСТВА

Камских Я.К., Набеева Э.Г.

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: Проведено исследование экологического состояния озера Комсомольское в поселке Дербышки города Казани. Показано изменение гидрохимических и биотических показателей после осуществления мероприятий по дноуглублению. Предложены мероприятия по улучшению экологического состояния озера.

Ключевые слова: Восстановление озер, зообентос, качество воды, дноуглубление, биоплато.

Озеро Комсомольское (или Комсомольский бассейн) расположено в восточной части г. Казани, в северной части Советского р-на, в поселке Дербышки, вблизи улиц Солидарности – Парковая - Окружная. Озеро искусственного происхождения, пруд-копань, вырытый в 1970 г. и пополняемый водой артезианской скважины. В настоящее время функционирует как сложившаяся экосистема. В соответствии с Публичной кадастровой картой г. Казани – 16:50:25 02 21: 40 (озеро), 16:50:25 02 21. Уточненная площадь: 27 265 кв. м.



Рис. 1. Местоположение озера Комсомольское

Озеро Комсомольское имеет вытянутую форму, располагаясь вдоль лесного массива Пригородного лесхоза. Длина озера составляет 312,75 м, ширина – 67 м, площадь – 1,756 га.

По результатам батиметрических исследований в ноябре 2007 г. площадь водного зеркала составляла – 17552 м², средняя глубина - 0,78 м, максимальная глубина – 3,67 м. [1].

Антропогенное воздействие. Реализованный проект. В 2018 году на озере Комсомольское наблюдалась антропогенная нагрузка в виде парковки автотранспорта в водоохраной зоне, мытья машин, замусоривания акватории и прибрежной территории, вырубка деревьев. Озеро активно используется для рекреации местным населением: здесь купаются, рыбачат, по берегам найдено 6 кострищ.

В 2018 г. озеро находилось в частично заиленном состоянии, часть акватории зарастала рогозом. По этой причине в озере появилось большое количество уток, которые также загрязняли озеро. Исходя из этого, было принято решение провести благоустройство озера в 2019 году.

Проведенные работы:

Очистка дна от иловых отложений с помощью земснаряда. Донные отложения собирались в геотубы, и по мере высыхания увозились для утилизации. Укладка деревянных дорожек по одному берегу. Высадка крупномеров (сосен). Установка МАФов. Проведена планировка берегов с помощью экскаватора. Очистка от бытового мусора (в воде и по берегам). Постройка площадки. Установка навеса для отдыхающих.

На основе данных исследований, проведенных в сентябре 2019 года, выявлено, что содержание кислорода в озере Комсомольское варьировалось от 52% до 87%, наименьшее содержание кислорода было отмечено на станции номер 3. Данное содержание кислорода соответствует «умеренно загрязненному» и «загрязненному» классу воды. Температура воды варьировалась от 8⁰С до 12,3⁰С. Электропроводность практически одинаковая на всех станциях, 1,08-1,19 mSm. Запах воды на каждой станции был нейтральным. Показатель рН равняется 7,1, воды относятся к «нейтральной» группе. БПК₅ составил 7,87 мг/л, что характеризует воды данного озера, как «грязные». Содержание кислорода по сравнению с другими годами уменьшилась, электропроводность практически не изменилась. (Таблица 1.)

Таблица 1

Физико-химические и органолептические показатели 29.09.2019 год

Место исследования,	Температура, °С	Содержание кислорода, O ₂ , %	Электропроводность		Цвет воды	Запах воды
			MS/см	ppt		
Ст. 1	12,3	83,5	1,08	0,54	Зеленоватый	Нейтральный
Ст. 2	12,2	79,8	1,13	0,56	Зеленоватый	Нейтральный
Ст. 3	8	52	1,19	0,6	Прозрачный	Нейтральный
Ст. 4	10,1	87	1,16	0,58	Зеленоватый	Нейтральный
pH – 7,1	БПК – 7,87 мг/л					

Изменение площади прибрежной растительности после проекта. В ходе проекта 2019 года площадь прибрежной растительности значительно уменьшилась, это можно наблюдать на космоснимках. Выделенные участки показывают площадь исчезнувшей растительности. По сравнению с 2018 годом, в 2019 году площадь прибрежной растительности уменьшилась на 2199 м².

В 2019 г. (осенью) в данном водоеме не был обнаружен зообентос. Биотический индекс Вудивиса равен 0, что соответствует VI классу качества воды.

Ниже в таблице приведены значения численности и биомассы бентосных организмов обитающих в литорали по годам (Таблица 2.)

Таблица 2

Значения численности и биомассы по годам

Год	Найденные виды	Численность	Биомасса
2007	створки моллюска <i>Bithynia tentaculata</i>	0 экз./м ²	0 г/м ²
2014	<i>Chironomus singulatus</i>	150 экз./м ²	0,75 г/м ²
2018	<i>Chironomus anthracinus</i> <i>Procladius ferrugineus</i> <i>Polypedilum bicornatum</i> <i>Chironomus cingulatus</i> <i>Chironomus solitus</i> <i>Corixa punctata</i> <i>Leucorrhinia caudalis</i>	181 экз./м ²	2,06 г/м ²
2019	–	0 экз./м ²	0 г/м ²

Типы питания бентосных организмов и их участие в самоочищении озера Комсомольского. Исчезнувшие виды из семейства *Chironomidae* были детритофагами по типу питания. Их численность и биомасса была довольно большой, следовательно, они активно участвовали в самоочищении водоема. Виды *Corixa punctata* и *Leucorrhinia caudalis* были хищными. Так же вид *Corixa punctata* найденный в водоеме относился к редким видам. В ходе очистки донных отложений в 2019 году бентосные организмы, обитавшие в литорали, были уничтожены, а именно они участвуют в процессе самоочищения водоема.

Рекомендации к осуществленному проекту.

Берегоукрепительные мероприятия.

В ходе проекта 2019 года на озере Комсомольском была проведена планировка берегов с помощью экскаватора, в дальнейшем это привело к эрозии берегов, следовательно, в данный момент существует необходимость в берегоукрепительных мероприятиях, так как если ничего не предпринять это приведет к размыву берегов, а в последствии, к заилению и загрязнению водоема.

Рекомендуется осуществить берегоукрепление с помощью геоматов. Это маты из полимерного волокна, которые используют для укрепления пологих берегов. Полимерное волокно, используемое для изготовления матов, очень долговечно и не впитывает в себя влагу. На мат высаживаются растения, которые укрепляют берег. Также по берегу озера имеется несколько оврагов, их рекомендуется укрепить георешетками и сделать спуски к воде для отдыхающих.

В результате проекта уменьшилась площадь водной растительности, теперь вода с водосбора поступает непосредственно в озеро. После посадки биоплато, растения будут выполнять роль «фильтра», так как они станут задерживать поверхностный сток и в водоем будет поступать меньше органических веществ, приводящих к эвтрофированию водоема. Также благодаря растениям в озеро будет поступать меньше загрязняющих веществ.

В процессе очистки дна в 2019 году была уничтожена группа бентосных организмов обитающих в литорали. Они участвовали в самоочищении водоема, перерабатывая органические вещества. При посадке биоплато с корнями растений так же в озеро попадут бентосные организмы, что улучшит биологическое разнообразие данного водоема, растения создадут биотоп для бентоса. Кроме того, прибрежные растения выполняют берегоукрепительную роль, что сейчас так необходимо, и имеют эстетическое значение.

Литература

1. Отчет Кафедры Природообустройства и водопользования КФУ «Озеро Комсомольское с лесным массивом», 2014. – 65 с.
2. Петин А.Н., Лебедева М.Г., Крымская О.В. Анализ и оценка качества поверхностных вод: Учебное пособие. – Белгород: Изд-во БелГУ, 2006. – 252 с.
3. Константинов А.С. Общая гидробиология. – М.: Высш. школа, 1986. – 472 с.
4. Кутикова Л.А., Старобогатов Я.И. Определитель пресноводных беспозвоночных Европейской части СССР (планктон и бентос). – Ленинград: Гидрометеиздат, 1977. – 153 с.

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ОЗЕРА КАРАСИНОЕ СОВЕТСКОГО РАЙОНА ГОРОДА КАЗАНИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СОХРАНЕНИЯ И БЛАГОУСТРОЙСТВА

Миннеханова А.Ф., Набеева Э.Г.

Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: В данной работе описано проведенное экологическое исследование озера Карасиное в пос. Дербышки по комплексу экологических показателей. Показана необходимость сохранения и поддержания состояния озера, благоустройства прибрежной зоны.

Ключевые слова: Восстановление естественных водных объектов, экореабилитация, проектирование, озера, водные экосистемы, мониторинг, зообентос.

Озеро Карасиное находится в Советском районе г. Казани по ул. Станционная, южнее Горьковской железной дороги, в 600 м от станции Дербышки.

Согласно публичной кадастровой карте, территория вокруг озера и акватория относятся к категории земель: поселений; для традиционного природопользования; природный ландшафт [2].



Рис. 1. Космоснимок озера Карасиное.



Рис. 2. Внешний вид озера (6.10.2019)

Озеро Карасиное относится к типу малых мелководных озер. По своему происхождению озеро суффозионно-просадочное, образованное под напором грунтовых вод в понижениях местности. Озеро имеет неправильную похожую на овал форму. Имеется один остров. Относится к категории малых озер. Оно бессточное, притоков не имеет и не используется в качестве источника воды. Относится к озерам со смешанным питанием. В водном балансе водоема очень важную роль играют атмосферные осадки, также имеется питание грунтовыми водами. С северной стороны озера протекает река Нокса.

По подсчетам морфометрических характеристик в программе Google Earth, на 2019 г. длина озера составляет – 153 м, ширина – 86 м, длина береговой линии – 427 м, площадь водного зеркала озера – 10098 м², глубина 1,95 м.

Гидрофизические показатели. В 2019 г. электрическая проводимость воды составляла 60 мкС/см, что является показателем пресной, мягкой воды, цвет воды – желтовато-зеленоватый, запах воды – отсутствовал.

Газовый режим. Содержание растворенного кислорода в поверхностном слое составляло в среднем 6,4 мг/л (60% насыщения) и соответствовало разряду «умеренно загрязненные»

воды, 3 или 4 класса качества. Биологическое потребление кислорода (БПК₅) соответствовало 5,2 мг О₂/л, что характеризуют воды как «грязные», что объясняется высоким содержанием органического вещества.

Исследования зообентоса. В пробах, отобранных 6.10.19 выявлено 10 видов макробеспозвоночных организмов зообентоса из 5 классов, 9 отрядов. Основными компонентами зообентоса озера Карасиное являются представители классов: Высшие ракообразные (Malacostraca), Насекомые (Insecta), Моллюски (Bivalvia), Брюхоногие (Gastropoda), Пиявки (Hirudinea) и личинки насекомых, играющую роль в пищевой цепи различных групп обитателей водоема.

Анализ проб зообентоса в озере Карасиное выявил небольшую численность и биомассу организмов (численность изменялась от 8 до 92 экз./м², биомасса от 0,01 до 6,81 г/м²).

Индекс Симпсона варьируется в диапазоне от 0,66 до 0,74. Среднее значение индекса Симпсона составляло $0,67 \pm 0,05$, что характерно для выровненных устойчивых сообществ.

Среднее значение индекса Шеннона соответствует эвтрофному типу водоема ($1,9 \pm 0,21$), т.е. имеется умеренное загрязнение водоема.

Биотический индекс Вудивиса равен 4, качество воды соответствует умеренно загрязненному типу.

В отборах были встречены организмы ракообразных - водяные ослики, которые являясь индикатором сильно загрязнённых вод, однако могут обитать и в заводях озёр, рек и ручьёв с достаточно чистой водой.

В целом качество воды по показателям макрозообентоса соответствует умеренно загрязненной, 3 класса качества вод.

Бассейн озера Карасиное включает в себя лесную и луговую территорию. С северо-восточной стороны озеро окружено березами повислыми, ольхой и соснами обыкновенными. Основной лесобразующей породой является сосна.

Среди древесно-кустарниковой растительности встречаются ива узколистная, осины обыкновенная, березы повислые.

Околоводная растительность представлена частухой подорожниковой, ряской малой и трехдольной. Последние покрывают 10% площади водного зеркала озера с южной и северной стороны.

Среди гелофитов встречаются заросли осоки ложносытевой, которая является доминантом, занимает 40% площади прибрежной территории.

Широко представлена наземная растительность (гигрофиты и мезофиты), преобладают амория ползучая, подорожник большой манник большой, осока виская, вербейник монетчатый, луговик дернистый и мятлик луговой. Из мезофитов более распространены полынь горькая и цикорий обыкновенный.

Фауна озера богата и разнообразна. Среди насекомых многочисленны представители отряда жуков, стрекоз и двукрылых. Батрахофауна представлена лягушкой остромордой и прудовой и зеленой жабой. Фауна рептилий представлена двумя видами – обыкновенный уж и живородящая ящерица. Среди водных птиц отмечены кряквы, хохлатая чернеть, озерные чайки, черные крачки, серая цапля. На прибрежных участках обитают сорока, серая ворона, ворон, галка, белая трясогузка, сизый голубь, черный стриж, обыкновенный скворец, рябинник, домовый воробей, полевой воробей, зяблик, обыкновенная зеленушка чиж, черноголовый щегол. Из млекопитающих отмечены обыкновенная бурозубка и лесная мышь, ондатра [1].

Озеро расположено в жилом массиве Дербышки, в 500 м от домов и рядом проходящей железной дороги. Является рекреационным местом в летний период, из-за чего испытывает большую нагрузку. Также в течение всего времени идет воздействие со стороны железнодорожных путей. Красивый ландшафт, расположение близ Солдатского леса и реки Ноксы делают озеро привлекательным для отдыхающих. В летний период отдыхающее население здесь ловит рыбу, на берегах жгут костры. Следствием является увеличение биогенной нагрузки на озеро, покрытие ряской южной части его акватории. Также происходит уплотнение грунта, деградация растительного покрова прибрежной территории, засорение

территории водосбора бытовым мусором. В прибрежной части водоём сильно захламлён отходами – шпалами, болтами, а также твёрдыми бытовыми отходами.

Рекреационное значение водоёма высоко. Здесь происходит хозяйственное использование озера (ловля мотыля, сенокошение, сбор грибов и ягод, заготовка травы и веников) с эстетическим и рекреационным значением (отдых, общение с природой).

Для поддержания должного состояния необходимо проведение профилактических и благоустроительных мероприятий. Для оптимизации состояния водоема необходимы:

- очистка побережья от бытового мусора (в том числе в период субботников с участием жителей);

- очистка дна от затонувших твердых отходов;

- запрет строительства в водоохранной зоне, разведение костров.

- установка шумозащитного экрана для уменьшения шума, исходящего от железной дороги.

- благоустройство берега с созданием зон отдыха (установка урн, аншлагов с правилами поведения в водоохранной зоне, скамеек или беседок).

- дополнительное озеленение прибрежных территорий цветущими видами кустарников.

Необходимо соблюдение режима водоохранной зоны и экологический контроль состояния озера. Соединив между собой лес и Озеро Карасиное, можно создать необходимые зелёные коридор и каркас города [3].

Литература

1. Экологический паспорт озера Карасиное. Отчет Лаборатории оптимизации водных экосистем. – Казань: КГУ, 2007. – 45 с.
2. Публичная кадастровая карта Росреестра. – URL: <https://pkk.rosreestr.ru/#/search> (Дата обращения: 12.07.2020).
3. *Mingazova N.M.* Inventory of water objects for purposes of development objectives and design of natural frame of Kazan (Russia) // IOP Conference Series: Earth and Environmental Science. –2018. Volume 107, Issue 1. Pp. 36–47.

КОРПОРАТИВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КОМПАНИЙ НЕФТЕХИМИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Пан Тэ, Лю Цзе, Миронова М.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, России

Аннотация. В настоящее время все больше и больше отрасли, компании, организаций, ученых, практиков и просто представителей гражданского сообщества интересуются вопросами корпоративной социальной ответственности (КСО), учетом корпоративной этики, корпоративной гражданской позицией, устойчивым развитием, социальной ответственностью бизнеса и др. Исследования различных аспектов КСО показывают, что корпоративная социальная ответственность тесно связана с корпоративным развитием. Социальная ответственность является основной ценностью современных предприятий, а также международной практикой, которой должны следовать компании.

Процесс работы предприятия и производство продукции связаны с большим количеством проблем связанных с воздействием факторов производства на окружающую среду, в том числе таких, как соответствующая стоимость ресурсов экологической среды и управление социальной средой. Экологические проблемы становятся все более заметными, люди уделяют внимание вопросам охраны окружающей среды.

В современных условиях место и роль нефтехимической отрасли в отечественной экономике, результаты ее интеграции в глобальное экономическое пространство зависят от социально ответственности эффективности ее развития и эффективности механизмов

стратегического управления социальной ответственности развитием нефтехимической отрасли. Нефтехимической отрасли требуется большое количество ресурсов в качестве поддержки производственного процесса, что означает, что требуется большой объем извлечения энергии. Основная причина воздействия на экологическую систему окружающей среды связана с чрезмерным спросом на энергию от производственной деятельности.

Таким образом, в данной статье будет обсуждаться вопрос взаимосвязи между социальной ответственностью нефтехимической отрасли и экологической защитой окружающей среды. Обеспечение гарантий того, что экологическая среда не будет подвергаться разрушению вследствие развития нефтехимической промышленности, будет являться важной мерой для обеспечения устойчивого социально-экономического развития территории.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, нефтехимическая отрасль, экология, окружающая среда.

Корпоративная социальная ответственность (КСО) – добровольная деятельность коммерческих организаций, направленная на улучшение качества жизни как общества в целом, так и отдельных заинтересованных сторон. Существует множество подходов к пониманию КСО, но общим для всех них является признание факта, что у компаний есть обязательства перед обществом и окружающим миром, выходящие за рамки их корпоративных интересов или законодательных предписаний.

Корпоративная социальная ответственность – это концепция, в соответствии с которой организации учитывают интересы общества, возлагая на себя ответственность за влияние их деятельности на фирмы и прочие заинтересованные стороны общественной сферы [1]. Это обязательство выходит за рамки установленного законом обязательства соблюдать законодательство и предполагает, что организации добровольно принимают дополнительные меры для повышения качества жизни работников и их семей, а также местного сообщества и общества в целом.

Важно понимать, что принципы социальной ответственности формируются за счёт общественных ожиданий; особенно в настоящее время, когда обществу становится не безразлично, как компания ведет свою деятельность, чем руководствуется и как распоряжается своими доходами, соблюдение принципов КСО является крайней необходимостью. Для того чтобы деятельность компании соответствовала ожиданиям общества, она должна выработать программу действий, связанную с соблюдением этических, правовых, благотворительных, природоохранных, коммерческих и общественных принципов. Иными словами, речь идет о том, как стать достойным корпоративным членом гражданского общества [5, с. 40].

Понятие корпоративной социальной ответственности в России появилось сравнительно недавно. Корпоративная социальная ответственность предлагается с 1924 года. В настоящее время признанная международным сообществом концепция корпоративной социальной ответственности считает, что суть КСО заключается в том, что, создавая прибыль и максимизируя выгоды акционеров, компания также должна нести ответственность за корпоративных сотрудников, общество и окружающую среду, в частности, включая соблюдение деловой этики, безопасности производства, гигиены труда, защиты законных прав и интересов работников, экономии ресурсов и т. д.

Социальная ответственность бизнеса – ответственность субъектов бизнеса за соблюдение норм и правил, неявно определенных или не определенных законодательством (в области этики, экологии, милосердия, человеколюбия, сострадания и т. д.), влияющих на качество жизни отдельных социальных групп и общества в целом [2, с. 18]. Ответственность наступает в результате игнорирования или недостаточного внимания субъектов бизнеса к требованиям и запросам общества и проявляется в замедлении воспроизводства трудовых ресурсов на территориях, являющихся ресурсной базой для данного вида бизнеса.

Нефтехимическая отрасль занимает очень важное место в развитии народного хозяйства. Термин «нефть» зародился в Китае у Менгси Би Тан, географа династии Сун. Первая нефтяная скважина была основана в Китае в 1907 году в округе Янчан провинции Шэньси

и изменила историю добычи нефти в материковом Китае. Однако нефтехимическая промышленность Китая действительно началась в конце 1950-х годов после основания Нового Китая [6, с. 98].

Наряду с открытием и эксплуатацией ряда крупных нефтяных месторождений, представленных нефтяным месторождением Дацин, особенно после реформы, нефтехимическая отрасль Китая развивалась стремительными темпами, и нефтехимические компании в различных местах быстро стали опорными предприятиями национальной экономики.

Производственные характеристики нефтехимической отрасли определяют ее принадлежность к особой отрасли с определенными рисками. Влияние на экологическую среду также очень велико. Согласно текущим предприятиям нефтехимического производства, есть такие характеристики, как производство больших объемов вредных веществ и большие выбросы отходов в местах повышенной плотности населения. Эти характеристики также являются основными причинами экологических проблем.

В течение последнего 30-тилетнего периода в нефтехимической промышленности Китая также происходили постоянные изменения и реорганизации, в результате чего были сформированы три основные компании группы нефтехимической промышленности: Китайская Национальная Нефтегазовая корпорация - China National Petroleum Corporation (CNPC), Китайская нефтяная и химическая корпорация - China Petroleum & Chemical Corporation (Sinopec Corp), Китайская национальная шельфовая нефтяная корпорация, Китайская компания по эксплуатации морских нефтяных ресурсов - China National Offshore Oil Corporation (CNOOC), которые имеют характеристики восходящей и нисходящей интеграции нефтяной и нефтехимической продукции, интеграции производства и маркетинга.

Нефтехимическая отрасль проникла во все сферы народного хозяйства и имеет комплексную структуру промышленной системы, основные экономические показатели которой являются одними из самых высоких во всех отраслях промышленности страны, и она стала непревзойденным лидером по ВВП.

Нефтехимические продукты играют незаменимую роль в повседневной жизни человека и включают промышленные категории, такие как переработка сырой нефти в бензин, керосин, дизельное топливо и другие процессы, а также процесс переработки нефти и природного газа в различные химические продукты. С 1990-х годов Китай постепенно превращается в нетто-экспортера нефти в импортера нефти. Как невозобновляемый ресурс, экономика КНР потребляет значительное количество нефтяных ресурсов, и даже в этом случае нефтехимическая продукция по-прежнему не может удовлетворить потребности рынка, поэтому при оценке экологической эффективности нефтехимических предприятий необходимо учитывать стоимость использования энергии [7].

Процесс переработки нефтехимических продуктов является относительно длительным. Вся производственная цепочка имеет как конечные продукты, так и множество промежуточных продуктов. В соответствии с характеристиками отрасли нефтехимическую отрасль можно разделить на четыре категории (рис.1).

Нефтепереработка является наиболее представительной. На рисунке представлен процесс производственной цепочки (рис.2).

Нефтехимическая отрасль является высокоэнергоемкой и сильно загрязняющей промышленностью. Ежегодный сброс сточных вод, отработанного газа и остатков отходов входит в число ведущих отраслей промышленности, поэтому нефтехимическим компаниям необходимо увеличить свои инвестиции и уменьшить загрязнение окружающей среды.

Таким образом, можно сделать вывод, что сокращение выбросов загрязняющих веществ и улучшение перерабатывающих мощностей загрязняющих веществ являются ключом к повышению экологической эффективности предприятий и достижению устойчивого социально-экономического развития регионов и сбалансированного роста региональной системы городов [8]. Экологизация производства предприятий нефтехимической отрасли предполагает снижение вредных выбросов в атмосферу, очистку сточных вод, участвующих в процессе производства, восстановление почвы, озеленение промышленных зон и воссоздание приро-

доохраняемых объектов в непосредственной близости от источников загрязнений. Данные меры ведут к снижению заболеваемости населения и повышению качественных характеристик окружающей среды.

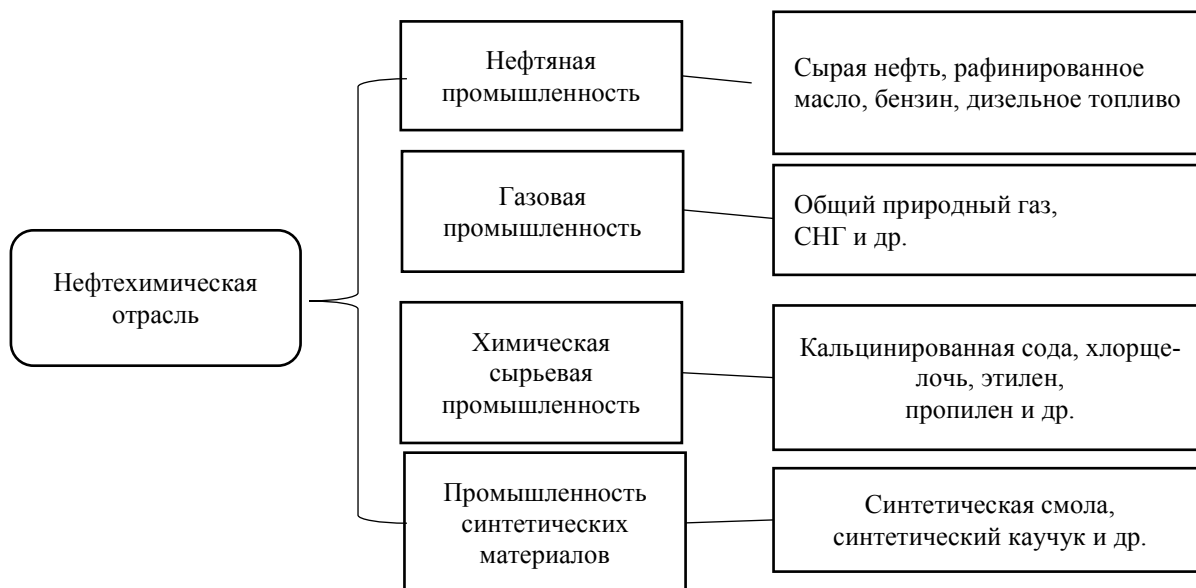


Рис 1. Классификация характеристик нефтехимической отрасли

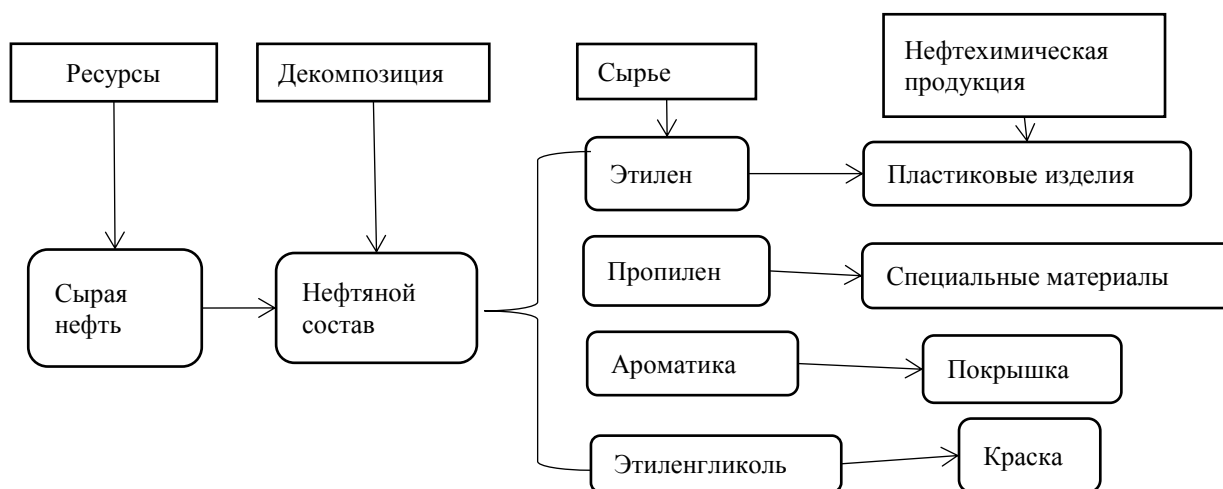


Рис 2. Процесс производственной цепочки.

Вывод: Нефтехимическая отрасль является ресурсоемкой отраслью, а нефтяные запасы являются невозобновляемыми ресурсами. При широкомасштабной эксплуатации в настоящее время не так много запасов нефти, которые можно было бы изучить, особенно сейчас, когда численность населения в мире быстро растет. Он играет незаменимую роль во всем мире.

Большинство нефтехимических компаний являются обрабатывающими. Эти компании являются как поставщиками ресурсов и продуктов, так и потребителями ресурсов. Как химические компании, которые могут вызвать загрязнение окружающей среды, они также несут социальную ответственность за сохранение энергии и сокращение выбросов. Интернационализация стандартизации продукции, более чистые производственные процессы и снижение энергопотребления стали императивом. С усилением давления на окружающую среду

на международном и внутреннем рынке, правительство и общество повысили требования к корпоративной социальной ответственности. Путь устойчивого развития энергосбережения и сокращения выбросов стал важной основой для измерения экологической эффективности нефтехимических предприятий, а также необходимой практической основой для интеграции использования ресурсов и воздействия на окружающую среду в систему экологической эффективности.

Литература

1. Коротков Э., Антонов С., Александрова О. Корпоративная социальная ответственность. Учебник для бакалавров. – М.: Юрайт-Издат, 2013. – 445 с.
2. Кричевский Н., Гончаров С. Корпоративная социальная ответственность. – М.: Дашков и Ко, 2010. – 216 с.
3. Сорокина А.А., Скрипачёва Н.А. Экологическая ответственность в системе корпоративной социальной ответственности // Научное сообщество студентов XXI столетия: сб. ст. по мат. XLII междунар. студ. науч.-практ. конф. – URL: (Дата обращения: 31.03.2020).
4. Бадмаева Л.Б. Диалектика развития концепции и корпоративной социальной ответственности // Проблемы современной экономики. – 2016. – № 4. – С. 27–36.
5. Стандарт верификации отчетов AA1000. – URL: www.accountability.org.uk/resources (Дата обращения: 01.05.2020).
6. Гао Гуаньцзюнь Исследования по технологическим инновационным направлениям нефтехимических предприятий Китая. – Циндо: Циндайский университет науки и техники, 2009. – 63 с.
7. Гу Инькуань, Чжан Хунся Изучение вопросов, связанных с эколого-экономической эффективностью // Экономический анализ: теория и практика. – 2008, – № 25(6). – С. 16–18.
8. Mironova M.D. Investigating the development of cities in the territory of the Russian Federation // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 1(23). – С. 82–88.

ОЦЕНКА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ МАЛЫХ ОЗЕР ВОЛЖСКО-КАМСКОГО ЗАПОВЕДНИКА «КРУГЛОЕ» И «КРУТОЕ» ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ЗООПЛАНКТОНА

Прыткова Е.С.,¹ Деревенская О.Ю.¹, Унковская Е.Н.²

¹Казанский федеральный университет, Казань, Россия

²Волжско-Камский государственный природный биосферный заповедник, пос. Садовый, Россия

Аннотация. Были проведены многолетние исследования (2013–2018 гг.) мелководных озер Круглое и Крутое Волжско-Камского заповедника (Россия). Оценка экологического состояния озер осуществлялась по физико-химическим показателям и показателям зоопланктона. По физико-химическим показателям вода в озерах имела довольно низкую прозрачность, высокое содержание органических веществ, что позволяет отнести их к эвтрофным водоемам. О таком статусе свидетельствует и повышение pH до 8–9 единиц, что вызывает «цветение» воды. Зоопланктон озер Круглое и Крутое имеет довольно низкое видовое богатство, с преобладанием видов, которые являются индикаторами эвтрофных вод. В озерах преобладали виды из группы Rotifera (коловратки). Для характеристики трофического статуса озер выявлялись доминирующие виды, подсчитывалась численность и биомасса зоопланктона, биотические индексы. Данные методы можно порекомендовать для использования при мониторинге других озер Волжско-Камского государственного природного биосферного заповедника.

Ключевые слова. Озера, зоопланктон, биоиндикация, эвтрофикация, оценка качества воды.

Озёра являются важной частью Волжско-Камского природного биосферного заповедника (ВКГПЗ). Они являются регуляторами стоков рек, уровней грунтовых вод, средой жизни для многих живых организмов, обитающих в водной среде, являются местом отдыха населения [1, с. 294–303]. Так как озера испытывают на себе воздействие от прилегающих садовых участков, то многие из них являются эвтрофными [3, р. 1787–1794]. Нами были исследованы два озера, расположенные в охранной зоне заповедника – «Круглое» и «Крутое».

Озера Круглое и Крутое являются небольшими водоемами площадью – 8,25 га и 1,9 га, максимальными глубинами 2,5 м и 1,4 м, средними глубинами 1,12 м и 0,48 м и объемом 9,27 тыс. м³ и 9,28 тыс. м³ соответственно. По характеру водообмена данные озера являются бессточными, по происхождению относятся к суффозионным. Озеро Круглое расположено на опушке леса около пос. Садовый. Оно испытывает определенный антропогенный пресс со стороны прилегающих садовых участков. Озеро Крутое находится в 2 км к востоку от поселка Бело-Безводное [2, с. 885–891].

Целью работы была оценка качества воды озер Круглое и Крутое по показателям зоопланктона.

Задачами данного исследования являлись: определение видового состава зоопланктона, подсчет численности и расчет биомассы зоопланктона, расчет биотических индексов (индекса сапробности, индексов Шеннона и Симпсона), оценка экологического состояния озер по показателям зоопланктона.

Материал и методы. Пробы из озер Круглое и Крутое были отобраны в середине вегетационных периодов 2013 г. и 2015–2017 гг. в прибрежной зоне, с одной станции. Пробы отбирали процеживанием 50 л. воды через сеть Апштейна или протягиванием сети Джели от дна до поверхности. Камеральная обработка зоопланктонных проб включала: определение видового состава и установление общего числа видов; измерение длины зоопланктеров; определение численности отдельных видов, основных групп и общей численности; выявление массовых (доминирующих, руководящих) видов; установление биомассы отдельных видов, основных групп и общей биомассы [4, с. 1743–1747].

Видовое разнообразие зоопланктона в озерах оценивали по индексу Шеннона и индексу доминирования Симпсона. Уровень загрязнения вод оценивали при помощи индекса сапробности Пантле и Букка в модификации Сладечека. Результаты физико-химических исследований воды предоставлены сотрудниками ВКГПЗ, выражаем глубокую благодарность за предоставленные материалы.

Результаты исследования. По физико-химическим показателям вода в озере Круглое превышала ПДК рх по 7 показателям (Fe_{общ}; фенолы; Mn; Cu; Fe; БПК₅; ХПК с 2013–2015 гг.). По 11 показателям (сероводород и сульфиды; фосфаты; АСПАВ; SO₄²⁻, Cl⁻, Mg²⁺, Ca²⁺, O₂ растворенный, кроме 2015-2017, ХПК с 2016–2017 гг., нитрит-ион, нитрат-ион) превышений ПДК не выявлено.

В озере Круглое было выявлено 32 вида, из них Rotifera – 21 вид (66%), Cladocera – 7 видов (22%), Copepoda – 4 вида (12%). По числу видов преобладали коловратки.

Коловратки принадлежали к 9 семействам. Наибольшим числом видов были представлены семейства Brachionidae (*Keratella cochlearis* (Gosse, 1851), *Brachionus angularis* Gosse, 1851 и *B. diversicornis* (Daday, 1883)) и Trichocercidae (*Trichocerca cylindrical* (Imhof, 1891), *T. pussila* (Lauterborn, 1898), *T. capucina* (Wierz et Zacharias, 1893)).

Ветвистоусые ракообразные принадлежали к 5 семействам. В озерах преобладали представители сем. Daphnidae (*Daphnia longispina* O.F.Muller, 1785, *Simocephalus vetulus* (O.F.Muller, 1776), *Ceriodaphnia quadrangula* P.E. Müller, 1867).

Веслоногие ракообразные принадлежали к 2 отрядам – Cyclopoida и Calanoida. Наибольшим числом видов представлен отряд Cyclopoida, сем. Cyclopidae (7 видов), чаще всего встречались следующие виды: *Thermocyclops crassus* (Fischer, 1853), *Thermocyclops oithonoides* (Sars, 1863) и *Eudiaptomus graciloides* (Lilljeborg, 1888), остальные виды встречались в отдельные годы.

По численности и биомассе в озере Круглое преобладали коловратки (рис. 1 и рис. 2).

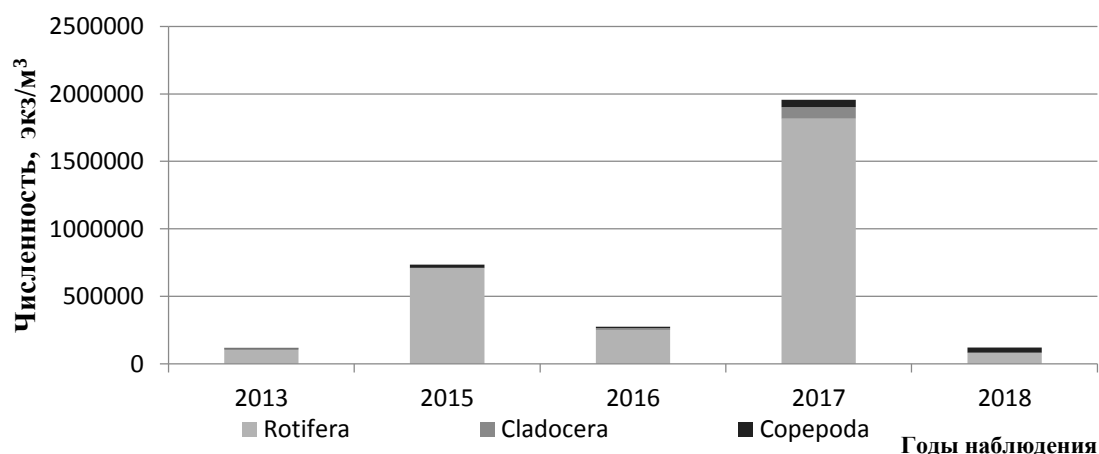


Рис. 1. Динамика численности зоопланктона в озере Круглое, экз/м³

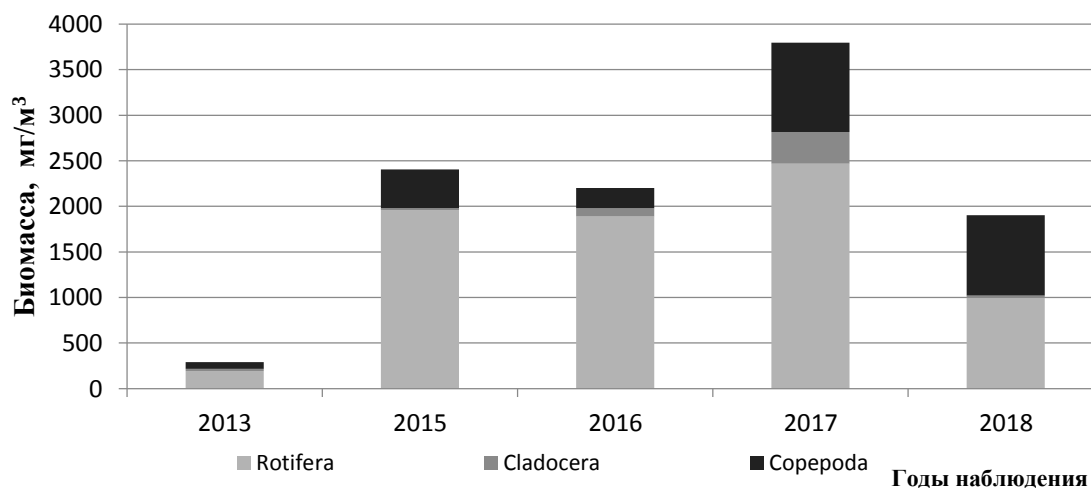


Рис. 2. Динамика биомассы зоопланктона в озере Круглое, мг/м³

По величине индекса сапробности, рассчитанного по зоопланктону озеро Круглое в 2013 относилось к β -мезосапробной зоне, а в остальные годы – к олигосапробной зоне. Так как индекс сапробности показывает степень загрязнения воды органическими веществами, можно предположить, что после 2013 года поступление органических веществ в озеро снизилось.

Индекс Шеннона, рассчитанный по численности изменялся от 1,6 (в 2017 г.) до 2,95 (в 2013 г.). Наблюдается тенденция к снижению значений индекса. Индекс, рассчитанный по биомассе, изменялся аналогично (от 1,84 (в 2018 г.) до 2,46 (в 2013 г.)). Значения индексов достаточно высокие и озеро Круглое по величине индекса видового разнообразия можно отнести к мезотрофному типу, вода в озере относилась к умеренно загрязненным.

Аналогично изменялись значения индекса Симпсона по численности и биомассе. Значения данного индекса за период исследований снижались, что означает уменьшение числа доминирующих видов и ухудшение экологических условий для гидробионтов. Наиболее низкие значения индекса были в 2017 году.

В озере Круглое вода по физико-химическим показателям соответствовала ПДК рх по 11 показателям (сероводород и сульфиды; фосфаты; АСПАВ; SO_4^{2-} , Cl^- , Mg^{2+} , Ca^{2+} , O_2 растворенный, общая жесткость, нитрит-ион, нитрат-ион) и по 7 показателям выявлены превышения ПДК рх ($\text{Fe}_{\text{общ}}$; фенолы; Mn в 2015 и 2017 гг.; Cu ; Fe ; БПК₅; ХПК).

В озере Крутое за период исследования было выявлено 42 вида, из них Rotifera – 25 видов (60%), Cladocera – 12 видов (29%), Copepoda – 5 видов (11%). По числу видов преобладали коловратки.

Коловратки принадлежали к 9 семействам. Наибольшим числом видов представлены семейства Brachionidae (*Keratella cochlearis*), Trichocercidae (*Trichocerca cylindrica*) и Filinidae (*Filinia longiseta* (Ehrenberg, 1834)).

Ветвистоусые ракообразные принадлежали к 5 семействам, но преобладали представители сем. Bosminidae (*Bosmina longirostris* (O.F.Muller, 1785)).

Веслоногие ракообразные принадлежали к отрядам Cyclopoida и Calanoida. Наибольшим числом видов представлен отряд Cyclopoida, сем. Cyclopidae (5 видов). Чаще всего встречались виды *Thermocyclops oithonoides* и *Mesocyclops leucarti* (Claus, 1857), остальные виды встречались в отдельные годы.

По численности и биомассе зоопланктона в озере Крутое преобладали коловратки (рис. 3, рис.4).

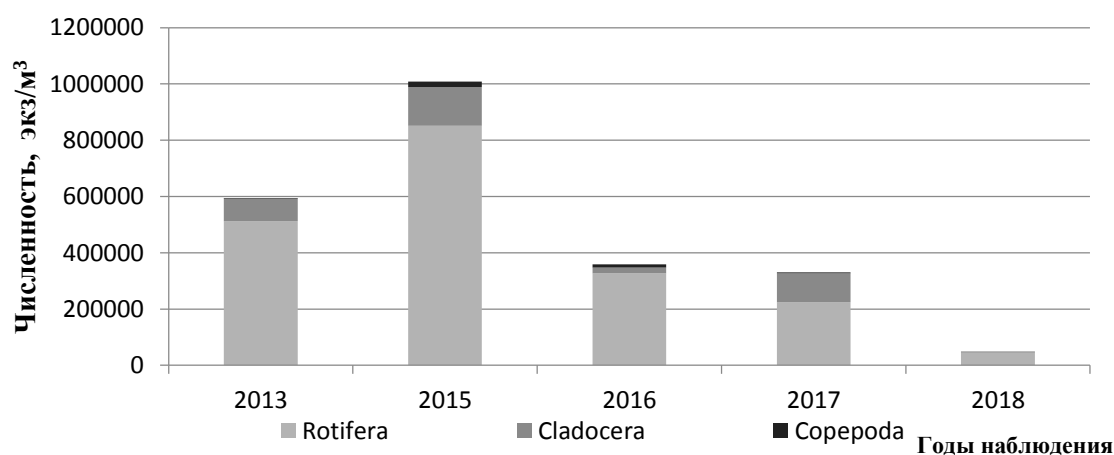


Рис. 3. Динамика численности зоопланктона в озере Крутое, экз/м³

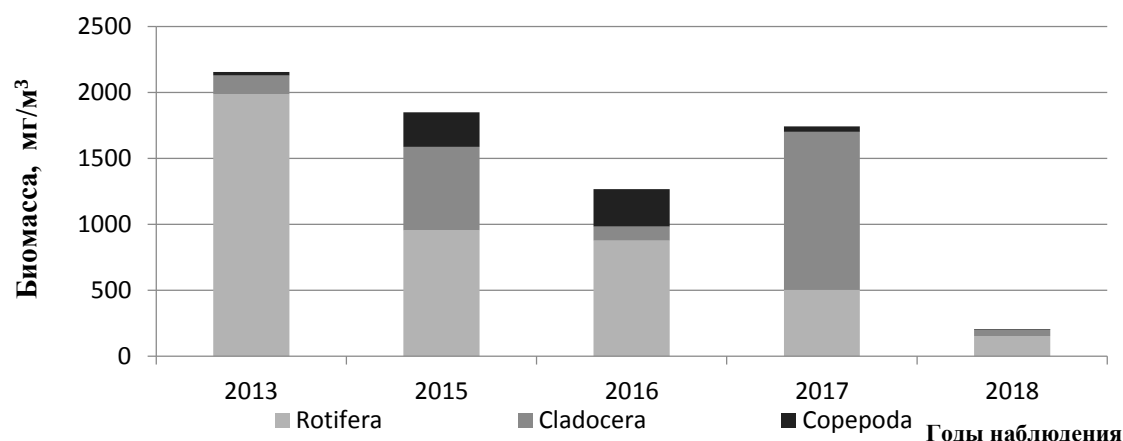


Рис. 4. Динамика биомассы зоопланктона в озере Крутое, мг/м³.

По величине индекса сапробности, рассчитанного по зоопланктону, озеро Крутое в 2013 и 2015 году относилось к β-мезосапробной зоне, а в остальные годы – к олигосапробной зоне. Так как индекс сапробности показывает степень загрязнения воды органическими веществами, то также как и в предыдущем случае можно предположить, что после 2015 года поступление органических веществ снизилось.

Индекс Шеннона, рассчитанный по численности изменялся от 2,21 (в 2015 г.) до 3,6 (в 2017 г.). Наблюдается тенденция к увеличению значений индекса. Индекс Шеннона, рассчитанный по биомассе, изменялся аналогично. Значения индексов достаточно высокие, в соответствии с трофическим типом водоема, озеро Крутое можно отнести к олиготрофному типу с чистой или умеренно загрязненной водой.

Значения индекса Симпсона, рассчитанные по численности, изменялись от 0,63 (в 2015 г.) до 0,9 (в 2017 г.), а по биомассе - от 0,38 (в 2013 г.) до 0,83 (в 2017 г.). Значения индекса показали тенденцию к росту, что означает увеличение числа доминирующих видов и улучшение экологических условий для гидробионтов.

Выводы. Для озер Круглое и Крутое характерно доминирование небольшого числа видов. По численности в озере Круглое доминировали *Trichocerca cylindrica*, *Asplanchna priodonta* Gosse, 1850, *Postclausa hyptopus* Ehrenberg, 1838, по биомассе – *Asplanchna priodonta*, *Thermocyclops crassus*. В озере Крутое по численности доминировали виды *Trichocerca cylindrica* и *Bosmina longirostris*, по биомассе – *Trichocerca cylindrica*.

Отмечались значительные колебания численности и биомассы зоопланктона озер Круглое и Крутое.

По значениям индекса сапробности вода в озере Круглое в 2013 и 2018 годах относилась к β -мезосапробной зоне, в остальные годы – к олигосапробной зоне. Оз. Крутое по величинам этого индекса в 2013 г. и 2015 г. относилось к β -мезосапробной зоне, а в 2016 г., 2017 г. и 2018 г. – к олигосапробной зоне.

В озере Круглое за период исследований отмечена тенденция к снижению значений индекса видового разнообразия Шеннона, рассчитанного как по численности, так и по биомассе, что может быть следствием ухудшения качества воды. В озере Крутое, наоборот, наблюдалось увеличение значений индекса. Аналогично изменялись значения индекса Симпсона.

Литература

1. Деревенская О.Ю., Унковская Е.Н. Структура сообществ зоопланктона озер Волжско-Камского заповедника // Труды Зоологического институт РАН. – 2016. – С. 294–303.
2. Деревенская О.Ю., Унковская Е.Н. Эколого-фаунистическая характеристика зоопланктона озер Волжско-Камского заповедника // Вестник Тамбовского университета. Серия естественные и технические науки. – 2017. – С. 885–891.
3. Derevenskaya O., Unkovskaya E., Kosova M. Indices of zooplankton in assessing the ecological state of lake Ilinskoe (Russia) // Turkish Online Journal of Design Art and Communication. – 2017. – Pp. 1787–1794;
4. Подшивалина В.Н. Сравнительная оценка разнообразия фауны зоопланктона водоемов и водотоков в зависимости от природных условий // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. – 2014. – С. 1743–1747.

«ЗЕЛЁНАЯ ЭКОНОМИКА»: СУЩЕСТВУЕТ ЛИ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

Рязанцев С.К., Альпидовская М.Л.

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве РФ», Москва, Россия

Аннотация. В процессе влияния человека на экологию существует множество нерешённых проблем, которые, казалось бы, может решить «зелёная экономика». В данной работе рассмотрены преимущества и недостатки модели «зелёной экономики» и возможные направления её развития.

Ключевые слова: «зелёная экономика», загрязнение, «углеродный след», демографический переход, климатические беженцы.

Экологические проблемы на данный момент как никогда актуальны. Такие темы как глобальное потепление, загрязнение окружающей среды, перенаселение и многие другие широко освещаются в силу заметных изменений климата, прогнозов экспертов и общим повышением сознательности населения во многих странах. Некоторые страны активно принимают участие в их решении и активно применяют у себя основные принципы «зелёной экономики» (Нидерланды, страны Скандинавии), некоторые, наоборот, выходят из соглашений, связанных с минимизацией ущерба для природы, прикрываясь развитием местной экономики (выход США из Парижского соглашения), а многие являются основными «загрязнителями» окружающей среды (Китай, Вьетнам, Индия). Безусловно текущие усилия недостаточны из-за игнорирования проблемы многими крупными правительствами несмотря на то, что последствия будут касаться всех и переход к концепции «зелёной» экономики, по заявлениям на различных экономических форумах (Давос 2009), является единственно возможной моделью развития в текущих условиях. Но можно ли сказать, что кто-нибудь может использовать изменения климата в своих интересах? Не могут ли принципы «зелёной экономики» усугубить ситуации?

Эксперты ООН по охране окружающей среды (ЮНЕП) определяют «зеленую» экономику как хозяйственную деятельность, повышающую уровень жизни населения, обеспечивающую социальное равенство и справедливость и сокращающую риски для экологии от хозяйственной деятельности человека [6].

Модель «зелёной экономики» предлагает следующие механизмы для её реализации: перенос экологической нагрузки с развитых стран на развивающиеся; создание соответствующей нормативно-правовой базы, направление государственных инвестиций в «зеленые» отрасли, стимулирование «зеленых» инвестиций и инноваций, укрепление международного сотрудничества в сфере экологии. Для перехода к «зеленой» экономике до 2050 г. необходимо инвестировать 2% мирового ВВП практически во все отрасли экономики.

Зеленая экономика призвана повышать уровень жизни населения, рационально использовать не возобновляемые ресурсы, снижать вредные выбросы и ущерб экологических систем. Приоритетными направлениями «зеленой» экономики являются: эффективное использование природных ресурсов, увеличение природного капитала и уменьшение загрязнения, предотвращение утраты биоразнообразия, рост доходов и занятости. Развитие энерго- и ресурсосберегающих технологий, сокращение углеродных источников энергии [3, 4]. Но откуда берутся проблемы, которые призвана решать «зелёная экономика»?

Первоисточник проблем состоит в общем увеличении популяции человечества по всей планете и его «поведение» по отношению к природе. Капитализм в данных условиях рассчитан на повышение благосостояния меньшинства и удовлетворение основных потребностей большинства. Капиталистическое производство стремится удовлетворить их максимально дешево, чему и способствует развитие технологий. Например, в 1950-е годы пластик стал неплохим решением для растущего населения. Дома, транспорт, вещи ежедневного пользования и т. д. – всё стало дешевле и доступнее для всех. С 1950 по 2015 год было произведено около 8.3 миллиарда тонн пластика. Всего 9% от этого объёма было переработано, ещё 12% – сожжено. Получается, что практически 80% (6.3 миллиарда тонн) осталось с нами в виде отходов, которые не имеют какого-либо разумного срока разложения, эти отходы практически навсегда останутся в виде свалок, мусора на земле или в океанах [8]. Общеизвестный факт, что пластиковое загрязнение негативно влияет на животных, растения и здоровье самого человека. Пластик, находясь в природе, в основном не исчезает бесследно, а распадается на более мелкие элементы, которые попадают через пищу и воду в организм как человека, так и других видов. Загрязнение организма негативно сказывается на основных функциях и снижает качество жизни, что в долгосрочной перспективе может заметно сказаться на уровне здоровья всего человечества.

Но это ещё не всё, у каждого человека есть свой «углеродный след» и это не только пресловутый пластик. Это общее количество выбросов углеродосодержащих веществ, кото-

рые производит человек в процессе жизнедеятельности (использование транспорта, бытовые отходы, ресурсы, потраченные на удовлетворение его потребностей). Тяжесть этого «следа» варьируется в зависимости от страны и региона, например, житель Чёрной Африки существенно меньше выбрасывает в окружающую среду, чем среднестатистический американец. Это обусловлено множеством факторов, среди которых: культурные и климатические особенности, индекс человеческого развития, развитие местной экономики и так далее. Это явление широко не освещено и не отражено в используемой системе экономических оценок. Например, увеличение объема производства и потребления на основе интенсивного использования природных ресурсов и последующий рост ВВП еще не свидетельствуют об эффективности экономического развития и увеличении качества жизни. Среди важных агрегированных индикаторов, призванных решить эту проблему, есть «индикатор подлинного прогресса» (Genuine Progress Indicator – GPI). Значение ИПП прибавляет к размеру ВВП дополнительно такие составляющие, как стоимость домашнего труда, или отнимает от него размер потери экономики в следствие роста преступности или загрязнения окружающей среды. Например, увеличение объема добычи нефти в ИПП рассматривается как отрицательное явление. Основное преимущество ИПП для модели «зелёной экономики» состоит в том, что индикатор учитывает факторы ухудшения состояния природных ресурсов и биосферы (рост радиоактивного загрязнения, разрушение озонового слоя, изменение климата,) [1].

На первый взгляд решение проблемы «углеродного следа» очевидно: помимо усовершенствования системы оценок, развитые страны за счёт своих более широких возможностей снижают выбросы от производства, транспорта и т. д., уменьшая тяжесть «углеродного следа» своих граждан, но проблема гораздо глубже. Для начала, стоит взять во внимание один из принципов современного империализма в общем и «зелёной экономики» в частности - принципа переноса вредного производства в развивающиеся страны из-за экономической целесообразности, что снижает, конечно, нагрузку на экологическую ситуацию в развитых странах, но ухудшает её в развивающихся [4]. Так же необходимо обратиться к теории «демографического перехода», согласно которой процесс увеличения населения для каждой страны делится на фазы. [5] Она наглядно объясняет демографические процессы. На данный момент страны Запада находятся на четвёртой фазе, которая характеризуется низкими темпами рождаемости и смертности, в то время как страны Африки, часть Латинской Америки и Азии находя на третьем, а иногда и на втором этапе перехода с всё ещё высокими темпами рождаемости и низкой смертностью [5]. Но прогресс неизбежен, например, ожидается, что к 2050 году население Суб-сахарской Африки более чем удвоится, дойдя до 2,1 миллиарда, а еще через 50 лет этот регион будет домом для, примерно, 4 миллиардов человек [7]. В результате ситуация будет похожа на аналогичную в Азии: большое количество бедного населения с большими потребностями и большими выбросами. Для форсирования этого процесса и минимизации роста населения необходим комплекс мер, среди которых: повышение уровня жизни, образования, общей сознательности населения, стабилизация политической и экономической ситуации и т. д. Это требует колоссальных внешних инвестиций, которые не может себе позволить ни одна страна или надгосударственное образование.

На данную ситуацию наслаивается стремление собственников капиталов к максимально дешёвому удовлетворению потребностей растущего населения и, следовательно, дешёвому, грязному производству. Наглядным примером послужит статистика International Energetic Agency (структура ООН, осуществляющая содействие международному сотрудничеству в области совершенствования структуры спроса и предложения энергоресурсов и энергетических услуг), согласно которой более 80% электроэнергии в мире за 2017 год было выработано на ТЭЦ [9]. К тому же за последние 10 лет наблюдается заметная тенденция к увеличению объёмов производства энергии данным способом, несмотря на популистские заявления политиков о переходе на «зелёную» энергетику, из чего можно сделать вывод, что он будет продолжать наращиваться из-за большого спроса и стоимости альтернативных источников энергии для экономик большинства стран. К тому же стоит от-

метить, что строительство, например, «чистых» ветряных электростанций в развитых странах, сопряжено с вредным производством алюминия в развивающихся.

Вдобавок к вышеперечисленному, большому населению будет нужно большее жизненное пространство, следовательно, будет страдать местная биосфера и возможности по переработки углекислого газа природой. Будет увеличиваться температура, а вместе с ней ускорится процесс опустынивания земли, что нанесёт ещё больший урон экологии. Получается замкнутый круг: уменьшение лесов, повышение температуры, опустынивание. В долгосрочной перспективе по самым позитивным прогнозам практически вся Африка, Австралия, Ближний Восток и даже часть Европы и Америки станут непригодными для жизни такого большого числа людей, а часть территорий, наоборот, уйдёт под воду. Ущерб можно уменьшить с помощью инвестиций и международных соглашений. Например, Страны Азиатско-Тихоокеанского региона отвечают почти за 50% эмиссии CO₂ в атмосферу. Ранее Россия предварительно согласилась сократить выбросы CO₂ в атмосферу к 2030 году на 30 процентов по сравнению с 1990-м годом, при этом никаких закрепленных в международных договорах обязательств Москва на себя не брала [10]. Подобные заявления так же были со стороны других стран, но прогресс в осуществлении этого плана не заметен.

Одно из последствий этой проблемы в том, что все пострадавшие люди, не останутся на своих местах, а отправятся искать новый дом. Это приобретёт настолько огромные масштабы, что Великое переселение народов покажется «лёгкой прогулкой человечества у себя на заднем дворе». Появятся климатические беженцы. В настоящее время данное явление так же имеет место быть, но в небольших масштабах и чаще всего в пределах одной страны. Тем не менее климатические катастрофы в Азии уже в наше относительно благополучное в плане глобальных изменений климата заставили переселиться 42 млн человек за последнее время. Такие данные обнародовал в отчете Азиатский банк развития (Asian Development Bank) [2]. В долгосрочной же перспективе процесс климатической миграции обострит социальные, экономические и политические противоречия, несомненно, приведёт к крупным конфликтам, которые решить «цивилизованно» будет проблематично.

Куда же переместятся все эти массы людей? Самыми относительно благоприятными местами в условиях глобального потепления, таяния ледников и других климатических проблем для них будет: северная часть Европы, Сибирь, Канада, часть центральной Азии. Как ожидается, к 2080 году из-за роста температуры климат в Сибири станет пригодным для жизни человека и земледелия даже в арктической зоне региона.

Аналитика учёных указывает на то, что, если выбросы парниковых газов не будут остановлены, январские температуры в Сибири вырастут на 9 градусов Цельсия, июль станет жарче на 5,7 градуса, а уровень осадков повысится на 140 миллиметров. Климат станет мягче, а площадь вечной мерзлоты сократится на 25 процентов. В результате холодные на данный момент регионы Восточной Сибири, Дальнего Востока, Аляски и Канадской Арктики могут оказаться более привлекательными для людей, чем многие южные регионы Земли [11]. Ведь там как говорилось ранее, пойдут волны жары и начнутся сильные засухи. В данных условиях России и другим странам данных регионов нужно будет предпринять значительные усилия, чтобы сохранить суверенитет, политическую и экономическую стабильность.

В общем, концепция «зелёной экономики», безусловно, может улучшить экологическую ситуацию в некоторых отраслях экономики, но у неё есть целый ряд недостатков. В основном данная модель рассчитана на развитые страны, так как у развивающихся нет собственных ресурсов для её осуществления, а приток внешних инвестиций недостаточен. В ней не отражаются потенциальные миграционные потоки и изменения климата, из-за надежды на решение экологических проблем в ближайшее время, но мы видим, что текущие усилия недостаточны, и их не избежать. Так же в «зелёном» мире ставится под вопрос суверенитет отдельных государств и многие правительства вряд ли пойдут на подобное. На это наслаиваются проблемы мировой системы хозяйствования в целом: вредное дешёвое производство, несовершенство показателей, экономическое неравенство и т.д. Человечеству ещё

предстоит большая работа в данном направлении, так как на кону стоит выживание нас самих и будущих поколений. Нужно понимание того, что результат зависит не только от деятельности правительств, но и от каждого отдельного человека.

Литература

1. Данилишин Б.М., Веклич О.А. Индикатор подлинного прогресса как адекватный макро-экономический показатель общественного благосостояния // *Studies on Russian Economic Development Проблемы прогнозирования*. – 2010. – № 6. – С. 103–112.
2. *Игнатьева А.В., Кнауб Р.В.* Изменение климата и появление «климатических беженцев» на Земле // *Современные тенденции развития науки и производства*. – 2016. – С. 108–110.
3. *Сычева И.Н.* «Зелёная экономика» - устойчивое развитие // *Вестник алтайской науки*. – 2013. – № 2-2. – С. 188–189.
4. *Халил М.Р.* Концепция зеленой экономики: основные положения и перспективы, экономические механизмы и условия перехода к зеленой экономике // *Молодой ученый*. – 2018. – № 45. – С. 98–100.
5. *Вишневский А.Г.* Демографический переход // *Большая российская энциклопедия*. – URL: <https://bigenc.ru/economics/text/1946892> (Дата обращения: 20.10.2019).
6. ЮНЕП («Зеленая экономика»). – URL: http://web.unep.org/greeneconomy/sites/unep.org.-greeneconomy/files/ru_ge_employment.pdf (Дата обращения: 15.11.2019).
7. Интернет-ресурс «thebulletin.org». – URL: <https://thebulletin.org/roundtable/> (Дата обращения: 20.04.2019).
8. Интернет-ресурс «Popmech.ru». – URL: <https://www.popmech.ru/technologies/news-377292-skolko-plastika-proizvelo-chelovechestvo/> (Дата обращения: 16.11.2019).
9. Статистика IEA // IEA. – URL: <https://www.iea.org/statistics/> (Дата обращения: 20.10.2019).
10. Информационное агентство «РИА Новости». – URL: <https://ria.ru/20190903/1558194309.html> (Дата обращения: 10.11.2019).
11. *Parfenova E.I., Tchebakova N.M., Soja A.J.* Assessing landscape potential for human sustainability and 'attractiveness' across Asian Russia in a warmer 21st century // *IOP Science*. – 2019. – Volume 14, Issue 4. – Pp. 65–69.

ОЦЕНКА ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ ПЛАНИРУЕМОГО СТРОИТЕЛЬСТВА КАРЬЕРОВ ВБЛИЗИ ВОЛЖСКО-КАМСКОГО ЗАПОВЕДНИКА В ЗЕЛЕНОДОЛЬСКОМ РАЙОНЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Стукова А.В., Мингазова Н.М., Галеева В.Ю., Палагушкина О.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрена проблема возможных угроз планируемой разработки месторождений песка, влекущие за собой негативные последствия на водные объекты вблизи охранной зоны Раифского участка Волжско-Камского государственного природного биосферного заповедника и на сам заповедник.

Ключевые слова: заповедник, река, разработка, месторождение, карьер, компоненты, оценка воздействия.

Волжско-Камский государственный природный биосферный заповедник (ВКГПБЗ) состоит из двух участков (Раифского и Сараловского). Является единственным в республике биосферным резерватом ЮНЕСКО. Здесь представлен весь спектр экосистем подтаежной зоны региона. Около 93 % территории занято лесами, насаждения которых достигают возраста 200–250 лет и являются старейшими в средней полосе европейской России. Распространены также сфагновые болота с комплексом арктобореальных видов растений и животных, находящихся здесь на южной границе своих ареалов [1].

На территории Раифского резервата расположено 8 озер суффозионного и карстового происхождения; самое крупное – оз. Раифское – имеет современную площадь 32,3 га и глубину 19,6 м, является важным регулятором стока р. Сумки. Гидрологическая система заповедника относится к редкому, по сути уникальному для Среднего Поволжья типу карстовых провальных озер в руслах рек, в данном случае в руслах малых рек Сумка (озера Белое, Рафиское и Ильинское) и Сер-Булак (озера Линево и Карасиха) [2].

Река Сумка – основная река Раифского участка. Длина реки 36 км, площадь водосбора 250 км². Берёт начало в лесном массиве в 1,5 км к западу от дер. Гремячий Ключ, в 8,5 км к северу от объездной дороги г. Казани. Река имеет разветвленную систему правых притоков, большинство из них – это крупные овраги и балки, по которым стекают весенние и ливневые воды. Один из крупных правых притоков реки – р. Сопа.

Река Сопа – пересыхающая река в Зеленодольском районе Республики Татарстана. Длина реки 10,3 км. Течёт на юг вблизи села Малые Ключи по оврагу Сопа. В нижней части течёт по краю лесного массива и по территории Раифского участка Волжско-Камского заповедника. Русло извилистое, имеются пруды у населённых пунктов в верховьях реки. Постоянное течение сохраняется в верхней трети, где имеется подземное питание. Половодье проходит за короткое время и весьма бурно [3].

В переходной зоне Раифского участка заповедника, как биосферного резервата ЮНЕСКО, а именно на территории Большеключинского сельского поселения Зеленодольского района РТ, планируется строительство карьеров с целью разведки промышленного запаса и последующей добычи песка так называемых «Маёвского», «Восточно-Соловьёвское» и «Восточно-Маёвское» месторождений, которые повлекут за собой неизбежное возникновение экологических рисков и воздействий на компоненты окружающей среды (рис.1).

Так, «Маёвское» месторождение строительного песка, добываемое открытым способом, площадью 35,14 га, планируется расположить в 0,6 км южнее с. Малые Ключи и 1,5 северо-восточнее д. Маевка, на землях сельскохозяйственного назначения, в переходной зоне Раифского участка Резервата. Площадь разработки карьера с севера на юг ложится на проходящую по его территории охрannую зону газопровода, с запада – ограничена лесопосадками и оврагом Сопа, южная граница месторождения совпадает с границей буферной зоны Раифского участка Резервата, в восточном направлении ограничения отсутствуют. Утвержденные запасы песков месторождения – 2,773 млн³ или более 4 млн.т. Продолжительность периода добычи – 51 год [4].

Кроме Маевского, планируется строительство еще двух месторождений («Восточно-Соловьёвское» и «Восточно-Маёвское») еще большей площади (рис. 1), а также индивидуальное строительство (рис. 1).

Одним из механизмов превентивного экологического контроля является выявление экологических последствий планируемого воздействия, проведение оценки воздействия на окружающую среду планируемого строительства [5].

В настоящей работе приводится оценка воздействия планируемого воздействия, с учетом известных литературных сведений и экспертной оценки последствий планируемого строительства.

Механизированные работы приводит к нарушению естественного баланса в экосистемах. Разработка месторождения полезных ископаемых открытым способом оказывает негативное влияние на атмосферный воздух в результате пыле- и газообразования. Основными источниками воздействия являются: выемочно-погрузочные и вскрышные работы, работы по отвалообразованию, внутренние и внешние отвалы, переэкскавация навалов породы, дорога, дробление сырья. Пыль в зависимости от добываемого сырья представляет собой пыль неорганическую с содержанием диоксида кремния ниже 20 % – при добыче суглинков, 20–70 % – при добыче глины и песка, свыше 70 % – при добыче опоки [6].



Рис.1. Схема расположения планируемых карьеров в Большеключинском сельском поселении относительно охранных зон Раифского участка ВКГПБЗ, гидрологической системы р. Сопы и границы месторождения подземных вод

Строительство вышеуказанных карьеров на территории являются потенциальными источниками негативного воздействия на различные компоненты окружающей среды. Воздействия на природные компоненты будут проявляться во время строительства, эксплуатации карьеров, а также при аварийных ситуациях на планируемых участках добыча песка. Предусмотрены и обратные воздействия на окружающую среду при отказе строительства карьеров и альтернативного развития данных территорий.

На момент строительства и его эксплуатации будет уничтожен слой дернины, предохраняющий почву и грунты от эрозии, вызываемыми временными русловыми и нерусловыми потоками. При выпадении атмосферных осадков может произойти неорганизованный вынос загрязняющих веществ с территорий этих площадок за пределы их по естественному уклону местности. Сбрасываемые загрязняющие вещества в водоток р. Сопы, впадающие на территории заповедника в реку Сумку, могут отрицательно повлиять на развитии всех групп гидробионтов. Взвешенные вещества, попадая в реку, могут распространяться вниз по течению, образуя шлейфы замутненной воды, что может привести к исчезновению ряда видов в биоценозе. В результате неорганизованного сброса и отвалов грунта будет наблюдаться уменьшение содержание кислорода в воде, повышение БПК, повышение содержания аммиачной формы азота, фосфатов. Карьерная разработка месторождений может привести к возможному вскрытию водоносных горизонтов, в результате чего по периметру через борта карьера может происходить фильтрация воды в выработанное пространство. Данное воздействие затруднит добычу песка, поскольку создаст угрозу внезапного прорыва воды на территории, создаст опасность появлений оползней и обвалов бортов карьера, что в свою очередь может привести к смыву добываемого материала в близлежащие водоемы и снижению качества вод или их заилению.

При разработке карьеров могут возникнуть и аварийные ситуации (пожар на промышленной зоне, разлив бензина из бензобака автотранспорта и спецтехники), что

приведут за собой опасные воздействия не только на участок изыскания, но и на прилегающую к нему территорию – Волжско-Камский заповедник. Так во время горения образуются дым, сажа, другие вредные соединения. Взаимодействуя с влагой воздуха, они формируют кислотные осадки, которые негативно влияют на почву, растения, водоемы, в которые попадают. Пожары могут вызывать изменение видового биоразнообразия, смена зоологического и микробного мира. Изменившаяся после пожара среда становится непригодной для животных, живших там ранее.

Строительство карьеров на территории является потенциальным источником негативного воздействия на различные компоненты окружающей среды. Прогнозируется, что воздействие планируемых месторождений в целом приведет к изъятию грунта, почв, загрязнению атмосферы, поверхностных вод, нарушению рельефа, режима стока, усилит эрозию и ухудшит гидрологический режим. Строительство карьеров планируется на территории водосбора р. Сопа, в результате чего малая река и ее притоки-ручьи могут лишиться поступления поверхностного стока, что скажется на снижении стока самой реки и системе водообеспечения уникальной гидрологической рек Сопа-Сумка-озеро Раифское.

При отсутствии добычи месторождений, данные территории могут развиваться в разном направлении: от развития жилищного строительства до создания особо охраняемой природной территории, осуществлении рекреации и развития сельского хозяйства.

Строительство и функционирование новых населенных пунктов, садоводческих и огороднических некоммерческих товариществ также может спровоцировать эрозионные процессы, обмеление и загрязнение заповедной гидрологической системы Раифского участка. Загрязнение озер и рек следует ожидать за счет ливневых и сточных вод. Расширение площади населенных пунктов в переходной и охранной зонах Волжско-Камского государственного природного биосферного заповедника негативно может сказаться на функционировании данной уникальной природной экосистеме.

Перспективным развитием вышеуказанных участков является создание особо охраняемых природных территорий иных категорий, вблизи Волжско-Камского заповедника. Планируемая охраняемая природная территория сохранит биологическое разнообразие, в том числе редких, находящихся под угрозой исчезновения объектов растительного и животного мира и среды их обитания, сохранит участки природных и культурных ландшафтов, уникальную гидрологическую систему рек с карстовыми провалами в их русле, находящаяся в Раифском лесничестве. Создаваемая особо охраняемая природная территория будет наделена запретом на любую деятельность, влекущая за собой нарушение сохранности планируемого природного объекта. Вместе с тем, на данной территории можно развивать рекреационные мероприятия (проведение экологической реабилитации и рекультивации, мероприятий по охране, защите и воспроизводству лесов и др.), так и осуществление экологического туризма.

Таким образом, воздействие строительства и разработки карьеров на природные компоненты территории вблизи ВКГПБЗ экспертно оценивается нами как значительное, что приведет к ряду неблагоприятных последствий для природных объектов в охранной и переходной зонах Раифского участка заповедника, и будет иметь воздействие непосредственно на сам заповедник. К усилению эрозионных процессов на водосборе малых рек приведет также создание и функционирование новых населенных пунктов, садоводческих и огороднических некоммерческих товариществ,

Негативное механическое воздействие на вышеуказанную территорию может проявиться через усиление темпов эрозионно-аккумулятивных процессов и через понижение водности гидрологических объектов. В свою очередь, планируемое воздействие разработок месторождений строительных песков на водосбор реки Сопа может негативно повлиять на уникальную заповедную систему, а именно на гидрологическую систему рек с карстовыми провалами в их русле, находящуюся в Раифском лесничестве заповедника. Кроме того, окажет отрицательное воздействие на экологические условия, приведет

к нарушению экологического равновесия, ухудшению биоразнообразия естественных природных комплексов и снижению их продуктивности.

Литература

1. Информационное агенство «РИА Новости» Волжско-Камский государственный природный биосферный заповедник. – URL: <https://ria.ru/20170116/1486647458.html> (Дата обращения: 31.03.2020).
2. Мингазова Н.М. Антропогенные изменения и восстановление экосистем малых озер (на примере Среднего Поволжья): диссертация на соиск. учен. степ. докт. биол. Наук. – Казань, 1999. – 460 с.
3. Унковская Е.Н. Гидрологическая и гидрохимическая характеристика водоемов Раифы // Труды Волжско-Камского государственного природного заповедника. – Казань, 2002. – Выпуск 5. – С. 9–37.
4. Информационный ресурс «idelreal.org» («Характеристика планируемых месторождений строительного песка»). – URL: <https://www.idelreal.org/a/28872361.html> (Дата обращения: 31.03.2020).
5. Черп О.М. Экологическая оценка и экологическая экспертиза. – М.: РОО Эколайн, 2000. – 141 с.
6. Григорович М.Б. Месторождения минерального сырья для промышленности строительных материалов. – М.: Изд-во Недр, 1987. – 145 с.

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ВЫСОКОГОРНЫХ ОЗЕР ПЕРЕВАЛА ПЫВ АБХАЗИИ И ВОЗМОЖНОСТИ СОЗДАНИЯ МАРШРУТА ЭКОТУРИЗМА

Тарасенко А.М.¹, Мингазова Н.М.¹, Дбар Р.С.², Кирия М.С.², Назаров Н.Г.¹

¹Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия

²Институт экологии АН Абхазии, Сухум, Абхазия

Аннотация. В данной статье была сделана оценка состояния высокогорных озер Абхазии, расположенных на перевале Пыв (Кавказ) по данным изучения организмов зообентоса. В основу работы положены материалы экспедиции 2018 г. По данным исследований разработаны предложения по организации маршрута экологического туризма.

Ключевые слова: Абхазия, перевал Пыв, высокогорные озера, каровые озера, озеро Султан, озеро Сердечко, Долина семи озер, экологический туризм, экологический маршрут, конный маршрут, зообентос, оценка качества воды.

Водные объекты Республики Абхазии (РА) сохраняют естественные условия в силу низкой антропогенной нагрузки и сложной доступности объектов, поэтому состояние их биотических сообществ во многом может рассматриваться как эталонное (за исключением устьевых участков рек в населенных пунктах и местах добычи полезных ископаемых).

Вследствие военных действий 1992-2008 гг., политических препятствий и трудной доступности водные объекты Абхазии во многом остаются малоисследованными.

С 2007 по 2019 гг. Казанский федеральный университет в сотрудничестве с Институтом экологии АН Абхазии исследует водные объекты республики [1–4]. В ходе регулярных экспедиций изучалось состояние биотических сообществ и качества воды водных объектов Абхазии, в том числе характеристики бентосных сообществ [4–7].

Целью наших исследований было изучение состояния горных озер, расположенных на перевале Пыв («Долина семи озер») РА, по показателям макрозообентоса по результатам экспедиции 2018 г., а также разработка предложений по созданию маршрута экотуризма. Изучение зообентоса проводилось по общепринятым методикам [8,9].

Горные озера принято делить на высокогорные, среднегорные и озера вулканического происхождения. Происхождение большей части горных озер связано с древними или современными ледниками, так как они располагаются в ледниковых долинах в моренно-холмистых ландшафтах или ледниковых котловинах, образованных при проходе ледника. Также помимо ледниковых озер на территории горных местностей распространены обвальные и карстовые. На территории РА преимущественно выявляются озера ледниковые (каровые), которые лежат в карах и цирках, подпружены моренами. Но существуют и озера карстового происхождения (в местах развития известняков), и обральные [10].

Озера перевала Пыв Абхазии отличаются труднодоступностью, но на них местные жители организуют конные маршруты для туристов, поднимаясь от турбазы «Ауадхара». Озера располагаются на средней высоте 2250 м, на территории Ричинского национального парка, недалеко от границы с РФ. Дорога с перевала Пыв в сторону плато «Долины семи озер» составляет около 4 км, занимает более 2 час. на лошадях.

В 2019 г. пробы были отобраны на четырех озерах гряды (всего в «Долине семи озер» располагается 12 озер). С учетом редкости встреч организмов зообентоса для каждого водоема проводились отборы скребком в 10-40 повторностях. Исследуемым озерам были даны условные названия Сердечко, Султан (Большое), Заросшее и Малое (рис. 1-4). Названия озер Султан и Сердечко используются проводниками. По высоте озера располагаются в пределах одного плато на трех уровнях: выше всех расположено оз. Заросшее, ниже – оз. Сердечко, и ниже всех – озера Султан и Малое.



Рис. 1. Озеро Сердечко



Рис. 2. Озера Султан (Большое) и Малое



Рис. 3. Озеро Заросшее

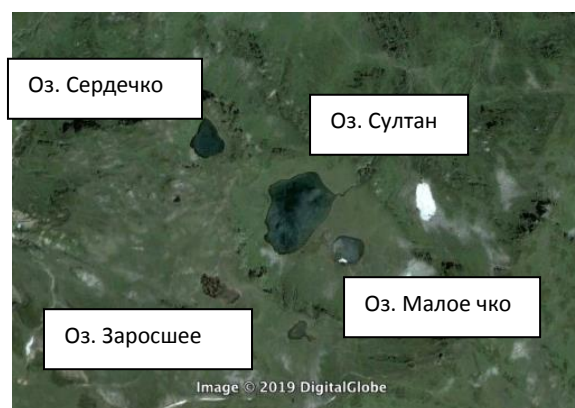


Рис. 4. Космоснимок с расположением озер

Озеро Сердечко – горное озеро карового происхождения (координаты - 43.501884 с.ш., 40.725432 в.д.), располагается на высоте 2304 м, на краю склона. Очень малое по площади, неправильной формы, со слабоизрезанной береговой линией, имеет слабый сток в сторону речной долины. Наиболее вероятное питание – атмосферное (снеговое, дождевое). С одной стороны озера существует узкая тропа вдоль берега. Площадь водного зеркала по данным карт составила 0,53 га, а периметр 0,3 км. По химическому составу озеро ультрапресное,

с малой минерализацией. В зообентосе оз. Сердечко выявлено 4 вида, с численностью 12,5 экз./м², биомассой 23,1 г/м² (с доминированием по численности и биомассе личинок жуков *Ilybius ater*).

Озеро Султан (Большое) имеет каровое происхождение, по площади самое большое в этой горной группе. Озеро сточное, из него вытекает ручей. Озеро располагается на высоте 2267 м (координаты 43.500231 с.ш., 40.728317 в.д.), форма озера овальная, береговая линия слабоизрезанная. Озеро, вероятнее всего, располагает атмосферным (дождевым и снеговым) питанием. Площадь озера составляет 2,25 га, периметр 0,67 км. По данным экспедиции 2018 г. вода в озере ультрапресная, с малой минерализацией. В зообентосе выявлено 6 видов, с численностью 12,2 экз./м² (с доминированием олигохет), биомассой 158,6 г/м² (с преобладанием олигохет и ручейников). В глубинных пробах (8 м) обнаружена пиявка *Helobdella stagnalis*. В ручье из оз. Большое выявлен 1 вид (из ручейников), с низкой численностью (2,5 экз./м²) и биомассой (0,09 г/м²).

Озеро Малое – горное озеро карового происхождения, очень малое по площади, имеет округлую форму, слабоизрезанную береговую линию и небольшой островок в западной части. Озеро является сточным, связано слабым стоком с оз. Султан. Координаты расположения: 43.499361 с.ш., 40.729913 в.д. Площадь составляет 0,46 га, периметр 0,25 км. Питание, вероятно, также атмосферное. Вода в озере ультрапресная, с малой минерализацией. В зообентосе выявлен 1 вид (ручейник), с численностью 7,5 экз./м², биомассой 0,24 г/м².

Озеро Заросшее – вероятно, карового происхождения, располагается выше озера Сердечко (около 2400 м). Обладает малой глубиной, изрезанной береговой линией, зарастает округлыми островками с кочками. Вероятно, с поверхностным питанием. Площадь на момент исследований составила 0,41 га, периметр 0,3 км (координаты 43.498717 с.ш., 40.725709 в.д.). Из организмов зообентоса массово был отмечен вид *Libellula (Aeshna) juncea* – Коромысло голубое (Камышовое коромысло), один из крупнейших видов стрекоз рода *Aeshna*, достигающий в длину 74 мм. Во многих регионах РФ вид стал редок. В августе 2018 г. личинки и взрослые формы данного вида встречены на озере Заросшее перевала Пыв. В зообентосе выявлен 1 вид (из стрекоз), с численностью 12,5 экз./м², биомассой 18,7 г/м².

Таким образом, при изучении гидробиологических проб с озер перевала Пыв было обнаружено 8 видов из числа макрозообентоса, принадлежащих 7 таксонам. Озером с наибольшим количеством видов стало оз. Султан, наименьшее разнообразие отмечено для оз. Заросшее, там обнаружен лишь 1 вид (с большой численностью, т.к. над озером отмечался лет стрекоз). Как правило, низкое биоразнообразие свидетельствует о неблагоприятных условиях, но в данном случае, по нашему мнению, низкие значения связаны с особыми природными условиями (высокогорность, холодноводность, низкая минерализация), а не с антропогенной нагрузкой.

По количественным параметрам зообентоса рассчитывались биотические индексы для оценки качества воды. Индекс видового разнообразия Шеннона принимал среднее значение <1, за исключением оз. Султан. Индекс Шеннона <1 описывает воду, как «грязную», сообщества организмов называются крайне неустойчивые. В оз. Султан индекс равен 1,32 – подобные значения характерны для «загрязненных» вод, свидетельствуют о разбалансированности сообществ. Индекс доминирования Симпсона, стремящийся к 1, говорит об устойчивости сообществ. При условии, что индекс более 0,6, можно говорить об устойчивых сообществах. Приближение к данному показателю отмечается только для оз. Султан. Индекс Вудивисса базируется на условии наличия в зообентосе групп, характерных для чистых водоемов – поденок, веснянок, ручейников. Это индекс имеет для исследуемых озер значения от 0 до 4, что характеризует не очень высокое разнообразие.

Низкие показатели индексов вероятнее всего также связаны со специфичностью условий (холодные воды, разреженный воздух высокогорных озер и др.), а не с антропогенной нагрузкой. По качеству вод и наличию индикаторов чистых вод озера перевала можно считать чистыми. Связано это с низкой антропогенной нагрузкой и труднодоступностью. Низ-

кие показатели индексов можно объяснить высотными факторами. В тоже время настораживает наличие в озере Султан олигохет.

Озера перевала Пыв в Абхазии являются развивающимся туристическим направлением для отдыхающих. Нами предлагается для сохранения природной ценности озер рассматривать данный маршрут как объект экологического туризма, с соблюдением требований к организации маршрутов экотуризма.

Организовано людей по маршруту «Перевал Пыв- Долина семи озер» стали водить в послевоенные годы (конец 1990-х гг.), но, вероятнее всего, что и в советское время туристы- любители часто совершали походы в эти места. Сам маршрут вполне может считаться целью путешествия, так как обладает уникальными пейзажами, поражающими своей красотой. Множество туристов приезжают в это место не на один день, проживают в палатках и наслаждаются видами гор, совершая пешеходные и конные вылазки. Протяженность данного конного/пешего маршрута составила почти 4 км, среднее время преодоления на лошади 2-2,5 часа. Высота достигает 2419 м над уровнем моря. По материалам экспедиции 2018 г. предложен проект маршрута (рис.5).

Проект предусматривает: 1) строительство дома с комнатами и медпунктом для туристов и погонщиков, выдержанного в абхазском стиле (для безопасности туристов); 2) строительство крытого стойла (для отдыха и защиты лошадей от ветров и непогоды); 3) устройство коновязи для лошадей, готовящихся к путешествию; 4) установка сооружения для хранения тента или палатки рядом с озером (на случай непогоды, вынужденной остановки); 5) оповещение туристов о наличии палатки и медицинского пункта; 6) установка информационных стендов с информацией о ландшафтах, ценности природных объектов, редких видах. Задача проекта – сделать существующий, достаточно популярный туристический маршрут более удобным, безопасным и экологичным.



Рис.5. Проект (ситуационный план) маршрута «Перевал Пыв – Долина семи озер»

Литература

1. *Маятина Ю.В.* Инвентаризация и типология озер Республики Абхазия / Ю.В. Маятина, Н.М. Мингазова, Р.С. Дбар / Матер. II Межд. конф. «Озера Евразии: проблемы и пути их решения». – Казань: Изд-во АН РТ, 2019. – Ч. 1. – С. 112–116.
2. *Мингазова Н.М.* Биологическое разнообразие и типология водных объектов Республики Абхазия (Кавказ) / Н.М. Мингазова, О.В. Палагушкина, О.Ю. Деревенская, Э.Г. Набеева, Д.Р. Дбар, Д.Ю. Мингазова, В.М. Иванова, И.С. Шигапов, Н.Г. Назаров, А.А. Нуриева, Р.И. Ахмадуллина, А.А. Галиуллина, Р.Р. Мингалиев / Тез. докл. XII Съезда Гидробиол. об-ва при РАН. – Петрозаводск: КарНЦ РАН, 2019. – С. 334–335.

3. *Мингазова Н.М.* Инвентаризация водных объектов Абхазии для целей безопасности страны / Н.М. Мингазова, И.С. Шигапов, Р.С. Дбар, Ю.В. Маятина, А.А.Нуриева, Р.Р. Ахмадуллина / Безопасность в условиях глобализации мира. Матер. Нац. научн. конф. – Элиста: изд-во Калмыцкого ун-та, 2019. – С. 41–44.
4. *Mingazova N., Mingazova D., Dbar R., Ivanova V., Shigapov I., Palagushkina O., Derevenskaya O., Nabeeva E., Kilmamatova E., Nazarov N., Pavlova L., Galiullina A., Mingaliev R., Mayatina Ju., Badretdinova Ju., Valiullina F.* The typology and taxonomic diversity of the Abkhazia Republic lakes and rivers (Caucasus) / Proceedings of 17th World Lake Conference «Harmonious coexistence of humans and lakes towards sustainable ecosystem services». – Ibaraki, Japan, 2018. – Pp. 144–146.
5. *Иванова В.М.* Зообентос разнотипных озер Республики Абхазия / В.М. Иванова, Н.М. Мингазова, Д.Р. Дбар, Э.Г. Набеева, Д.Ю. Мингазова / Материалы юбил. XX межд. научн. конф. «Биологическое разнообразие Кавказа и юга России». – Махачкала, 2018. – С. 411–413.
6. *Иванова В.М.* Биоразнообразие организмов зообентоса разнотипных водных объектов Республики Абхазия / В.И. Иванова, Н.М. Мингазова, Э.Г. Набеева, Д.Ю. Мингазова, Р.С. Дбар, Э.И. Кильмаматова / Матер. докл. XXVIII Чтений им. эколога и зоолога проф. Виктора Алексеевича Попова. – Казань: ООО «Фолиантъ», 2018. – С. 67–70.
7. *Кильмаматова Э.И.* Зообентос пещерных водных объектов Абхазии и оценка качества вод / Э.И. Кильмаматова, Н.М. Мингазова, В.М. Иванова, Р.С. Дбар // Матер. докл. XXVIII Чтений им. Попова. – Казань: ООО «Фолиантъ», 2018. – С. 78–81.
8. *Цалолихин С.А.* Определитель пресноводных беспозвоночных России и сопредельных территорий. Низшие беспозвоночные. – СПб., ЗИН РАН, 1994, Т. 1. – 396 с.
9. *Авакумов В.А.* Руководство по методам гидробиологического анализа поверхностных вод и донных отложений. – Л., 1983. – 239 с.
10. *Экба Я.А.* Экологическая климатология и природные ландшафты Абхазии / Я.А. Экба, Р.С. Дбар. – Сочи: Папирус-М-Дизайн, 2007. – 324 с.

ОЦЕНКА ТЕПЛОВОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОЗЕРА СРЕДНИЙ КАБАН В ГОРОДЕ КАЗАНИ С ПОМОЩЬЮ МЕТОДОВ ДИСТАНЦИОННОГО ЗОНДИРОВАНИЯ

Токарев К.И., Мингазова Н.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Термальное загрязнение является значительным антропогенным источником воздействия на водные объекты с трудно отслеживаемыми границами. Озеро Средний Кабан г. Казани является водоемом–охладителем Казанской ТЭЦ-1, испытывает последствия термального воздействия. В статье рассмотрена методика обработки космических снимков с помощью программных пакетов ГИС, с целью получения карт температур подстилающей поверхности и карт внутрисезонных вариаций. Данная методика применена для выявления теплового загрязнения на озеро Средний Кабан в г. Казани, с определением площади загрязнения.

Ключевые слова: тепловое загрязнение, термофикация, карта температур подстилающей поверхности, озеро Средний Кабан, QGIS2.18, ТЭЦ-1.

Термофикация водоемов в результате поступления подогретых сточных вод, чаще с теплоэлектростанций, приводит к тепловому (термальному) загрязнению водных объектов. Повышение среднего температурного показателя в городском водоеме грозит для него такими последствиями, как нарушение температурной стратификации, изменение термального режима (сроков и площади замерзания), антропогенное эвтрофирование (выражается

в усиленном развитии водорослей – «цветении» водоема, с последующим отмиранием и ухудшением качества воды), как следствие - уменьшение биоразнообразия и устойчивости водной экосистемы [1].

Озеро Средний Кабан (площадью 1,19 га), расположенное в Приволжском районе г. Казани, с 1930-х гг. испытывает воздействие термальных сточных вод от предприятия ТЭЦ-1. Происходит забор воды с озера и дальнейшее использование в технологическом цикле. В ходе этого цикла температура воды повышается и далее, не успевая до конца остыть, отправляется обратно в озеро. Фактически естественное озеро является водоемом-охладителем для ТЭЦ-1. Исследованиями 1980–1990-х гг. было выявлено, что озеро Средний Кабан испытывает последствия термофикации, температура его в летний период на 3–5 °C выше, чем в соединяющемся с ним озере Нижний Кабан, биоразнообразие ниже, а количественные показатели беднее [2].

Целью настоящей работы было выявление границ и площади теплового воздействия от антропогенного источника – поступления сточных вод в канал стоков ТЭЦ-1, поступающих далее в озеро Средний Кабан. Для реализации цели были поставлены следующие задачи: 1) отобрать лучшие космические снимки для исследуемой территории; 2) обработать снимки в программных пакетах ГИС; 3) получить готовые карты температур подстилающей поверхности исследуемой территории; 4) проанализировать полученные карты и сделать выводы.

Как известно [3–5 и др.], в большинстве методов дистанционного зондирования земли используют видимый диапазон отраженного излучения, инфракрасный (в том числе и тепловой) и радиодиапазон электромагнитного спектра. Принцип работы спутника заключается в регистрации различных диапазонов электромагнитного излучения, испускаемого солнцем. Пройдя сквозь атмосферу, излучение взаимодействует с поверхностью объекта: часть поглощается и часть отражается. Отраженное излучение регистрируется специальным датчиком, расположенным на космическом аппарате. Данные, зарегистрированные сенсором, передаются на наземную станцию, где мгновенно преобразуются в интерпретируемую форму и далее передаются потребителям – цифровой снимок, позволяющий дешифровать изучаемый объект. Для регистрации теплового излучения земной поверхности на космических аппаратах устанавливают специальные сенсоры. Они работают в инфракрасном диапазоне (0,78 – 500 мкм). Такие сенсоры называют тепловизорами [3].

Вся исследовательская работа была произведена в программе QuantumGIS 2.18. Для данной работы был определен спутниковый аппарат – Landsat 8 с модулем TIRS.

С сайта геологической службы США [6] были отобраны 10 снимков для исследуемой территории в период с 2013 по 2019 гг., по вышеупомянутому спутнику, за теплый и холодный сезоны.

Для данных снимков были определены метеорологические параметры на момент съемки, так как они могут повлиять на качество изображения (табл. 1). Метеорологические условия были взяты из архива данных местной метеостанции (точка расчета прогноза погоды: 55° 44.394' с.ш., 49° 12.264' в.д.; 113 м). Съемка каждого снимка была произведена примерно в 10:39 по местному времени [7].

С помощью специального плагина (Semiautomaticclassificationplugin) были переведены условные единицы спектральности (DN) в физические значения температур (градусы Цельсия) а также была рассчитана атмосферная коррекция и радиометрическая калибровка, для того чтобы минимизировать атмосферное влияние на снимки [8]. Данная операция была произведена по всем отобранным снимкам. Далее, с помощью того же калькулятора растров, все полученные ранее тепловые снимки были объединены и усреднены, для того чтобы избежать случайных искажений изображения [9].

№	Дата съемки	Метеорологические параметры		
		Температура, °C	Скорость ветра, м/с	Влажность воздуха, %
Теплый сезон (t>0°C)				
1	15.07.2013 г.	+23	1	29
2	16.07.2016 г.	+28	3	31
3	17.08.2016 г.	+28	2	32
4	19.07.2017 г.	+24	2	45
5	23.06.2019 г.	+30	6	40
Холодный сезон (t<0°C)				
6	02.12.2014 г.	-15	1	72
7	14.02.2016 г.	-8	3	64
8	08.01.2017 г.	-22	1	75
9	09.02.2017 г.	-10	штиль	61
10	28.02.2018 г.	-2	3	74

По описанной методике были получены карты температур подстилающей поверхности для теплого (рис.1) и холодного (рис.2) сезонов.

На карте температур за теплый сезон (рис.2.) не было выявлено никаких стабильных тепловых аномалий. Но на карте температур за холодный сезон (рис.3.) в пределах границы водного объекта хорошо различается красное пятно практически в центре озера Средний Кабан. Это место сброса разогретых сточных вод от ТЭЦ-1. От этого пятна прослеживается четко различаемый красный след, идущий от ТЭЦ-1 по каналу стока, и выходящий в само озеро. При средней температуре в городе зимой -11°C , и температуры подстилающей поверхности водного объекта в -14°C , температура подстилающей поверхности канала стока варьирует в диапазоне от -7°C до -4°C . Местами на выходе в озеро температура поднимается до 0°C , и, как следствие, в этом месте озеро не замерзает.

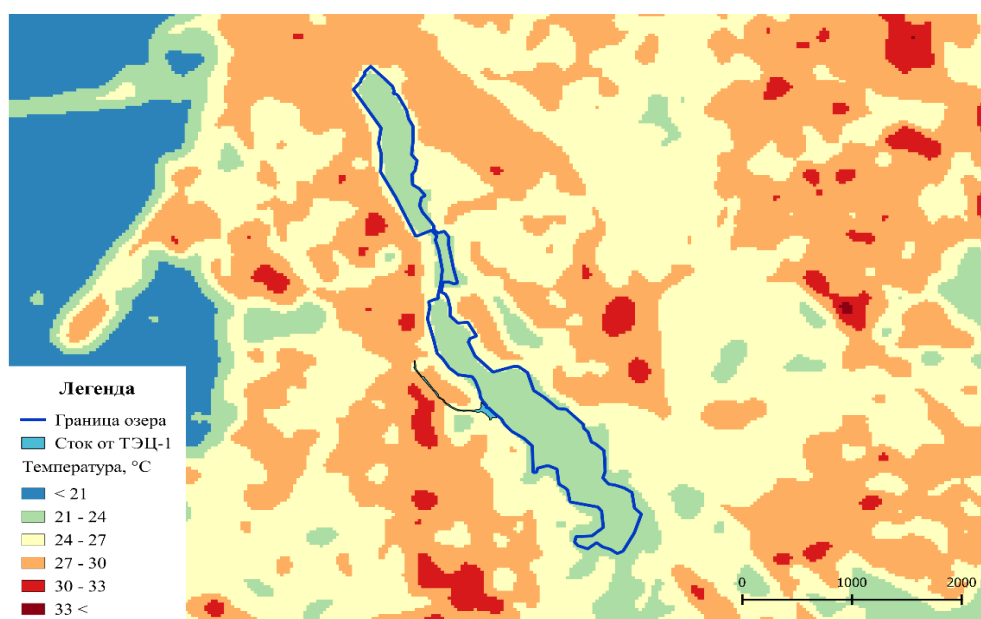


Рис.2. Карта температур подстилающей поверхности озера Средний Кабан и его окрестностей за теплый сезон за 2013–2018 гг.

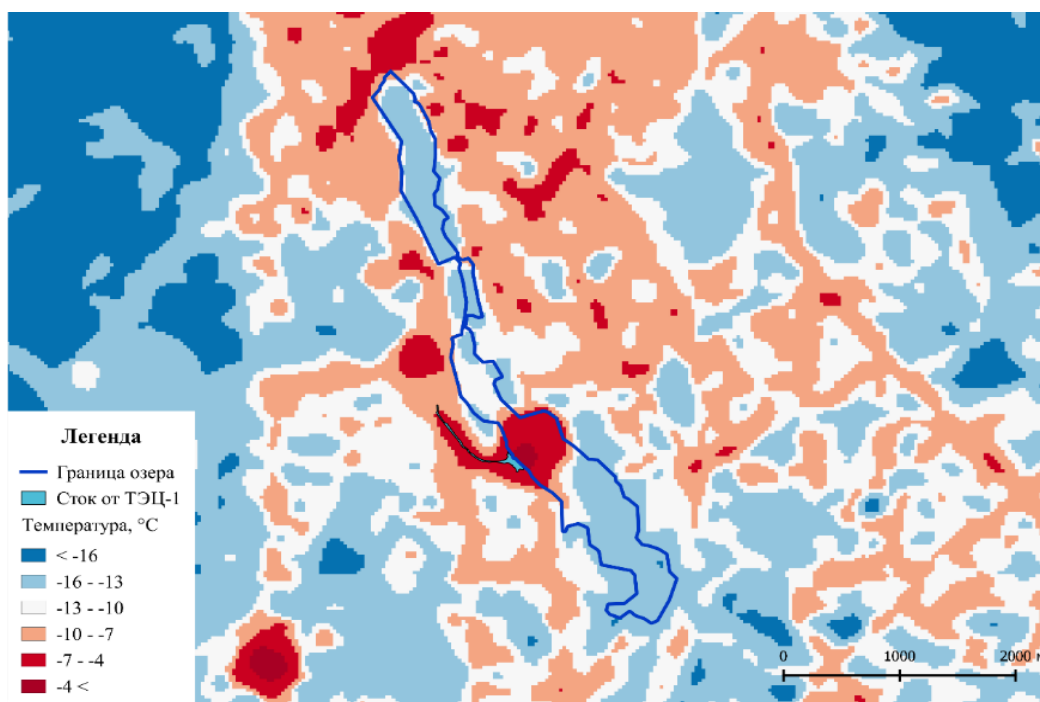


Рис. 3. Карта температур подстилающей поверхности озера Средний Кабан и его окрестностей за холодный сезон за 2014–2018 гг./

Данное влияние удалось отследить по спутниковым снимкам. Таким образом, выявлено, что сброс сточных ТЭЦ-1 влияет почти на 402 000 м² площади озера, что составляет около 30% от общей площади озера. Это достаточно большая зона влияния, приводящая к не замерзанию в зимнее время значительной части площади городского озера; на замерзающей же в зимний период части озера Средний Кабан образующийся лед, соответственно, тонок и аномален. При этом ситуация теплового воздействия на озеро Средний Кабан длится уже длительный период, с 1930-х гг.

В заключение отметим, что результатами исследований подтверждается положение, выявленное ранее с помощью инструментальных исследований [2], что сбрасываемые сточные воды предприятия ТЭЦ-1 и в настоящее время являются основным источником антропогенного теплового загрязнения в озере Средний Кабан г. Казани. Применение методов дистанционного зондирования позволило выявить масштабы, площадь и границы теплового воздействия для озера Средний Кабан от предприятия ТЭЦ-1.

Литература

1. Константинов А.С. Общая гидробиология / А.С. Константинов. – М: Высшая школа, 1986. – 472 с.
2. Мингазова Н.М. Казанские озера (исторический обзор) / Н.М. Мингазова, Ю.С. Котов. – Казань: изд-во Казан. ун-та, 1989. – 175 с.
3. Чандра А.М. Дистанционное зондирование и географические информационные системы / А.М. Чандра, С.К. Гош. – М.: Мысль, 2008. – 308 с.
4. Кудряшов Ю.Б. Радиационная биофизика / Ю.Б. Кудряшов, Ю.Ф. Петров, А.Б. Рубин. – М.: Мысль, 2008. – 184 с.
5. Сарычев Д.В. Применение тепловых космических снимков для оценки моделей городского острова тепла / Д.В. Сарычев, И.В. Попова, С.А. Куролап. – Воронеж, 2018. – С. 142–150.
6. Геологическая служба США. – URL: <https://earthexplorer.usgs.gov/> (Дата обращения: 17.01.2020).

7. Сайт прогноза погоды. – URL: <https://rp5.ru/> (Дата обращения: 22.02.2020).
8. Schowenger R. Remote Sensing, Third Edition: Models and Methods for Image Processing / R. Schowenger. – Academic Press, 2006. – 560 с.
9. Балдина Е.А. Методика дешифрирования разновременных космических снимков в тепловом инфракрасном диапазоне. – М.: Мысль, 2014. – 42 с.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОЛОГО-ЭСТЕТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ СТУДЕНТОВ ИНСТИТУТА АРХИТЕКТУРЫ И ДИЗАЙНА

Шайхутдинов Т.Ф.

Казанский государственный архитектурно-строительный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается эколого-эстетическое воспитание студентов архитектурного вуза на примере Казанского государственного архитектурно-строительного университета (КГАСУ). Современная экологическая ситуация в стране и мире диктует свои требования к подготовке будущих специалистов, которые после окончания вуза могли бы самостоятельно и ответственно принимать технические, экономические и социальные решения, не нарушающие гармонию окружающей природной среды. Как известно, уровень профессиональной подготовки специалистов в вузах напрямую связан с уровнем качества обучения, который, в свою очередь, зависит от эффективности применяемых методов обучения и инновационных педагогических технологий, которые более подробно раскрываются в работе. А так же на архитектурном факультете вуза качество обучения рисунку во многом зависит от личностных качеств обучающего: степени владения им суммой необходимых знаний, умений, а также уровня его профессиональной компетентности в области педагогики, психологии, истории изобразительного искусства, общей и методологической культуры.

Ключевые слова: эстетика, экология, эколого-эстетическое воспитание, студент, вуз, институт, факультатив, рисунок.

В настоящее время состояние среды обитания человека в большей степени определяется уровнем его духовной культуры и природное окружение будет испытывать гораздо меньшее отрицательное воздействие, если уровень культуры человека возрастет в целом. Культура отношения к окружающей среде предполагает гармоничные связи человека с окружающей природой. Экологические проблемы являются своеобразным отражением уровня духовной культуры человека, включающей и эстетическую культуру. Следовательно, современная экологическая ситуация диктует свои требования к подготовке специалистов, которые могли бы самостоятельно и ответственно принимать технические, экономические и социальные решения, не нарушающие гармонию окружающей природной среды [1, 5].

В Институте архитектуры и дизайна КГАСУ преподаватели уделяют значительное внимание организации различных форм эколого-эстетического воспитания студентов и в том числе, групповых форм внеаудиторной работы, особенно проведению курсов по выбору и факультативных занятий. Так, для студентов 2-го курса института архитектуры и дизайна автором был разработан, апробирован и внедрен в учебный процесс, интегрированный факультативный курс «*Эколого-эстетическое образование студентов архитектурного вуза*» в объеме 20 часов. Программа курса включает изучение следующих тем: Актуальность взаимосвязи экологического и эстетического воспитания молодежи в вузах. Научные основы преподавания экологии и эстетики. Экологизация учебно-воспитательного процесса. Комплексная методика преподавания экологии и эстетики в учебных дисциплинах. Интегрированные процессы в предметно-методической работе. Культурологический подход в эколого-эстетическом образовании и воспитании. Формирование эколого-эстетического мировоззрения в процессе обучения. Формы и методы формирования эколого-эстетической культуры в процессе изучения изобразительных дисциплин.

Был принят к работе интегрированный курс по выбору « *Эколого-эстетическое мышление студента и окружающая природная среда в скульптуре и живописи* » в объеме 52 часов. Данный курс предназначен для студентов 4-5 курсов института архитектуры и дизайна, обучающихся по специальности «Архитектура», «Градостроительство», «Дизайн архитектурной среды», «Реставрация и реконструкция архитектурного наследия». Целью курса является совершенствование профессиональной подготовки будущих архитекторов, дизайнеров и формирование у студентов эколого-эстетической воспитанности, закрепление эколого-эстетических знаний, умений и навыков, повышение их эколого-эстетической культуры.

Программа данного курса включает изучение следующих тем: Введение. Цели и задачи курса. Современные проблемы экологии. Модель и моделирование. Основные технологии моделирования. Моделирование и построение макетов рельефа и водоемов (по выбору). Роль живописи и скульптуры в эколого-эстетическом образовании и воспитании населения. Городской пейзаж и вопросы экологии. Натюрморт и его роль в эколого-эстетическом образовании. Язык живописного изображения объектов, связанных с экологическими проблемами. Таким образом, в данном интегрированном курсе раскрываются основные вопросы экологического и эстетического образования и воспитания студентов архитектурного профиля. Содержание курса можно конкретизировать в зависимости от местных (региональных) условий и иногда в зависимости от местонахождения учебного заведения. Также при работе над рисунком, живописью, скульптурой можно умело использовать богатый краеведческий материал.

Среди групповых форм внеаудиторной работы эколого-эстетического содержания выделяется работа тематических занятий. Для студентов факультета дизайна в институте архитектуры и дизайна КГСАУ организованы занятия посвященные экологическому развитию. Предусмотрено изучение следующих тем: Архитектурный пейзаж «Старая Казань». Фрагмент или несложное задание по архитектурным сооружениям, которые стоят на грани исчезновения. Панорама городского пространства. Промышленная архитектура в городской зоне, неблагоприятно влияющая на эколого-эстетическую обстановку. Фантазия «Энергетика будущего». Природный пейзаж. Фрагмент лесопарковой зоны «Лебяжье» с водоемом. Архитектурный облик в природной среде. Архитектурное сооружение в окружении деревьев. Живописный эскиз городского парка (по собственному проекту) и др.

Для студентов также организованы занятия исследовательского направления, при проведении которых изучаются такие темы, как: Природный пейзаж. Рисунок деревьев, кустарников, цветов и т.д. Панорамный рисунок «Экология моего города». Зарисовки в зоопарке. Наброски животных. Фантазийный рисунок. Архитектура и экология будущего. Зимний пейзаж. Зимний лес. Зарисовки парковой среды с водоемами и др.

Проведение этих занятий во внеаудиторное время помогает студентам самостоятельно и углубленно изучать вопросы экологического и эстетического характера. Студенты регулярно демонстрируют свои работы и выступают перед младшими курсами института и на других факультетах КГСАУ. Также были проведены выездные тематические выставки студенческих работ для учащихся некоторых школ, гимназий города Казани и Зеленодольского, Рыбно-Слободского, Сармановского, Тюлячинского муниципальных районов Республики Татарстан на следующие темы: «Моя малая Родина», «Рисунок из Красной книги Республики Татарстан», «Архитектурные памятники города Казани», «Ландшафтный дизайн» и др.

Уровень профессионально-графической подготовки в технических вузах напрямую связан с уровнем качества обучения, который, в свою очередь, зависит от эффективности методов обучения и применяемых эффективных методик и инновационных педагогических технологий. Как показывает проведенное нами исследование, к современным методам и подходам в преподавании дисциплин «Рисунок», «Живопись», «Скульптура» относят: а) применение проблемного подхода в обучении (проблемных заданий, создание проблемных ситуаций); б) творческое саморазвитие педагога в условиях инновационной деятельности; в) индивидуализация обучения в соответствии с типом личности; г) дидактические игры; д) изменения в содержании образования в плане разработки и развития следующих ви-

дов рисунка: рисунок по памяти и представлению, по воображению, фантазийного рисунка, быстрых и беглых набросков; е) применение методов стимулирования – соревнование и соперничество, участие в конкурсах и выставках; ж) творческий подход к оцениванию работ, разработка новых критериев оценки и другие [6].

Анализ литературных источников показывает, что на протяжении длительного периода времени обучение рисунку в архитектурных школах протекало в традиционном, ничем не отличающемся от художественных школ русле. В результате освоение традиционного метода исполнения рисунка больше подходило художникам, а не архитекторам, что не отвечало целям и задачам архитектурного образования. Так, преподаватели архитектурных кафедр, как правило, считают, что рисунок необходим студентам лишь для овладения графическими навыками, т.е. они выделяют его исключительно в прикладном аспекте. Преподаватели же художественных учебных заведений склоняются к привычной для них традиционной манере исполнения рисунка, ссылаясь на воспитательно-мировоззренческое значение курса «Рисунок» [5, 6]. По мнению Н.Г. Ли, базовая изобразительная дисциплина «Рисунок» в архитектурном образовании призвана выполнять не только функцию сугубо технического характера. Она несет главное базисно-творческое начало, без которого невозможно творчество художника, архитектора, дизайнера. Рисунок – это универсальное средство формирования наиболее ценностных художественно-творческих, профессиональных и мировоззренческих качеств, без которых не может состояться ни одна творческая личность [4]. На архитектурных факультетах технического вуза качество обучения рисунку во многом зависит от личностных качеств обучающего: степени владения им суммой необходимых знаний, умений, а также уровня его профессиональной компетентности в области педагогики, психологии, истории изобразительного искусства, общей и методологической культуры.

Обучение рисунку эколого-эстетического характера в архитектурном образовании при существующей методике не позволяет в достаточной мере вырабатывать необходимые эколого-эстетические знания и умения у студентов, что существенно ограничивает их право на получение профессиональных эколого-эстетических умений и навыков и формирование способностей к мыслительно-операционным действиям в учебно-творческом процессе. Рисование в вузах в основном ограничивается поверхностным изучением предметных форм и чаще направлено либо на привычную академическую изометрию, либо на конструктивно-аналитическое изображение, которое является оптимальным способом обучения в условиях архитектурно-художественного образования [4, 6].

В педагогической литературе в последние годы начали использовать термин «педагогическая технология». По мнению В.Н. Михелькевича, В.М. Нестеренко, П.Г. Кравцова, любая педагогическая технология представляет собой особую совокупность методов, способов, приемов и средств обучения, обеспечивающих эффективность и устойчивость процесса гарантированного достижения поставленной цели обучения; предусматривает диагностичность и возможность коррекции процесса обучения; предполагает многокритериальную оптимизацию учебного процесса в условиях заданных ограничений, обеспечение максимальной результативности обучения [3]. Следовательно, успешность реализации педагогических технологий в эколого-эстетическом образовании во многом зависит от соответствующего методического обеспечения учебного процесса.

Во многих вузах преподаватели в учебной деятельности обращают большое внимание к использованию элементов проблемного обучения. Так как в процессе применения проблемного обучения усвоение учебного материала происходит в ходе активной поисковой деятельности эколого-эстетического характера студентов, в процессе решения ими системы проблемно-познавательных задач эколого-эстетического содержания и формирование у студентов особого стиля умственной деятельности, исследовательской активности и самостоятельности при изучении эколого-эстетических проблем. В качестве проблемного задания могут служить учебные задачи, вопросы, практические задачи эколого-эстетического содержания при изучении отдельных тем по предметам общепрофессиональных и специальных циклов [1, 2, 6].

Таким образом, использование различных форм и методов эколого-эстетического образования и воспитания в учебном процессе требует от студентов творческого и исследовательского подхода, умения самостоятельно добывать экологические и эстетические знания, использовать по-новому свои навыки в области рисунка и живописи.

Литература

1. *Абдрашитова И.В.* Формирование нравственного и эстетического компонентов экологической культуры студентов педвуза. Автореферат диссертации канд. пед. наук. – Казань, 2004. – 20 с.
2. *Гайсин Р.И., Шайхутдинов Т.Ф., Гайсин И.Т.* Использование педагогических технологии обучения в экологическом образовании студентов вузов / Педагогика и психология как основа развития современного общества: сборник статей Междун. науч. практич. конф. (15 августа 2019. г. Саратов). – Уфа: Аэтерна, 2019. – С. 33–37.
3. *Михелькевич В.Н.* Инновационные педагогические технологии: учебное пособие. – Самара, 2004. – 91 с.
4. *Ли Н.Г.* Обучение рисунку на архитектурном факультете технического вуза. Состояние, проблемы и перспективы. – Пенза, 2006. – 480с.
5. *Шайхутдинов Т.Ф.* Особенности эколого-эстетического воспитания студентов // Образование и саморазвитие. – 2007. – № 4. – С. 111–115.
6. *Шайхутдинов Т.Ф., Гайсин И.Т.* Эколого-эстетическое воспитание студентов технических вузов: монография. – Казань: Отечество, 2014. – 157с.

GOVERNANCE AND CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Galeeva K.I, Buyakovich O.S.

Kazan Federal University, Kazan, Russia

Abstract. Corporate governance is concerned with holding the balance between economic and social goals and between individual and communal goals. The corporate governance framework is there to encourage the efficient use of resources and equally to require accountability for the stewardship of those resources. This article outlines the relationship between corporate governance and corporate social responsibility (CSR). The issue of climate change is one of the most challenging. This problem can be solved by using alternative resources and creating innovative products. Also creating business strategies for sustainability and promoting positive social and environmental impacts are the vital for human beings and environment around the world. It covers the assumptions that underlie theories of corporate governance. All these initiatives can improve situation regarding environmental issues and public trust can be improved as well.

Key words: Corporate Social Responsibility, brand reputation, ecological situation and environment, environmental policy, CSR programs.

Introduction

Corporate Social Responsibility is an corporate aim to create positive impact on the stakeholders, society and environment. Caring for employees, protecting the environment and nature all these corporate activities are included in the definition of CSR (Dusuki, 2008).

It is noticeable that organizations around the world have an responsibility for the wellbeing of the employees, society and environment. The impact of social responsobility among organizations has increased in the recent 20 years (Balasubramanian et al., 2005).

Nowadays companies aound the world have their own strategies and activities and each organization has unique point of view and perspective on them. The main goal of for-profit organizations is still profit and creating value for stakeholders, but with the help of CSR activities they can contribute to their society in a different way and improve many things. Nevertheless last 20 years

positive trend can be seen among organizations such as caring of environment, charity activities, educational work and philanthropy etc. Companies still looking for money perspective as the main goal of their work, but at the same time with the help of including charity or environmental activities in system of their work they tend to improve life of their employees and the whole society. Positive trend is the availability of long-term goals related to creation sustainable environmental situation. (Max Baker, 2013). CSR – is constant improvement all aspects of employees' life and society step by step covering all sectors.

A survey on “BSR/Globe Scan State of Sustainable Business Poll, 2009” by Business for Social Responsibility and Globe Scan (2009) has conducted that issue of climate change is one of the most challenging. This problem can be solved by using alternative resources and creating innovative products. Also creating business strategies for sustainability and promoting positive social and environmental impacts are the vital for human beings and environment around the world. All these initiatives can improve situation regarding environmental issues and public trust can be improved as well.

Environmental management and Environmental activities.

A huge number of developed and developing countries are facing the problem of achieving high economic growth without causing damage to the environment (Goger 2013). The measurement of social responsibility cannot be full without environmental initiatives and activities which companies include in their work and report all these initiatives. (Carter et al., 1999).

Why companies should have all types of CSR activities including environmental initiatives?

First of all, brand reputation is important. Using CSR initiatives and programs can help organization to build positive consumer relations through sustainable initiatives. As a result a company's

image can be improved and brand value can be generated with the help of CSR programs. (Haniffa and Cooke, 2005).

Secondly, regarding ecological situation and environment, resource limitation is one of the main reason why organizations should have CSR activities. Water, fossil fuels are natural resources and nowadays we can notice downward trend around the world because people do not pay enough attention to the issue of limitation of these resources. But some companies are trying to protect these resources or trying to find alternative resources for their products and services, thereby they are able to have opportunity to save money of the company and protect nature. Consequently, there are a huge number of advantages of implementation CSR activities in work of organizations.

In opinion of M. Scilly the idea behind corporate social responsibility is that organizations have different responsibilities to maintain on various levels. Some authors arrange these responsibilities in a pyramid. The lower-level of responsibilities that obligate it to shareholders and the law, it can move on to the higher level responsibilities that benefit society. In my opinion environmental activities can be included into legal, ethical and philanthropic responsibilities.

There are four types of Corporate Social Responsibility by M. Scilly:

1. Economic Responsibilities. The main aim for company is to make profit. Because if company do not think about profit, employees will lose jobs and the company won't even be able to take care of them.

2. Legal Responsibilities. A company's legal responsibilities have direct correlation with requirements that are placed on different laws (Labor law, environmental law).

3. Ethical Responsibilities. All types of businesses have ethical responsibilities to society and employees. For example, responsibility to respect employees and customers, a responsibility to invest in the community, also responsibility to protect environment and being environmentally friendly. (Scilly, M).

4. Philanthropic Responsibilities. The term philanthropy includes activities such as donations of cash or products, employee volunteerism, event sponsorship, different support for charities. One type of CSR is philanthropic giving. Nowadays, philanthropy can involve donations of money, food, goods or services to organization or society. For example, donations of money from different

huge companies or banks to healthcare sector. Philanthropic Responsibility is making an effort to benefit society.

The levels of corporate structure such as environmental policy, impact and performance can be affected by CSR activities regarding environmental situation. For example, with the help of policy organization can focus on setting of right goals to improve environmental situation and decrease pollution or environmental degradation. An impact deals with value of initiatives of organization concerning environment on local or global level. A number of recommendations of performance indicators defined by the environmental CSR policy as benchmarks of achievement over time. (Ibrahim N. A. and Angelidis, J. P. (1995).

In my opinion organizations can solve or decrease a number of issues regarding environmental situation with the help of constant development of policies and strategies to reduce risk of pollution or other risks associated with environmental damage. Also practices such as seminars and workshops are important, because employees can improve their knowledge and use other methods in their work to improve environmental sustainability. Moreover, demonstrating to stakeholders and society that the company works safely and has adopted the principles of environmental sustainability is crucial for each company in 21st Century.

Different research and statistics provide with the information about using CSR activities in different companies around the world. (Ibrahim and Parsa, 2005; Kusku and Fraser, 2004; and Maignan and Ferrell, 2003). Huge number of companies constantly include a multiple initiatives regarding volunteering in their work associated with environment and improvements (Baxi, 2005). Various cultural elements and features influence the perception of the concept of CSR. For instance, Japan has strong cultural features and fast economic growth. I found some bright examples of using CSR and environmental activities in Japanese companies which demonstrate a significant positive impact on the society. For example, big Japanese company Toyota has a big number of CSR initiatives. Concerning environmental sustainability there are some initiatives such as Forest Maintenance Activities. Not only Toyota employees, but also members of their families involved in forest maintenance activities in the planted forests in Toyota City. This volunteer group called Toyota Forest Keepers since 2000 till now and has a big number of people which are interested in environmental sustainability and they provide woodwork workshops on how to utilize thinned lumber. Moreover, the Forest Keepers made an agreement with the Forestry Department of Toyoda City Hall and the main aim of it was improving forest maintenance programs. Toyota group constantly support Employees' Volunteer Activities and as a result it brings big benefits to the companies and society. One of the biggest advantage of social responsibility in the organization is the positive environment which company can build for employees. The example of Toyota shows that it is noticeable that members of company feel that they are working in a good working environment and doing big teamwork and even their families are involved.

In addition, I would like to mention one more Japanese company which is called Hino Motors. This company has organized the Production Environment Council of Domestic Affiliated Companies. The aim of it is promoting environmental management activities and initiatives. Hino Motors provides different workshops to train people and improve their knowledge about environmental management. Moreover, it helps to develop the skills of employees. In 2014 one of the conferences which was held by Hino Motors included trainings and seminars about environmental risks and employees could be instructed in environmental risk assessment methods such as Ecological Risk Assessment, Health Risk Assessment. The conferences like these are able to give valuable opportunity for employees of these companies to communicate and improve their capabilities because member of these companies can learn from each other.

Sustainability is defined as responsible interaction with the environment to avoid pollution, environmental degradation, ecological disaster etc. The term 'environmental management' has variety of definitions. For example in opinion of Barrow (2005) 'environmental management' consist of tools, processes and goals to establish new perspectives towards society, human beings and nature and change environmental situation in a better way. Moreover, this type of management involves activities of employees which have significant environmental impact. Also environment

management involves stakeholders, it can extent initiatives and processes which seek to improve environment not only on local level, but also on global level. Desires and goals such as control and optimisation of resources, minimisation and avoiding of environmental degradation and disaster are crucial and vital for organization which use environment management. An Environmental Management System (EMS) is a set practices that can help an organization to reduce its environmental impacts and change environmental situation in a better way. Improvements of health and safety activities for members of company the society are included into Environmental Management System. Elements of an EMS include: reviewing the environmental goals of company; analyzing its environmental impacts; setting of right environmental goals and programs is one othe main element of Environmental Management System; monitoring the progress in achieving the goals; (Maignan, I. and Ferrell, O. C. (2003). For example, energy conservation is non-regulated issue and Environmental Management helps promote stronger operational control. Moreover, regulated issues such as pollution can be decreased by using of Environmental Management System. As a result environmental situation can be changed and improved with the help of it. It shows beneficial impact of EMS for the society on local and global level.

Conclusion.

After analyzing the significant role of CSR in a modern society, particularly environmental activities I would like to emphasize benefits of using CSR initiatives.

First of all, one of the greatest benefit of social responsibility in the organization is the positive environment which company can build for employees. When members of company feel that they are working in a good working environment, they will be more engaged in their jobs. This can build a great teamwork which can bring more profit for organization.

Secondly, personal and professional development is one of the advantage. Multiple CSR programs can give the opportunity to members of company to be involved in a huge teamwork. Company's CSR activities and initiatives can have the advantage of teaching new skills to employees.

For example, all types of environmental activities which companies such as Toyota, McDonalds, Hino Motors are using give the ability to have positive impact in the community. Environmental CSR activities can enhance relationships between organization and clients, and change situation regarding environmental problems in a better way.

Moreover, CSR initiatives can help build trust between the company and clients, because nowadays consumers more and more want to choose eco-friendly products or services. And consumers pay attention to organizations which can create value to the society.

References

1. *Boiral O.* Corporate Greening Through ISO 14001: A Rational Myth? // *Organisation Science*. – 2017. – Volume 18, Issue 1. – Pp. 127–146.
2. *Balasubramanian N.K., Kimber D., Pussayapibul N., Davids P.* Emerging Opportunities or Traditions Reinforced? An Analysis of the Attitudes Towards CSR, and Trends of Thinking about CSR, in India // *Journal of Corporate Citizenship*. – 2005. – № 17. – Pp. 66–90.
3. *Scilly M.* Four Types of Corporate Social Responsibility. Retrieved 4/15/14. From *Small Business Chronicle*. – URL: <http://smallbusiness.chron.com/four-types-corporate-social-responsibility-54662.html> (Дата обращения: 31.03.2020).
4. *Archie B Carroll* The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Toward the Moral Management of Organizational Stakeholders // *Business horizons*. – 1991. – Volume 34, Issue 4. – Pp. 39–48.
5. *Daly H.E.* Toward some operational principles of sustainable development // *Ecological Economics*. – 1990. – № 2. – Pp. 5–10.
6. *Dusuki A.W. and Dar H.* Does Corporate Social Responsibility Pay Off? An Empirical Examination of Stakeholder Perspectives // *International Conference on Business Performance*. – 2008. – № 5. – P. 44–65.

7. *Masaka D.* Why Enforcing Corporate Social Responsibility (CSR) is Morally Questionable // *Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies*. – 2008. Volume 13, Issue 1. – Pp. 32–37.
8. *Boiral O.* Corporate Greening Through ISO 14001: A Rational Myth? // *Organisation Science*. – 2007. – Volume 18, Issue 1. – Pp. 67–89.
9. *Haniffa R., Cooke T.* The Impact of Culture and Governance on Corporate Social Reporting // *Journal of Accounting and Public Policy*. – 2005. Volume 24, Issue 5. – Pp. 31–60.
10. *Peterson D. K.* The Relationship between Perceptions of Corporate Citizenship and Organizational Commitment // *Business and Society*. – 2004. – Volume 43, Issue 3. – Pp. 66–99.
11. *Ramasamy B., Ting H.W.* A Comparative Analysis of Corporate Social Responsibility Awareness: Malaysian and Singaporean Firms // *Journal of Corporate Citizenship*. – 2004. – Volume 13, Issue 13. – Pp. 19–33.
12. *Weaver G.R., Agle B.R.* Religiosity and Ethical Behavior in Organizations: A Symbolic Interactionist Perspective // *Academy of Management Review*. – 2002. – Volume 27, Issue 1. – Pp. 85–97.
13. *Zenisek T.J.* Corporate Social Responsibility: A Conceptualization based on Organization Literature // *Academy of Management Review*. – 1979. – №4. – Pp. 39–78.
14. *Maignan I., Ferrell O.C.* Nature of Corporate Responsibilities: Perspective from American, French and German Consumers // *Journal of Business Research*. – 2003. – Volume 56, Issue 1. – Pp. 56–57.
15. *Ibrahim N.A., Angelidis J.P.* The Corporate Social Responsiveness Orientation of Board Members // *Journal of Business Ethics*. – 1995. – № 14. – Pp. 55–110.

СЕКЦИЯ «ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА»

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ

Артемьев М.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Нынешний этап развития общества характеризуется постоянными изменениями окружающей среды. Для осуществления эффективной деятельности компании стараются привлечь как можно больше инвестиций. Задачами инвестора является оценка привлекательности компании, принятие правильных инвестиционных решений и оценка эффективности своих инвестиций.

В современном мире наблюдаются непрерывные изменения. Так как, эти изменения происходят настолько быстро, что главной задачей становится не только выбор финансовых инструментов для инвестирования, а также постоянная оценка эффективности своих инвестиций и изменение структуры своего инвестиционного портфеля. Профессиональный инвестор всегда должен иметь четкую стратегию, описанную в цифрах, а также всегда пересматривать свой портфель.

Ключевые слова: управление инвестиционным портфелем, коэффициент Трейнора, коэффициент Шарпа, индекс Дженсена.

Процесс управления вложениями разделяются на следующие этапы:

- установление инвестиционной политики;
- анализ и оценка инвестиционных возможностей;
- формирование диверсифицированного инвестиционного портфеля;
- пересмотр портфеля;
- оценка эффективности управления инвестиционным портфелем.

Сформулированные этапы формируют замкнутый процесс, в котором анализ эффективности приводит к корректировке политики и структуры портфеля. Далее разберем каждый шаг.

Установление инвестиционной политики считается важным шагом в процессе инвестиционной деятельности компании. Инвестиционная политика – это существенная часть экономической политики, которая направлена на достижение определенных целей. Для каждого инвестора инвестиционная политика индивидуальна.

Главной задачей является определение толерантности инвестора к риску. Разумеется, что каждый инвестор хочет получить наивысшую доходность. Поэтому, цели инвестора должны быть четко сформулированы, не следует устанавливать свои инвестиционные цели как просто «заработать много денег». Иначе, в большинстве случаев, при таком раскладе, большая вероятность остаться ни с чем.

Анализ и оценка инвестиционных возможностей. После того, когда определены цели инвестора и определены потенциальные категории финансовых активов для включения в инвестиционный портфель, нужно проанализировать инвестиционные возможности. С этой целью проводится технический и фундаментальный анализ.

Технический анализ включает в себя анализ рыночных цен для предсказания будущих колебаний цен для конкретных финансовых активов, которые оборачиваются на рынке. С помощью этого анализа исследуют тенденции исторических цен и основания на предположения, что тенденции повторяются в будущем [2, с. 25].

Фундаментальный анализ направлен на оценку внутренней стоимости финансового актива. При сравнении внутренней и рыночной стоимости финансовых активов возможно определить, какие из активов недооценены, а какие переоценены. Следовательно, этот шаг

включает в себя установление тех финансовых активов, в которые смело можно инвестировать.

Формирование диверсифицированного инвестиционного портфеля следующий шаг в процессе управления инвестициями. Инвестиционный портфель – это комплекс финансовых активов на балансе инвестора с целью получения большей доходности. Иногда его называют еще "портфель ценных бумаг".

Диверсификация – значит формирование инвестиционного портфеля для снижения, либо ограничения риска вложений. Выделяют два метода диверсификации:

- случайная диверсификация, когда инвестор наугад помещает в портфель несколько активов;

- объективная диверсификация, когда инвестор выбирает в портфель активы, только после инвестиционных целей и использования соответствующих методов анализа.

Теория управления инвестициями сконцентрирована на вопросах объективной диверсификации портфеля, и инвестор, в свою очередь, всегда должен следовать установленным инвестиционным целям, когда собирает свой портфель и руководит им [5, с. 410].

Пересмотр портфеля. Этот этап процесса управления инвестициями относится к периодическому пересмотру трех предшествующих стадий. Это нужно делать, так как со временем инвестор с долгосрочным горизонтом инвестиций может изменить собственные инвестиционные цели, а это значит, что портфель инвестиций в настоящее время может быть не оптимальным и даже противоречить новым установленным целям. Инвестор должен сформировать новый портфель, продавая некоторые активы в своем портфеле и покупая другие.

Могут быть и другие предпосылки для того, чтобы пересмотреть существующий портфель. Через некоторое время цены на активы меняются, а это значит, что некоторые активы, которые были привлекательными, могут потерять свою привлекательность. Таким образом, инвестор должен продать один актив, чтобы купить другой, более привлекательный в это время. Периодическая переоценка инвестиционных целей и портфелей на их основе необходима, поскольку внешняя среда и финансовые рынки постоянно изменяются. Рыночная глобализация показывает инвесторам новые возможности, но в то же время управление инвестициями становится все более сложной задачей с увеличивающейся неопределенностью.

Оценка эффективности управления портфелем предполагает периодическое определение управления портфелем по полученному доходу и риску. Для того, чтобы оценить, насколько эффективно было управление портфелем, нужно определить такие величины как доходность и риск портфеля, а также их соотношение.

В настоящее время выделяют три набора инструментов для измерения соотношений риска и доходности, которые помогают в оценке портфелей. Это коэффициенты Трейнора, Шарпа и Дженсена.

Коэффициент Трейнора еще называют коэффициентом «доходности - изменчивости» и представляет собой отношение избыточной доходности к рыночному риску. Этот коэффициент строится на основе модели CAPM.

$$Teynor\ ratio = \frac{r_p - r_f}{\beta_p} \quad (1), \text{ где}$$

r_p – средняя доходность инвестиционного портфеля;

r_f – средняя доходность безрискового актива;

β_p – рыночный риск инвестиционного портфеля.

Необходимо помнить, что показатель действительно эффективен для оценки только диверсифицированных портфелей, так как в расчетах учитывает только систематический риск.

Коэффициент Шарпа - показатель, оценивающий эффективность и результативность управления инвестиционным портфелем (паевым инвестиционным фондом).

Коэффициент Шарпа рассчитывается как:

$$Sharp\ ratio = \frac{r_p - r_f}{\sigma_p} (2), \text{ где}$$

r_p – средняя доходность инвестиционного портфеля;

r_f – средняя доходность безрискового актива;

σ_p – стандартное отклонение доходностей инвестиционного портфеля.

Коэффициент Джensen. Коэффициент Дженсена определяет избыточную доходность, которую портфель сможет сгенерировать над ожидаемой доходностью. Рассчитывается как:

$$Jensen\ index = r_p - [r_f + (r_m - r_f * \beta_p)] (3), \text{ где}$$

r_p – средняя доходность инвестиционного портфеля;

r_f – средняя доходность безрискового актива;

r_m – среднерыночная доходность;

β_p – рыночный риск инвестиционного портфеля.

Показатель Дженсена определяет, насколько коэффициент доходности портфеля связан с возможностью инвестора увеличить доходность выше среднего, скорректированную на рыночный риск. Чем выше коэффициент, тем будет лучше корректировка с учетом риска. Портфель с постоянно положительной избыточной доходностью имеет положительную альфу, а портфель с постоянно отрицательной избыточной возвратом имеет отрицательную альфу [2, с. 30].

Можно сделать вывод, что для эффективного управления инвестиционным портфелем нужно проводить регулярную оценку портфеля инвестиций. Можно сказать, это один из этапов непрерывного процесса управления инвестициями, который состоит из нескольких стадий: установление инвестиционной политики, анализ и оценка инвестиционных возможностей, формирование диверсифицированного инвестиционного портфеля, пересмотр портфеля, и оценка эффективности управления портфелем.

Для оценки эффективности управления портфелем, нужно оценить доходность и риск, а также их соотношение. Для этого используют следующие инструменты: коэффициент Шарпа, Тейнора и Дженсена. С помощью этих коэффициентов можно делать суждения о пересмотре портфеля или о дальнейшем его применении [4, с. 26].

Литература

1. Аскинадзи В.М. Инвестиционный анализ. – Москва: Издательство Юрайт, 2016. – 397 с.
2. Байдерина Д.П. Оценка и управление инвестиционным портфелем // Управление инвестициями и инновациями, 2017. С. 23–29.
3. Бувеч С.Ю., Скопинский А.И. Управление инвестиционным портфелем: научная статья // Вестник университета. – 2014. – № 21. – С. 148–154.
4. Горовой И.А. Формирование и управление инвестиционным портфелем компании // «Economics». – 2016. – № 11(20). – С. 45–52.
5. Валинурова Л.С., Казакова О.Б. // Инвестирование: теория и практика: учебник. – Москва: КНОРУС, 2017. – 410 с.
6. Киселева Н.В. Инвестиционная деятельность. – М.: КноРус, 2014. – 432 с.

ЛОЯЛЬНОСТЬ КАК РЕЗУЛЬТАТ СЕНСОРНОГО ОПЫТА ПОТРЕБИТЕЛЯ

Астудильо П.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассматриваются различные способы создания лояльности клиентов с помощью инструментов, стратегий или планов, которые управляют процессом получения опыта при выборе продукта или услуги. Он показывает методы, которые анализируют реакцию потребителя и реакции, которые происходят в нем.

Ключевые слова: лояльность, стратегия, потребительский опыт, сенсорный опыт, программа вознаграждений, маркетинговая стратегия.

В настоящее время существует большое количество академической литературы, посвященной изучению и анализу программ лояльности в онлайн-сфере или традиционных программ лояльности. Следовательно, для этих маркетинговых инструментов было разработано большое разнообразие определений, так согласно исследованиям Leenheer, J., Bijmolt, T. H. A., Van Heerde, H. J. Y Smidts, A [1], программа лояльности состоит из «интегрированной системы маркетинговых действий, направленных на то, чтобы сделать клиентов более лояльными к компании».

Программы лояльности являются одним из наиболее важных элементов стратегии управления взаимоотношениями с клиентами [2] и преимущества, которые программы лояльности предлагают компаниям для их реализации, многочисленны. Например, такими преимуществами являются снижение ценовой конкуренции [3], создание базы данных потребителей [4], позволяющая компаниям лучше узнать их и предлагать им продукты и услуги, адаптированные к их потребностям [5] и улучшение показателей удержания клиентов и интенсификации отношений с ними [6]. Существует также возможность того, что участники программ лояльности компании будут забывать о негативном опыте, не прибегать к сравнениям с конкурентами и покупать исключительно в этой компании [7].

Вознаграждения, предлагаемые программами лояльности, являются одним из наиболее важных элементов, формирующих его структуру [8]. В частности, дизайн программы лояльности существенно влияет на воспринимаемую ценность участников программы и оказывает большое влияние на ее эффективность [9].

Программы лояльности, реализуемые компаниями, отличаются комбинацией вознаграждений, которые они предлагают. Материальные [10], экономические [11], мягкие [12] или финансовые [13] вознаграждения являются стимулами в виде скидок или подарков, полученных и накопленных в результате совершения покупок. С другой стороны, нематериальные, жесткие, неэкономические или нефинансовые вознаграждения имеют не экономическую ценность, а эмоциональную направленность и пытаются дать клиентам чувство признания или заставить их чувствовать себя особенными по сравнению с другими покупателями [14].

Из различных вознаграждений, предлагаемых программами лояльности, как материальных, так и нематериальных, участники могут получить ряд ощутимых преимуществ. Воспринимаемые преимущества программы определяются как «воспринимаемая ценность, которую потребители получают от вознаграждений программы, то есть того, что программа может предоставить ее участникам» [15].

С приходом цифровой эры многие компании в рамках своей стратегии цифрового маркетинга перевели свои традиционные программы лояльности из автономного контекста в онлайн-сферу и создали новые программы лояльности, чтобы использовать возможности, которые предлагает Интернет. Именно для них компании делают ставку на создание приложений в результате распространения мобильных устройств: смартфонов и планшетов. Сле-

довательно, онлайн программы лояльности могут быть включены в различные стратегии, направленные на установление отношений с клиентами в онлайн-сфере [16].

Крупные бренды, такие как BMW, Apple или Coca Cola, используют такой подход для достижения своей цели с помощью различных инструментов. Примером этого являются кампании, проводимые Coca Cola, основанные на взаимодействии с клиентом в контексте различных сценариев и тем. Это означает, что этот метод не повторяется, а создает индивидуальный и незабываемый опыт для потребителя.

Холбрук и Хиршман [17] отметили, что люди не только получают опыт посредством сенсорных стимулов, но также реагируют на них. Опыт потребителя был установлен в качестве основной оси, где воображение играет роль в любом принятом решении.

Клиенты могут иметь различный опыт. Тем не менее, через литературу невозможно сделать вывод о характеристиках хорошего или плохого опыта. По словам Пайн и Гилмор [18], успех опыта для клиента - найти его уникальным, запоминающимся и устойчивым с течением времени. Они также предполагают, что хороший опыт характеризуется наличием «ключевой точки» или элементов активного и пассивного участия клиента. В свою очередь [19] описывают необычные переживания как характеризующиеся высоким уровнем эмоциональной интенсивности и продолжительностью во времени.

На сегодняшний день существуют различные способы измерения физиологических реакций рекламы у потребителя и выполнения измерения активности мозга с помощью электроэнцефалографии (ЭЭГ), а также магнитоэнцефалографии (МЭГ), функционального магнитного резонанса (fMRI), измерением глаз, частотой сердечных сокращений и измерением гальванической реакции. Эти методы могут безопасно использоваться для маркетинга в исследовательских целях. Исследования, проведенные с использованием этих технологий, были опубликованы за последние пять лет, где каждая процедура имеет свои преимущества и недостатки.

Нейромаркетинг стал новой дисциплиной, которая стремится удовлетворить потребителя путем применения нейробиологических методов, тем самым изменяя традиционный маркетинг. Нейромаркетинг пытается интерпретировать процессы мозга, связывая память, обучение, восприятие, эмоции и разум, и благодаря этому он становится эффективным инструментом для понимания чувств, мыслей, желаний, потребностей и поведения клиента в их процессе покупки. Человеческое существо находилось под влиянием своих чувств: визуальных, слуховых, обонятельных, которые сознательно погружены в маркетинговые стратегии компаний. Это дает возможность для поиска положительных откликов у потребителя с использованием рекламных механизмов.

Специалисты по маркетингу традиционно оценивают успех с точки зрения продаж – наличие спроса на продукт. Этот параметр считается перспективно ориентированным на маркетинг. Корпоративная социальная ориентация, наоборот, занимается вопросом о возможности продать товар. Недостаток социальной направленности заключается в том, что вероятна возможность требования существенных изменений в деятельности компании и в существовании препятствий, которые осложняют путь к немедленной прибыли. С другой стороны, например, потребители считают, что компании, которые активно поддерживают этическое поведение, более надежны. Социальные атрибуты, такие как «безвредность для окружающей среды» или «компания солидарности», могут служить внешним сигналом для качества продукции, и в результате клиенты могут быть готовы платить более высокие цены.

Социальная ориентация на бизнес подчеркивает важность организации деятельности с акцентом на благосостояние потребителей (например, здоровье и безопасность) и общества (например, сохранение окружающей среды). Это означает, что организация заботится о долгосрочных интересах потребителей и общества в целом, создавая тем самым узы эмоциональной верности у потребителя или также называемую «лояльностью».

Именно так следует управлять потребителем, создавая программы лояльности, определяемые аналитиками компании, и используя инструменты нейромаркетинга и демонстрируя

социальную ориентацию. Такой подход приводит к демонстрации того, что конечный потребитель является наиболее важной частью в развитии бизнеса.

Литература

1. *Leenheer J., Bijmolt T.H.A., Van Heerde H.J., Smidts A.* Do loyalty programs enhance behavioral loyalty? An empirical analysis accounting for program design and competitive effects // *International Journal of Research in Marketing*. – 2007. – № 24. – Pp. 31–47.
2. *Rust R.T., Lemon K.N., Zeithaml V. A.* Return on marketing: Using customer equity to focus marketing strategy // *Journal of Marketing*. – 2004. – Volume 68, Issue 1. – Pp. 109–127.
3. *Kim B.D., Shi M., Srinivasan K.* Reward programs and tacit collusion // *Marketing Science*. – 2001. – Volume 20, Issue 2. Pp. 99–120.
4. *Ziliani C.* Loyalty marketing. – Milano, MI: Egea Editore, 2011. – 28 p.
5. *Uncles M.D., Dowling G. R., Hammond K.* Customer loyalty and customer loyalty programs // *Journal of Consumer Marketing*. – 2003. – Volume 20, Issue 4. – Pp. 294–316.
6. *Lewis M.* The influence of loyalty programs and short-term promotions on customer retention // *Journal of Marketing Research*. – 2004. – Volume 41, Issue 3. Pp. 281–292.
7. *Bolton R.N., Kannan P.K., Bramlett M.D.* Implications of loyalty program membership and service experiences for customer retention and value // *Journal of the Academy of Marketing Science*. – 2000. – Volume 28, Issue 1. – Pp. 95–108.
8. *Bijmolt T.H.A., Dorotic M., Verhoef P.C.* Loyalty programs: Generalizations on their adoption, effectiveness and design // *Foundation and Trends in Marketing*. – 2010. – Volume 5, Issue 4. – Pp. 197–258.
9. *Demoulin N.T., Zidda P.* On the impact of loyalty cards on store loyalty: Does the customers' satisfaction with the reward scheme matter? // *Journal of Retailing and Consumer Services*. – 2008. – Volume 15, Issue 5. – Pp. 386–398.
10. *Roehm M.L., Pullins E.B., Roehm H.A.* Designing loyalty-building programs for packaged goods brands // *Journal of Marketing Research*. – 2002. – Volume 39, Issue 2. – Pp. 202–213.
11. *Leenheer J., Van Heerde H.J., Bijmolt T.H.A., Smidts A.* Do loyalty programs really enhance behavioral loyalty? An empirical analysis accounting for self-selecting members // *International Journal of Research in Marketing*. – 2007. – Volume 24, Issue 1. – Pp. 31–47.
12. *Meyer-Waarden L.* Effects of loyalty program rewards on store loyalty // *Journal of Retailing and Consumer Services*. – 2015. – Volume 24, Issue 3. – Pp. 22–32.
13. *Rowley J.* Reconceptualising the strategic role of loyalty schemes // *Journal of Consumer Marketing*. – 2007. – Volume 24, Issue 6. – Pp. 366–374.
14. *Bridson K., Evans J., Hickman M.* Assessing the relationship between loyalty program attributes, store satisfaction and store loyalty // *Journal of Retailing and Consumer Services*. – 2008. – Volume 15, Issue 5. – Pp. 364–374.
15. *Mimouni-Chaabane A., Volle P.* Perceived benefits of loyalty programs: Scale development and implications for relational strategies // *Journal of Business Research*. – 2010. – Volume 63, Issue 1. – Pp. 32–37.
16. *Pitta D., Franzak F., Fowler D.* A strategic approach to building online customer loyalty: Integrating customer profitability tiers // *Journal of Consumer Marketing*. – 2006. – Volume 23, Issue 7. – Pp. 421–429.
17. *Holbrook B.M., Hirschman E.C.* The Experiential Aspects of Consumption: Consumer Fantasies, Feelings, and Fun // *Journal of Consumer Research*. – 1982. – Volume 9, Issue 2. – Pp. 132–140.
18. *Gilmore B.J.* Welcome to the Experience Economy // *Harvard Business Review*, 1998. – Pp. 97–105.
19. *Arnould E.J.* Consumers. 2nd edition. – New York: McGraw-Hill/Irwin, 2003. – 72 p.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «ТАТНЕФТЬ»

Ахметвалиева Д.М., Миронова М.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрены финансовые риски крупной нефтедобывающей компании ПАО «Татнефть». Проведен количественный, качественный и комплексный анализ финансовых рисков, а также анализ ликвидности и платежеспособности компании. Выявлены основные риски присущие ПАО «Татнефть».

Ключевые слова: финансовые риски, методы анализа финансовых рисков, валютный риск, процентный риск, риск ликвидности и платежеспособности.

Обеспечение устойчивого развития компании является одной из ключевых проблем на сегодняшний день. С целью обеспечения конкурентоспособности в долгосрочной перспективе необходимо использовать передовые способы развития. Не стоит забывать о том, что процесс перехода при помощи различных способов сопровождается большим количеством рисков, которые необходимо учитывать и предпринимать меры по их предупреждению.

В общем виде риск – это возможность наступления неблагоприятного события, влекущего за собой появление различных потерь.

Изменения в экономике, политики в стране, изменение процентных ставок, ограниченность ресурсов, нестабильная ситуация на рынке, инфляционные и дефляционные процессы в экономике, изменения в существующих законах, уменьшение интереса на производимую продукцию или услуги у потребителя, использование устаревшей технологии и техники производства, недостаток квалифицированных кадров – все эти факторы являются основными причинами появления рисков [1].

Финансовая деятельность любой компании сопряжена с многочисленными рисками, переход к рыночной экономике существенно усиливает степень их влияния на ее деятельность. Риски, сопровождающие данную деятельность, принято выделять в отдельную группу финансовых рисков, играющих наиболее значимую роль в общем «портфеле рисков» компании.

В настоящее время управление рисками представляет собой динамично развивающийся вид в области менеджмента, основной целью которого является прогнозирование негативных экономических ситуаций в фирме и уменьшение возможных потерь от их возникновения.

Анализ рисков является одним из ключевых этапов в процессе управления финансовыми рисками. На данном этапе определяется вероятность возможного ущерба, выявляется величина риска. Принято выделять следующие типы анализа рисков: качественный, количественный и комплексный.

При качественном анализе выявляются возможные виды рисков, исследуются факторы, влияющие на степень риска. Все факторы делятся на внешние и внутренние. К первому типу относятся: политическая обстановка в стране, налоговая система, конкуренция, экологические катастрофы. К внутренним факторам относят стратегию организации, квалификацию менеджмента, внутренние процедуры и политики предприятия [2].

Качественный анализ может производиться различными методами, основными из которых являются метод использования аналогов и метод экспертных оценок.

Количественный анализ финансовых рисков производится с помощью математико-статистических методов: статистического; минимизации потерь; математического; моделирования «дерева решений»; оценки вероятности ожидаемого ущерба; анализа финансового состояния предприятия; факторного анализа; прогностического анализа основных показателей [4]. Целью количественного анализа является выявление конкретного размера денежного ущерба и финансового риска в целом.

Комплексный анализ включает в себя элементы количественного и качественного анализа, что является более приемлемым при оценке финансового риска компании.

Рассмотрим систему управления финансовыми рисками ПАО «Татнефть». ПАО «Татнефть» является крупнейшим нефтедобывающим предприятием Республики Татарстан которое ведет добычу нефти на 77 месторождениях. Корпорация располагает собственными геолого-разведывательными предприятиями, транспортными предприятиями, занимается переработкой и внимательно относится к обеспечению социальной сферы сотрудников компании и городов, в которых находятся ее предприятия.

Проанализировав годовую отчетность компании, были выявлены следующие виды рисков: финансовые риски, к ним относятся риск снижения ликвидности и платежеспособности, риск рентабельности активов, валютный риск, кредитный риск, процентный риск; географический риск; отраслевой риск; региональные риски; криминогенный риск; правовые риски.

Для оценки финансовых рисков проведем анализ ключевых финансовых показателей. Финансовый анализ – это изучение основных показателей финансового состояния и финансовых результатов деятельности организации с целью принятия заинтересованными лицами управленческих, инвестиционных и прочих решений [3].

В текущих рыночных условиях хозяйствования, объективная оценка финансового состояния компаний имеет приоритетное значение, так как существуют риски неплатежей и вероятности банкротства (несостоятельности) компаний. Главными критериями оценки финансового состояния являются показатели платежеспособности и ликвидности организации.

Подразделим активы и пассивы ПАО «Татнефть», в зависимости от степени ликвидности, т.е. скорости превращения в денежные средства, на следующие группы (табл. 1).

Таблица 1

Анализ ликвидности баланса предприятия за 2019 ПАО «Татнефть»

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Прирост за анализ. период, %	Излишек / недостаток платежей. средств тыс. руб.
A1. Высоколиквидные активы	32 190 836	-12,2	$\geq$	П1. Наиболее срочные обязательства	121 654 847	+158,4	-89 464 011
A2. Быстро-реализуемые активы	332 674 500	+3,1 раза	$\geq$	П2. Среднесрочные обязательства	18 483 205	+4,3 раза	+314 191 295
A3. Медленно реализуемые активы	74 497 258	+140,9	$\geq$	П3. Долгосрочные обязательства	46 110 554	+5,6	+28 386 704
A4. Трудно-реализуемые активы	401 557 163	-13,8	$\leq$	П4. Постоянные пассивы	654 671 151	+20,1	-253 113 988

Исходя из таблицы 1, можно сказать, что в анализируемом периоде у компании недостаточно денежных средств для погашения наиболее срочных обязательств. Выполненный расчет абсолютных величин по платежному излишку или недостатку показывает, что наиболее ликвидные активы покрывают лишь 26.5% обязательств.

Анализ соотношения быстро-реализуемых активов и среднесрочных обязательств свидетельствуют о том, что у компании достаточно краткосрочной дебиторской задолженности

для погашения среднесрочных обязательств, следовательно, выполняется один из четырех принципов оптимальной структуры активов и пассивов.

Медленно реализуемые активы покрывают долгосрочные пассивы. Труднореализуемые активы меньше постоянных пассивов (у компании имеются собственные оборотные средства), т.е. соблюдается минимальное условие финансовой устойчивости.

Баланс организации в анализируемом периоде можно назвать ликвидным, но он не является абсолютно ликвидным, так как из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации за рассматриваемый период, выполняется три. Компании за отчетный период следует проработать структуру баланса, чтобы иметь возможность отвечать по своим обязательствам.

Следующий вид финансового риска, которому подвержена ПАО «Татнефть» является валютный риск, особенно это актуально в наши дни в связи с повышением курса доллара и снижением цены за баррель нефти, которая возникла на фоне выхода России из ОПЭК+.

Так же у компании имеются заемные средства и материальные ценности, номинированные в иностранной валюте, можно сделать вывод, что компания подвержена процентному риску, результаты ее финансовой деятельности и денежный поток зависят от изменения рыночных процентных ставок, а существенное увеличение процентных ставок по займам может привести к удорожанию обслуживания долга ПАО «Татнефть». Управление валютным и процентным риском компания осуществляет с помощью такого инструмента, как хеджирование.

На финансовую устойчивость компании оказывают непосредственное влияние криминальный и региональный риск. В 2016 году было зафиксировано наибольшее количество несанкционированных врезок в магистральные нефтепроводы, в результате которых было похищено несколько сотен куб. метров нефти. Риск финансовых убытков возникает не только по причине хищений нефти, проблема заключается в том, что в результате незаконных врезок происходит разгерметизация нефтепроводов, в результате чего наносится экологический вред окружающей среде, несущий убытки в виде суммы штрафов за данное нарушение.

Региональные риски заключаются в том, что, изменения, которые могут возникнуть в сфере политики, законодательстве, налоговом и нормативном регулировании могут оказать существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность и рентабельность компании ПАО «Татнефть» – одного из ведущих предприятий региона.

Управление финансовыми рисками крупной региональной компании обеспечивает не только устойчивое финансовое состояние, но и оказывает непосредственное влияние на социально-экономическое развитие региона, а также влияет на рост региональной системы городов [5]. Анализ характеристики системы управления финансовыми рисками ПАО «Татнефть» показал, что компания тщательно подходит к данному вопросу, анализируя и проводя мониторинг возникающих в ходе ее деятельности проблем, связанных с вероятностью финансовых потерь. Финансовое положение ПАО «Татнефть» значительно лучше, чем у большинства сопоставимых по масштабу деятельности организаций Российской Федерации, отчетность которых содержится в информационной базе Росстата, однако, по-прежнему имеются слабые стороны, требующие немедленного вмешательства, с целью своевременного обнаружения и минимизации финансового риска.

Литература

1. *Агарков С.А.* Управление рисками: учебное пособие. – Старый Оскол: ТНТ, 2016. – 112 с.
2. *Горбачев С.В.* Управление финансовыми проектами и финансовыми рисками: учебно-методическое пособие. – Казань, 2018. – 83 с.
3. *Ковалев, В.В., Волкова, О.Н.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: Проспект, 2017. – 347 с.
4. *Шапкин А.С.* Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций. – М.: Дашков и К, 2017. – 544 с.

5. *Mironova M.D.* Investigating the development of cities in the territory of the Russian Federation // Экономическое возрождение России. – 2010. – №1(23). – С. 82–88.

КОРПОРАТИВНАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ В МАЛОМ И СРЕДНЕМ БИЗНЕСЕ

Бадыкова И.Р.

Казанский национальный исследовательский технологический университет, Казань, Россия

Аннотация. Целью данного исследования выступает определение особенностей развития корпоративной социальной ответственности малых и средних компаний. Методом исследования выступил аналитический обзор актуальной литературы. Взгляды ученых по вопросу участия не крупного бизнеса в социально ответственных инициативах не всегда совпадают, однако эмпирические исследования ряда российских авторов говорят о наличии элементов социально ответственного поведения в подобных компаниях.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, малый и средний бизнес, крупный бизнес, ресурсная теория.

Текущие экономические условия во всем мире являются достаточно неблагоприятными. Финансовый кризис и меры, предпринятые по всему миру для остановки пандемии COVID-19, крайне отрицательно сказываются на деятельности большинства компаний. Однако даже в подобных условиях предприятия в развитых странах не отказываются от реализации проектов и мероприятий в области корпоративной социальной ответственности (далее – КСО), т.к. они осознают как этическую сторону необходимости исполнения социально направленных действий, так и инструментальную, когда в долгосрочной перспективе вложенные в КСО средства приносят отдачу. В условиях российского рынка на текущий момент получение подобных выгод не представляется высоковероятным: российские компании большей частью до сих пор реализуют политику КСО исходя из нормативного подхода. Так, есть определенные эмпирические подтверждения [1] справедливости ресурсной теории для отечественного рынка. Данная парадигма предполагает, что компании финансируют социально направленные мероприятия и проекты при условии наличия для этого средств (по сути, речь идет об остаточном принципе финансирования). Логично предположить, что такого рода средства будут иметься только у достаточно крупных компаний.

Обозначим основные оказывающие влияние на реализацию политики КСО отличительные черты малых и средних предприятий (далее – МСП):

- МСП располагает меньшим объемом ресурсов;

- мотивы МСП и крупных компаний в вопросах КСО не всегда совпадают. Так, малые предприятия склонны к реализации КСО исходя из этических представлений руководителя. Соответственно, можно говорить о достаточно разобщенном опыте МСП в вопросах КСО. В то же время крупные организации нацелены не только на удовлетворение своих этических потребностей, но и на получение выгод в форме повышения финансовой эффективности компаний;

- достаточно низкий уровень бюрократизации в малых предприятиях по сравнению с крупными приводит к тому, что темпы принятия и реализации решений намного выше в первых;

- МСП предпочитает воздействовать на узкие группы стейкхолдеров, с которыми имеются установленные связи (к примеру, владельцы проявляют социальную ответственность по отношению к работниками или клиентам). Крупные же компании часто имеют более широконаправленную политику КСО, охватывая большее количество групп заинтересованных лиц;

– большая степень осведомленности о проблемах местных сообществ со стороны МСП также играет важную роль в вопросе КСО. Так, подобные компании могут выбирать более актуальные проекты для реализации непосредственно в данной местности и т.д.

Тем не менее, имеется определенный стереотип, предполагающий неучастие малых и средних предприятий в социально ответственных проектах и мероприятиях. Если говорить о российском опыте, отсутствие необходимых ресурсов не является единственной причиной того, что МСП принято считать не проявляющим социальную ответственность: важным фактором является в целом отсутствие в России подобных традиций. Такое мнение часто можно встретить в литературе (см., к примеру [2]). Однако в отечественной литературе встречаются и работы, в которых обосновывается несправедливость подобного допущения [3–7].

Интересной в данном контексте является работа Л. Чеглаковой и соавт. [3], в которой ученые используют метод интервьюирования на 57 малых и средних компаниях. Около трети респондентов говорят об отсутствии на их предприятиях политики КСО. Как и предполагалось, причина заключается в том, что компании стараются использовать имеющиеся ресурсы для ведения операционной деятельности. Однако остальные компании говорят о том, что они участвуют в социально направленных проектах и инициативах, хотя подобные мероприятия и носят, как правило, несистемный характер. В статье авторы приводят и примеры подобных кампаний: дни обслуживания малоимущих в парикмахерской; праздничные обеды в ресторане для ветеранов; утилизация пенопласта и пр. В целом, как подытоживают авторы, инициативы в основном выступают экологическими (для производственных, ИТ, маркетинговых компаний) и благотворительными (для компаний, работающих с большим потоком клиентов).

Таким образом, можно утверждать, что МСП также участвует в проектах КСО. Безусловно, масштабы мероприятий и объемы вложений являются, как правило, менее значимыми, чем у крупных компаний. Также следует заметить, что большие предприятия имеют больше возможностей для реализации более системной политики КСО, в отличие от МСП. Однако первые, как показывает российский опыт, также не всегда пользуются такими возможностями, предпочитая вкладывать средства в другие проекты.

В целом, на наш взгляд, участие МСП в КСО проектах и мероприятиях представляет собой положительную тенденцию, показывая, что общество в целом становится более социально ответственным. Инструментальные последствия при их наличии, вероятно, будут соизмеримы с изначальным объемом вложений, но политика КСО может иметь маркетинговые эффекты, помогая увеличивать выручку и прибыль.

Литература

1. Анкудинов А.Б., Бадыкова И.Р. Корпоративная социальная ответственность как драйвер формирования акционерной стоимости: эмпирический анализ на основе специализированного рейтинга // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2019. – № 3. – С. 20–25.
2. Савичева Е. Модели социальной ответственности малого бизнеса в России // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 4. – С. 164–167.
3. Чеглакова Л.М., Батаева Б.С., Мелитонян О.А. Характерные черты социальной ответственности и этики в организациях малого и среднего бизнеса // Российский журнал менеджмента. – 2018. – Т. 16., № 1. – С. 63–94.
4. Джинджолия О. Социальная ответственность малого предпринимательства // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2011. – № 11 (4). – С. 99–103.
5. Ивашина М.М. Особенности реализации корпоративной социальной деятельности в малом и среднем бизнесе России // Вестник Саратовского государственного социально экономического университета. – 2016. – № 4. – С. 32–34.

6. *Никитина Л.* Классификация стейкхолдеров в процессе формирования социально ответственного поведения компании // Вестник Северокавказского федерального университета. – 2010. – №2. – С. 157–162.
7. *Плетнев Д.А., Николаева Е.В.* Успешность малого и среднего бизнеса в России и социальная ответственность его руководителей // Вестник Челябинского государственного университета. – 2016. – №6. – С. 128–138.

ВАЖНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ В МЕНЕДЖМЕНТЕ КАК КЛЮЧЕВОГО ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вафина А.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе изучается управление финансовыми рисками компании, подчеркивается значимость менеджмента в применении методов оценки риска, раскрывается сущность и роль методов как факторов, способных влиять на деятельность предприятия в долгосрочной перспективе. Также в статье рассматривается влияние решений менеджеров относительно риска и неопределенности на эффективность функционирования фирмы и делаются выводы о важности оценки риска как значимого фактора, влияющего на результативность деятельности предприятия в дальнейшей перспективе.

Ключевые слова: методы оценки рисков, финансовый риск, менеджмент, риск и неопределенность.

Экономика формируется на основе рыночных отношений между хозяйствующими субъектами разного уровня организации. Ключевым аспектом национальной экономики является предприятие. Оно выступает в качестве связующего звена между государством и населением. В формировании бюджета страны и обеспечении потребностей общества роль коммерческих организаций неимоверна. Предпринимательская деятельность принимает участие в создании рабочих мест, упорядочении спроса и предложения на внутреннем рынке, также способствует развитию научно-технического прогресса. В целом успешность коммерческой деятельности обеспечивает стабильность экономики и создает условия для ее роста и развития.

Предпринимательская деятельность всегда сопряжена с финансовыми рисками, которые практически невозможно исключить. Однако профессиональный подход к оценке и анализу рисков помогает принять управленческие решения, которые могут уравновесить потенциальный риск и уровень дохода.

Актуальность темы заключается в том, что управление рисками играет активную роль в обеспечении достижений целей деятельности предприятия. Способность эффективно влиять на риски дает фирме возможность успешно функционировать, иметь финансовую устойчивость, высокую конкурентоспособность и стабильную доходность. Однозначного понимания сущности риска нет, вследствие чего существуют различные точки зрения к определению риска. Можно сказать, что риск – это неопределенное событие или условие, которое в случае возникновения имеет позитивное или негативное воздействие на репутацию компании, приводит к приобретениям или потерям в денежном выражении, а финансовый риск, в свою очередь, это вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери дохода или капитала компании.

Изучение рисков представляет собой обширное поле для размышлений, и есть много ученых и специалистов, которые изучали и до сих пор изучают данное явление. Активное изучение методов управления рисками началось после второй мировой войны. Основопо-

ложником риск-менеджмента считается Уэйн Снайдер, который в 1956 г. впервые дал описание профессии «риск-менеджер». Первый учебник по управлению рисками был опубликован в 1963 году Робертом Ирвином Мэром и Бобом Аткинсоном Хеджесом под названием «Управление рисками и коммерческое предприятие».

С риском, как отмечают специалисты, связана практически вся совокупность операций финансового характера, а так же любое из направлений деятельности субъекта хозяйствования. Развитие рыночных отношений, усиление конкуренции, расширение возможностей хозяйственной деятельности требуют от предприятий оригинальных решений, мобильности и готовности к внедрению различных новшеств, что, конечно же, непременно касается риска. Поэтому следует сказать, что риску характерна объективность, хотя ряд его параметров зависят от субъективных управленческих решений, в частности, принятых менеджерами компании.

В большинстве случаев оценка финансовых рисков предприятия всегда сопровождается анализом финансовой отчетности за последние несколько лет работы. Подготовленная в соответствии с международными стандартами финансовая отчетность может дать руководству всю необходимую информацию.

Анализ финансовых рисков имеет собственную логику. Для этого необходимо:

- определение целей управления (повышение конкурентоспособности, участие в новых проектах, снижение потерь и др.);
- выявление ключевых рисков;
- выбор метода оценки риска;
- создание организационно-управленческой системы мониторинга этих рисков;
- разработка решений, позволяющих снизить финансовые риски [1].

Для того чтобы определить степень риска, необходимо определить желаемый результат, уровень его изменчивости и факторы, способствующие этим изменениям. Необходимые показатели при этом определяются с помощью статистических и аналитических методов. Статистические методы основаны на исследовании предыдущих показателей, и их преимущество заключается в том, что предприниматели работают с фактическими показателями, которые были созданы в аналогичных экономических ситуациях того времени. Недостатком является высокая вероятность искажения данных. Аналитические методы – это применение математических моделей для реализации финансового проекта.

Наиболее распространенным методом выявления экономических рисков является метод экспертной оценки. Суть его в том, что если владелец бизнеса хочет вывести компанию на новый уровень, для этого он нанимает экспертов-аналитиков, изучающих исходные данные и на этой основе строящие новую стратегию развития компании с учетом всех существующих рисков [2].

Анализ может быть качественным, количественным или комплексным (таблица 1). Качественный анализ определяет возможные типы рисков и исследует факторы, влияющие на степень риска. При этом факторы делятся на внешние (политическая ситуация в стране, налоговая система, конкуренция, экологические катастрофы и др.) и внутренние (организационные стратегии, квалификация менеджмента, внутренняя политика компании).

Количественный анализ выявляет конкретную сумму денежного ущерба по отдельным подвидам и общий финансовый риск.

Качественный анализ может проводиться различными методами, главным из которых является использование методов аналогов и методов экспертной оценки.

Подход к использованию аналогов заключается в применении опыта финансового менеджера для решения подобных задач в случае недоступности использования иных методов, при этом база данных подобных объектов используется для идентификации общих зависимостей и переноса их на исследуемый объект.

Методы оценки финансовых рисков

<i>Качественные</i>	<i>Количественные</i>	<i>Комплексные</i>
- метод экспертных оценок; - метод аналогов.	- математический; - анализ финансового состояния предприятия; - метод «дерево решений»; - метод оценки вероятности ожидаемого ущерба; - статистический метод.	- различные комбинации качественных и количественных методов.

Подход к использованию аналогов заключается в применении опыта финансового менеджера для решения подобных задач в случае недоступности использования иных методов, при этом база данных подобных объектов используется для идентификации общих зависимостей и переноса их на исследуемый объект.

Метод экспертной оценки заключается в использовании ряда логических и математико-статистических методов и процедур для обработки результатов независимой команды экспертов.

Математические методы делают оценку риска с помощью математических критериев ожидания, критериев Лапласа и Гурвица.

Статистические методы позволяют определить вероятность потерь и прибыли бизнеса на основе данных за предшествующий период, а также зону риска, коэффициент риска, частоту получения конкретных результатов и т.д. Можно использовать следующие статистические методы:

- оценка вероятности исполнения;
- анализ вероятного распределения потока платежей;
- деревья решений;
- имитационное моделирование рисков;
- технология Risk Metrics.

Метод моделирования «дерева решений» основан на графическом создании решения. Он используется для постепенного решения или изменения вероятности при переходе от одного варианта решения к другому. Дерево решений создается при перемещении слева направо и анализируется справа налево.

Метод оценки вероятности ожидаемого ущерба основан на том факте, что степень риска определяется как продукт ожидаемого ущерба и вероятности его возникновения.

Оценка риска, основанная на анализе финансового состояния, является одним из наиболее распространенных и надежных методов для компании, использующей абсолютные и относительные показатели. Наиболее важными для анализа финансового состояния бизнеса и предотвращения риска банкротства являются следующие финансовые показатели:

- платежеспособности и ликвидности предприятия;
- финансовой устойчивости;
- рентабельности;
- деловой активности.

Система внутренних механизмов управления и устранения финансовых рисков включает в себя также использование и ряда других методов.

Метод избежания риска. Этот подход полностью нейтрализует риск, полностью устраняя любую деятельность, связанную с риском, и, следовательно, является самой основой всех методов управления.

Метод лимитирования концентрации риска - установление предела сумм расходов, продажи, кредита и т.д. [3].

Метод хеджирования, при котором происходит торговля на фьючерсных финансовых рынках с целью страхования ценового риска, выраженного в виде покупок опционов, фьючерсных контрактов и других транзакций.

Метод диверсификации, принцип которого основан на различных комбинациях рисков путем диверсификации объектов финансового риска.

Метод передачи (распределения) рисков, основанный на передаче части рисков отдельных финансовых операций партнеру.

Метод самострахования (внутреннее страхование). Суть такого подхода заключается в распределении внутренних средств предприятия в виде резервирования части финансовых ресурсов, которые могут быть использованы в компании в случае рискованных событий, направленных на устранение негативных последствий.

Основными формами такого подхода являются:

- формирование резервного (страхового) фонда предприятия;
- формирование целевого резервного фонда;
- формирование резервов финансовых ресурсов в бюджетной системе;
- формирование системы страховых резервов материальных и финансовых ресурсов

для отдельных элементов оборотных активов компании.

Метод страхования финансовых рисков заключается в защите имущественных интересов компании, когда происходит страховое событие, за счет денежных средств частной страховой компании [4].

Технология «Risk Metrics», разработанная компанией «J.P. Morgan» для оценки риска рынка ценных бумаг, подразумевает определение степени влияния риска на событие через вычисление меры риска, то есть максимально возможного потенциального изменения цены портфеля, состоящего из различного набора финансовых инструментов, с заданной вероятностью и за заданный промежуток времени.

В данный момент большинство крупных компаний в Российской Федерации развивают методы и инструменты управления рисками. На современный российский рынок методы управления рисками пришли в качестве требований от иностранных компаний, являющихся инвесторами или партнерами при реализации различных проектов. Управление рисками получило широкое распространение в предприятиях нефтегазовой, транспортной, строительной и машиностроительной отраслей, финансовом и банковском секторах. Примерами таких компаний могут служить ПАО «Лукойл», РАО «ЕЭС России», ОАО «Российские железные дороги», ПАО «Газпром», РУСАЛ, Аэрофлот, АО «Альфа-Банк», КБ «Русский Банк Развития», Внешторгбанк. В большинстве компаний введены внутренние стандарты организаций по управлению рисками.

Можно рассмотреть такой пример, где предприятие рассматривает проект развития производства продукции. С этой целью намечена покупка нового оборудования. Величина инвестиционных затрат данного проекта составит 6,5 млн. руб. По расчетам экономистов расчетная прибыль от реализации проекта составит 1,8 млн. руб., вероятность получения прибыли – 0,8; с вероятностью 0,2 можно получить убыток равный 0,3 млн. руб.

Рассчитаем коэффициент риска.

$$K = 0,3 / 6,5 = 0,046$$

Рассчитаем ожидаемую прибыль по двум вариантам.

- 1-ый вариант – с учетом вероятности получения прибыли:

$$\Pi = 1,8 * 0,8 = 1,44 \text{ млн. руб.}$$

$$\Pi_{\text{т}} = 1,8 - 1,44 = 0,36 \text{ млн. руб.}$$

- 2-ой вариант – с учетом вероятности получения прибыли и убытка (математическое ожидание).

$$\Pi = 1,8 * 0,8 + 0,2 * (-0,3) = 1,38 \text{ млн. руб.}$$

$$\Pi_{\text{т}} = 1,8 - 1,38 = 0,42 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, можно сказать, что с помощью рационального применения различных методов оценки рисков можно регулировать эффективность функционирования деятельно-

сти предприятия, избежать нежелательных потерь финансовых ресурсов, поскольку от убытков и прибыли зависит платежеспособность компании, возможность реинвестирования на различные цели. Анализ рисков при этом является ключевым процессом, позволяющим выявить величину риска, вероятность возможного ущерба и добиться повышения финансовой устойчивости, снижения непредвиденных затрат и предотвратить банкротство.

Литература

1. *Хоминич И.П.* Финансы организаций: управление финансовыми рисками: учебник и практикум для среднего профессионального образования. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – С. 255.
2. *Айдинова А.Т., Халидова А.Ш.* Финансовые риски и методы их оценки в деятельности современных предприятий // Молодой ученый. – 2015. – № 12. – С. 373.
3. *Бланк И.А.* Управление финансовыми рисками. – М.: Ника-Центр, 2005. – 270 с.
4. *Никитина Т.В.* Страхование коммерческих и финансовых рисков. – СПб: Питер, 2002. – 44 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Власова А.А., Афолина Е.Д., Тюлюкова Я.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены понятие стимулирования труда, классификация стимулов, составляющие системы стимулирования, подходы к стимулированию труда.

Ключевые слова: система мотивации, стимулирование персонала.

Успешная деятельность любой организации только при одном условии, когда достижению своевременных и стратегических целей содействуют мотивационно-стимулирующие условия. Они непосредственно оказывают влияние на поведение персонала организации, профессионально-трудовая деятельность которого служит обстоятельством эффективного функционирования компании в настоящее время.

Понятие стимулирование обладает большим количеством трактовок. Рассмотрим несколько из них:

1. Стимулирование – мотивация и побуждение за счет внешних факторов [1].
2. Стимулирование является одним из компонентов труда, ситуации непосредственно рабочего процесса.
3. Стимулирование обладает материальной (вещественной) и нематериальной нагрузкой, которая позволяет реализовать работника как сильную и деятельную личность.
4. Стимулирование как процесс в основном направлено на достижение стратегических целей организации.

Проанализируем функции стимулирования: экономическая, нравственная, социальная.

Экономическая проявляется в ориентирование стимулов на непосредственное увеличение производительности работы компании, выражающимся в повышении свойств и качеств предоставляемых услуг и эффективности труда.

Нравственная функция выражается в ориентированности влияния трудовых стимулов на развитие высоконравственного общественного климата в организации и активной жизненной позиции.

Социальная функция проявляется при непосредственном формировании социальной структуры общества с помощью поддержания различного уровня доходов, которые в свою очередь находятся в зависимости от прямого влияния стимулов на формирование и развитие личности, а также различных потребностей.

Для разработки системы стимулирования и ее исследования необходимо непосредственное знание и владение инструментарием данной области. Инструменты можно разделить на две большие группы: материальные и нематериальные.

Стимулы					
Нематериальные			Материальные		
Социально-психологические (общественные признание, престиж)	Творческие (повышение квалификации, стажировки, командировки)	Ресурсные (дополнительный отпуск, гибкий график работы)	Денежные (заработная плата, компенсационные, стимулирующие выплаты)	Неденежные	
				Социальное (медицинское страхование, санаторно-курортное лечение, питание в офисе, оплата транспортных расходов к месту работы и другие)	Функциональное (улучшение условий и организации труда)

Рис. 1. Виды стимулирования персонала [2]

Таблица 1

Особенности формирования мотивации труда в различных странах

Страна	Отличительные особенности мотивации труда
Япония	– пожизненная занятость; – единовременное пособие при выходе на пенсию; – принцип старшинства при назначениях и оплате труда; – коллективная ответственность; – долгосрочная ориентация.
США	– краткосрочная работа по найму; – индивидуальная ответственность; – бонусы за безаварийную работу, длительную эксплуатацию оборудования и инструментов; – двойная система ставок; – задание определяется должностью.
Франция	– индивидуализация оплаты труда; – оценка труда работника с точки зрения профессиональных навыков, производительности труда, качества труда, соблюдения правил техники безопасности, этики производства; – этика производства; – дополнительные льготы (пособия на образование детей, рабочий автомобиль, обеспечение старости в виде пенсии).
Англия	– система участия; – участие в прибыли компании; – трудовое долевое участие.
Германия	– комфортное рабочее время; – социальная гарантия; – возможность карьерного роста.
Швеция	– равная оплата труда; – сильная социальная политика; – уменьшение разрыва между максимальной и минимальной заработной платой.

При изучении конкретных проблем методов мотивации и стимулирования персонала организации используется комплекс следующих методов экономического исследования: монографический, программно-целевой, абстрактно-логический, экспертная оценка.

На основе анализа особенностей зарубежных систем мотивации труда, можно сделать вывод о том, что для российских организаций приемлемы французская и американская модели. Преимущество французской системы мотивации заключается в том, что она оказывает сильное стимулирующее воздействие на эффективность и качество труда, а также служит фактором само регуляции величины фонда заработной платы. Гибкость американской системы оплаты труда заключается в периодической оценке работников, на основании которой устанавливается уровень оплаты труда работников на следующий период. Интересна система оплаты труда, при которой его увеличение зависит не столько от выпуска продукции, но и от роста квалификации и количества освоенных профессий.

Стимулирование персонала организации занимает центральное место в системе управления персоналом, так как оно является прямым фактором, влияющим на их поведение. Направленность работников на достижение целей и задач организации является основной задачей системы управления персоналом.

Стимулирование не оказывает прямое влияние на человека, оно влияет на внешние факторы и обстоятельства с помощью стимулов и благ, которые способны побудить работника к конкретным трудовым действиям.

Главная цель стимулирования заключается не в том, чтобы заставить человека работать, а побудить в нем желание к своей работе и ее постоянному совершенствованию. Данная цель будет достигнута только при условии системного подхода стимулирования труда.

Тщательно исследованная концепция стимулирования дает возможность активировать трудовые потенциалы, формирование нужного интереса работников в росте, проявлению креативного мышления, увеличению степени их компетентности. Все это сможет проявиться в увеличении производительности труда.

Можно сделать вывод, что стимулирование персонала включает в себя сложные комбинации нематериального и материального стимулирования, а также социальных выплат.

Литература

1. Булкина Н.В. Сущность стимулирования трудовой деятельности персонала // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 7. – С. 151–154.
2. Кибанов А.Я. Методология мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организации // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2014. – № 1(10). – С. 5–10.
3. Козлова Е. В. Концептуальные основы системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организации // Социальная политика и социология. – 2013. – № 6. – 26 с.
4. Просвирина И.И. Стимулирование труда в современных условиях управления предприятием // Современные исследования социальных проблем. – 2012. – № 1(09). – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/stimulirovanie-truda-v-sovremennyh-usloviyah-upravleniya-predpriyatiem> (Дата обращения: 26.08.2014).
5. Савенков И.Е. Понятие и сущность мотивации и стимулирования трудовых ресурсов предприятия // Вестник тверского государственного технического университета. – 2014. – С. 209–215.
6. Трусова Е.А. Методы стимулирования эффективной деятельности работников // Гуманитарные научные исследования. – 2013. – № 6. – URL: <http://human.snauka.ru/2013/06/3475> (Дата обращения: 26.08.2014).

ФОРМИРОВАНИЕ ДИВИДЕНДНОЙ ПОЛИТИКИ ОРГАНИЗАЦИИ

Грудина С.И., Абдулаев Х.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В исследовании рассмотрена проблема формирования дивидендной политики организации на примере ПАО «Сбербанк России». Целью существования и функционирования любой корпорации является максимизация достояния собственников – увеличение рыночной стоимости компании. Однако, прирост стоимости непосредственно связан с финансовыми результатами, генерируемыми компанией. Дивидендная политика является одним из основных инструментов, которая занимается распределением прибыли. Публичное Акционерное Общество «Сбербанк России» – одна из компаний, которая реализует дивидендную политику и выплачивает достаточно высокие и стабильные дивиденды.

Ключевые слова: российский менеджмент, построение модели регрессии, дивидендная политика, рентабельность собственного капитала.

Проанализируем факторы, потенциально оказывающие влияние на формирование дивидендной политики ПАО «Сбербанк России» представлены в Таблице 1. Результирующим фактором являются выплаченные дивиденды.

Таблица 1

Исходные данные для построения модели регрессии
влияния факторов на размер выплаченных дивидендов

Период	Дивиденды выплаченные ПАО «Сбербанк России», тыс. руб.	Финансовый результат ПАО «Сбербанк России», тыс. руб.	Рентабельность собственного капитала ПАО «Сбербанк России», %	Общий объем активов ПАО «Сбербанк России» тыс. руб.	Сумма депозитов ПАО «Сбербанк России», тыс. руб.	Средневзв. доходы РФ, тыс. руб.	Индекс потребительской способности в РФ, %
2010	2 176 955 840	181 648 000	20,6	8 523 200 000	6 651 000 000	19,0	39,6
2011	21 009 992 160	315 942 000	28,0	10 419 400 000	7 932 100 000	20,8	38,7
2012	47 490 851 840	347 900 000	24,2	15 097 400 000	10 179 300 000	23,2	26,5
2013	58 678 456 360	362 000 000	20,8	18 210 300 000	12 064 200 000	25,9	23,9
2014	72 278 233 600	290 300 000	14,8	25 200 000 000	15 562 900 000	27,8	23,0
2015	10 164 126 600	222 900 000	10,2	27 335 000 000	19 798 300 000	30,5	26,6
2016	44 496 287 560	541 900 000	20,8	25 368 500 000	18 684 800 000	30,7	23,6
2017	135 521 688 000	748 700 000	24,2	27 112 200 000	19 814 200 000	31,7	20,7
2018	271 043 376 000	831 700 000	23,1	31 197 000 000	20 897 300 000	33,0	19,2
2019	361 391 168 000	914 800 000	22,2	29 958 000 000	21 574 400 000	35,2	18,3

Таким образом, в качестве внутренних факторов были выбраны показатели: финансовый результат [1], рентабельность собственного капитала[2], общий объем активов[3], сумма депозитов [4]. Внешние факторы представлены показателями средневзвешенные доходы РФ [5]; и индекс потребительской способности в РФ [6].

В рамках проводимого исследования выборка была сформирована на основе показателей ПАО «Сбербанк России» за 10 лет в период с 2010 по 2019 год включительно. С помощью пакета прикладных программ MS Excel «Пакет анализа» была построена многофакторная модель регрессии. В соответствии с показателями Таблицы 1 определены влияющие факторы и результирующий показатель. С целью сопоставимости показателей были использованы не абсолютные значения, а прологарифмированные.

y – результирующий показатель, натуральный логарифм дивидендов, тыс. руб.

x_1 – фактор влияния, натуральный логарифм финансового результата.

x_2 – фактор влияния, рентабельность собственного капитала, %.

x_3 – фактор влияния, натуральный логарифм общего объема активов.

x_4 – фактор влияния, натуральный логарифм суммы депозитов.

x_5 – фактор влияния, натуральный логарифм средневзвешенных доходов.

x_6 – фактор влияния, индекс потребительской способности в РФ, %.

Используя программу «Регрессия» меню надстройки «Анализ данных» Microsoft Excel, получаем данные и коэффициенты регрессионного анализа. Были построены 2 модели:

– модель 1 включает в себя все выбранные факторы;

– модель 2 включает все значимые переменные на основе вычисленного значения P-value.

Результаты моделирования в сжатой форме представлены в Таблице 2.

Таблица 2

Результаты моделирования

Модель 1. $Y=63,918 - 0,404X_1 + 0,188X_2 + 10,998X_3 - 15,087X_4 + 16,677X_5 + 0,053X_6$			
Переменные	Коэффициент регрессии	P-значение	Стандартная ошибка
x_1	-0,404	0,819	01,622
x_2	0,188	0,101*	0,112
x_3	10,998	0,026*	2,681
x_4	-15,087	0,028*	3,782
x_5	16,677	0,104*	7,733
x_6	0,053	0,470	0,064
α	63,918	0,306	51,913
Коэффициент детерминации (R^2) = 0,988			
Стандартная ошибка = 0,285			
Модель 2. $Y=54,363 + 0,153X_2 + 8,981X_3 - 12,291X_4 + 12,487X_5$			
Переменные	Коэффициент регрессии	P-значение	Стандартная ошибка
x_2	0,153	0,001***	0,023
x_3	8,981	0,001***	1,266
x_4	-12,291	0,002***	2,188
x_5	12,487	0,024*	3,882
α	54,363	0,152	32,144
Коэффициент детерминации (R^2) = 0,985			
Стандартная ошибка = 0,253			
Значимость F = 9,88483E-05***			
Число наблюдений = 10			

Примечание: Значимость модели $\alpha = 0,01$ при использовании F-критерия

*** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$

По данным Таблицы R-квадрат – коэффициент детерминации, основная статистика, используемая для оценки качества модели в целом. R^2 принимает значение из интервала от 0 до 1, и считается, что чем ближе к 1 данный показатель, тем лучше объяснена модель.

В исследовании коэффициент детерминации принимает значение близкое к 1 (0,988 в Модели 1 и 0,985 в Модели 2), что говорит о хорошем качестве, построенной модели.

Анализируя статистическую значимость рассматриваемой модели обратимся к P-значению критерия Фишера (вероятность принять нулевую гипотезу о неадекватности регрессии). Во всех трех моделях этот показатель меньше заданного уровня значимости (P-значение для $F < 0,01$), то есть можно сделать вывод о том, что построенные модели – статистически значимы.

Дальше были вычислены коэффициенты регрессии и построено регрессионное уравнение, на основе которого могут быть вычислены прогнозные значения объемов выплачиваемых дивидендов ПАО «Сбербанк России» в 2020 и 2021 годах. Однако, для определения прогнозных значений путем подстановки их в уравнение регрессии Модели 2, необходимо найти прогнозные значения факторов x_2 , x_3 , x_4 и x_5 , что можно сделать путем трендового анализа.

Рентабельность собственного капитала ПАО «Сбербанк России».

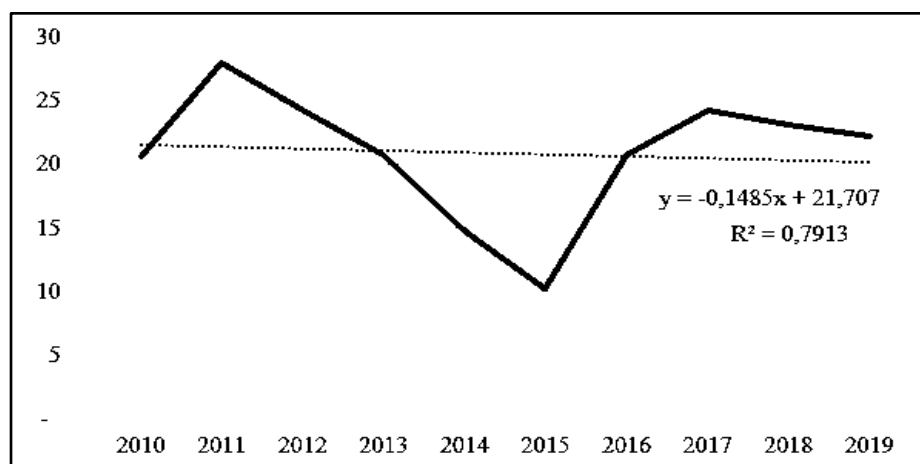


Рис. 1. Трендовый анализ рентабельности собств. капитала ПАО «Сбербанк России»

По результатам линейного тренда получено уравнение.

$$y = -0,1485x + 21,707 \quad (1)$$

Приведем расчет показателя на 2020 и 2021 годы:

$$y_{2020} = -0,1485 \cdot 11 + 21,707 = 20,074\%$$

$$y_{2021} = -0,1485 \cdot 12 + 21,707 = 19,925\%$$

Общий объем активов ПАО «Сбербанк России».

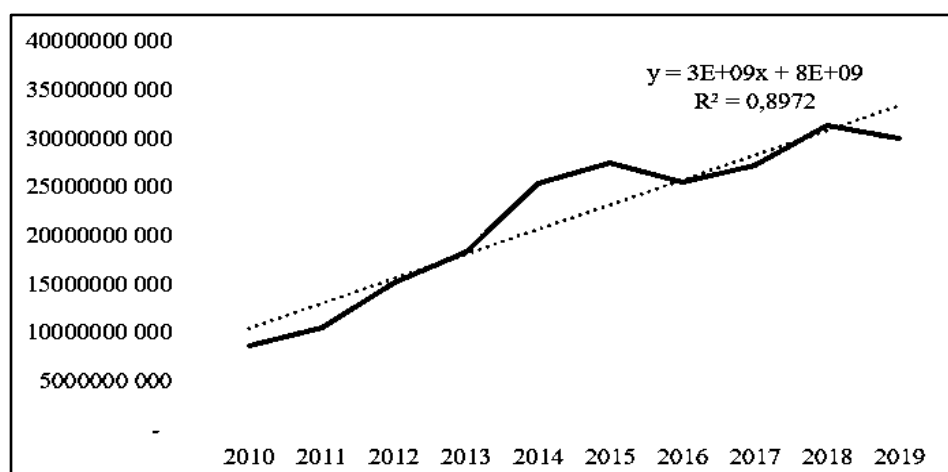


Рис. 2. Трендовый анализ общего объема активов ПАО «Сбербанк России».

По результатам линейного тренда получено уравнение.

$$y = 3E+09x + 8E+09 \quad (2)$$

Приведем расчет показателя на 2020 и 2021 годы:

$$y_{2020} = 3E + 09 \cdot 11 + 8E + 09 = 41\,000\,000\,000 \text{ тыс. руб.}$$

$$y_{2021} = 3E + 09 \cdot 12 + 8E + 09 = 44\,000\,000\,000 \text{ тыс. руб.}$$

Сумма депозитов ПАО «Сбербанк России».

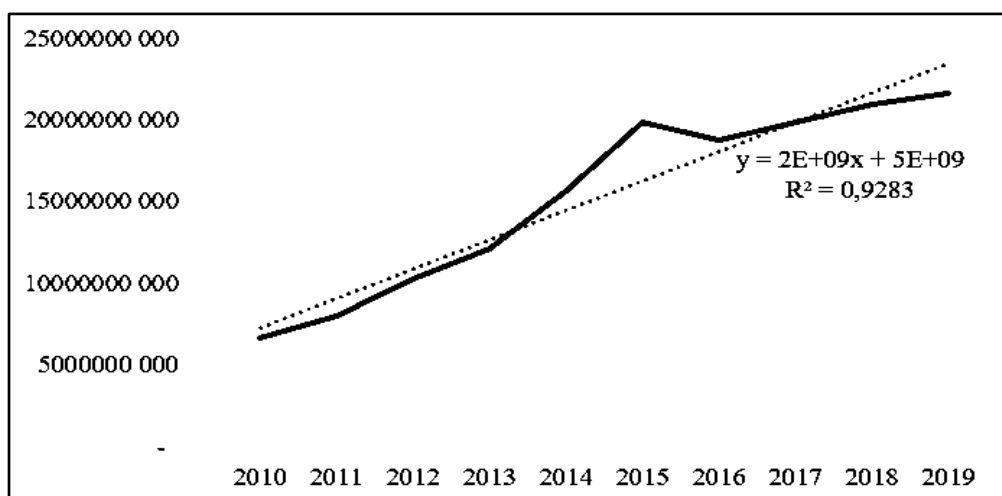


Рис. 3. Трендовый анализ суммы депозитов ПАО «Сбербанк России»

По результатам линейного тренда получено уравнение.

$$y = 2E+09x + 5E+09 \quad (3)$$

Приведем расчет показателя на 2020 и 2021 годы:

$$y_{2020} = 2E + 09 \cdot 11 + 5E + 09 = 27\,000\,000\,000 \text{ тыс. руб.}$$

$$y_{2021} = 2E + 09 \cdot 12 + 5E + 09 = 29\,000\,000\,000 \text{ тыс. руб.}$$

Средневзвешенные доходы Российской Федерации.

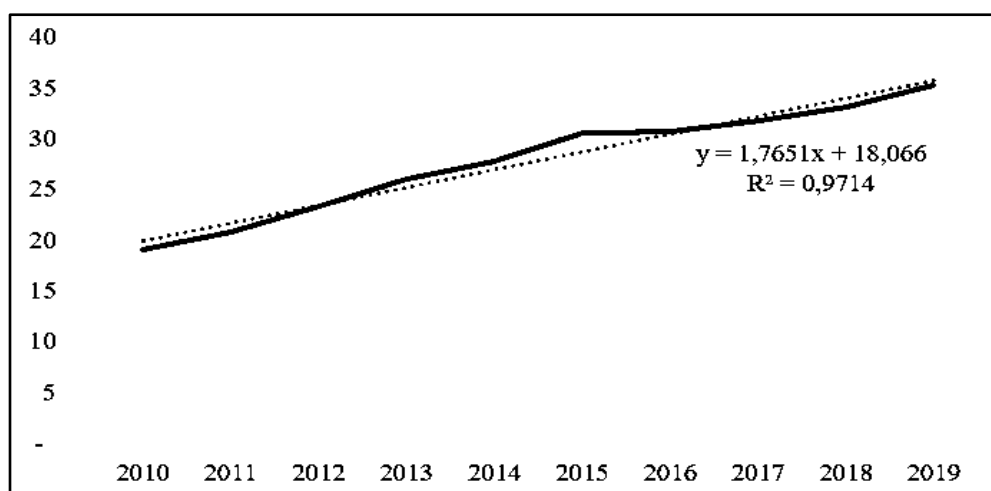


Рис. 4. Трендовый анализ средневзвешенных доходов РФ

По результатам линейного тренда получено уравнение.

$$y = 1,7651x + 18,066 \quad (4)$$

Приведем расчет показателя на 2020 и 2021 годы:

$$y_{2020} = 1,7651 \cdot 11 + 18,066 = 37,482 \text{ тыс. руб.}$$

$$y_{2021} = 2E+09 \cdot 12 + 5E+09 = 39,247 \text{ тыс. руб.}$$

Для вычисления прогнозных дивидендных выплат ПАО «Сбербанк России» на 2020 и 2021 годы необходимо подставить полученные значения в уравнение регрессии Модели 2. Однако, для начала абсолютные значения необходимо прологарифмировать для корректности использования их в уравнении – Таблица 3.

Таблица 3

Прогнозные значения значимых факторов дивидендных выплат ПАО «Сбербанк России»

Период	Абсолютн. знач. показателя	Натуральный логарифм
Рентабельность собственного капитала ПАО «Сбербанк России», %		
2020	20,07	неприменимо
2021	19,93	неприменимо
Общий объем активов ПАО «Сбербанк России», тыс. руб.		
2020	41 000 000 000	24,44
2021	44 000 000 000	24,51
Сумма депозитов ПАО «Сбербанк России», тыс. руб.		
2020	27 000 000 000	24,02
2021	29 000 000 000	24,09
Средневзвешенные доходы РФ, тыс. руб.		
2020	37,48	3,62
2021	39,25	3,67

Прогнозные дивидендные выплаты ПАО «Сбербанк России» на 2020 и 2021 годы.

$$y_{2020} = 54,363 + 0,153 \cdot 20,07 + 8,981 \cdot 41\,000\,000\,000 - 12,291 \cdot 27\,000\,000\,000 + 12,487 \cdot 37,48 = 26,93 \text{ (натуральный логарифм прогнозного значения выплаченных дивидендов)} = 496\,078\,491\,429 \text{ тыс. руб.}$$

$$y_{2021} = 54,363 + 0,153 \cdot 19,93 + 8,981 \cdot 44\,000\,000\,000 - 12,291 \cdot 29\,000\,000\,000 + 12,487 \cdot 39,25 = 27,24 \text{ (натуральный логарифм прогнозного значения выплаченных дивидендов)} = 676\,365\,873\,795 \text{ тыс. руб.}$$

Итак, по построенной модели можно сделать вывод о том, что при сложившихся условиях 2010 – 2019 гг., к 2020 году прогнозируется увеличение дивидендных выплат на 37,27% по сравнению с 2019 годом. В дальнейшем, также будет наблюдаться положительная динамика и в 2021 году планируется увеличение выплаты дивидендов на 36,34%. Однако, темпы прироста незначительно уменьшатся (2021 к 2020 году) на 0,93%. Но важно понимать, что прогнозирование любых показателей – вероятностное событие, подверженное влиянию многих внешних факторов и форс-мажорных обстоятельств, не подвластных менеджменту компаний. Одним из таких обстоятельств можно считать покупку Правительством РФ контрольного пакета акций ПАО «Сбербанк России», которая состоялась в марте 2020 года [7]. Такое развитие событий может непредсказуемо повлиять на функционирование всего банка, в частности и на его политику в рамках выплачиваемых дивидендов.

С учетом вышесказанного можно выделить следующие рекомендации по оптимизации и совершенствованию дивидендной политики ПАО «Сбербанк России».

Необходимо сформировать дивидендную политику, которая предполагала бы в дальнейшем поддерживать величину дивиденда на акцию на определенном уровне, сделав, таким образом, предсказуемыми доходы акционеров. Нынешняя дивидендная политика устанавливает минимальный размер дивидендов на уровне примерно 36,2% от чистой прибыли по МСФО. Предлагается же исходить из определенной суммы дивиденда на акцию.

Такое решение может быть принято в рамках формирования новой дивидендной политики Сбербанка. Новая дивидендная политика позволит зарабатывать инвесторам не только на росте акций банка Сбербанка, но и на дивидендах, что должно привлечь к ценным бумагам банка новых инвесторов.

Литература

1. *Podgornaya A.I., Grudina S.I., Avdonina S.G.* An Enterprise Flexible Development Mode // *Procedia Economics and Finance*. – 2015. – Volume 24. – Pages 519–522.
2. *Екимова К.В.* Финансовый менеджмент: учеб. – М.: Инфра-М, 2018. – 184 с.
3. *Каплан Р., Нортон Д.* Организация, ориентированная на стратегию. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2014. – 352 с.
4. *Лукаевич И.Я.* Финансовый менеджмент. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 377 с.
5. *Теплова Т.В., Григорьева Т.И.* Ситуационный финансовый анализ. – Москва: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. – 251 с.
6. *Шохина Е.И.* Финансовый менеджмент, 4-е изд. – М.: КНОРУС, 2012. – 151 с.
7. *Бригхем Ю.* Финансовый менеджмент. 10-е издание. – Спб., 2012. – 960 с.
8. *Лукаевич И.Я.* Дивидендная политика: теоретические аспекты и особенности в РФ // *Управление корпоративными финансами*. – 2012. – № 4. – С.228–241.

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ НЕМАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПАО «АК БАРС» БАНК

Гусева Е., Хазиахметова Г.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена анализу элементов системы нематериального стимулирования персонала ПАО «АК БАРС» Банк.

Ключевые слова: стимулирование, обучение персонала, развитие персонала, корпоративная культура, корпоративный университет.

ПАО «АК БАРС» БАНК сегодня является лидером банковского сектора республики Татарстан. Персонал выступает важнейшим активом ПАО «АК БАРС» БАНК, поэтому в настоящее время все большее внимание банка уделяется процессам стимулирования.

На сегодняшний день система стимулирования не ограничена применением материальной мотивации. Менеджеры учитывают тенденции рынка и все чаще обращаются к нематериальным инструментам. Это связано, прежде всего, с тем, что молодое поколение оценивает место работы не только как источник дохода, но и как площадку для самореализации, а значит, на первый план выходят карьерный рост, профессиональное развитие и реализация потенциала. [1] Кроме того, нематериальная мотивация позволяет повысить и укрепить лояльность сотрудников. Все эти факторы обуславливают актуальность развития и исследования системы нематериального стимулирования персонала.

По данным 2019 года, численность персонала ПАО «АК БАРС» БАНК превысила 5,5 тысяч сотрудников. Большая часть персонала ПАО «АК БАРС» БАНК – сотрудники, моложе 39 лет. [3] Суммарный удельный вес данной группы персонала в 2018 году составил 73%. На основании данной информации можно предположить, что проводимая политика стимулирования должна базироваться на современных тенденциях и внедрении инноваций в мотивационный процесс.

Сегодня система нематериального стимулирования персонала в ПАО «АК БАРС» БАНК основана на следующих составляющих: корпоративная культура, обучение и развитие персонала, оценка персонала и развитие внутренних коммуникаций. В процессы мотивации и стимулирования персонала ПАО «АК БАРС» БАНК вовлечены сотрудники различных

структурных подразделений, отделов и прочих организационных единиц банка. Графически организационная модель данного процесса представлена в Таблице 1.

Таблица 1

Организационная модель процесса стимулирования персонала ПАО «АК БАРС» БАНК

Правление Банка	Утверждение ежегодного плана обучения сотрудников
Отдел подбора и адаптации персонала	Развитие каналов коммуникации с сотрудниками; Проведение фокус-групп для получения обратной связи; Реализация программы адаптации новых сотрудников.
Отдел оценки и развития персонала	Разработка и реализация программ развития, обучения; Разработка матриц обучения и каталога обучающих программ; Составление индивидуального плана развития сотрудника; Проведение оценки персонала; Формирование кадрового резерва.
Линейный руководитель	Курирование процесса адаптации нового сотрудника; Развитие сотрудника в рамках проектной работы; Создание запроса на проведение оценки сотрудника.

На основании анализа организационной модели можно сделать вывод о том, что для реализации различных направлений системы стимулирования персонала ПАО «АК БАРС» БАНК осуществляет кросс-функциональное взаимодействие. Для проведения структурированного анализа институтов стимулирования персонала ПАО «АК БАРС» БАНК необходимо представить нормативную базу, регулирующую систему данных процессов. Данные представлены в таблице 2.

Таблица 2

Действующие документы, регулирующие стимулирование персонала
ПАО «АК БАРС» БАНК

Обучение персонала	Ежегодный план обучения работников банка; Матрицы обучения для массовых должностей; Каталог программ для немассовых должностей.
Развитие персонала	Положение о кадровом резерве; Регламент единого цикла управления работниками на руководящих должностях; Индивидуальный план развития.
Оценка персонала	Должностные инструкции; Модель корпоративных компетенций; Положение о корпоративной культуре; Индивидуальный план развития.

В рамках дальнейшего анализа институтов стимулирования персонала ПАО «АК БАРС» БАНК подробно рассмотрена реализация каждого из представленных направлений мотивации персонала организации.

Во многом залогом долгосрочного стимулирования сотрудников к труду выступает успешная, развитая корпоративная культура. Сегодня ценности ПАО «АК БАРС» БАНК для сотрудников – это смелость делать новое, ответственность за результат, клиентоцентричность и команда. Банк активно работает над повышением уровня вовлеченности сотрудников и развитием ключевых корпоративных компетенций. Посредством проведения различных мероприятий внутри компании происходит становление единой команды, создается позитивная атмосфера в коллективе, укрепляется командный дух. Одним из важнейших факторов

нематериальной мотивации в ПАО «АК БАРС» БАНК является поощрение и признание заслуг работников. В 2018 году 102 работника за долголетний и плодотворный труд и заслуги при решении служебных задач были награждены внутренними наградами банка [4].

Внедрение инноваций напрямую основано на получении обратной связи от сотрудников ПАО «АК БАРС» БАНК. Банк активно развивает каналы коммуникаций с персоналом. Сегодня это ежедневные новостные и информационные рассылки по корпоративной почте, мобильное приложение AkBars Life, а также фокус-группы с сотрудниками – это встречи, на которых работники делятся впечатлениями о том, как организованы различные процессы в компании, и предлагают идеи для их улучшения.

Важнейшей составляющей системы стимулирования сотрудников ПАО «АК БАРС» БАНК является обучение. В целях реализации стратегии банка и повышения уровня квалификации сотрудников построена непрерывная система обучения, основанная на постоянном обновлении теоретических и практических знаний как руководителей, так и рядовых сотрудников. Ежегодно ПАО «АК БАРС» БАНК утверждает внутренний учебный план. Помимо этого, процесс обучения согласуется с матрицами обучения для массовых должностей, с каталогом программ для немассовых должностей, потребностями бизнес-подразделений банка и изменениями в законодательных актах, внутрибанковских процессах и продуктовых линейках. В 2018 году банк открыл новое подразделение – «Центр развития талантов». Данный структурный элемент ПАО «АК БАРС» БАНК занимается разработкой и проведением обучающих программ, развитием корпоративных ценностей и внедрением новшеств и мотивационный процесс. Само выделение внутреннего Корпоративного университета является уникальным для рынка компаний Республики Татарстан. Данные о динамике числа обучающихся и инвестициях в обучение представлены в таблице 3.

Таблица 3

Динамика числа обучающихся сотрудников и инвестиций в обучение
ПАО «АК БАРС» БАНК

Показатель	Значение по годам			Изменение, %	
	2017	2018	2019	2018	2019
Обучено сотрудников	4120	4964	5178	+20,4	+4,3
Затрачено средств всего (руб.)	8 816 800	11 644 143	12 893 220	+32,1	+10,7
Затрачено средств, из расчета на 1 сотрудника (руб.)	2140	2289	2490	+6,9	+8,7

Не менее важным направлением развития персонала является составление индивидуального плана развития сотрудника (ИПР). На сегодняшний день данная работа включает в себя два направления – развитие сотрудника в текущей должности и развитие для вышестоящей должности. Ключевой задачей ИПР является развитие корпоративных и профессиональных компетенций на основе развивающих действий. В 2018 году в ПАО «АК БАРС» БАНК был составлен 1731 индивидуальный план развития, из которых 1003 плана были составлены специалистами немассовых позиций, 728 – сотрудниками менеджерских позиций.

Особое внимание в ПАО «АК БАРС» БАНК уделяется оценке сотрудников. В рамках данного направления применяются самые разные инструменты – ассесмент-центр, структурированное интервью по корпоративным компетенциям, «Оценка 360 градусов», оценка корпоративных компетенций. В 2018 году в ПАО «АК БАРС» БАНК сформирована Комиссия по талантам, деятельность которой направлена на поиск и развитие талантов.

Важным направлением стимулирования и развития персонала в ПАО «АК БАРС» БАНК является развитие карьеры. Одним из элементов данного направления является развитие кадрового резерва. Банком разработаны модели внутренних карьерных перемещений, предоставляющие сотрудникам возможность сменить профессиональное направление. Таким

образом, ПАО «АК БАРС» БАНК предоставляет своим сотрудникам дополнительные возможности для профессионального развития в рамках организации.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что в ПАО «АК БАРС» БАНК на сегодняшний день функционирует развитая, современная система нематериальной мотивации, основанная на корпоративных ценностях и соответствующая современным тенденциям.

Литература

1. Кибанов А.Я., Баткаева И.А., Митрофанова Е.А. Управление персоналом: теория и практика. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебно-практическое пособие. – Москва: Проспект, 2015. – 294 с.
2. Пинхасова Н.И. Система мотивации персонала в коммерческом банке // Наука, образование и культура. – 2018. – № 8(32). – С. 18–24.
3. Официальный сайт ПАО «АК БАРС» БАНК. – URL: <https://www.akbars.ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).
4. Годовой отчет 2018 ПАО «АК БАРС» БАНК. – URL: https://www.akbars.ru/storage/abbsite/_static/uploads/2019_4/upload_56d56474ef99ff39d7635c6c67dec512.pdf (Дата обращения: 31.03.2020).

РАЗВИТИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ QR-КОДОВ В МАРКЕТИНГЕ

Еркимбаева М.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Технология QR-кода в современных условиях является уникальной, и в то же время простой и безопасной, которая позволяет делать и принимать платежи и переводы, выставлять и оплачивать счета, обмениваться необходимой информацией в считанные секунды и реализовывать новые маркетинговые механизмы для привлечения потенциальных потребителей.

Ключевые слова: маркетинг, цифровизация, QR-код, продвижение, автоматизация, цифровая экономика.

Мы живем в XXI веке, где происходит глобальная цифровизация всех сфер нашей жизни. Имея в руках смартфон или компьютер с доступом в Интернет можно работать в компании мечты, сидя у себя дома. Разве могли такое позволить себе люди еще примерно 15–20 лет назад? Или же заказать себе на дом доставку готовой еды или продуктов и уже через полчаса у вас на столе лежит все, что вам угодно. Сколько сил и времени можно сэкономить благодаря цифровому пространству.

Даже еще десять лет назад люди не могли бы подумать, что маленький черно-белый квадрат, который называется QR-кодом и набирает сейчас большую популярность, может содержать в себе множество интересной и полезной информации для нас.

QR-код (англ. Quick Response Code – код быстрого реагирования) – это двухмерный штрих-код, предоставляющий информацию для ее быстрого распознавания с помощью камеры на мобильном телефоне. Он возник в 1994 году в японской компании Denso-Wave (одно из подразделений компании Toyota) после двух лет разработки [1, с.250].

В чем преимущества QR-кодов? В том что можно перевести бизнес из офлайна в онлайн. К тому же создание QR-кода не занимает много времени. Их можно сгенерировать и сделать бесплатно на определенных агрегаторах. В маленький черно-белый квадрат можно «зашифровать» любую информацию.

QR-коды можно вешать на стены, витрины, спинки передних кресел в такси или клеить на любые подходящие поверхности. Также использование QR-кодов удобно для пользовате-

лей. Нужно просто поднести камеру своего смартфона и пройти по прямой ссылке на нужную вам зашифрованную информацию. Не нужно набирать ссылку руками или искать определенную информацию на сайте.

QR-коды прекрасный инструмент для продвижения определенного продукта или услуги.

1. Это прекрасная возможность рассказать о товаре, его свойствах, «зашив» QR-код на упаковку. Причем это можно сделать на всех языках мира, что не скажешь об обычной упаковке, где указано всего несколько языков.

2. Подключить к программе лояльности. Перейдя по QR-коду, пользователь можно получить виртуальную карту лояльности и копить бонусы для скидок.

3. Мотивация к покупке. Так было на примере Нью-Йоркской неделе моды от компании L'Oreal. Она разметила QR-коды в такси, которые могли приобрести косметику их марки во время поездки в такси. Каждый третий пассажир отсканировал код, а каждый четвертый – совершил покупку.

4. Дать дополнительную интересную информацию пользователю. Сейчас многие производители чая стали печатать QR-код на хвостике пакетика от самого чая. Просканировав данный код можно пройти по прямой ссылке, где будет информация про подарочные наборы чая, которые не купишь в обычных магазинах, а можно купить на онлайн-платформах с прямыми ссылками на тот же чай. Сравнив эти ссылки также можно сразу сравнить цены на продукцию. На анализ данной информации уходит не более 3 минут.

При размещении QR-кода стоит задуматься об его размере. Если это листовка, то размер должен быть не менее 2*2 см, а если рекламу хотят разместить на более крупном объекте, например, на афише, то не менее 5*5 см.

Еще одно ключевое правило при публикации QR-кода. Проверьте, что он действительно работает и информация, которая «защита» в маленький черно-белый квадрат, отображается корректно.

QR-коды имеют огромную популярность в Азии, особенно в Китае, Японии и Корее. Надеемся, что в ближайшем будущем в России QR-коды также смогут обрести популярность и стать одной из продвинутых стран в данном направлении.

Также уже в 2020 году жители всех регионов России смогут оплачивать свои покупки с помощью QR-кода. Инновационный вид оплаты тестируется уже с лета 2019 года. Отрабатывается система быстрых платежей – переводы от физических лиц в адрес юридических. Планируется использование двух видов QR-кодов: статический код – в этом случае покупателю нужно будет его просканировать через мобильное приложение банка, ввести на смартфоне сумму и оплатить покупку. Второй вариант – динамический QR-код, который содержит данные о сумме покупки, поэтому для оплаты покупателю достаточно просто будет отсканировать его [2, с.656].

Таким образом, популярность QR-кодов в будущем будет только расти. Пользователи смогут быстро получить нужную информацию, а компании смогут привлечь к себе больше внимания.

Литература

1. Позмогов А.И., Гергиев И.Э. Будущее российского инновационного бизнеса: тенденции постцифровой эпохи: монография. – М.: РУСАЙНС, 2019. – 250 с.
2. Бондаренко В.В., Щербаков Е.М., Колганова Н.В., Харитонова Х.В. Глобализация и институциональная модернизация экономики России: теория и практика. – М.: Прометей, 2019. – 656 с.

НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ

Ермолаев К.А., Кузьмин М.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Определены особенности действующего законодательства, сдерживающие торговую деятельность российских предприятий в сети Интернет. В результате анализа зарубежного опыта сформулированы два основных направления проведения государственной политики, которые позволят стимулировать экономическое развитие в этой сфере деятельности, в том числе способствовать расширению возможностей для экспорта российских предприятий и упрощению их интеграции в международный рынок Интернет-торговли.

Ключевые слова: трансграничная торговля, нормативное регулирование, экспорт.

Глобализация мировой экономики на основе развития инфокоммуникационных технологий способствует масштабному распространению различных дистанционных форм межгосударственной продажи товаров и услуг, основное место среди которых занимает Интернет-торговля. При этом Интернет-торговля может сопровождать как внутренние, так и внешние, т.е. экспортно-импортные, торговые операции. Для их определения в англоязычной экономической литературе применяется термин «cross border trade», а в российской используется понятие «трансграничная торговля» [1]. Объемы трансграничной торговли через Интернет, как способ ведения бизнеса, в настоящее время по ряду товарных групп значительно превышают объемы традиционных форм внешнеторговой деятельности. Согласно данным, представленным McKinsey Global Institute, на долю экспортных продаж Интернет-магазинов приходится примерно 12% мировой торговли физическими товарами [2]. Иными словами, в современных условиях Интернет является одним из наиболее перспективных и быстро растущих каналов международной торговли.

Несмотря на то, что Интернет-торговля уже является неотъемлемой частью мировой экономики, на данный момент в мире не сложилось единой эффективной практики государственного регулирования функционирования и развития этого сравнительно молодого сектора экономики [3]. Объясняется это тем, что, с одной стороны, цифровизация международных рынков товаров и услуг выходит за пределы сложившейся области государственного регулирования. С другой стороны, глобальный характер международной торговли существенно затрудняет проведение гармонизации нормативно-правовых актов, регулирующих отношения контрагентов из разных стран [4].

В России, так же, как и во всем мире, происходит рост этого сектора экономики. По различным экспертным оценкам он имеет огромный потенциал развития, но при этом он по-прежнему остается существенно менее прозрачен по сравнению с традиционными формами внешней торговли в силу специфики Интернет-технологий. Необходимым условием для реализации потенциала трансграничной торговли с использованием интернет-технологий явилась бы четко сформулированная позиция государства по отношению к этой сфере деятельности. Однако разработанная еще в 2017 году «Стратегия развития электронной торговли в Российской Федерации на период до 2025 года» до настоящего времени в силу действия различных причин так и не была утверждена органами государственной власти и принята для исполнения. Поэтому отечественные государственные структуры, которые осуществляют поддержку российского экспорта, по-прежнему сориентированы на традиционные формы экспортной деятельности. При этом консультационная и информационная помощь по организации Интернет-торговли все же оказывается российским предприятиям, например, Российским экспортным центром. Однако ряд необходимых законодательных мер в этой сфере по-прежнему не введен. Это касается, например, обеспечения равенства налоговых и иных условий осуществления деятельности между российскими и зарубежными предприятиями Интернет-торговли. Кроме того, не решены вопросы кон-

троля за выполнением закона РФ «О защите прав потребителей» и за обеспечением соответствия зарубежных товаров российскому законодательству о техническом регулировании, обязательной и добровольной сертификации продукции. Отсутствует согласованная позиция ряда ведомств по Интернет-торговле алкогольной продукцией, табачными изделиями, лекарственными препаратами и др. Ограничивающим фактором выступают внешнеполитические аспекты регулирования торговли, связанные с тем, что РФ входит в единое экономическое пространство с Белоруссией, Казахстаном, Арменией и Киргизией. Все это сдерживает развитие торговой деятельности российских предприятий в сети Интернет.

С учетом сложившейся ситуации в современных условиях можно сформулировать два основных направления проведения государственной политики, которые позволят раскрыть потенциал российских предприятий в рассматриваемой сфере и упростить их интеграцию в международный рынок Интернет-торговли.

Первое направление сориентировано на поддержку российских предприятий при совершении экспортных операций и, одновременно, регулирование зарубежных онлайн-продавцов, действующих на территории РФ. В соответствии с лучшими международными практиками тарифного и нетарифного регулирования Интернет-торговли Евросоюза и Китая, поддержка национальных предприятий может включать: государственные программы для средних и малых компаний, обеспечение равных конкурентных условий ведения деятельности между собственными и зарубежными Интернет-магазинами, снижение налоговой нагрузки, включая отмену уплаты налога на добавленную стоимость или его аналогов по ряду товарных групп, помощь в поиске зарубежных партнеров, организацию различных международных выставочных мероприятий в целях содействия установлению партнерских отношений и заключению международных контрактов, обучение ведению бизнеса в Интернете и т.д. [3, 4].

Второе направление подразумевает участие РФ в глобальных инициативах ВТО, ОЭСР и других международных организаций по формированию экстратерриториального регулирования и регулирования трансграничной Интернет-торговли на основе единых принципов вне зависимости от юрисдикции. Наиболее известными из них являются, во-первых, реализация мероприятий ОЭСР по плану BEPS по противодействию уходу от налогообложения, поддержанных более чем 80 странами. Во-вторых, заключение региональных торговых соглашений между странами ОЭСР, которые гармонизируют работу онлайн-платформ в целях недопущения искажения условий конкуренции на едином цифровом рынке и укрепления доверия к электронной коммерции, а также позволяют создать условия для роста экспорта и импорта по каналам электронной торговли. Участие в этих и ряде других инициатив становится принципиально важным в условиях глобального развития Интернет-технологий, которые по своей природе снимают или значительно снижают влияние территориальных, языковых, культурных и финансовых барьеров традиционных форм международной торговли [5]. Отказ или позиция пассивного наблюдателя по этим вопросам в перспективе приведет к необходимости принятия правил, определенных другими участниками рынка.

Таким образом, в современных условиях глобализации и цифровизации мировой экономики Интернет-торговля выходит на новый качественный уровень своего развития, становится одним из определяющих факторов повышения эффективности экспортной деятельности национальных экономик и важным источником поступлений в государственный бюджет. За последние годы в нашей стране уже начали создаваться благоприятные условия российским предприятиям для ведения Интернет-торговли на международных рынках товаров и услуг. Однако для сопоставимого с другими странами или даже опережающего развития экспортной деятельности отечественных товаропроизводителей необходима активизация государственной политики в рассматриваемой сфере, которая позволит добиться высокой прозрачности рынка, его легализации и дальнейшего роста. Это обуславливает высокую актуальность рассматриваемых вопросов и определяет направления проведения дальнейших исследований по разработке мер управления экспортным потоком товаров и услуг в российской экономике на основе регулирования Интернет-торговли.

Исследование выполнено за счет гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 20-34-70021).

Литература

1. Гаврюшин О. Ю., Долгов С. И., Савинов Ю. А., Тарановская Е. В. Изменения фирменной структуры онлайн продаж в России // Российский внешнеэкономический вестник. – 2019. – № 8. – С. 77–93.
2. The future of work in America. – URL: <https://www.mckinsey.com/> (Дата обращения: 23.03.2020).
3. Радаев В. Влияние трансграничной торговли на розничные рынки России. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 287 с.
4. Справочник по международным исследованиям («Свобода торговли или протекционизм»): проблемы стратегического выбора. – URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/svoboda-torgovli-ili-proteksionizm-problemy-strategicheskog/> (Дата обращения: 23.03.2020).
5. Новостной ресурс «РБК» («Цифровое ВТО: как регулировать международную онлайн-торговлю»). – URL: <https://www.rbc.ru/opinions/economics/15/10/2019/> (Дата обращения: 23.03.2020)

ПРОЕКТНЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ И ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ЕГО УПРАВЛЕНИЯ

Зиннатуллина Р.Ф.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрены различные виды методов управления проектов, влияющие на эффективность деятельности организации. Выделены ключевые моменты при выборе методологии управления проектами. В результате анализа становится, очевидно, какие факторы влияют на выбор лучшей стратегии управления проектов.

Ключевые слова: управление проектами, проектный менеджмент, методологии управления проектами, анализ деятельности, оценка организации.

Проектный менеджмент – это управление организацией путем инициации, планирования, выполнения и контроля команды для достижения конкретных целей, и результатов компании в установленное время. Основная задача проектного менеджмента состоит в достижении всех целей проекта в рамках данных возможностей и ограничений.

Проектный менеджмент дает возможность [1]:

- создавать цельные программы и проекты;
- определять приоритетные направления своей деятельности;
- конкретно сформулировать цели и ожидаемые результаты;
- выделить критерии успешности выполнения проектов;
- оптимизировать использование ресурсов организации;
- осознавать возможные риски.

Рассмотрим основные методы управления проектами.

1. Методология «Водопад».

В течении долгого времени являлась самой главной методологией проектного менеджмента. Данная методология имеет последовательный характер, в связи с этим она часто пользовалась популярностью во многих отраслях, а особенно при разработке программного обеспечения. Водопад включает в себя статистические этапы (проектирование, тестирование, анализ требований, техническую поддержку и реализацию), которые осуществляются в строго установленном порядке. Она дает возможность усиливать контроль на каждой стадии, но только при условии, что факторы не изменяются в условиях реализации. Эту модель

нельзя назвать гибкой. Для нее характерно строгое следование всем требованиям, установленным на начальной стадии. Именно это и помогает уменьшать риски потерь ключевой информации.

Стадии данной методологии включают в себя: Требования – Проектирование – Конструирование – Воплощение – Тестирование – Инсталляция – Поддержка.

Методология «Водопад» чаще всего используется при разработке программного обеспечения. Лучше всего подходит для простых проектов, с четкими и фиксированными требованиями или проектов с меняющимися ресурсами, которые зависят от документации.

2. Agile-методология.

Данная методология противоположна методу «Водопада». Первоначально она была разработана для тех проектов, основными составляющими которой являются быстрая реализация и высокая гибкость. Проектный менеджмент разделяется на так называемые спринты или циклы.

Методология Agile лучше всего подходит для проектов, требующих интенсивного взаимодействия в реальном времени, которые реализуются не нуждающимися в дополнительном контроле командами с высокой мотивацией. Методология Agile отличается высокой интерактивностью, дает возможность быстро подстраиваться под условия проекта. Одно из главных ее отличий, и в тоже время преимуществ является выявление спорных моментов на ранней стадии, что дает возможность внести изменения своевременно. Agile-методология обеспечивает снижение рисков, применение повторяющихся процессов, быструю оборачиваемость и оперативную обратную связь.

Эта методология лучше всего подходит для творческих проектов, в условиях отсутствия определенной цели, но существования общего представления о продукте. Если вашими сильными сторонами является сотрудничество и общение (а планирование – нет).

3. Гибридный подход.

Несмотря на то что многие организации часто отдают предпочтение либо методологии «Водопад», либо «Agile», преимущества обоих подходов привели к появлению гибридной методологии, когда этапы планирования и определения требований выполняются согласно методологии «Водопада», а этапы разработки, проектирования, внедрения и оценки соответствуют подходу Agile.

Данный подход лучше всего подходит для проектов, которые требуют умеренной структуры, а также наличие гибкости. В основном это проекты среднего размера с фиксированным бюджетом и умеренно высокой сложностью. Часто такие проекты имеют представление о конечном продукте, но они также открыты для экспериментов.

4. SCRUM методология.

Scrum не является полнофункциональной методологией проектного менеджмента. В большей степени, он описывает подход к гибкому управлению с акцентом на проектные команды, короткие «циклы» и ежедневные встречи.

Подход Scrum лучше всего подходит для опытных, дисциплинированных и мотивированных проектных команд, которые могут устанавливать свои собственные приоритеты и четко понимать требования проекта. Данная методология работает для больших проектов, но терпит неудачу, если сама команда проекта очень большая. Используйте Scrum метод, если вы разрабатываете сложное программное обеспечение и, если в вашем распоряжении достаточно опытная команда.

5. Метод критического пути.

Метод критического пути – это пошаговая методология, используемая при реализации взаимозависимых проектов. Составляется перечень работ, определяются временная шкала, структура их декомпозиции, зависимости и результаты. Критические и не критические работы выделяются путем расчета наибольшего (на критическом пути) и наименьшего (плавающего) времени выполнения различных задач. После этого определяется, какие задачи являются критическими, а какие – нет.

Метод критического пути лучше всего подходит для проектов с взаимозависимыми частями. Если вам требуется, чтобы задачи выполнялись одновременно или чтобы одна задача, завершилась до начала другой, вы захотите использовать эту методологию. Данная методология в основном используется в сложных, но повторяющихся проектах, таких как промышленные. Однако он не совсем подходит для креативного управления проектами.

Помимо перечисленных, существуют и другие методологии управления проектами: методология цепочки событий, функционально-ориентированная разработка, разработка динамических систем, адаптивная разработка программного обеспечения, бережливая разработка, Prince2 и другие [3].

Чтобы выбрать подходящую методологию управления проектами, необходимо предварительно пройти следующие этапы [2]:

1. Оценка проекта.

– перед выбором методологии проектного менеджмента необходимо четко и однозначно сформулировать цели и ожидаемые результаты. Уделите должное внимание на сбор первоначальных требований к нему. Если конечный результат проекта четко не определен (обычно возникает в случае создания внутренних проектов) выберите методологию Agile. Если у вас есть точное представление конечного результата, то лучше выбрать структурированную методологию «Водопад». Если вам нужна разнообразная и большая команда, то выберете модель, которая будет более гибкой.

Также, не стоит забывать и о других факторах при оценке проектов, как размер, тип и сложность проекта, бюджет и сроки, ожидания заинтересованных сторон, отрасль и другие.

2. Оценка команды.

Чтобы успешно реализовать проект необходимо говорить команде, что и когда создавать, но перед этим необходимо создать условия для подготовки этой команды к методологии.

Если ваша команда плохо знакома с выбранной методологией проектного менеджмента, то вам будет намного сложнее добиться поставленных целей, что приведет к дальнейшим издержкам в качественном и количественном показателях.

Важной составляющей оценки команды – является выявление сильных и слабых сторон. Если команда обладает высокой мотивацией и дисциплинированность, то лучше выбрать подход SCRUM. Если команда хорошо работает совместно, то лучше подойдет метод Agile. Готовность команды, ее опыт, возможность самоорганизации, командный дух, мотивация и другие составляющие важно учитывать при оценке команды.

И самое главное помнить, что не нужно заставлять команду соответствовать методологии, необходимо выбрать методологию, соответствующую команде.

3. Оценка организации.

Опыт компании, ее культура и организация команды оказывают определенное влияние на выбор методологии проектного менеджмента. Некоторые методологии работают только с небольшими организациями, другие подходят только крупным компаниям с определенной иерархией.

И для этого необходимо учитывать следующие факторы, как размер организации, имеющийся ресурсы, уровень гибкости, опыт работы с различными методологиями, культурные ценности, уровень зрелости и другие.

4. Оценка заинтересованных стороны.

Определенные методологии требуют привлечения заинтересованных сторон на каждом этапе (пример, в Agile необходимо чтобы они всегда были доступны для получения обратной связи). Если постоянное участие сторон невозможно, то лучше выбрать методологию с низким уровнем их участия.

Если нам заранее известно, что заинтересованные стороны часто вводят изменения, то необходимо выбрать более гибкую методологию

Принятие во внимание важность заинтересованных сторон является одним из ключевых факторов успеха проекта

5. Оценка инструментов.

Инструменты управления проектами – важная часть определения методологии. Для точного его определения необходимо первоначально составить список всех программных инструментов, их ограничения и сравнения их возможностей.

Лучше всего работать с имеющимся набором инструментов, чтобы не тратить время не переподготовку своей команды.

Таким образом, в настоящее время существует большое разнообразие методологий проектного менеджмента, каждый из которых обладает своими преимуществами и недостатками. Однако проведение глубокой предварительной оценки организации поможет вам выбрать методологию, которая идеально подходит возможностям вашей команды, требованиям заинтересованных сторон, а самое главное соответствует вашим целям.

Литература

1. Грачева М.В., Бабаскин С.Я. Управление проектами: Учеб. пособие. – М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2017. – 148 с.
2. Полушкин Д.П., Колобова О.Л. К проблеме выбора проектного менеджмента // Современные научные исследования и инновации. – 2017. № 1. – С. 35–39.
3. Руководство к своду знаний по управлению проектами: руководство PMBOK. – URL: https://www.pmi.org/-/media/pmi/documents/public/pdf/pmbok-standards/pmbok-guide-6th-errata.pdf?sc_lang_temp=ru-RU (Дата обращения: 31.03.2020).

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Камалова А.А.

Казанский Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Мировой тенденцией социально-экономического развития последних нескольких лет стал курс на формирование цифровой экономики, которая охватывает все сферы, в том числе и образование. Цифровизация образования – значимая составляющая процесса формирования «нового человека» во всех его личностных аспектах – от гражданина до специалиста-профессионала. Образование выходит за пределы учебных аудиторий, лабораторий, библиотек. Цифровые технологии радикально меняют содержание преподаваемых дисциплин и форму их подачи. Появляется потребность в формировании у потребителей мотивации к обучению.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровое образование, самообразование, саморазвитие.

На сегодняшний день развитие цифровой экономики охватывает все сферы жизнедеятельности общества – сфера образования не исключение, так как сфера образования является одной из перспективных направлений конкуренции государств за экономическую мощь и политическое влияние [2]. Главной функцией обучения, образования становится «научить учиться», быть готовым к переменам, к работе с более сложными проектами, заимствованию передовых, в том числе - зарубежных практик, расширению кругозора, отслеживая тенденции в других отраслях и профессиях.

Кадры и образование были заявлены в качестве приоритетного направления в Программе «Цифровая экономика в Российской Федерации», утвержденное Распоряжением Правительства от 28 июля 2017 года № 1632-р. В образовательной среде Программа

предполагает формирование образовательных стандартов, программ, методов и способов образовательной деятельности на всех уровнях образовательного процесса[1].

Внедрение цифровых технологий потребует пересмотра содержания профессиональной подготовки современных специалистов, в том числе и научно-педагогических работников. Согласно результатам исследования российского рынка труда, возможность для страны сохранить конкуренцию в экономике - это осуществить качественное изменение рынка труда и увеличение доли высококвалифицированных профессионалов[2].

Цифровизация образования предполагает перевод в цифровой формат всех учебно-методических материалов и создание на их основе общедоступных баз знаний, максимальный перенос учебного процесса в глобальную сеть и использование для организации обучения мобильных и облачных технологий, привлечение к управлению учебным процессом технологий web и интеллектуальных систем. По мнению ученых, цифровизация образования позволит обучающимся эффективно выстраивать индивидуальную образовательную траекторию и управлять собственными результатами обучения, преодолевать барьеры традиционного обучения.

Обеспечение качества высшего образования и упреждение вероятных негативных изменений в данной сфере требует проведения педагогических исследований по вопросам модели преподавателя цифрового образования, содержание его профессиональной подготовки, технологии разработки цифрового образовательного контента, методики оценки его качества и применения в учебном процессе с учетом психолого-педагогических требований, эффективные методы, формы и средства обучения в открытом образовательном пространстве и их методологические обоснования, также соотношений традиционного и электронного обучения, контактной и самостоятельной работы обучающихся, методики контроля успеваемости в условиях переноса учебного процесса в дистанционные технологии, средства обеспечения качества обучения, предупреждения возможных рисков его снижения в условиях цифровизации образования. В таблице 1 приведены возможности цифровых технологий, которые предполагают изменения в системе образования.

Таблица 1

Возможности электронных технологий

Возможности цифровых технологий	Изменения в системе образования
Прорыв в искусственном интеллекте, анализ «больших данных»	Потеря компетенций (письмо, расчет, чтение, логика), снижение качества обучения
Ускорение коммуникаций и платежей, новые возможности общения и новый уровень комфорта	Новые уязвимости, утечка персональных данных, потеря тайны личной жизни, слежка «Публичная» модель педагога/преподавателя, высокие требования к его психологическим качествам, рост конфликтов
Электронная идентификация и аутентификация личности, электронный двойник гражданина	Снижение личных контактов, рост конфликтов, «утечка» талантливой молодежи и преподавателей за границу, снижение общего уровня подготовки, проблемы контроля качества
Новые бизнес-модели, большие компании, массовые ИТ-сервисы	Изменение требований к содержанию обучения, дальнейшее изменение средств обучения
Автоматизация и роботизация деятельности, рост производительности и эффективности производств	Изменение требований к квалификации специалистов, снижение потребности в «интеллектуальном» специалисте и «тяготение» к его технологическому образу, сокращение контингента высшего образования
Дальнейшая стандартизация и уберизация медицины, образования, транспорта, сферы услуг	Движение в сторону «образовательных услуг», уход от фундаментальности, изменение /перераспределение функций администрации вузов и преподавателей, рост конфликтов, снижение качества обучения

Одной из задач системы профессионального образования должна быть обеспечена производственная и деловая активность обучающихся и преподавателей и учет этой активности при аттестации и оценке эффективности деятельности участников образовательного процесса, также обеспечение грантовой поддержки привлечения обучающихся и участия их в лучших зарубежных образовательных программах.

Цифровая компетентность предполагает основанную на непрерывном овладении системой соответствующих знаний, умений, мотивации и ответственности способность работника уверенно, эффективно, критично и безопасно выбирать и применять инфокоммуникационные технологии [4]. Освоение цифровых компетенций позволят педагогу использовать свои знания не только для самообразования и подготовке к проведению занятий, но и организовывать образовательную деятельность студентов, формируя у них навыки, необходимые для жизни в цифровом мире. Таким образом, цифровые компетенции, входящие в модель цифровой компетентности XXI века формируются на всех ступенях образования (общего, профессионального, дополнительного профессионального образования) и в процессе профессиональной и повседневной деятельности человека. Цифровая компетентность выпускников должна превышать существующие общепризнанные компетенции, чтобы работать на опережение ситуации [2].

В обществе и науке мнения о цифровом образовании расходятся, есть как сторонники, так и те, кто считает, что качество образования значительно снизится. Но положительные дистанционного образования появляются, если студент мотивирован, знает, чего хочет от образования, способен к саморганизации и самообразованию, умеет адекватно дать себе оценку, разграничивать ресурсы и информацию. Тогда цифровая составляющая образовательного процесса генерирует и совершенствует у будущего педагога навыки цифровой коммуникации, умение работать в цифровой образовательной среде, способности к профессиональному саморазвитию, позволяет получить возможность выбрать дистанционные образовательные курсы.

Согласно стратегии научно-технологического развития Российской Федерации будут сформированы и осуществляться открытые образовательные онлайн-ресурсы (общеобразовательные, профессиональные, общеразвивающие), а также создаваться и финансироваться наиболее перспективные и приоритетные с общегосударственной точки зрения образовательные курсы и модули [2].

Использование цифровых технологий в образовании создает новый этап цифровой революции, который делает цифровые технологии общедоступным и надежным средством решения поставленных задач. Цифровая трансформация образования заключается в движении к персонализации образовательного процесса на основе использования цифровых технологий. Главная особенность в том, что цифровые технологии помогут использовать новые педагогические практики, новые модели организации и проведения учебной работы.

Что касается готовности нашего высшего образования к цифровой экономике, только отдельные вузы прошли этапы автоматизации, информатизации, и уверенно двигаются к цифровой экономике. Большая часть вузов находится на начальной стадии информатизации, которая подразумевает формирование ИТ-инфраструктуры вуза, автоматизацию учебных и административных процессов. Для полноценного участия в формировании цифровой экономики через подготовку кадров, а также как отрасль цифровой экономики необходимы шаги по поддержке вузов в информатизации.

Литература

1. Распоряжением Правительства от 28 июля 2017 года № 1632-р «Цифровая экономика».
2. Образование будущего: новые кадры для новой экономики // Международная научно-практическая конференция: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, Библиотечно-информационный комплекс 21-23 марта 2018 год.

3. Распоряжение от 24 июня 2017 года №1325-р. Стратегия «Научно-технологическое развитие Российской Федерации».
4. Федерации от 1 декабря 2016 г. № 642 «О Стратегии нацнотехнологического развития Российской Федерации».
5. Козлова Н.Ш. Цифровые технологии в образовании // Вестник Майкопского государственного технологического университета. – 2019. – № 1. – С. 83–91.
6. Левченко Е.В. Влияние цифровизации на развитие системы менеджмента качества // Цифровая экономика: Вестник СГСЭУ. – 2018. – № 4(73). – С. 9–14.

ОЦЕНКА ЗАВИСИМОСТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ОТ РЕПУТАЦИОННОГО КАПИТАЛА

Камалова А.А., Курбангалиева Д.Л.
Казанский федеральный университет

Аннотация: Природа и сущность деловой репутации предприятия многогранна и в зависимости от изучаемой дисциплины у каждого исследователя есть своя трактовка. Так же как и само понятие репутации для различных областей науки трактуется по-разному, различаются и методы оценки.

В данной статье мы рассмотрим инструменты, формирующие репутационный капитал, и методы его оценки. Основываясь на обзоре существующих факторов формирования репутационного капитала и методов оценки, мы сможем выделить ключевые направления для дальнейших исследований.

Ключевые слова: репутация, корпоративная репутация, методы, внутренняя среда.

Существует множество толкований термина «репутация». Большинство авторов ссылаются на общее определение репутации, рассматривая репутацию (фр., от лат. 'Reputatio' размышление, рассуждение) как «общее мнение о достоинствах и недостатках кого-либо».

Природа и сущность деловой репутации предприятия многогранна и в зависимости от изучаемой дисциплины у каждого исследователя есть своя трактовка.

Таблица 1

Определение понятия "Гудвилл" в различных дисциплинах

Дисциплина	Определение
Маркетинг	Репутация как когнитивное восприятие компании заинтересованными сторонами, формирование их позиции по отношению к компании и готовность к поддержке
Экономика	Репутация – это сигналы, генерируемые компанией о ее ключевых преимуществах с целью повышения конкурентоспособности.
Управление	Репутация как барьер для мобильности клиентов. Другими словами, он удерживает клиентов и обеспечивает прибыль для компании.
Социология	Репутация – это общественная оценка деятельности организации относительно норм и ожиданий. Социологи подчеркивают множественность акторов, вовлеченных в процесс формирования репутации, и их взаимосвязанность.
Экономика предприятия	Репутация – это восприятие внешними агентами компании на основе стратегий лидерского поведения, интереса к тому, как они воспринимаются извне и корпоративной культуры.
Финансы и бухгалтерский учет	Репутация – это нематериальный актив ("Гудвилл"), который измеряет разницу между балансовой стоимостью компании и ее рыночной стоимостью.

Понятие деловой репутации дополняется толкованиями и акцентами в зависимости от дисциплины, проявляющей интерес к данному явлению (в таблице 1 показана интерпретация определения понятия «репутация» в зависимости от шести областей знаний, по мнению Чарльза Фомбруна и Ки Ван Рила).

Так же как и само понятие репутации для различных областей науки трактуется по-разному, различаются и методы оценки.

На таблице 2 представлены методы оценки деловой репутации, существующие в современной практике. Условно их можно разделить на две группы: количественные и качественные.

В то же время количественная оценка может быть разделена на определение фактической стоимости гудвила на основе финансовой отчетности и прогнозирование будущей стоимости гудвила на основе экстраполяции фактической финансовой отчетности (используется продавцом для оценки рыночной стоимости бизнеса, если он будет продан в будущем, или инвестором для оценки целесообразности приобретения бизнеса).

Таблица 2

Классификация методов оценки репутации

Тип	Метод оценки	Методология разработана на основе метода
Количественный	Метод учета	Гудвилл - разница между рыночной и балансовой стоимостью
	Методы, основанные на финансовых показателях	Interbrand, Финансирование бренда, Оценка и анализ бренда
Качественный	Методы социологического опроса	Коэффициент репутации (RQ)
	Экспертный метод	АМАС, Фортуна
	Сравнительный метод	Фортуна 500

Из таблицы 2 видно, что большинство существующих методов оценки деловой репутации носят качественный характер. Все качественные методы оценки репутации можно разделить на две большие группы: экспертные методы (основанные на мнениях экспертов) и методы оценки, предназначенные для широкого круга лиц. К первой группе относится составление рейтингов деловой репутации независимыми организациями. Наиболее распространенным и публикуемым ежегодно является проект журнала Fortune "самые уважаемые компании Америки" (АМАС).

Вторая группа методов более универсальна, и мы разделим их на брендинг и чисто репутационный характер. Деловая репутация чаще всего изучается через призму маркетинга, поэтому многие работы по оценке деловой репутации в основном ориентированы на бренды.

Оценка репутации проводится специализированными компаниями для того, чтобы определить, как относятся к компании в различных странах, например, США, Европе и Азии.

Среди количественных методов наиболее распространенным является метод оценки деловой репутации как гудвила-это разница между рыночной капитализацией компании (стоимостью всех ее акций на фондовой бирже) и ее балансовой стоимостью (суммой чистых активов, рассчитанной по данным бухгалтерского учета).

Однако, на наш взгляд, такая оценка не может быть достаточно достоверной в связи с различными внешними факторами: например, действиями спекулянтов и т. д. Более того, российский рынок ценных бумаг не так развит, поэтому покупка и продажа акций не является прямым показателем репутации. Иными словами, тот факт, что цена акций упала или выросла, вовсе не означает, что появятся те, кто хочет купить контрольный пакет.

Интерес представляет исследование, проведенное Грэмом Доулингом и Питером Робертсом, в котором они попытались проследить взаимосвязь между деловой репутацией

и изменениями в финансовых показателях. Деловая репутация в их работе оценивалась руководителями компаний и корпоративными аналитиками по восьми параметрам.

Они смогли определить следующее:

- положительная корпоративная репутация увеличивает продолжительность времени для максимизации дохода.

- положительная корпоративная репутация помогает сократить время, необходимое для достижения финансовых показателей, сопоставимых со средним уровнем.

Увеличение объема репутационного капитала выражается в повышении общественного доверия к компании, в укреплении положительного имиджа, в формировании положительного общественного мнения. Эксперты сходятся во мнении, что хорошая репутация делает компанию более привлекательной для инвесторов, повышает ее капитализацию, позволяет увеличить доход, обеспечивает более сильные позиции при выходе на новые рынки и поддержку широких слоев населения. Ученые публикуют результаты исследований, доказывающих положительное влияние репутации на прочие параметры организации. Нет сомнений, управлять репутацией надо.

Конкурентоспособность организации имеет положительную динамику за счет повышения престижа, а также улучшения рыночного функционирования организации и увеличения объемов продаж. Важным фактором формирования репутации организации является результат взаимодействия не только с внешней конкурентной средой, но и с внутренней средой предприятия.

Персонал – это неотъемлемый и очень стратегически важный ресурс каждой организации. Персонал – это объект пристального и постоянного внимания руководителей, как важнейшая составляющая формирования репутационного капитала организации. Основой для создания положительной репутации организации являются интеллектуальные ресурсы. При работе с персоналом руководству необходимо решить проблему чувства деловой солидарности и корпоративного патриотизма. Внедрите в сознание сотрудников перспективу развития своей организации. Для того чтобы повысить интеллектуальную ценность предприятия, а, следовательно, и его деловой имидж с репутационным капиталом, необходимо проводить обучение персонала [8].

Развивающиеся технологии обучения способствуют развитию персонала, появлению неординарного мышления у сотрудников, способности реализовывать новые инновационные идеи. Благодаря этому формируется внутренняя положительная репутация, которая непосредственно влияет на создание внешней репутации компании. Развивающее обучение помогает создать особый профессиональный интеллект среди сотрудников, тем самым превращая их в интеллектуальный капитал компании. Таким образом, развивающее обучение помогает каждому сотруднику приобрести новые способности, делая его более мобильным на рынке труда.

Компания, в свою очередь, получает уникальную рабочую силу. Дополнительным эффектом является развитие репутационного капитала компании, который сегодня представляет собой неоспоримое конкурентное преимущество.

Решение этого вопроса можно найти в обучающих технологиях развития персонала.

Рассматривая репутацию как нематериальный актив организации, особое внимание следует уделить процессу ее формирования. При комплексном и систематическом использовании инструментов построения репутации этот актив может стать самым ценным и в разы увеличить общую стоимость организации [10].

Репутационные инструменты – это совокупность тактических мер, Объединенных определенными критериями с целью влияния на общее восприятие организации. На основе анализа библиографических источников были выделены следующие инструменты формирования репутации: отношения со СМИ, комплекс маркетинговых коммуникаций, реклама, корпоративная коммуникация, корпоративная социальная ответственность.

Обучающие технологии развития персонала,
способствующие повышению репутационного капитала компании

Наименование	Рекомендуемый вид обучающих технологий развития персонала
Достижение необходимого разряда, категории	Повышающие уровень квалификации и статус работника; лекционные, практические занятия; семинары; тренинги; деловые игры; стажировки;
Дополнительные знания	«Очные, заочные, дистанционные обучающие технологии
Компьютерные знания	Автоматизированные обучающие технологии
Освоение смежных профессий	Стажировки; очные; внутриорганизационные; стандартные обучающие курсы
Аттестация рабочих мест	Аттестация
Приобретение руководителем знаний по формированию делового имиджа фирмы	Развивающие; лекционные, практические занятия; семинары; международные обучения
Приобретение работниками знаний по формированию делового имиджа компании	Курсы, повышающие статус работника; внутриорганизационные обучения

Связь со СМИ, как инструмент формирования репутации, заключается в информировании о деятельности компании путем отправки пресс-текстов, ответа на запросы СМИ и организации мероприятий для журналистов. Важно отметить, что это тактические события, которые индивидуально выступают в качестве инструментов для создания образа. Специфическими особенностями отношений со СМИ являются системная, систематическая и непрерывная работа со СМИ.

Маркетинговые коммуникации представляют собой широкий спектр компонентов, таких как брендинг, директ-маркетинг и т.д. Однако мы отмечаем, что при создании репутации с помощью маркетинговых коммуникаций важно учитывать сферу деятельности организации.

Рекламная коммуникация - это сообщение, закодированное в звуке, цвете, тексте, адресованное потенциальным потребителям товаров или услуг, а также ответ на него. Реклама не только знакомит общество с товарами и услугами, но и формирует социальные стереотипы, стандарты и ценности. Рекламная коммуникация - это инструмент, реализующий социокультурные преобразования.

Рекламная коммуникация, как самостоятельный инструмент формирования репутации, повышает осведомленность и информирует о преимуществах товаров или услуг организации.

Корпоративные коммуникации включают в себя множество тактических мероприятий, связанных с формированием и развитием корпоративной культуры и внутренних коммуникаций в целом. При работе с этим инструментом необходимо определить организационную структуру компании и тип внутрикорпоративных коммуникаций, на основе которых строить дальнейшее общение с сотрудниками для построения репутации организации[3].

Корпоративная культура предприятия – это совокупность убеждений, установок, подходов к работе, методов общения, принятых и соблюдаемых большинством сотрудников в ходе их профессиональной деятельности в организации. При использовании данного инструмента необходимо выстраивать коммуникацию с сотрудниками для построения репутации организации на основе ее организационной структуры и вида внутренних коммуникаций[3].

Репутация компании формируется под влиянием системы факторов. Компания находится под влиянием внутренней и внешней среды. Формирование репутационного капитала происходит в результате взаимодействия внутренней и внешней среды предприятия, эффективность которого определяет размер репутационного капитала, а также его влияние на конкурентоспособность организации.

Литература

1. *Иваницкий В.С.* Репутационный капитал как элемент стратегического планирования предприятий индустрии моды // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 2. – С. 11–17.
2. *Кови С., Меррилл Р.* Скорость доверия: что все меняет. – М.: Альпина, 2011. – 425 с.
3. *Маслова В.М.* Связи с общественностью в управлении персоналом: учебник. – М.: Университетский учебник, 2012. – 207 с.
4. *Шарков В.И.* Константы доброй воли. Стиль, реклама, репутация, имидж и бренд компании. – М.: Дашков и К, 2009. – 272 с.
5. *Саломатина Е.Ю., Иванов А.Е.* Классификация методов экономической оценки гудвилла // Вестник Южно-Уральского государственного университета. – 2016. – С. 26–36.

ОСОБЕННОСТИ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Ким В.А., Тарасова Т.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В данной статье были исследованы особенности развития финансового менеджмента, его история возникновения и этапы формирования в России. В том числе были раскрыты основные аспекты финансового менеджмента, его функции и характерные особенности на территории России. Также выявлены ключевые отличия российского менеджмента от международного.

Ключевые слова: менеджмент, финансовый менеджмент, исторические особенности финансового менеджмента, система управления, цель финансового менеджмента, причины развития финансового менеджмента.

Принятие управленческих решений, контроль за их исполнением, оптимальное управление и планирование финансовых потоков, а также их распределение является главной задачей для системы управления предприятий в условиях российской экономики.

На развитие финансового менеджмента оказывает влияние большое количество факторов, связанные с развитием общества, изменением экономики, уровень научно-технического прогресса. Данные показатели оказывают влияние на мировую экономику, но у каждой страны существуют свои специфические особенности, связанные с географическими условиями, уровнем развития, национально-религиозными особенностями, а также менталитетом и исторически сложившимися обстоятельствами. В целом система менеджмента России представляет собой совокупность европейского и азиатского стилей управления. Ниже приведена схема, в которой показана взаимосвязь основных факторов, влияющих на особенности менеджмента в России (рис. 1):

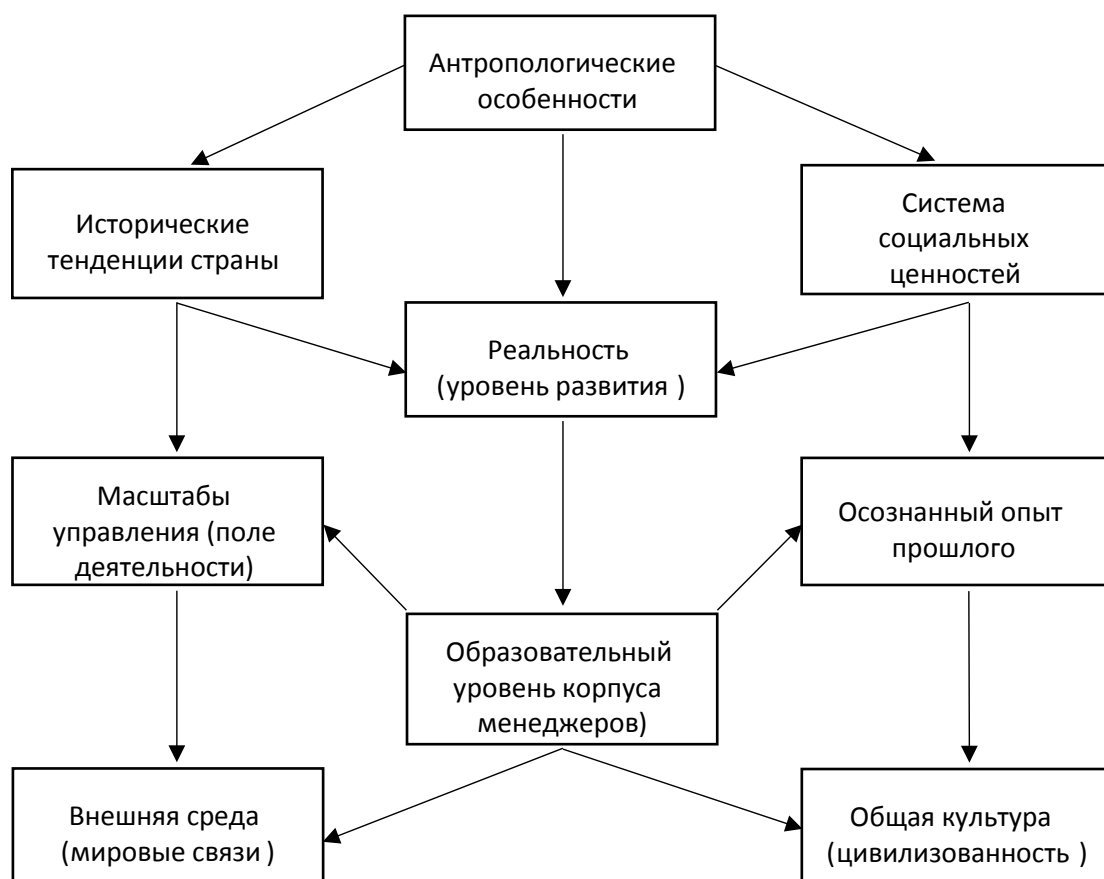


Рис. 1. Основные факторы, влияющие на особенности менеджмента в России

История возникновения и развития менеджмента на территории России формируется под влиянием исторически сложившихся факторов. К основным особенностям развития национального менеджмента в России можно отнести ее географическое местоположение, а также последовательное формирование при использовании предыдущего опыта как европейских, так и западных менеджеров, и экономистов.

В России попытки зарождения менеджмента случались неоднократно. Можно выделить два случая рождения менеджмента: первое приблизительно в конце XIX века, что совпадает с временем зарождения менеджмента в Европе и США. А второе – в годы перестройки (вторая половина 1980-ых гг.). Причина сложившейся ситуации, является невозможность существования менеджмента как такового в условиях социалистической экономики, поскольку на тот момент отсутствовал рынок и акционерная собственность.

Во время своего «первого рождения» Россия не отставала в развитии менеджмента (вместо термина «менеджмент» на тот момент чаще всего использовался термин «движение за научную организацию труда (НОТ) и управления») от США и европейских стран. Так же можно отметить, что до Первой мировой войны Россия опережала некоторые из перечисленных стран по количеству предприятий, осуществляющих деятельность по научной организации труда (НОТ) и управления. Однако несмотря на это в 1911 году производство готовой продукции в США превысило таковое в России в 10 раз. Это являлось свидетельством того, что в нашей стране уровень организации производства был существенно ниже и основная часть производства заключалась в активном использовании ручного неквалифицированного труда [6, с. 85].

К тому времени были написаны труды таких авторов как Н. В. Савин, Л. Крживицкий и многих других, в которых были указаны проблемы организации управления без влияния зарубежной практики.

Наиболее сильный спад в развитии теоретического менеджмента произошел в конце 1930-х годов, а разработанные методики в управлении производством не использовались, поскольку деятельность организации подчинялась плановой экономике. Это все привело к тому, что все организационные вопросы решались без проработки теоретической базы, что в некотором случае могло спровоцировать ошибки, на основе решения которых вырабатывалась дальнейшая организационная и управленческая политика.

После распада СССР и изменения способа ведения хозяйства появилась потребность в развитии всех сфер жизнедеятельности страны. Сложившаяся ситуация привела к возрождению концепции научной организации труда (НОТ) и управления, а также к ее активному прогрессу. Таким образом, эпоху перестройки можно назвать вторым рождением менеджмента в России.

Необходимость перехода к инновационной форме экономики обязывает использовать и совершенствовать новые концептуальные подходы к управлению государственными финансами, финансами предприятий и банков. Эффективный финансовый менеджмент представляет собой одну из основных предпосылок для формирования стабильной финансовой системы страны.

В настоящий момент финансовый менеджмент в России направлен на повышение качества принимаемых решений, которые способствуют развитию и улучшению хозяйственной деятельности предприятия, предпринимательству, продвижению бизнеса и получению максимальной прибыли с данной деятельности. При проведении данных мероприятий возникает ряд проблем, для решения которых необходимы компетентные специалисты в данной области, обладающие профессиональными навыками и способные реагировать на изменение экономической обстановки в условиях рыночных отношений.

Ряд этих проблем включает в себя рассмотрение управленческого потенциала, характер управления труда, эффективность деятельности работников в процессе выполнения их обязанностей и реализацию поставленных целей в российских организациях.

Можно сказать, что финансовый менеджмент является системой экономического управления производством, которая состоит из ряда принципов, форм и методов управления.

Управление является процессом разработки и создания управленческих решений.

Финансовый менеджмент представляет собой составляющую часть от общего менеджмента. Финансовый менеджмент состоит из системы рационального использования капитала, который является механизмом управления движения финансовых потоков. Деятельность финансового менеджмента направлена на рост финансовых ресурсов и инвестиций, а также на увеличение объема капитала и достижение конечной цели – получение прибыли. Тем самым можно отметить, что каждые экономические отношения основываются концепции достижения максимальной прибыли. Данная ситуация приводит к необходимости модернизации хозяйствующих субъектов и производства. Финансовый менеджмент представляет из себя управление финансовыми потоками компании, направленных на достижение стратегических и практических целей для наиболее эффективной деятельности данной компании на рынке.

Таким образом основной функцией деятельности финансового менеджмента считается разработка управленческих решений для достижения оптимальных конечных результатов и исследование выгодного соотношения между текущими и перспективными целями развития организации и принимаемых решений.

Целью финансового менеджмента является увеличение стоимости акционерного капитала организации, а также получение максимальной прибыли путем систематического обеспечения предприятия финансовыми ресурсами, которые нужны для выполнения всех своих финансовых обязательств, вовремя. Риск снижения объема денежных средств может привести к подрыву деятельности и снижению деловой репутации организации. Предположим, у компании нет возможности выполнить важный заказ, поскольку у нее отсутствуют средства на приобретение сырья, необходимого для производства продукции.

Для эффективного управления финансовой деятельностью организации реализуется ряд принципов, главные из которых являются:

- внедрение в общую систему управления организацией;
- комплексный характер формирования управленческих решений;
- высокая скорость реагирования для принятия управленческих решений;
- разнообразие подходов к разработке отдельных управленческих решений.

Менеджмент в России является достаточно молодой наукой, которая основывается на зарубежном опыте.

Россия обладает огромным сырьевым и промышленным потенциалом, однако эффективность реализации данного потенциала довольно низкая, поскольку применяемые модели управления являются не полностью развитыми. Следовательно, использование финансового менеджмента как инструмента управления на данный момент является необходимым, что тем самым провоцирует создание собственной школы финансового менеджмента.

Следует обратить внимание на основные различия между российской и западной системой управления. Основополагающее значение в финансовом менеджменте России имеют технические знания, когда в зарубежной системе первостепенными являются практические умения менеджера. Также некоторые мировые концепции принимают во внимание такие основные качества главного управляющего, как умение правильно преподнести информацию. Однако в России наиболее востребованным качеством для руководителя является умение создавать связи и тесные коммуникации внутри компании. Следующим отличием является то, что в нашей стране по отношению к подчиненным действует правило «начальник всегда прав», когда как на западе менеджер является наставником по отношению к своим сотрудникам.

Что касается японской системы управления, то она является более социально ориентированной, то есть направленной на создание более доверительных отношений между работниками. В то время как в России работники стараются скрыть собственные проблемы, опасаясь увольнения. Основополагающая мысль японского менеджмента заключается в том, что главным стимулом для работников является чувство ответственности и гордости за проделанную работу, что в корне отличается от менеджмента в России, где сотрудники в основном работают ради материальной выгоды. В японской модели финансового менеджмента организация ответственности является коллективной, а в российских компаниях организация ответственности – индивидуальная, что также демонстрирует различие в данных концепциях.

Из-за позднего возникновения финансовый менеджмент в России имеет множество перспектив в его дальнейшем развитии. Тогда как модели зарубежных стран уже проявили свои сильные стороны в этой сфере.

Также можно выделить основные причины для дальнейшего развития российского менеджмента:

- высокий уровень подготовки квалифицированных работников, знание которых не отстает от зарубежных коллег;
- рост доли использования информационных технологий, а также использования инноваций в системе российского менеджмента;
- наличие большого числа компаний, заинтересованных в эффективной системе финансового менеджмента.

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что финансовый менеджмент в России изначально формировался не в самых благоприятных условиях. Однако несмотря на это он имеет множество путей развития, которые берут свои истоки в зарубежной практике. Поскольку финансовый менеджмент оказывает значительное влияние на всю деятельность организации, то следует уделить большое внимание в его дальнейшем совершенствовании.

Литература

1. Соколов М.Н. Операционный финансовый менеджмент на промышленных предприятиях: Автореф. дис. канд. эконом. наук. – Ростов-на-Дону, 2001. – 22 с.
2. Муртазин И.Ф. Особенности современного менеджмента в российских организациях // Скиф. – 2019. – №4(32). – С. 190–192.
3. Милюкова К.В. Финансовый менеджмент // Science Time. – 2015. – №12. – С. 512–516.
4. Таранова Н.С, Молотова М.А. Менеджмент в России и его потенциал относительно японской и американской модели менеджмента // Формула менеджмента. – 2017. – № 2. – С. 18–20.
5. Горбанев С.В. Основные особенности современного российского менеджмента // Новые технологии. – 2010. – № 2. – С. 102–104.
6. Багатырев М.А. Развитие управления в России. Особенности современного российского менеджмента // Пространство экономики. – 2009. – № 2-3. – С. 85–90.

ИНТЕГРАЦИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ В СИСТЕМУ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ НА ТРАНСПОРТНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Красноперова К.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрена проблема формирования экологической ответственности на транспортном предприятии. На примере сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического планирования выявлена необходимость добавления нового элемента, а именно экологической ответственности, которая позволит отслеживать уровень нанесенного ущерба природе транспортными компаниями и в будущем разрабатывать необходимые мероприятия для охраны окружающей среды.

Ключевые слова: сбалансированная система показателей (ССП), стратегическое планирование, экологическая ответственность.

Компании, оказывающие транспортные услуги, являются значимыми предприятиями для логистики и инфраструктуры городов и регионов.

На сегодняшний день, учитывая время цифровизации, наиболее актуальными вопросами в транспортной отрасли являются:

- процесс внедрения интеллектуальных транспортных систем;
- влияние системы «Платон» и спутникового мониторинга «ГЛОНАСС» на транспортную отрасль в России;
- перспективные решения по оптимизации маршрутов и ремонтов единиц транспорта и техники;
- создание единой цифровой платформы транспортного комплекса;
- основные тренды развития беспилотных транспортных средств.

В транспортной отрасли на сегодняшний день наиболее актуальна вычислительная система, которая позволяет оснащать транспортные единицы встроенными технологиями для взаимодействия друг с другом и с внешней средой. Системы, которые отслеживают местоположение на основе Яндекс карт или Google, расход топлива и позволяют передать сведения о техническом состоянии транспортного средства, представляют собой наиболее распространенные примеры использования Интернета вещей.

Текущая ситуация с пандемией заставляет пересмотреть многие экономические и технологические процессы в стране и мире, заставляет пересмотреть функционирование многих отраслей. Можно полагать, что пандемия коронавируса станет драйвером развития

цифровой трансформации и для транспортной отрасли в России. Ведь именно в условиях сложившейся ситуации стала ясна важность перевода ряда процессов в онлайн режим.

Также нельзя отрицать, как пандемия коронавируса заставляет задуматься об экологической обстановке в стране и мире. Согласно целям в области устойчивого развития (ЦУР), которые были приняты на Генеральной Ассамблее ООН, в качестве целей для будущего международного сотрудничества включены цели по защите, восстановлению экосистем суши и содействию их рациональному использованию[4].

Согласно официальному изданию «Охрана окружающей среды в России» от федеральной службы государственной статистики за 2018 год совокупный объем выбросов загрязняющих атмосферу веществ в 2018 году составил 32,3 млн. т, из которых 17,1 млн. т выброшено стационарными источниками и 15,3 млн. т – передвижными источниками (транспортными средствами). На долю транспортной отрасли приходилось 17,3% сжигания топлива в 2018 году [3, с. 27].

На сегодняшний день для малого и среднего предпринимательства самое реально достижимое мероприятие по уменьшению вреда экологии и росту финансовых показателей для транспортного предприятия – это контроль за расходом топлива, которое можно достичь с помощью таких способов, как:

- контроль слива топлива;
- оптимизация маршрута, в результате чего сокращается пробег по рейсу;
- постоянный контроль за параметрами транспортных средств (местоположение транспорта, пробег, расход топлива, скорость).

Контроль слива топлива служит для устранения хищений, сливов остатков и искусственного увеличения объема топлива в баке. Махинации с топливом можно проследить с помощью датчиков уровня топлива.

Для формирования стратегического планирования на транспортном предприятии была выбрана система сбалансированных показателей, которая позволяет объединить финансовые и нефинансовые стратегические цели.

В таблице 1 представлена предложенная система сбалансированных показателей для транспортной компании, которая включает в себя пять перспектив: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие и экологическая ответственность.

Таким образом, все показатели так или иначе связаны с финансовыми результатами деятельности организации, что может оказать положительное влияние на рентабельность и финансовую устойчивость транспортной компании. Взаимосвязь целей и показателей позволяет пронаблюдать, как на транспортном предприятии оптимизация маршрутов и контроль за сливами поможет сократить расход топлива, то есть оптимизировать бизнес-процессы и сократить выбросы в воздух [2, с. 41].

Результатом разработанной системы сбалансированных показателей стало предложенное мероприятие по внедрению программно-аппаратного комплекса «АвтоГРАФ» (GSM+ГЛОНАСС), который решит сразу несколько задач стратегии транспортного предприятия, а именно: постоянный контроль за параметрами транспортных средств (местоположение транспорта, пробег, расход топлива, скорость), контроль за сливами, оптимизация маршрута, в результате чего сокращается пробег по рейсу, что позволит уменьшить вред окружающей среде и сформировать экологическую ответственность в транспортном предприятии.

В таблице 2 рассмотрены затраты на внедрение «АвтоГРАФ GSM» с расчётом на один автомобиль, которые составят 54 000 рублей. Однако более точные затраты на весь автопарк транспортной компании будут зависеть от количества ПК в офисе и количества транспортных средств.

Таблица 1

Предложенная система сбалансированных показателей

Перспективы	Стратегические цели	Показатели достижения
Финансы	Увеличение маржинальной прибыли	Темп роста и прироста маржинальной прибыли
	Повышение рентабельности	Коэффициенты рентабельности
	Повышение финансовой устойчивости	Коэффициенты финансовой устойчивости
Клиенты	Повышение удовлетворенности заказчиков	Рост объемов выполняемых работ
	Увеличение количества заказчиков	Конверсия из обращений в заказчиков
	Повышение лояльности заказчиков	Процент повторно обратившихся заказчиков
Внутренние бизнес-процессы	Оптимизация маршрутов	Расход топлива
	Сокращение простоев транспорта	Процент простоя от общего количества рабочих часов
	Повышение производительности	Темп роста производительности как доля дохода приходящаяся на одного сотрудника
Обучение и развитие	Повышение квалификации сотрудников	Затраты на обучение сотрудников
	Внедрение автоматизации контроля учета топлива	Процент настроенных и установленных датчиков и трекеров слива топлива в автопарке
	Внедрение спутниковой системы мониторинга	Процент сотрудников, освоивших спутниковый мониторинг транспорта
Экологическая ответственность	Сокращение выбросов	Расход топлива
	Формирование правильной утилизации	Процент правильно утилизированных покрышек
	Повышение экологической образованности	Затраты на обучение сотрудников

Таблица 2

Затраты на проектируемые мероприятия (с расчётом на один автомобиль), руб.

Показатель	Значение показателя
Бортовой контроллер «АвтоГРАФ GSM + (ГЛОНАСС)»	14500
Контроль топлива	7000
Монтаж автомобильного трекера	2000
Монтаж датчика уровня топлива	2000
Дистанционное блокирование автомобиля	2000
Тревожная кнопка	500
ПК (сервер)	31000
Итого:	54000

Также важно указать, что установка датчиков топлива позволит контролировать перерасход топлива и в будущей перспективе сократит выбросы в воздушное пространство. Безусловно, экономический эффект от внедрения средств спутникового мониторинга и автоматизации может быть лишь косвенным, так как их внедрение не является прямым источником дохода, а помогает минимизировать затраты.

Таким образом, построение системы сбалансированных показателей для транспортного предприятия возможно интегрировать с показателями экологической ответственности для формирования эколого-экономической сбалансированности на транспортном предприятии и решения важной и актуальной стратегической задачи.

Литература

1. Федеральный закон «Об охране окружающей среды» от 10.01.2002 г. № 7. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34823 (Дата обращения: 10.04.2020).
2. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей / От стратегии к действию. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 214 с.
3. Росстат. Охрана окружающей среды в России. 2018: Стат. сб. – М., 2018. – 125 с.
4. Sustainable development goals. United nations department of global communication. – URL: <https://sustainabledevelopment.un.org> (Дата обращения: 10.04.2020).

ВОЗМОЖНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Кузьмин М. С., Мельник А.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Рассмотрены возможные подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятий. Выявлено, что в существующих методических подходах инновационная деятельность рассматривается, как правило, в качестве самостоятельной подсистемы функционирования предприятия. По этой причине практически все существующие подходы нацелены на получение только лишь локальной оценки эффективности инноваций и не увязаны с достижением стратегических ориентиров развития предприятия. Определено направление проведения дальнейших исследований с целью создания необходимых условий для активизации процессов управления инновационной деятельностью через оценку ее влияния на реализацию принятой стратегии развития предприятия.

Ключевые слова: инновационная деятельность, эффективность, система показателей, стратегическое развитие.

Повышение эффективности производственно-хозяйственной деятельности является важнейшим фактором развития предприятий. Поэтому неслучайно, что в условиях инновационной модернизации российской экономики все большее значение приобретает оценка эффективности в сфере развития инновационной деятельности [1, 2]. В настоящее время существует большое количество работ, посвященных различным аспектам проводимой оценки [3–5].

С точки зрения постановки решаемой проблемы, существующие подходы к оценке эффективности инновационной деятельности можно объединить в четыре укрупненные группы.

Первая группа подходов базируется на расчете интегрального показателя для оценки эффективности инновационной деятельности и достаточно четко прослеживается в методиках комплексной оценки эффективности инновационной деятельности, предложенных в работах [6–8]. Практически все подходы по определению интегральных показателей с использованием экспертных оценок и весовых коэффициентов имеют ряд существенных недостатков. Основной недостаток рассматриваемых подходов состоит в том, что, во-первых, для проведения расчетов требуется привлечение экспертов, во-вторых, экспертная оценка весовых коэффициентов значимости по частным показателям, с использованием суммарной оценки баллов и других аналогичных конструкций значительно снижает достоверность проводимых расчетов. Кроме того, результаты расчета интегрального показателя

не всегда позволяют сформулировать объективные выводы об эффективности инновационной деятельности на предприятии.

Во вторую группу объединены методические подходы, в которых оценка инновационной деятельности рассматривается преимущественно с позиции определения эффективности вложения инвестиций в инновационные проекты. При этом, несмотря на имеющиеся отличия, все они базируются, как правило, на использовании широко применяемых в практике проведения экономических расчетов показателей для оценки эффективности инвестиционных вложений по различным направлениям, включая, показатели чистого дисконтированного дохода, срока окупаемости инвестиций в инновационный проект, нормы прибыли и целого ряда других [9, 10]. По результатам проведенного анализа второй группы существующих подходов для оценки эффективности инновационной деятельности можно сделать вывод о том, что они, с одной стороны, отличаются друг от друга преимущественно составом рассматриваемых показателей, а, с другой стороны, сориентированы, прежде всего, на оценку эффективности инновационных проектов.

В третью группу объединены подходы по оценке инновационной деятельности предприятия с позиции количественного определения величины затрат на создание инноваций. В работах [11, 12] с этой целью используется информация о величине затрат на технологические инновации предприятия. При использовании методологии DEA (data envelopment analysis) сравниваются затраты на технологические инновации на входе и количество внедренных продуктовых инноваций с числом зарегистрированных патентов на выходе [13]. Следует отметить, что такой подход требует построения выход-ориентированной модели для расчета показателя эффективности, который может быть использован при сравнении деятельности нескольких предприятий.

В методологии статистического исследования инновационной деятельности «Руководство Осло (Oslo Manual)» [14] оценка ее эффективности рассматривается с позиции расчета величины затрат на инновации. Однако существует ряд ограничений на типы данных, которые можно получить при исследовании инноваций на уровне управления предприятием. Прикладным аспектам измерения научной, технологической и инновационной деятельности посвящено руководство по сбору и представлению данных о научных исследованиях и экспериментальных разработках, более известному как «Руководство Фраскати (Frascati Manual)» [15]. Оно сориентировано на оценку затрат на проведение НИОКР, включая определение величины и структуры затрат на научные исследования и экспериментальные разработки предприятия, определение величины НИОКР по секторам и отраслям экономики с учетом источников финансирования НИОКР и т.д. Таким образом, рассмотренные в третьей группе методические подходы нацелены, прежде всего, на оценку величины и структуры затрат на осуществление инновационной деятельности. Однако они не позволяют в полной мере оценить эффективность использования имеющихся на предприятии ресурсов для производства инновационной продукции, поскольку логика их построения не предусматривает сопоставления понесенных затрат и получаемых результатов.

В четвертую группу объединены подходы, в которых эффективность инновационной деятельности оценивается через категорию «отдача от инноваций». При этом часть исследователей отдачу от инноваций приравнивает к получаемому предприятием эффекту от использования компанией интеллектуальных активов. По мнению других, понятие «отдача от инноваций» тождественно термину «рента от инноваций». Иными словами, это регулярно получаемый доход от использования различных видов ресурсов при производстве инновационных товаров. К этой же группе можно отнести традиционно используемые показатели по расчету величины отдачи от имеющихся на предприятии ресурсов для ведения инновационной деятельности в виде фондоотдачи, материалоотдачи, трудоотдачи и затратоотдачи инновационного производства.

Проведенный анализ существующих подходов к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия, несмотря на их многообразие, позволил выявить особенность, присущую всем им. В существующих подходах инновационная деятельность рассматривает-

ся в качестве самостоятельной подсистемы предприятия. По этой причине все предложенные подходы нацелены на получение только лишь локальной оценки эффективности инноваций и не увязаны с достижением стратегических ориентиров развития предприятия. Это предопределяет необходимость проведения дальнейших исследований с позиции оценки влияния инновационной деятельности на результаты стратегического развития предприятия. Именно при таком подходе будут сформированы необходимые условия для активизации процессов управления инновационной деятельностью через оценку их влияния на реализацию принятой стратегии развития предприятия.

Исследование выполнено за счет гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 20-34-70021).

Литература

1. Мельник А.Н. Активизация энергосбережения и повышения энергоэффективности в условиях инновационной модернизации российской экономики. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2017. – 268 с.
2. Ермолаев К.А., Кузьмин М.С. Инструментальная поддержка интеграции процессов повышения энергоэффективности и инновационного развития в условиях цифровой экономики / X Международная научно-практическая конференция. Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова; Российский гуманитарный научный фонд. – 2017. – С. 18–21.
3. Ермолаев К.А., Кузьмин М.С. Зарубежный опыт гармонизации законодательства в сферах инновационной деятельности и энергосбережения на примере стран Восточной Азии / Экономический форум «Экономика в меняющемся мире»: сб. научных статей (24–28 апреля 2017 года). – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2017. – С. 275–277.
4. Melnik A.N., Ermolaev K.A., Kuzmin M.S. Mechanism for adjustment of the companies innovative activity control indicators to their strategic development goals // Global Journal of Flexible Systems Management. – 2019. – Т. 20. – № 3. – С. 189–218.
5. Ermolaev K.A., Melnik A.N., Kuzmin M.S. Energy efficiency policy activating in Russia by project management methods // Revista Publicando. – 2017. – Т. 4. – № 13. – С. 810.
6. Герасимов А.Е. Проблемы повышения эффективности инновационной деятельности // Инновации. – 2001. – № 9–10. – С. 46–48.
7. Пантелеев А.М. Формирование условий развития инновационной инфраструктуры: автореферат диссертации кандидата экономических наук: 08.00.05. – Москва, 2007. – 19 с.
8. Williams L.V. Information efficiency in betting markets: A survey // Bulletin of Economic Research. – 1999. – Т. 51. – № 1. – Рр. 1–39.
9. Земскова О.Н. Анализ эффективности заемного финансирования инновационной деятельности предприятия // Экономические науки. – 2010. – Т. 62. – № 1. – С. 391–396.
10. Тумина Т.А. Методология оценки эффективности инновационной деятельности // Транспортное дело России. – 2009. – № 1. – С. 46–49.
11. Varian H.R. Intermediate Microeconomics: A Modern Approach of 5th edition. – New York: WW Norton & Company. – 2002. – 532 p.
12. Nasierowski W., Arcelus F.J. About efficiency of innovations: What can be learned from the Innovation Union Scoreboard index // Procedia-Social and Behavioral Sciences. – 2012. – № 58. – Рр. 792–801.
13. Cruz-Cázares C., Bayona-Sáez C., García-Marco T. You can't manage right what you can't measure well: Technological innovation efficiency // Research policy. – 2013. – Т. 42. – № 6–7. – Рр. 1239–1250.
14. Официальный сайт МГИМО. – URL: http://mgimo.ru/upload/docs_6/ruk.oslo.pdf (Дата обращения: 23.03.2020).
15. Frascati Manual 2002. Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Experimental Development. – URL: <http://www.oecdbookshop.org/> (Дата обращения: 23.03.2020).

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВОЙ АДАПТАЦИЕЙ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Кукушкина О.Ю., Хуснутдинова Д.Д.

Казанский Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается одна из наиболее актуальных тем исследований в области управления человеческими ресурсами - адаптация персонала в организации. Систематизированы классификации видов адаптации, рассмотрены задачи и цели адаптации. В заключении статьи предлагаются мероприятия по совершенствованию адаптации персонала в организации.

Ключевые слова: адаптация, управление адаптацией, трудовая адаптация, адаптация персонала.

Одним из главных направлений, влияющей на успешную деятельность организации, является кадровый менеджмент. Ключевым фактором конкурентоспособности и успеха современной организации становятся человеческие ресурсы. Следовательно, вопрос формирования, сохранения и развития кадров является серьезной проблемой. [4, с. 472]

Результативная деятельность организации и предприятий различных сфер зависит не только от грамотного проведения процессов подбора и отбора персонала, но и от эффективной системы адаптации новых сотрудников. Взаимоотношения в коллективе, компетентность персонала и социально-психологический климат влияют на работу организации. Поэтому следует уделить внимание процессу адаптации так же, как и другим важнейшим процессам управления персоналом. [6, с. 7]

Управление адаптацией новых сотрудников в организации – одна из главных функций работников кадровых служб. Недостаточное внимание службы персонала к созданию эффективной системы адаптации сотрудников может послужить причиной возникновения недовольств работника организацией и привести к снижению производительности труда.

В процессе управления адаптацией с помощью функций организации, планирования, координации специалисты по подбору персонала создают условия для быстрой и успешной адаптации.

Важно отметить, что в процессе адаптации происходит взаимное приспособление сотрудника и организации, которое основывается на вработываемости сотрудника в новых профессиональных, социальных и организационно-экономических условиях трудовой деятельности. Адаптация является одной из составляющей организационного развития и предполагает быстрое достижение новым работником высоких показателей.

Существует мнение, что период испытательного срока можно условно приравнять к периоду адаптации. Однако стоит обратить внимание на то, испытательный срок по ТК РФ для рядового работника не должен превышать 3 месяцев, в то время как во многих организациях процесс адаптации продолжается от месяца до полутора лет. С точки зрения трудового законодательства задача испытательного срока – только профессионализация сотрудника, а процесс адаптации направлен также на социализацию личности [3].

Исходя из специфики организации, адаптация нового сотрудника будет отличаться в каждой из них. При исследовании процедуры адаптации специалисты в области управления человеческими ресурсами рассматривают несколько видов адаптации сотрудника в организации, основными из которых являются производственная и непроизводственная адаптация персонала, которые имеют подвиды. Классификация видов представлена на рис.1.

Отметим, что, несмотря на различия между видами адаптации, все они находятся в постоянном взаимодействии, поэтому процесс управления требует наличия единой системы инструментов воздействия, обеспечивающих быстроту и успешность адаптации.

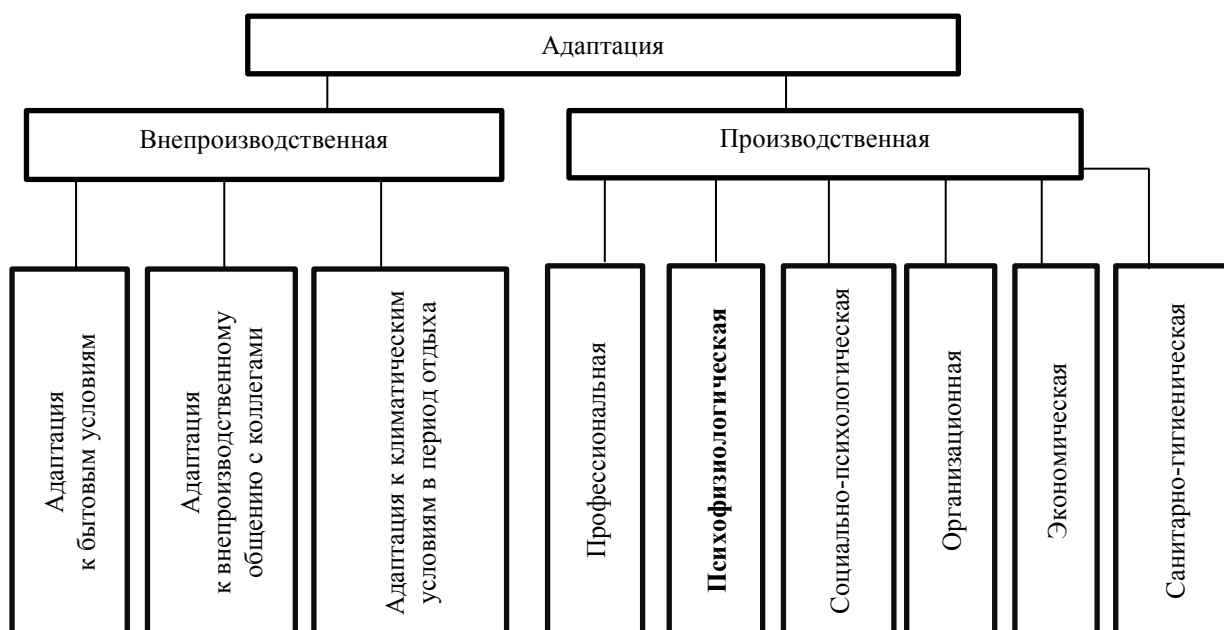


Рис.1. Виды адаптации [6, с. 359].

В связи с присутствием либо отсутствием у сотрудника опыта работы выделяют два направления трудовой адаптации: первичную и вторичную.

Главной целью управления адаптацией является создание более короткого и безболезненного процесса закрепления новых работников на предприятии, что возможно только при эффективной работе кадровой службы. Как и многие другие производственные явления, адаптация персонала имеет определенные задачи, которые необходимо выполнять для достижения наилучшего результата. Задачи могут быть как со стороны организации, так и со стороны работника.

Следует сказать, что во многих российских организациях механизм управления адаптацией действует неэффективно. Поэтому в управлении процессом адаптации необходимо сочетание таких элементов, как:

- структурное закрепление функций управления адаптацией. В основном эту функцию осуществляет подразделение по обучению персонала. Одним из методов адаптации является наставничество как способ передачи знаний, умений и навыков от более опытных работников к новым сотрудникам;

- технология процесса управления адаптацией, которая включает организацию семинаров по различным аспектам адаптации, обучение, подготовку замены кадров при их ротации, индивидуальных бесед с новым сотрудником, курсы для наставников и руководителей;

- информационное обеспечение адаптации, предполагающее оценку эффективности адаптации [5, с. 362].

С позиции обеспечения устойчивого социального развития организации адаптация играет очень важную роль. Процесс трудовой адаптации сотрудника и организации будет тем успешнее, чем в большей степени нормы и ценности коллектива являются или становятся нормами и ценностями отдельного сотрудника, чем быстрее и лучше он принимает, усваивает свои социальные роли в коллективе [7, с. 31].

Чтобы процесс адаптации сотрудников в организации был на наиболее высоком уровне, необходимо принятие следующих принципов, которые были собраны из практики многих успешных предприятий:

- знакомить новичка с интересными фактами о компании еще до начала работы;
- использовать формальные ориентационные программы;
- разработать письменный план адаптации;
- добиться включенного участия в программе;

– проследить программу со временем [1, с. 125].

Для совершенствования процесса управления трудовой адаптацией в организации необходимо разработать комплекс мероприятий, включающий набор взаимосвязанных проектов или процессов, методов по модернизации системы управления адаптацией сотрудников.

Опираясь на вышеперечисленные принципы, предложим следующие рекомендации, которые позволят усовершенствовать процесс трудовой адаптации:

1. Разработать новую программу адаптации персонала.

При разработке адаптационных программ для новых сотрудников воспользуемся советами обладателя степени доктора философии и диплома MBA в области управления человеческими ресурсами Джона Салливэна.

Для облегчения процесса вхождения работника в новый коллектив необходимо:

– создать на корпоративном веб-сайте страничку с перечнем часто задаваемых вопросов и ответами на них;

– вручить новому сотруднику «Лист знакомств» – список сотрудников подразделения (можно с фотографиями) — и предложить в течение нескольких дней познакомиться со всеми членами коллектива и собрать их подписи на «Листе знакомств»;

– разместить в корпоративной газете, на веб-сайте или в холле офиса приветствие новичку и рассказать всем о новом члене команды [2].

2. Проведение внутренних PR-мероприятий, направленных на формирование позитивного отношения к программе адаптации новых сотрудников и повышение статуса наставника. Такими мероприятиями станут:

– статьи об адаптации и наставничестве на стенде отдела по работе с персоналом;

– позиционирование работы наставника как почетной и статусной (строгий отбор на должность наставника, постоянный мониторинг качества работы наставников, предоставление возможностей карьерного роста только для успешных наставников).

3. Организовать социально-психологический тренинг, который поможет новичку быстрее адаптироваться в коллективе, а также даст возможность руководителю понять насколько успешно он осваивает свои должностные обязанности и информацию об организации. Социально-психологический тренинг направлен на развитие социально-психологической компетентности личности, то есть способности человека эффективно взаимодействовать с окружающими его людьми.

4. Сформировать звено из числа сотрудников, которое бы не только обучало новичков, но и способствовало процессу социально-психологической и профессиональной адаптации. Если новичок с первых дней будет взаимодействовать с коллегами в процессе обучения и освоения новой профессиональной роли, то в дальнейшем он сможет построить доверительные отношения с ними. Это будет способствовать быстрому вхождению работника в новый коллектив.

5. Обеспечить контроль процесса адаптации и итоговую аттестацию.

Выявить причины неэффективной адаптации и определить направления для ее совершенствования можно с помощью оценки адаптации через удовлетворенность работника. Соответственно, в качестве критериев используется такой показатель как "удовлетворенность работой". С помощью специально разработанной анкеты можно получить информацию относительно специфических трудностей, возникающих в процессе работы, характера профессиональных интересов работника и темпов их формирования. По результатам опроса могут быть приняты управленческие решения, которые позволят увеличить уровень удовлетворенности сотрудников, уменьшить текучесть кадров, определиться с приоритетами в социальной и кадровой политике, повысить производительность труда.

Проведение мероприятий по адаптации новых сотрудников способствует быстрому включению их в производственный и межличностный процессы. Они обеспечивают стабильность работы и, как следствие, повышение показателей эффективности предприятия.

Нами было сделано предположение о том, что разработка мероприятий по совершенствованию адаптации новых работников повысит их удовлетворенность трудом, позволит улучшить социальную и экономическую эффективность деятельности организации.

Подводя итоги, необходимо сделать вывод, что совершенствование адаптации персонала – это то, к чему должна стремиться каждая компания. Поэтому так важно создать необходимые условия для успешной адаптации и использовать разработанные рекомендации для модернизации системы адаптации, которые ориентированы на повышение эффективности процесса адаптации, ускорение перехода новых работников к самостоятельной работе, снижение неуверенности и тревожности, развитие удовлетворенности работой, позитивного отношения, формирование творческого потенциала новых сотрудников.

Литература

1. Бахаева А.Ш. Совершенствование методов адаптации новых сотрудников в организации // Сборник статей XVIII международной научно-практической конференции. – Москва: «Научно-издательский центр «Актуальность.РФ», 2018. – 125 с.
2. Джон Салливэн. Адаптация сотрудников: руководство для менеджера // Адаптация персонала. – 2020. – URL: <http://www.adaptation360.ru/st-adaptatsiya-sotrudnikov-rukovodstvo-dlya-menedzhera> (Дата обращения: 15.04.2020)
3. Ежукова И.Ф. Трудовая адаптация сотрудников // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – №1. – С. 13–25.
4. Колесникова Ю.С., Юрьева О.В. Ключевые компетенции как объект нематериальной собственности // Инновационная Экономика и менеджмент: методы и технологии. – 2018. – С. 472–474.
5. Луферова А.Д., Мазаева М.Р. Профессиональная адаптация персонала, как один из элементов управленческой деятельности на предприятиях промышленной отрасли // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2017. – № 2. – С. 56.
6. Юрьева О.Ю., Мухамедишина Р.Р., Соловьев Н.В. Исследование карьерных ориентаций в организации // Экономические науки. – 2016. – № 5(138). – С. 7–9.
7. Юрьева О.Ю. Карьерные ценности и ориентиры как фактор мотивации профессионального развития: анализ фокус – группового исследования // Управление человеческими ресурсами. – 2013. – № 4 (5). – С. 30–35.

О РЕПУТАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

Лотфуллина Д.Р., Павлова Х.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В статье рассматриваются научные исследования по теме репутационной экономики региона. Делается вывод о том, что большинство трудов посвящены изучению микроуровню или же носят лишь описательный характер.

Ключевые слова: репутация, репутация региона, репутационная экономика.

В связи с тем, что на протяжении нескольких лет значение информации в целях обеспечения конкурентных преимуществ субъектов только растет, такой элемент как репутация является одним из самых важных ресурсов экономики, вследствие чего, такой подраздел экономики как «репутационный» становится все более актуальным.

В рассмотренной нами литературе, которая посвящена вопросам репутационной экономики, рядом авторов репутация рассматривается как ресурс, обеспечивающий финансово-экономическую эффективность организации, либо как фактор роста стоимости акционерной стоимости компании [2]. Стоит отметить, что вопросу изучения репутационной привлека-

тельности хозяйствующих и политических субъектов через призму регионов уделено мало внимания.

Можно выделить следующие основные преимущества репутации [6]:

- помогает отличать себя от конкурентов [7];
- повышает лояльность к фирме;
- повышается доверие со стороны не только покупателей, но и бизнес-партнеров[4];
- играет ключевую роль в понимании того, почему некоторые организации лучше других фирм и с чем это связано [1].

В связи с тем, что репутация региона определенным образом отличается от понимания репутации организации, нами были рассмотрены две наиболее известные научные работы, которые касаются региона: А.С.Груничева [6] и И.С.Важениной [8]. Сравним, в чем же отличия понимания этого понятия у двух авторов.

Доктор экономических наук А.С.Груничев понимает репутационный капитал (РК) региона как динамическую характеристику социально-экономического уклада региона, характеризующей комплекс возможностей и потенциал использования территории в части ее конкурентных преимуществ для жизни, ведения бизнеса, реализации социальных предпочтений общества. РК формируется на протяжении весьма долгого периода времени в рамках институционально-конъюнктурной среды и транслируется на основе разнообразных источников информации в СМИ [4].

Репутационный капитал региона есть результат мероприятий и мер государственного регулирования и управления, способствующих развитию ресурсов и возможностей[5]. Тем не менее конкурентная борьба территории формируется, в отчасти, на основе информационных каналов, раскрывающих сведения о перспективах и потенциале развития. Именно поэтому важнейшей задачей при изучении репутационной экономики региона становится поиск таких методологических подходов[6], которые способствуют системной оценке «информационного пространства», характеризующего региональную репутационную активность.

В соответствии с позицией И.С.Важениной под репутацией территории необходимо понимать «предлагаемый регионом комплекс реальных возможностей и гарантий реализации интересов и потребностей членов различных групп, а именно: реальные и вероятные потребители территорий заинтересованы в наиболее эффективном использовании конкурентных преимуществ данной территории для жизни, ведения бизнеса, капиталовложений, отдыха, учебы» [8]. Важно при этом отметить, что Важенина разделяет два понятия: «репутация» и «имидж» территории (рис1).



Рис. 1. Репутация и имидж территории [8]

Ключевое отличие между ними автор видит в том, что если репутация – это «совокупность уникальных качеств, отражающих оригинальные потребительские характеристики данной территории и сообщества, получившие общественное признание и пользующиеся стабильным спросом потребителей данной территории, то имидж территории – это «набор ощущений и представлений людей, которые возникают по поводу природноклиматических, исторических, социально-экономических, политических, морально-психологических и других особенностей данной территории» [8]. Зачастую имидж территории, как и любого другого хозяйствующего субъекта, складывается у людей при отсутствии достаточной информации и опыта. Наиболее сильно на формирование имиджа территорий влияют СМИ – он может быть как положительным, так и отрицательным. Вообще имидж территории интересует и реальных, и потенциальных потребителей, поэтому основными целевыми группами являются жители, которые постоянно проживают на той или иной территории или же только планируют, инвесторы, туристы, бизнес и деловые посетители территорий. Что же касается репутации, то в отличие от имиджа – она формируется в течение продолжительного времени, в целом соответствует действительности, а также подтверждена практическим взаимодействием.

Необходимо отметить, что соотношение между репутацией региона и качества жизни в нем минимально. Если качество жизни можно выразить как относительно объективный фактор, то репутация это виртуальный фактор, который существует в общественном восприятии. Как было отмечено ранее, она должна быть измерена отдельно, посредством анализа СМИ, соц.сетей, массового или индивидуального опроса людей. Выбор аудитории и масштабов опроса зависят от целей, которые преследует регион: это может быть приток инвестиций, увеличение туристического притока, или же, например, привлечение рабочей силы. Поэтому репутация региона не может быть категорически определена как привлекательная или не привлекательная, поскольку она оценивается различными группами людей, которые имеют свои индивидуальные задачи и цели при определении репутации региона.

При хорошей репутации субъекты получают новые возможности: могут участвовать в различных межгосударственных форумах, проводить олимпиады, заключать бизнес-контракты, реализовывать внутристрановые инициативы, повышая тем самым доверие со стороны других регионов и стран. Например, в 2004 году темпы роста экономики Англии носили незначительный характер, и ее столица – Лондон была привлекательна, в наибольшей степени, с туристической точки зрения, но никак не инвестиционной, было решено создать инвестиционный бренд Лондона с целью продвижения города как центра мирового бизнеса. В некоторых случаях легче продвигать регионы с сомнительной репутацией используя сложившееся негативное мнение обернув его в шутку и сделав его сильной стороной. Здесь в качестве примера можно привести Урюпинск, который был назван Столицей российской провинции и зарегистрирован в качестве товарного знака.

Можно сделать вывод, что вопрос влияния изменения репутационного капитала на параметры социально-экономического развития регионов на их инвестиционную активность рассмотрен только на базовом уровне и стоит сосредоточить внимание на его изучении. Большинство изученных нами работ либо широко раскрывают понятие репутации организации, рассматривая ее с точки зрения маркетинга, при этом не учитывая другие аспекты поднимаемых вопросов, либо носят лишь описательный характер.

Таким образом, нами было выяснено, что репутационная экономика в региональном разрезе играет важную роль. Но в то же время существуют определенные проблемы, справиться с которыми может помочь лишь комплексное управление репутационным капиталом региона, адаптация имеющихся методов под конкретные цели. Репутация регионов должна быть признана одним из активов, в основе которого лежат эксклюзивные особенности территории, нуждающиеся в изучении, развитии и активном продвижении.

Литература

1. Сафиуллин М.Р., Павлова Х.А. Репутационный капитал как фактор повышения конкурентоспособности организации // Электронный экономический вестник Татарстана. – 2019. – № 4. – С. 30–34.
2. Сафиуллин М.Р., Павлова Х.А. О некоторых основных характеристиках репутационного капитала // Электронный экономический вестник Татарстана. – 2019. – № 4. – С. 35–38.
3. Колесникова Ю.С. Структура нематериального капитала // Экономическая теория. Экономические науки. – 2014. – № 12(121). – С. 15–18.
4. Сафиуллин М. Р., Груничев А.С., Ельшин Л.А., Абдукаева А.А. Исследование репутационного капитала региона: методологические подходы и их апробация: Монография. – Казань: Издательство Артифакт, 2019. – 112 с.
5. Safiullin M.R., Grunichev A.S., Elshin L.A. Metodical approaches to assesment of the impact of the reputation capital on investment processes in the region (on the example of the regions of the Volga Federal district) // Humanities and Social Sciences Reviews. – 2019. – Volume 7, Issue 5. – Pp. 840–846.
6. Груничев А.С., Ельшин Л.А. Формализованная оценка репутационного капитала региона: методические подходы и их апробация (на примере Республики Татарстан) // Региональная экономика: теория и практика. – 2019. – № 9. – С. 1709–1722.
7. Груничев А.С. Репутационный капитал и его влияние на параметры социально-экономического развития регионов: методология исследования. Автореферат диссертации. – Казань: Казанский (Приволжский) федеральный университет, 2019. – 37 с.
8. Важенина И.С. Концептуальные основы формирования имиджа и репутации территории в конкурентной среде. Автореферат диссертации. – Екатеринбург: Институт экономики РАН, 2008. – 35 с.

ЦИФРОВЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Садыкова Н.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены актуальные вопросы, связанные с развитием сельскохозяйственной отрасли России при использовании цифровых технологий. Кроме того, приведены сведения о состоянии и трендах цифровизации сельского хозяйства. Особое внимание уделяется проблемам и перспективам цифрового преобразования агробизнеса.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агробизнес, агропромышленный комплекс (АПК), цифровое преобразование, цифровая трансформация, цифровое сельское хозяйство, цифровые технологии, модернизация.

Ключевым фактором для развития агропромышленного комплекса страны являются положительные результаты деятельности компаний, функционирующих в сфере агробизнеса. Как показывает опыт сельскохозяйственных компаний за рубежом: применение в деятельности современных цифровых технологий позволяет предприятиям агробизнеса создавать наиболее благоприятные условия, которые обеспечивают в значительной степени повышение урожайности и производительности труда, снижение материальных затрат, защиту окружающей среды и так далее [2, с. 4]. Очевидным является тот факт, что эффективное внедрение цифровых технологий, во-первых, оказывает существенное влияние на работу компаний агробизнеса, а во-вторых, должно способствовать улучшению показателей деятельности сельскохозяйственных организаций и достижению ими поставленных стратегических целей. Согласно исследованиям компании «Deloitte», главными стратегиями большинства компаний агробизнеса в 2019 году являлись одни и те же стратегии (рисунок 1) [3].

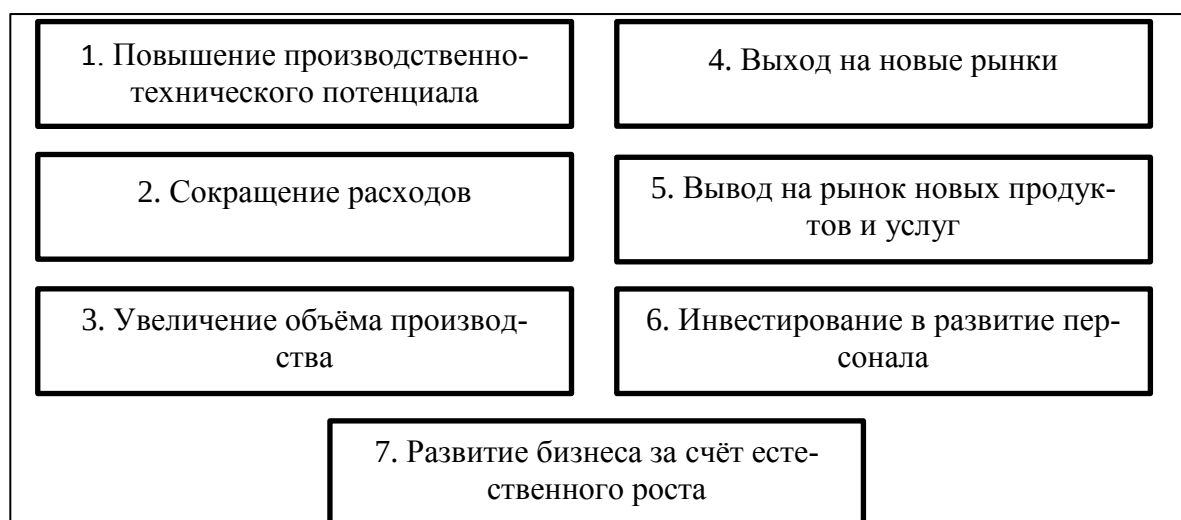


Рис. 1. Основные стратегии развития компаний агробизнеса в 2019 году [3]

На сегодняшний день в сельском хозяйстве, отрасли одной из крупных и важных для экономики России, осуществляются значительные преобразования вследствие принятия ряда основных стратегических документов, которые определяют вектор цифровой трансформации сельскохозяйственной отрасли, так и сельскохозяйственных организаций, важным приоритетом государственной политики, среди которых особое внимание следует уделить:

- Стратегии национальной безопасности Российской Федерации;
- Доктрине продовольственной безопасности Российской Федерации;
- Подпрограмме «Техническая и технологическая модернизация, инновационное развитие» государственной программы Российской Федерации «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013 - 2020 годы»;
- Программе «Цифровая экономика Российской Федерации».

Указом Президента России от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» определена и поставлена задача преобразования приоритетных отраслей экономики и социальной сферы, включая и отрасль сельского хозяйства при активном внедрении цифровых технологий и платформенных решений. Кроме того, Министерством сельского хозяйства Российской Федерации был разработан и предлагается ведомственный проект «Цифровое сельское хозяйство», в рамках которого предполагается комплекс мероприятий по внедрению цифровых технологий и платформенных решений в агропромышленный комплекс России для обеспечения технологического прорыва. Потенциал для цифровых преобразований сельскохозяйственных компаний огромен. Актуальными становятся и вопросы, связанные с обеспечением продовольственной безопасности страны, а также с развитием экспортного потенциала, которые требуют цифровых преобразований субъектов агробизнеса для превращения сельского хозяйства в высокотехнологическую отрасль.

Сельскохозяйственные компании обладают рядом особенностей, которые являются причиной активного применения цифровых технологий за рубежом. Во-первых, это множественность факторов, влияющих на результаты производственной деятельности: как природно-климатических и биологических, так и, например, экономических, политических и так далее. Причём большинство из перечисленных факторов изменчивы во времени и пространстве, что обуславливает существенные управленческие издержки на уровне конкретных предприятий. Во-вторых, многочисленность и территориальная рассредоточенность субъектов агробизнеса во многом усложняют принятие управленческих решений. Кроме того, существенное влияние на функционирование сельскохозяйственных организаций оказы-

вают интенсивные и многосторонние межотраслевые связи с предприятиями агропромышленного комплекса. Цель цифровизации предприятий агробизнеса - это достижение существенного прироста эффективности и устойчивости их функционирования за счёт кардинальных изменений в качестве управления, как технологическими процессами, так и процессами принятия решений не только на уровне компаний, но и на государственном уровне [4].

В России проведению процессов цифровизации сельскохозяйственной отрасли как сферы производства и обращения, а также цифровизации процессов государственного управления сельским хозяйством как сферы экономики, препятствуют следующие основные факторы, а именно [4]:

- недостаточность финансовых средств для внедрения новых технологий у большинства предприятий агробизнеса. Это связано с тем, что высокорентабельные средние и крупные хозяйства имеют широкий доступ к эффективным технологиям, а другие хозяйства ведут свою деятельность на грани окупаемости при использовании устаревших технологий;

- дефицит квалифицированных кадров. Согласно данным Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, в нашей стране количество ИТ-специалистов, работающих в сельскохозяйственной отрасли вдвое меньше, чем в странах с традиционно развитой сферой АПК. По оценке экспертов, отечественный аграрный сектор нуждается в порядке 90 тысяч ИТ-специалистах;

- недостаточное развитие в сельской местности цифровой инфраструктуры;

- недостаток и несовершенство нормативно-правового регулирования освоения информационных технологий в АПК. Вопросы развития системы государственного информационного обеспечения в сельскохозяйственной отрасли регулируются Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства» [1, с. 17], однако статья требует доработки в условиях цифровой трансформации отрасли.

В Российской Федерации на уровне отрасли выделяют семь основных направлений цифровой трансформации сельского хозяйства и научно-технического развития в области «Цифрового сельского хозяйства», что предусматривает внедрение в субъектах Российской Федерации шести проектов полного инновационного комплексного научно-технического цикла сквозных цифровых систем, которые основаны на современных технологиях, методах и алгоритмах: «Цифровые технологии в управлении АПК», «Цифровое землепользование», «Умное поле», «Умный сад», «Умная теплица», «Умная ферма» [2, с. 11].

Подводя итоги, следует отметить, что в современном мире устойчивое развитие сельскохозяйственных предприятий базируется на применении цифровых технологий. Однако является затруднительным предсказать: какой будет отрасль сельского хозяйства в ближайшем будущем; так как внедрение цифровых технологий в деятельность компаний агробизнеса находится на начальном этапе. Очевидным является тот факт, что результаты от цифровых преобразований в отрасли получают все участники рынка: как сельскохозяйственные производители, так и государство.

Сценарий цифровой трансформации предполагает транзитивную, системную, но при этом ускоренную цифровизацию отрасли сельского хозяйства в интеграции с национальной программой «Цифровая экономика Российской Федерации». Таким образом, учитывая опыт цифровизации сельскохозяйственной отрасли зарубежных стран, российским компаниям агробизнеса необходимо внедрять ускоренными темпами цифровые технологии в свою деятельность при принятии во внимание препятствующих факторов для снижения затрат на производство сельскохозяйственной продукции, повышения производительности труда и эффективности сельскохозяйственного производства.

Литература

1. Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ.

2. Цифровая трансформация сельского хозяйства России: офиц. изд. – М.: ФГБНУ «Росинформагротех», 2019. – 80 с.
3. Исследовательский центр компании «Делойт» в СНГ («Обзор рынка сельского хозяйства 2019»). – URL: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/consumer-business/articles/snapshot-of-the-russian-agroindustry.html> (Дата обращения: 31.03.2020).
4. Концепция «Научно-технологического развития цифрового сельского хозяйства «Цифровое сельское хозяйство». – URL: <https://www.mcхас.ru/upload/iblock/97d/> (Дата обращения: 31.03.2020).

МЕНЕДЖМЕНТ В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫХ УСЛУГ: КЕЙС КФУ ИУЭФ

Хафизова А.А., Бердникова О.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Из-за развития жизни человека и всех сфер его деятельности, спрос на социальные услуги вырос. Среди всех услуг социальной сферы наиболее важными являются социально-значимые услуги, которые представлены секторами здравоохранения, образования и услугами социального обслуживания. Именно в условиях пандемии значение социально-значимых услуг стало приоритетным. От них зависит наша жизнь и наше будущее. Процесс менеджмента в социально-значимых услугах обладает своей спецификой. Руководителю, в современном мире, нужно обладать не только знаниями той области, где он управляет, но еще и понимать все тонкости менеджмента. В статье основной акцент делается на сектор образовательных услуг. На примере Института управления, экономики и финансов КФУ рассматриваются пути модернизации образования и предлагаются рекомендации для совершенствования образовательного процесса.

Ключевые слова: социально-значимые услуги, здравоохранение, образование, менеджмент, современные тенденции, национальный проект, стратегия.

Что же представляют собой социально-значимые услуги? Под социально-значимыми услугами следует понимать процесс работы организаций и учреждений, которые своими услугами удовлетворяют особо-значимые нужды конкретного человека или общества в целом, предоставляют возможность для использования продуктов и услуг рыночного сектора.

Рассмотрим особенности социально-значимых услуг:

- социально-значимые услуги – нематериальны и предоставляются в основном при прямом взаимодействии, их нельзя сохранить или накопить, а также транспортировать;
- данный вид услуг удовлетворяет основные и наиболее значимые виды услуг;
- взаимодополняемость социально-значимых услуг, т.е. при определенном наборе характеристик их можно использовать вместе;
- социально-значимые услуги характеризуются ритмичностью и структурированностью;
- социально-значимые услуги имеют разные составляющие в определенный период времени, например, это может зависеть от состояния экономики, политической ситуации в стране или как в этом году с ситуацией глобальной пандемии;
- организации, оказывающие социально-значимые услуги, получают поддержку, как от бюджетных, так и от внебюджетных органов.

Среди видов социально-значимых услуг можно выделить наиболее значимые – это сектор образования и здравоохранения. Именно от этих двух секторов зависит развитие человеческого потенциала, благодаря которому определяется конкурентоспособность любого государства и его позиции на мировом рынке.

Менеджмент в здравоохранении – это процесс, задачей которого является повышение продуктивности и эффективности деятельности медицинской организации. Для этого следует использовать различные методы, инструменты управления, повышающие трудовую деятельность и сплоченность коллектива. Здравоохранение считается наиболее значимой сферой общественной жизни, так как оно направлено на человека, а человек считается очень тонким и особенным объектом в процессе управления.

Перед руководителем учреждения здравоохранения стоит задача в построении такой модели предоставления услуг, которая сможет обеспечить конкурентную борьбу с другими организациями. Данные услуги должны соответствовать по своим качественным составляющим и предлагаемой цене. Также нужно отметить, что руководители нужно создать команду единомышленников, готовых работать на благо организации, решать возникающие проблемы и развивать организацию, предлагая интересные идеи для совершенствования рабочего процесса. Сейчас, руководителям в организациях здравоохранения нужно иметь не только образование в области медицины, но и разбираться в сфере ведения бизнеса и управленческих процессов.

Менеджмент в образовательном секторе экономики представляет собой совокупность приемов, методов и организационных форм, повышающие качество и процесс обучения.

Уровень преподавания – это один из самых важных факторов в процессе образования. По этому фактору можно судить о качестве образования. Но все же большое значение играет процесс управления образовательной организацией. Руководители образовательных учреждений участвуют в реформе образовательной системы, но многие из них либо перегружены работой, или просто имеют очень низкую мотивацию к работе. Все это влияет на качество образовательных услуг и развитие сферы образования в РФ и во всем мире. Нужно подчеркнуть, что для высокого качества образовательного учреждения требуются профессиональные менеджеры, люди, имеющие не только педагогическое образование, но и разбирающиеся в деятельности управленческих структур.

Образование – это фундамент всех других сфер общественной жизни. Врачи не смогут вылечить пациентов без соответствующих знаний, у инженеров не получится сконструировать нужные схемы для построения каких-либо объектов... Этот список можно продолжать еще очень долго, но главный вывод, который можно сделать, это то, что образование является очень важной ступенькой в жизни каждого человека. Образование возглавляет иерархию человеческих ценностей и дает возможность развивать все другие сферы жизни. Поэтому профессиональное управление сферой образования очень важно для современного общества.

Институт управления, экономики и финансов КФУ – это один из ведущих государственных экономических институтов России. В институте имеются бакалавриат, магистратура, аспирантура, а также ведется переподготовка кадров с высшим образованием.

Основываясь на современных тенденциях, можно отметить, что приоритетным направлением является менеджмент в образовательной сфере. Не только крупным предприятиям нужны высококвалифицированные менеджеры, но и образовательным учреждениям. Поэтому в ИУЭФ можно создать такое направление, как «Менеджмент в образовании». Данное направление можно запустить на магистерскую программу, после окончания которой выпускники смогут стать руководителями факультетов, кафедр, а также, набрав опыт, ректорами университетов. Второй вариант – это предложить студентам 3 курса выбрать профиль «Менеджмент в образовании» во время распределения по профилям. Стоит отметить, что сейчас мир уходит от концепции «учитель – авторитарный человек» и переходит к тому, что преподаватель/учитель выступает в роли помощника и организатора, который направляет ученика в нужном направлении. Студента нужно вовлекать в учебный процесс, предлагая ему новые форматы лекций и семинаров, для того, чтобы у него появлялись вопросы, чтобы он вступал в дискуссии. Монотонные лекции и доклады на каждом семинаре давно вышли из моды. Но, к сожалению, данные методы все еще применяются в российских вузах. Такие подходы устарели, студенты могут найти больший объем информации в Интернете. Поэтому

студентов нужно обучать больше практическим знаниям, которые они смогут применить в своей профессиональной деятельности: важнее обучить работать с информацией, структурировать ее, отличать недостоверные данные от подлинных. Следует развивать критическое мышление, эмоциональный интеллект, навыки командной работы, навыки разработки проектов.

По мнению многих специалистов, в современных реалиях образование должно быть постоянным, оно не должно заканчиваться лишь на получении диплома в 21 год. Во всем мире люди учатся всю жизнь, совершенствуясь и развиваясь. Мир поменял тренд на непрерывное образование. Все уже работают на компьютерах, умело пользуются мобильными приложениями, без страха используют пластиковые карты. Сейчас мода в том, что люди за свою жизнь могут множество раз поменять направление обучения. Например, если первый диплом – это диплом менеджера, то во второй раз можно отучиться на программиста, а если есть желание, то в третий раз переучиться на инженера. Помимо этого, человек может развиваться в рамках одной специальности, развивая свои навыки, получая новые знания и умения. Первое образование, которое мы получаем – это некая база, иногда не совсем удачная. Если человек чувствует, что он выбрал не то направление будущей деятельности, то он может пойти на иную специальность. Смена профессии актуальна, как и в 30, так и 50 лет. Главное, чтобы было желание и заинтересованность в том или ином направлении.

Основываясь на мировых трендах Институту управления, экономики и финансов можно развить сферу второго, третьего образования, предлагая интересные и популярные направления. В развитых странах, например, после выхода на пенсию люди идут и обучаются новой профессии. В России – это не очень развито и популярно. Поэтому можно разработать программы именно для такого слоя населения, сделать обучение несколько месяцев, в виде курсов.

Сейчас очень интересными и востребованными являются совмещенные специальности, когда обучающийся может получить двойное образование. В ИУЭФ такие специальности начались внедряться. Так, например, кафедра менеджмента в социальной сфере под руководством Разумовской Е.М. уже второй год набирает студентов на специальность «Менеджмент и юридическое сопровождение бизнеса». Студенты получают управленческие и юридические навыки, что является очень большим плюсом при устройстве на работу. Работодатель будет заинтересован в таком работнике, управленец, знающий законы и юридически грамотный будет стоять в глазах работодателя выше обычного менеджера. Также благодаря такому совмещенному направлению, студенты могут открыть свой бизнес, зная все тонкости законов и нормативных актов. Если в институте будет появляться больше таких специальностей, то он будет очень востребован абитуриентами.

Важным ориентиром любого образовательного учреждения является следование национальным проектам и стратегическим целям страны. Рассмотрим национальный проект «Образование», который направлен на две ключевые задачи: первая – обеспечить глобальную конкурентоспособность российского образования и вход РФ в десятку стран лидеров по качеству образования, а вторая – воспитание всесторонне развитой личности на основе духовно-нравственных ценностей народов России. Среди федеральных проектов, выделим проекты, касающиеся высшего образования.

Проект «Цифровая образовательная среда», задачи которого – создание современной и безопасной образовательной системы, которая будет обеспечивать доступность образования всех видов. Если возвращаться к ИУЭФ, то институт имеет хорошие современные цифровые технологии, позволяющие студентам качественно получать образование.

Проект «Новые возможности для каждого» - формирование такой системы, в рамках которой работники образовательных учреждений смогут непрерывно обновлять свои профессиональные навыки. Для этого ИУЭФ нужно всегда заботиться о том, чтобы сотрудники вовремя проходили повышения квалификаций и сами были заинтересованы в совершенствовании своих навыков.

Проект «Социальная активность» ставит следующие задачи: создание условий для развития наставничества, поддержка общественных проектов и инициатив, включая сферу волонтерства. Для этого планируется внедрить систему социальной поддержки граждан, которые участвуют в волонтерских проектах, проводить рекламные кампании с целью популяризации волонтерства. Обращаясь к ИУЭФ, то можно увидеть, что волонтерское движение в институте развито. Студенты часто участвуют в социальных акциях, направленную на ту или иную проблему, проводят благотворительные ярмарки, отправляют собранные средства нуждающимся.

Проект «Экспорт образования», задачами которого является увеличение в два раза числа иностранных студентов в вузах и научных организациях. В Институте управления, экономики и финансов число иностранных студентов с каждым годом увеличивается, география также идет на повышение. Институту нужно не только сохранить, но и увеличить спрос у иностранных граждан. Для этого нужно рекламировать наш вуз среди иностранных студентов, предлагать им выгодные и уникальные условия.

Проект «Социальные лифты для каждого» представляет собой формирование системы профессиональных конкурсов, которые будут давать гражданам возможности для профессионального и карьерного роста. Научному отделу ИУЭФ нужно привлекать студентов для участия в различных конкурсах, подавать большее количество заявок на гранты, проводить совместные конкурсы с другими образовательными учреждениями. Не только студенты, но и сотрудники института должны участвовать в конкурсах, тем самым, повышая свои профессиональные качества.

Институт управления, экономики и финансов КФУ находится на правильном пути. Здесь, идет развитие приоритетных направлений обучения, применяются все новые цифровые технологии для комфортного обучения студентов, строится доверительное отношение в цепочке институт-студент, делается акцент на новых трендах в сфере образования. ИУЭФ нужно приумножить свои позиции, как на федеральном, так и на международном уровне, основываясь на национальных проектах и стратегиях, предлагаемых государством.

Литература

1. Официальный сайт «Национального проекта – Образование». – URL: <https://project-obrazovanie.ru/> (Дата обращения: 01.05.2020).
2. Стратегия 2030 – Стратегия развития Татарстана. – URL: <http://i.tatarstan2030.ru/> (Дата обращения: 01.05.2020).
3. Официальный сайт «Forbs» (Перцова В. Пространство знания: зачем миллиардеры открывают школы и учебные центры). – URL: <https://www.forbes.ru/forbeslife/384513-prostranstvo-znaniya-zachem-milliardery-otkryvayut-shkoly-i-uchebnye-centry> (Дата обращения: 30.04.2020).
4. Официальный сайт «Forbs» (Миткевич А. Тьютор и модератор: каким должен быть учитель будущего). – URL: <https://www.forbes.ru/forbes-woman/371837-tyutor-i-moderator-kakim-dolzhen-byt-uchitel-budushchego> (Дата обращения: 29.04.2020).
5. Федоров О.Д., Казакова Е.И., Сатановская Е.М. Эволюция педагога: новый ролевой набор // Образовательная политика. – 2019. – № 3. – С. 76–82.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ОБЩЕСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Шайдуллин Р.Н., Багаутдинова Н.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе представлены характеристики технологических укладов и их связь с факторами общественного производства и ростом производительности труда. Инно-

вационная инфраструктура рассматривается как объект управления, определяются направления её создания и развития. Осуществляется анализ влияния инновационной инфраструктуры, в том числе Национальной инновационной системы на развитие общественного производства в России.

Ключевые слова: инновационная инфраструктура, система управления, эффективность, производительность труда, технологический уклад.

Технологический уклад характеризуется единым техническим уровнем составляющих его производств, связанных потоками качественно однородных ресурсов, опирающихся на общие ресурсы квалифицированной рабочей силы, общий научно-технический потенциал и другие.

Жизненный цикл технологического уклада имеет три фазы развития и определяется периодом примерно в сто лет. Первая фаза приходится на его зарождение и становление в экономике предшествующего технологического уклада. Вторая фаза связана со структурной перестройкой экономики на базе новой технологии производства и соответствует периоду доминирования нового технологического уклада (ТУ) в течение пятидесяти лет. Третья фаза приходится на отмирание устаревающего технологического уклада. При этом период доминирования технологического уклада характеризуется наиболее крупным всплеском в его развитии.

В рыночной экономике становление и смена ТУ проявляется в форме длинных волн экономической конъюнктуры. В зависимости от фазы жизненного цикла ТУ – становления, роста, зрелости или упадка – меняются темпы экономического роста и уровень экономической активности. Они повышаются в фазе становления, достигают максимума в фазе роста, после чего с исчерпанием возможностей совершенствования входящих в ТУ производств и насыщением соответствующих общественных потребностей снижаются, достигая минимума в фазе упадка.

Исследование технологических укладов в экономической системе позволяет обосновать закономерное возрастание их роли в жизни общества. Это проявляется в том, что они укрепляют традиционные экономические отношения как генетическую среду инновации, приводят к становлению и развитию основных черт постиндустриальной экономики, в которой, под воздействием инноваций; во-первых, происходит интеграция различных областей науки в единую производительную силу и переход от реальных к виртуальным, компьютерным экспериментам во всех сферах деятельности человека; изменяется его воздействие на предмет труда. Техничко-технологические инновации в структуре средств труда позволяют человеку переместить свое воздействие в структуре предметов труда с их поверхностных свойств на атомно-молекулярный и генный уровень, что углубляет проработку и расширяет потребление их полезных свойств, делает их системными полезностями. Производственные процессуальные инновации существенно трансформируют положение работников в процессе производства: функции управления станками на конвейерном выпуске стандартной продукции для анонимных покупателей заменяются адресным производством многообразной продукции на автоматизированных, переналаживаемых комплексах.

Во-вторых, внедрение нового технологического уклада изменяют качество экономического роста. Они трансформируют его индустриальные модели. Если последние основаны преимущественно на экзогенных факторах, то есть на расширении в основном поля производства, на дополнительном вовлечении в созидательный процесс капитала, труда и природных ресурсов, то в инновационном экономическом росте доминируют информационные модели интеллектуального капитала, основанные преимущественно на эндогенных факторах, где экономика напоминает коммуникативно-синергическую систему, истоки развития которой находятся внутри ее самой. Подобные экономические системы дают более 80% прироста ВВП за счет созданных ими новых знаний, воплотившихся в новые продукты,

технологии, методы организации производства и управления, в новые институциональные формы.

В-третьих, новый технологический уклад обеспечивает динамическую трансформацию структуры общественного богатства. Его укрупненными элементами являются невоспроизводимые ресурсы и воспроизводимые активы. В состав последних включается человеческий капитал, в котором необходимо выделять традиционные и инновационные составляющие. Их оценка должна быть как объединенной, так и раздельной. По оценке Всемирного банка, 65–75% богатства постиндустриальной экономики составляют человеческий капитал. В России, к сожалению, не учитываются данные формы капитала ни на балансах предприятий, ни в масштабах всей страны, ни в процессах формирования стоимости бизнеса, хотя информация, включающая сведения о знании емкости, особенно инновационной, и о методах их реализации, уже стала сегодня основным ресурсом и фактором производства. В отличие от других активов инновационная записная информация не уничтожается, а прирастает в процессе ее использования.

В-четвертых, новый технологический уклад трансформирует структуру общественных потребностей и мирового рынка. За первое пятилетие ХХТ века доля рынка высоких инновационных технологий в общем объеме мировой торговли возросла с 20 до 25%. Доля России на этом рынке за данный период резко сократилась и составляет менее 1%.

В-пятых, новый технологический уклад динамично трансформирует сферную структуру общества. В качестве основной (60–70%) сферы занятости и производства ВВП в развитых странах сегодня выступает сфера услуг. По оценкам экспертов, доля последней в России составляет лишь 40%, а в ее структуре преобладают торговые и посреднические, а не инжиниринговые и другие инновационные услуги.

В-шестых, новый технологический уклад существенно изменяет основу и факторы конкурентоспособности экономической системы, в зависимости от того, какие формы и виды собственности развиваются. Основой ее конкурентоспособности стала интеллектуальная собственность, в структуре объектов которой главную стратегическую роль играют нематериальные активы.

В современных условиях конкурентные преимущества экономики стран в решающей степени определяются ее способностью к ускоренному созданию и внедрению новейших технологий (в области микроэлектроники, телекоммуникаций, компьютерной техники, робототехники, производства материалов, биотехнологий, информатизации и т.п.) в экономику.

Настоящий этап стран с развитой экономикой характеризуется переходом к качественно новому этапу их экономического развития, основой которого выступают высокоэффективные национальные инновационные системы.

В настоящее время в России при переходе к рыночной экономике изменяются как побудительные мотивы, так и условия взаимодействия между сферой науки и техники и сферой управления регионом. Для реального осуществления такого взаимодействия и подключения сферы науки и техники к решению задач социально-экономического развития страны необходимы не только анализ и контроль за состоянием научного потенциала территории, но и целенаправленное воздействие на его сохранение, прирост и укрепление, а главное, на его эффективное практическое использование,

В России мы сегодня наблюдаем недостаточное развитие инновационной инфраструктуры научно-технической и производственной сфер, наличие проблем правового и организационного порядка в охране и передаче прав интеллектуальной собственности, сертификации инновационной продукции, менеджмента и т. д. Это является основными причинами спада инновационной активности в Российской Федерации и в ее регионах, приводящими к не востребованности научно-технического потенциала прикладной науки и техники.

Постиндустриальное общество предполагает в качестве базы своего устойчивого развития переход к инновационному типу хозяйствования. Этот тип хозяйствования подразумевает множество изменений, определяемых: новой ролью науки в современных и будущих

хозяйственных системах. Обобщая просматриваемые в этом плане изменения, можно выделить целый ряд признаков нового технологического уклада в экономическом развитии, это:

- усиление функции науки по непрерывной интенсификации процессов общественного и индивидуального воспроизводства. Органическая взаимосвязь ресурсных переключения к научному потенциале с будущими структурными переменами к экономике;

- высокая фундаментальность прикладных технологических нововведений, получающих реализацию в экономике. Исключительная важность постоянно пополняемой и развиваемой поисково-теоретической базы для осуществления расширенного воспроизводства высокоэффективных проектов;

- способность научного потенциала работать на высочайшем уровне технологических требований;

- повышенная гибкость организационно-экономических форм, объединяющих усилия исследователей, разработчиков, маркетологов, инновационного капитала в целевые группы, способствующие росту социально-экономического эффекта;

- возрастающая роль инновационных идей в системе интересов субъектов экономической среды. Наличие ресурсно-финансовой среды, обладающей высокой инновационной готовностью и предполагающей значительную склонность к проектам с необходимой долей риска;

- государственное управление в регулировании научно-технической сферы при одновременно определяющей роли инновационной активности предприятия.

Промышленная политика государства, ориентирующегося на постиндустриальную модель экономического развития страны, предполагает стимулирование высокоэффективного предпринимательства, особенно инновационного. Она включает использование принципов стратегического планирования и управления, освоение корпорациями атакующего типа поведения в рыночном пространстве, создание разветвленной инфраструктуры поддержки предпринимательских проектов, формирование системы венчурного (рискового) капитала. Необходимы более эффективные формы кооперации малого, среднего и крупного бизнеса в области НИОКР и новых технологий.

Мы считаем, что экономическая система России при переходе на инновационный тип развития объективно предопределена рядом обстоятельств. Во-первых, мировой рынок товаров и услуг заполнен. Занять в нем место с традиционным товаром практически невозможно. Самый реальный путь – формирование собственной шили рынка с качественно новым товаром. Во-вторых, конкурентоспособность инновационного продукта или услуги, технологии их производства – важнейшие составные части интегрированного свойства хозяйственной системы – экономической устойчивости в условиях неопределенной рыночной среды. В-третьих, инновационный тип развития в наибольшей мере соответствует усиливающейся мировой тенденции индивидуализации потребностей и спроса, дифференциации потребительских свойств товаров и услуг. В-четвертых, современная конкуренция находится в особом соотношении со своей противоположностью – монополизацией. Это соотношение становится все более динамичным, постоянно меняющимся, что требует инновационной стратегии поведения на рынке. Оно в значительной мере предопределяет устойчивость хозяйствующего субъекта на рынке.

Для этого необходимо создать предпосылки для устойчивого инновационного развития – формирование социально-научного сообщества путей приоритетного государственного протекционизма подготовки высокопрофессиональных кадров специалистов всех отраслей экономики и социальной сферы на основе организации непрерывного цикла образования и переподготовки высококвалифицированных кадров, способных осуществлять постоянную научно-технологическую модернизацию народного хозяйства, где социально-научный прогресс будет достигаться на основе инновационного развития, а научно-технологический прогресс предстоит обеспечивать за счет, высококачественных социальных условий развития человека, прежде всего путем всеобщего научно-образовательного и культурного воспитания и доступности всех форм медицинского, жилищного и социального обеспечения.

Социальные инвестиции должны быть в перспективе ориентированы на человеческий капитал, в первую очередь на финансирование развития национальной системы комплексного образования и повышения квалификации кадров, рост социальной обеспеченности работников инновационной сферы, науки и образования, всеобщей доступности всем членам общества высшего образования, обеспеченности всех слоев населения жизненно необходимыми жилищными условиями, при наличии возможности покупки жилья и других форм повышения социального благосостояния на основе государственных льгот. Так как финансовые ресурсы бюджета формируются за счет средств налогоплательщиков, то главная забота государства – направить эти средства на накопление высокоинтеллектуального человеческого капитала.

Опираясь на преобладание инновационных способов воспроизводства наукоемкого основного капитала на базе НИС и развитие наукоемкой промышленности, российская экономика сможет перейти к структурно-инновационной модернизации всего народного хозяйства, где в структуре промышленности доля наукоемкой продукции может достигнуть 50–60%, а топливно-сырьевого сектора – не превысит 30 %, что можно характеризовать как переход на путь развития наукоемкой экономики. На основе преобладания выпуска наукоемкой продукции предстоит обеспечить реальную сбалансированность расширенного воспроизводства путем дополнения коротких, циклов более длительными воспроизводственными циклами различной протяженности. Это позволит восстановить способность национальной экономики к устойчивому накоплению и перейти в стадию стабильного экономического развития на основе приоритетного развития нового технологического уклада.

Литература

1. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: учебник для студентов вузов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 335 с.
2. Сафиуллин Л.Н., Маратканова Э.М. Управленческие нововведения – гарант успешной деятельности организации // Актуальные проблемы экономики и права. – 2011. – № 4. – С. 28–35.
3. Фомина Н.Е., Терентьев А.В. Инновационно-инвестиционный цикл промышленности // Вестник экономики и права. – 2012. – № 3. – С. 148–153.
4. Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры // Наука и инновации в регионах России. – 2008. – № 4. – С. 87–93.

СЕКЦИЯ «ПРОБЛЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА»

ВОПРОСЫ РАЗВИТИЯ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Абсалямов И.Г.

Председатель Совета директоров ОО «Союз корпоративного управления»

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы, связанные с развитием корпоративного управления в Республике Казахстан и внедрением Кодексов корпоративного развития.

Ключевые слова: Корпоративное управление в Республике Казахстан, кодексы корпоративного управления.

Целью данной статьи является краткое изложение текущей ситуации и выражение мнения по улучшению корпоративного управления в Республики Казахстан с учетом лучшей международной практики, соответствия идеям и принципам корпоративного управления Организации экономического сотрудничества и развития (далее – ОЭСР), учитывая намерение Казахстана стать членом ОЭСР, а также недопущения ухудшения позиции Казахстана в рейтинге Всемирного экономического форума «Глобальный индекс конкурентоспособности».

При этом корпоративное управление охватывает систему взаимоотношений между исполнительными органами акционерного общества, его советом директоров, акционерами и другими заинтересованными сторонами. Корпоративное управление является инструментом для определения целей общества и средств достижения этих целей, а также обеспечения эффективного контроля за деятельностью общества со стороны акционеров и других заинтересованных сторон.

Важным компонентом корпоративного управления являются кодексы корпоративного управления. Одним из первых модельных сводов стандартов корпоративного управления стали Принципы корпоративного управления, представленные Организацией экономического сотрудничества и развития (далее – Принципы ОЭСР), принятые в мае 1999 года, и в обновленной редакции – в 2004 году и затем – в 2015 году. В 2000–2002 гг. правительствами разных стран и компаниями было принято около 90 кодексов корпоративного управления. В частности, в Великобритании был принят Кодекс принципов корпоративного управления (The Combined Code: Principles of Good Governance and Code of Best Practice 2000 г.), в Германии – Кодекс корпоративного управления (German Code of Corporate Governance (GCCG) 2000 г.), в Италии – Кодекс корпоративного управления 2002 г. и т.д.

В Казахстане, в соответствии Законом РК «О государственном имуществе» в 2018 году был утвержден Типовой кодекс корпоративного управления в контролируемых государством акционерных обществах, за исключением Фонда национального благосостояния.

В соответствии с данным Кодексом, контролируемые государством акционерные общества, за исключением Фонда национального благосостояния, утверждают кодексы корпоративного управления, а также проводят независимую оценку корпоративного управления не менее одного раза в три года, результаты которой размещают на интернет-ресурсе акционерных обществ.

Обществом рекомендуется внедрение настоящего Кодекса в организациях, в которых прямо или косвенно государству принадлежат более пятидесяти процентов голосующих акций (долей участия) (далее – организации).

При осуществлении деятельности Общество обеспечивает следующие основные принципы:

- управления Обществом с соблюдением принципа законности и надлежащим уровнем ответственности, разграничением полномочий, подотчетности и эффективности;
- системы управления рисками и внутреннего контроля;
- исключения конфликта интересов.

Контроль за исполнением Обществом настоящего Кодекса осуществляется советом директоров Общества. Корпоративные секретари ведут мониторинг и консультируют советы директоров и исполнительный орган Общества по вопросам надлежащего соблюдения настоящего Кодекса, а также на ежегодной основе формируют отчет о соблюдении / несоблюдении его принципов и положений.

В последующем данный отчет выносится на рассмотрение Комитетов совета директоров, утверждается советом директоров и включается в состав годового отчета Общества.

Случаи несоблюдения положений настоящего Кодекса рассматриваются на заседаниях комитетов и советов директоров с принятием решений, направленных на дальнейшее совершенствование корпоративного управления в Обществе.

Общество рассматривает корпоративное управление как средство повышения эффективности деятельности Общества, обеспечения транспарентности и подотчетности, укрепления его репутации и снижения затрат на привлечение им капитала. Система корпоративного управления предусматривает разграничение полномочий и ответственности между органами, должностными лицами и работниками Общества.

Корпоративное управление Общества строится на справедливости, честности, ответственности, прозрачности, профессионализме и компетентности. Структура корпоративного управления основывается на уважении прав и интересов всех заинтересованных в деятельности Общества лиц и способствует успешной деятельности Общества, в том числе росту его ценности, поддержке финансовой стабильности и прибыльности.

Основополагающими принципами настоящего Кодекса являются:

- принцип разграничения полномочий;
- принцип защиты прав и интересов акционеров;
- принцип эффективного управления Обществом советом директоров и правлением;
- принцип устойчивого развития;
- принцип управления рисками, внутренний контроль и аудит;
- принцип регулирования корпоративных конфликтов и конфликта интересов;
- принцип прозрачности и объективности раскрытия информации Общества.

В рамках структуры корпоративного управления Общества определяется разделение обязанностей между органами Общества, обеспечивается системность и последовательность процессов корпоративного управления.

Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» (НПП) в настоящее время также разрабатывает Национальные стандарты корпоративного управления, которые будут утверждаться решением Президиума. Национальные стандарты будут представлять собой базу, рекомендуемую для всех коммерческих юридических лиц.

Разрабатываемые Национальные стандарты включая, но не ограничиваясь, затронут регулирование следующих вопросов:

- права акционеров (участников) и справедливое отношение к акционерам (участникам);
- эффективность совета директоров и исполнительного органа;
- управление рисками, внутренний контроль и аудит;
- прозрачность и раскрытие информации;
- устойчивое развитие;
- роль заинтересованных лиц в корпоративном управлении.

Таким образом, разрабатываемые Национальные стандарты перекликаются в своей основе с утвержденным Типовым кодексом корпоративного управления.

Однако, несмотря на предпринимаемые действия позиции Казахстана снижаются в рейтинге Всемирного экономического форума «Глобальный индекс конкурентоспособности», так например:

- индикатор «Профессионализм менеджеров» – с 96 до 102 места;
- индикатор «Корпоративная этика» – с 51 до 59 места.

Ухудшение индексов свидетельствуют о необходимости внедрения дополнительных мер по улучшения системы корпоративного управления.

Данной мерой по нашему мнению могло бы стать внедрение обязательной сертификации, с последующим регулярным повышением квалификации.

Участниками обязательной сертификации могут быть следующие позиции:

- независимый директор;
- служба внутреннего аудита (внутренний аудитор);
- корпоративный секретарь;
- омбудсмен.

Сертификацию и повышение квалификации могут организовывать независимые профессиональные организации, основная деятельность которых направлена на содействие развитию, совершенствованию и унификации корпоративного управления, обучению и повышению квалификации своих членов.

Международная практика указывает на необходимость существования центрального государственного органа, в целом координирующего процесс независимой оценки квалификации и оказывающего методологическую поддержку общественным организациям, независимым центрам оценки и подтверждения квалификации.

Степень присутствия данного центрального органа может быть различной: от формулировки единых процедур оценки при невмешательстве в ее содержание, разработки единых стандартов оценки, до разработки единых методик оценки и даже единой национальной базы тестовых заданий.

Таким образом, сертификация и повышение квалификации работников на регулярной основе, будет способствовать улучшению уровня корпоративного управления.

Литература

1. Приказ Министра национальной экономики Республики Казахстан от 5 октября 2018 года № 21. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан 12 ноября 2018 года № 17726. «Об утверждении Типового кодекса корпоративного управления в контролируемых государством акционерных обществах, за исключением Фонда национального благосостояния»

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аль Бараши Осамах С.Х., Бикчантаева Д.К.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены понятие и сущность инвестиционной привлекательности предприятия, рассмотрены современные методические подходы ее оценки. Проведен расчет показателей инвестиционной привлекательности ПАО «Нижекамскшина». Определен интегральный показатель инвестиционной привлекательности ПАО «Нижекамскшина» в 2017–2019 гг.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, балльная оценка, рентабельность, ликвидность, финансовая устойчивость, ПАО «Нижекамскшина».

Важность привлечения инвестиций предприятиями в современный период обуславливается возможностью роста конкурентных преимуществ, формированием дополнительных

ресурсов для дальнейшего экономического развития, наращиванием эффективности функционирования предприятия, что ведет к увеличению его стоимости.

Для потенциальных инвесторов наиболее важным и ответственным этапом инвестиционного процесса становится выбор объекта инвестирования, то есть предприятия, в которое будут вложены инвестиционные ресурсы. Выбор объекта инвестирования зависит от такой категории как инвестиционная привлекательность предприятия.

Т.В. Теплова под инвестиционной привлекательностью понимает «характеристику актива, учитывающую удовлетворение интереса конкретного инвестора по соотношению «риск – отдача на вложенный капитал – горизонт владения активом» [5, с. 31]. По мнению данного автора, инвестиционная привлекательность является понятием субъективным. Каждый инвестор, исходя из собственного принятия риска, представлений о развитии экономики и собственных целей, принимает решение о целесообразности вложения средств в данный актив.

В.М. Аскинадзи, В.Ф. Максимова рассматривают инвестиционную привлекательность как «субъективную оценку инвестором условий в стране, регионе или предприятия, способствующих принятию решения об инвестировании средств в страну, регион или предприятие» [1, с. 21].

О.В. Буторина, И.В. Шишкина под инвестиционной привлекательностью понимают «комплексный показатель, количественно определяющий целесообразность инвестирования средств в конкретное предприятие» [2, с. 206]. Показатель инвестиционной привлекательности, как интегральная величина, должен учитывать такие показатели, как платежеспособность, устойчивость финансового состояния, эффективность использования имущества, способность к саморазвитию при наращивании доходности капитала, рост качества и конкурентоспособность продукции.

До сих пор вопрос выбора наиболее эффективной, показательной методики определения инвестиционной привлекательности остается открытым. Некоторые авторы при оценке инвестиционной привлекательности считают важным оценку рыночного положения предприятия, основанного на анализе внешней информации. Другие авторы предлагают проводить оценку, опираясь на один показатель (например, показатель рентабельности собственного капитала). Также используется комбинированный подход, основанный на оценке внутренних и внешних характеристик предприятия.

В статье проведено исследование инвестиционной привлекательности ПАО «Нижнекамскшина», которое входит в состав Шинного бизнеса Группы "Татнефть" КАМА TYRES и является крупнейшим предприятием шинной промышленности Российской Федерации и одним из лидеров среди производителей легковых и легкогрузовых шин в странах СНГ [4].

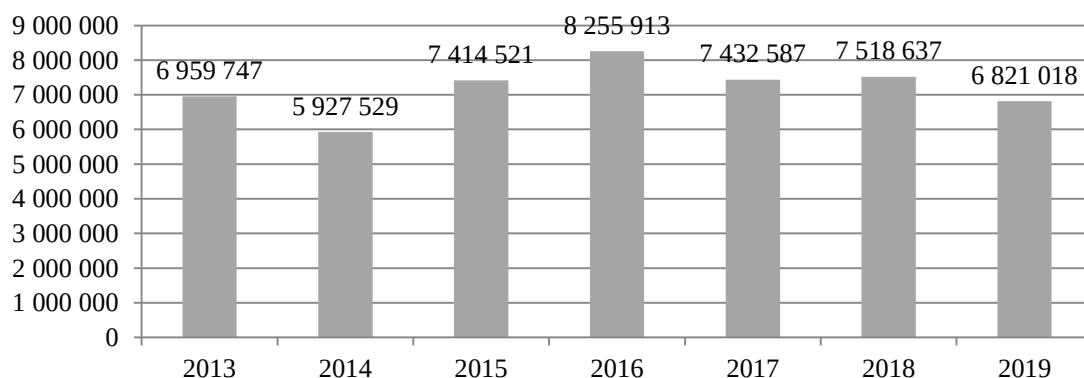


Рис. 1. Динамика суммы активов ПАО «Нижнекамскшина», тыс. руб.

На рисунке 1 представлена динамика стоимостной характеристики имущественного комплекса ПАО «Нижекамскшина». За рассматриваемый период она неоднородна: наибольшее значение данного показателя приходится на 2016 г. (по отношению к 2013 рост составил 18,6%), в 2019 г. общая стоимость активов составила 6,8 млрд. руб., что на 17,4% меньше 2016 г. Причем, с 2016 г. динамика отрицательная.

На рисунке 2 представлена динамика выручки от реализации ПАО «Нижекамскшина», которая свидетельствует о существенном росте данного показателя в 2018 г. по сравнению с 2013 г. (+25,6%) и резком снижении в 2019 г. (-26,9%).

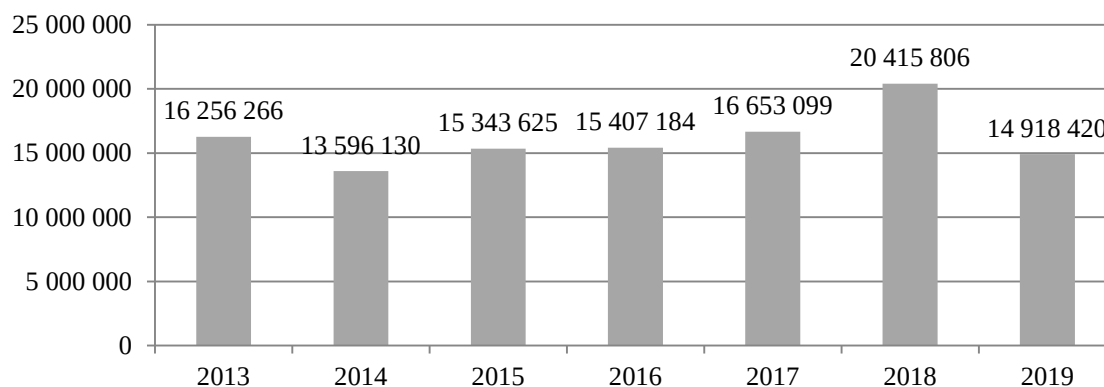


Рис. 2. Динамика выручки от реализации ПАО «Нижекамскшина», тыс. руб.

При этом на фоне неоднозначной динамики выручки компании размер чистой прибыли демонстрирует существенный рост. Так, в 2019 г. вырос в 2,1 раза по сравнению с 2018 г.

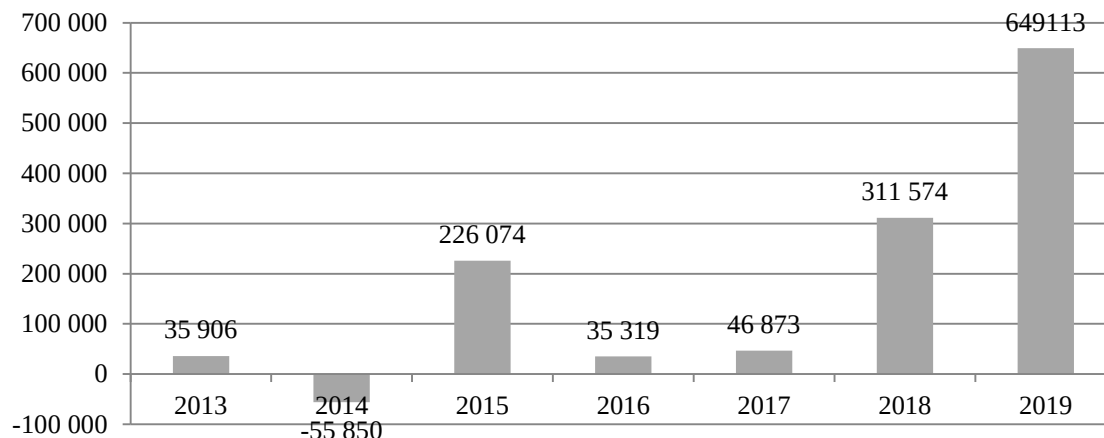


Рис. 3. Динамика чистой прибыли (убытков) ПАО «Нижекамскшина», тыс. руб.

Наиболее характерными показателями инвестиционной привлекательности любого предприятия являются рентабельность собственного капитала по чистой прибыли и рентабельность активов, динамика которых представлена на рисунке 4.

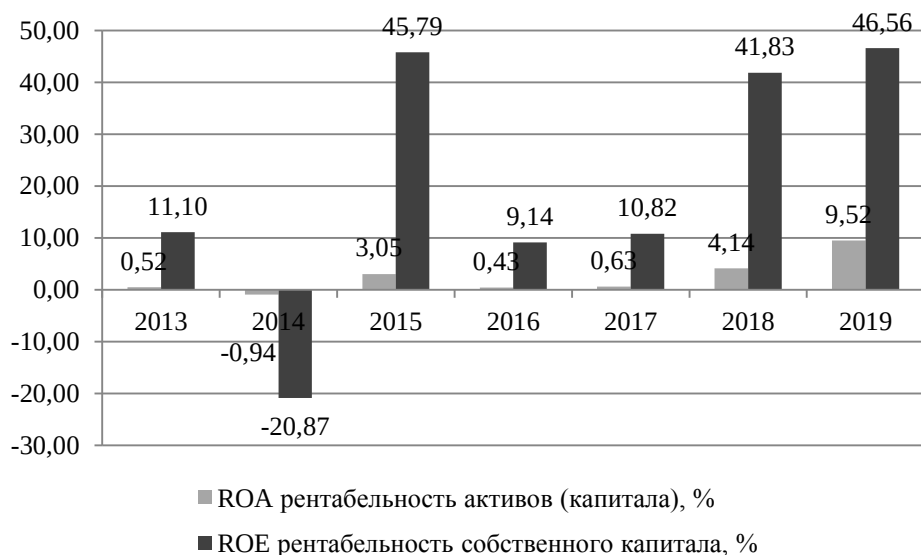


Рис. 4. Показатели рентабельности активов и собственного капитала
ПАО «Нижнекамскшина», %

Как показывает данный рисунок, если до 2018 г. динамика показателей рентабельности была довольно хаотична и отражала динамику изменений прибыли, то начиная с 2018 г. данные показатели имеют положительные изменения. Так, в 2019 г рентабельность собственного капитала выросла на 4,73% по сравнению с 2018 г., рентабельность активов соответственно на 5,38%, что свидетельствует о повышении эффективности управления активами компании. Все это положительно сказывается на повышении инвестиционной привлекательности данного предприятия.

Таблица 1
Значения и балльные оценки параметров инвестиционной привлекательности
ПАО «Нижнекамскшина»

Показатель	2017		2018		2019	
	Значение	Балльная оценка	Значение	Балльная оценка	Значение	Балльная оценка
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельность продаж, %	0,28	0	1,53	0	4,35	0
Рентабельность внеоборотных активов, %	0,86	-1	5,95	0	12,60	1
Рентабельность оборотных активов, %	2,34	0	13,66	1	38,93	2
Рентабельность собственного капитала	10,82	0	41,83	1	46,56	2
Ликвидность материально-производственных запасов	0,14	-1	0,15	-1	0,13	-1
Рентабельность производственных фондов, %	0,75	0	5,09	0	11,24	1
Текущая ликвидность	0,30	-2	0,35	-2	0,32	-2
Критическая ликвидность	0,16	-2	0,20	-2	0,18	-2
Абсолютная ликвидность	0,00	-2	0,00	-2	0,00	-2
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-2,49	-1	-1,97	-1	-2,25	-1
Коэффициент автономии	0,06	-1	0,10	-1	0,20	1

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Коэффициент покрытия имеющимися активами всех финансовых обязательств	0,32	-2	0,37	-2	0,34	-2
Коэффициент общей платежеспособности	1,06	2	1,11	2	1,26	2
Коэффициент финансового риска	16,15	-2	9,09	-2	3,89	-2
Коэффициент финансовой зависимости	17,15	-2	10,09	-2	4,89	-2
Коэффициент концентрации заемного капитала	0,94	2	0,90	2	0,80	1
Коэффициент маневренности собственного капитала	-11,03	-2	-5,75	-2	-2,55	-1
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,00	2	0,00	2	0,00	2
Сумма баллов:	X	-12	X	-9	X	-3

Для оценки инвестиционной привлекательности ПАО «Нижнекамскшина» использована методика, предложенная коллективом авторов А.В. Бытовой, Д.Л. Скипиным, А.Н. Быстровой [3, с. 3585]. Методика предполагает расчет перечня показателей по бухгалтерской отчетности предприятия по таким критериям, как рентабельность, ликвидность и финансовая устойчивость.

При сравнении полученных значений показателей с нормативными, проставляются балльные оценки, сумма которых является критерием отнесения предприятия к тому или иному классу инвестиционной привлекательности.

Таблица 2

Критерии балльной оценки инвестиционной привлекательности

Хорошо	Удовлетворительно	В районе предельно допустимого значения	Неудовлетворительно	Крайне неудовлетворительно
>20 баллов	10–20 баллов	0–9 баллов	0–(-5) баллов	<(-5) баллов

Сумма баллов ПАО «Нижнекамскшина», вычисленных по представленной методике, в 2017 г. составила минус 12, в 2018 г. – минус 9, что соответствует оценке «крайне неудовлетворительно», а в 2019 г. повысился до минус 3, что соответствует оценке «неудовлетворительно».

Руководству ПАО «Нижнекамскшина» целесообразно проводить инвестиционную политику предприятия, направленную на повышение финансовой устойчивости компании.

Литература

1. Аскинадзи В.М. Инвестиции. Практикум: учебное пособие для вузов / В. М. Аскинадзи, В. Ф. Максимова. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 399 с.
2. Буторина О.В. Инвестиционная привлекательность компании: сущность, сопоставление методик оценки // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. – 2017. – № 2. – С. 206–221.
3. Бытова А.В. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия: методический аспект // Российское предпринимательство. – 2017. – № 22. – С. 3577–3592.
4. ПАО «Нижнекамскшина». Официальный сайт. – URL: <http://shinakama.tatneft.ru/> (Дата обращения: 12.05.2020).
5. Теплова Т.В. Инвестиции в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для вузов. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 409 с.

МЕТОДИКИ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОРТФЕЛЕМ В ОРГАНИЗАЦИИ

Артемьев М.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Современные организации создают инвестиционные портфели для получения прибыли, а также для достижения положительных результатов от инвестиций. В инвестиционной деятельности формирование инвестиционного портфеля связано с выбором оптимальных инвестиционных объектов. Для проведения инвестиционной оценки портфеля, используются различные методы, а также осуществляется выбор оптимальных вариантов создания и регулирования инвестиционного портфеля.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, инвестиционный портфель, диверсификация инвестиционного портфеля, методы формирования инвестиционного портфеля, поведение инвестора.

Инвестиционный портфель организации – это сформированная совокупность объектов, предназначенных для реализации инвестиционной политики. Инвестиционный портфель создается не только на ближайшее время, но и на долгосрочное планирование. Главная цель организации при формировании инвестиционного портфеля является выбор наиболее выгодных объектов инвестирования. Кроме главной цели, учитываются несколько второстепенных факторов, играющих значительную роль в инвестиционном процессе. Далее рассмотрим важные аспекты:

- высокий доход в среднесрочной и долгосрочной перспективе;
- контроль инвестируемых рисков, снижение неблагоприятных факторов;
- контроль оптимального уровня ликвидности инвестиционного портфеля.

Указанные выше цели используются при формировании инвестиционного портфеля, они являются альтернативными, так как увеличение дохода достигается в среднесрочной и долгосрочной перспективе за счет уменьшения текущей доходности. В результате увеличения объемов капитала и показателей доходности инвестиционного портфеля непосредственно связаны с уровнем инвестиционного риска [1, с. 2].

Так как цели создания инвестиционного портфеля уникальны, инвесторы определяют актуальные инструменты и устанавливают приоритеты. Цели определяют тип поведения инвесторов на рынке [6, с. 33]:

- агрессивный (основная задача – быстрый доход, сопровождающийся высоким риском);
- компромиссный (приоритетным направлением его формирования является реализация и поддержка значительного увеличения капитала при сбалансированном, среднем уровне риска);
- консервативный (основная задача – сохранить инвестиционный риск на минимальном уровне и обеспечить высокую ликвидность).

Способы и методы организации управления инвестиционным портфелем основаны на нескольких принципах: консервативности, диверсификации, отраслевой диверсификации и достаточной ликвидности [7, с. 54]. Далее рассмотрим их более подробно. Принцип консервативности заключается в том, что в случае возникновения убытков доля рискованных активов должна покрываться теми активами, которые обладают максимальной надежностью. Принцип диверсификации означает, что организация должна распределять собственные вложения по разным направлениям, чтобы уменьшить возможность получения убытков. Принцип отраслевой диверсификации расширяет предыдущий. Следует отметить, что инвестиции не должны ограничиваться лишь одной отраслью и одним регионом. Принцип достаточной ликвидности заключается в том, что определенный набор финансовых инструментов,

который может быстро реализован в случае возникновения непредвиденной и рискованной ситуации, должен поддерживаться на оптимальном уровне и получать денежные средства.

В настоящее время имеется три типа инвестиционных портфелей: портфель реальных инвестированных проектов, портфель финансовых инструментов, портфель иных объектов инвестирования. В таблице 1 представлены характеристики, преимущества и недостатки каждого из перечисленных видов инвестиционных портфелей.

Таблица 1

Сравнительная характеристика инвестиционных портфелей

Тип портфеля	Особенности	Преимущества	Недостатки
Портфель реальных инвестиционных проектов	Формируются производственными организациями, отличаются высокой капиталоемкостью	Стратегический характер инвестиций; высокая доходность; возможности государственных гарантий	Низкий уровень ликвидности; сложность управления; высокий уровень риска
Портфель финансовых инструментов	В состав портфеля входят ценные бумаги	Высокая мобильность и уровень ликвидности, управляемости; способность быстро приносить доход	Наступление непредвиденных рисков событий; отсутствие возможности влияния на инвестиционный портфель
Портфель иных объектов инвестирования	В состав портфеля входит валюта, депозитные сертификаты, драгоценные металлы	Выполняет функцию резерва средств инвестора	Низкий уровень дохода

Выбор эффективного инвестиционного портфеля зависит от цели инвестора [3, с. 47]. Формирование инвестиционного портфеля включает в себя следующие этапы:

- определение типа портфеля, цели его создания, определение принципов и приоритетов в соответствии с установленной инвестиционной политикой организации;
- определение приемлемого риска для организации;
- анализ рынка финансовых инструментов, фондового рынка и конкурентных организаций;
- подбор необходимых инструментов и формирование инвестиционного портфеля;
- постоянный мониторинг эффективности инвестиций через регулярный мониторинг портфеля.

Кроме того, формирование инвестиционного портфеля будет определяться различными методами, которые обеспечивают его доходность [4, с. 83]. Рассмотрим несколько моделей, которые обычно используются: Марковица, Шарпа, равновесной цены, ценообразования на капитальные резервы.

Модель Марковица фокусируется на показателях прибыльности ценных бумаг, а также на корреляции между увеличением доходности одних ценных бумаг, их потерей или неизменностью у других. Среди недостатков этой модели можно выделить следующие:

- отсутствие прогнозных значений: нужны индикаторы показателей для прошлых периодов, для оценки рисков и доходности потенциальных значений;
- коэффициент линейной корреляции показывает уровень и тип связи между активами инвестиционного портфеля;
- искажение доходности при значительном превышении средней рыночной доходности;
- применяется к определенным видам и объемам ценных бумаг, обязательным критерием которых является стабильное функционирование рынка.

Модель индекса Шарпа использует связь, которая анализируется между ценовыми колебаниями разных типов акций. Если существует линейная зависимость между указанным

индексом и ценой акции, то делаются прогнозы и рассчитывается желаемая цена акции. Риск каждой акции также определяется в виде общей дисперсии.

В модели равновесной цены используются разные показатели риска, которые могут влиять на цену ценных бумаг, к примеру, инфляция, экономическое развитие, возможность неплатежеспособности организации, уровень процентной ставки по кредитам банков. При расчете предполагаемого дохода с использованием этой модели учитывается большое количество факторов, тогда уровень предполагаемого дохода будет зависеть от финансовых колебаний в зависимости от объема ценных бумаг конкретной организации. При этом учитываются как минимум три фактора. Основным недостатком этой модели является то, что в ней невозможно учесть все негативные факторы, влияющие на стоимость ценных бумаг.

Суть модели ценообразования на капитальные резервы заключается в том, что норма доходности базируется на сумме прибыли, полученной за безрисковые инвестиции, а также премии за риск при формировании владения высоко рисковым активом. Эта модель используется для измерения требуемой доходности актива и портфеля активов. Данная модель имеет следующие недостатки:

- отсутствие транзакционных издержек;
- нулевые налоговые ставки;
- распределение доходности активов, которое является нормальным или близким к нормальному;
- однородные ожидания инвесторов.

Анализ моделей показал, что при формировании инвестиционного портфеля нужно учитывать некоторые важные моменты. В первую очередь, значительное внимание уделяется двум наиболее главным показателям – риску и средней доходности. Во вторую очередь, благодаря статистике по выбранным ценным бумагам инвестор проводит оценку возможной доходности интересующих его активов. В третью очередь, зависимость изменения цены актива от динамики бенчмарка помогает определить коэффициент возможного риска, который является показателем срочности инвестирования в данный актив.

Система мер по реструктуризации портфеля определяется выбором методов управления инвестиционным портфелем. Существует два основных подхода к управлению портфелем ценных бумаг: активный и пассивный. Пассивная стратегия основана на создании портфеля, который следует за рынком. Это определение рыночной эффективности, в соответствии с которым инвесторы имеют равные ожидания доходности и риска, а активы оцениваются по справедливой стоимости. В этом случае инвесторы не ожидают более высокой доходности и более низкого риска в соответствии с рыночными показателями. В целом динамика портфеля, построенного по пассивной стратегии, повторяет движение рыночного портфеля. Из этого следует, что процесс управления портфелем должен осуществляться в соответствии с текущей рыночной ситуацией. Пассивная стратегия присуща всем, особенно консервативным инвесторам. Преимуществом такого подхода является снижение затрат на анализ. Менеджеру требуется лишь отслеживать общие тенденции рынка, а не каждого эмитента в отдельности.

Активное управление портфелем несет в себе идею получения прибыли сверх рынка. Такое управление подразумевает постоянное изменение состава и структуры портфеля с целью получения дополнительной прибыли. Выбирая такой вид управления, инвестор считает, что рынок не всегда правильно оценивает отдельные активы. Таким образом, цена некоторых финансовых активов может быть либо ниже, либо выше ее справедливой стоимости. В этом случае инвестор регулярно ищет такие ценные бумаги, чтобы получить от них максимально возможную прибыль, что и делается путем частого пересмотра портфеля.

Можно сделать вывод, что при формировании инвестиционного портфеля используются разные оценочные показатели, такие как уровень потенциального дохода, уровень ликвидности, возможный риск. Проведен критический анализ моделей, которые часто используются при формировании инвестиционного портфеля. Доходность играет значимую роль

при создании инвестиционного портфеля. Поэтому, нужно создавать диверсифицированный портфель, то есть включать в него взаимодополняющие или взаимовлияющие проекты.

Литература

1. *Алиев А.Т., Сомик К.В.* Управление инвестиционным портфелем. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2017. – 158 с.
2. *Байдерина Д.П.* Оценка и управление инвестиционным портфелем // Управление инвестициями и инновациями. – 2017. – № 3. – С. 23–31.
3. *Горовой И.А.* Формирование и управление инвестиционным портфелем // Economics. – 2016. – № 12(21). – С. 45–52.
4. *Коржов А.И.* Модели взаимосвязи риска и доходности в инвестиционном портфеле // Успехи современной науки и образования. – 2017. – № 5. – С. 78–82.
5. *Либерман И.А.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учебное пособие. – М.: РИОР, 2014. – 220 с.
7. *Лукаевич И.Я.* Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. – Москва: Издательство Юрайт, 2018. – 377 с.
8. *Погодина Т.В.* Финансовый менеджмент. – Москва: Издательство Юрайт, 2016. – 351 с.
9. *Полтева Т.В.* Оценка эффективности управления инвестиционным портфелем // Карельский научный журнал. – 2016. – № 4(18). – С. 195–198.
10. *Романова А.М.* Создание экспертной системы определения оптимального портфеля инвестиционных проектов // Синтез науки и общества в решение глобальных проблем. – 2018. – № 5. – С. 78–81.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ФАКТОР В МОДЕЛИРОВАНИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Ахметов Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Информационная функция финансового рынка является ключевой для ценообразования финансового актива. Информация выступает в качестве аргумента нелинейной функции доходности, цены и уровня риска. Это, на наш взгляд, даёт основание для включения информационного фактора в качестве переменной в модель ценообразования финансовых активов и финансового рынка в целом.

Ключевые слова: информация, эффективный финансовый рынок, цена финансового актива, нелинейная динамическая система, психология поведения инвесторов.

Информационная функция финансового рынка играет ключевую роль в определении цены финансового актива. Цена материального актива является результатом соединения затрат на его производство со спросом на актив. В условиях массового производства и потребления в основе определения стоимости материального актива лежит затратная составляющая. Ориентируясь на затратную основу, производитель и потребитель ведут торг, в результате которого устанавливается цена равновесия.

У финансового актива, не имеющего потребительских свойств, затратная основа отсутствует (или, во всяком случае, не имеет значения для формирования рыночной стоимости). Цена актива на рынке является результатом взаимодействия спроса и предложения в чистом виде. Поэтому решающим фактором на финансовых рынках при колебаниях цен становится информация. Информация может быть двух основных видов: сведения об эмитенте (внутренняя информация) и сведения о состоянии рынка (внешняя информация).

Информационный фактор рынка стал всерьёз и глубоко учитываться при оценке активов, начиная с Ю.Фамы и концепции эффективных рынков. Поскольку предполагалось, что цены рынка полностью отражают всю информацию, то издержки на получение информации

равны нулю, и их можно игнорировать, а сама цена является оптимальной оценкой ценности актива. Сомнения внесли биржевые обвалы без видимых причин (Чёрный понедельник в октябре 1987 г., лопнувший «пузырь» в апреле 2000 г.). Накануне крахов не было никакой новой фундаментальной информации, которая оправдывала бы столь резкое и массовое снижение стоимости. Из этого следовало, что рыночная цена не может служить наилучшей оценкой внутренней стоимости финансового актива.

Одна из особенностей финансовых рынков состоит в том, что торговля на нём ведётся в значительной мере по информационным факторам (внутреннему и внешнему). Из неторговой теоремы Milgrom и Stokey [1] следует, что, когда денежные потоки экзогенны, информационная торговля невозможна, ибо она не даёт значимого дохода. В этом случае спекуляцию на рынке можно объяснить предположением, что на рынке присутствуют «шумовые трейдеры», торгующие по неинформационным мотивам. [2, р. 18] Bond и Eraslan показали, что торговля, основанная преимущественно на информационных различиях, может развиваться, если менеджеры, принимающие решения, следят за рыночной информацией (объёмами и ценами) и используют её для принятия решений.

На учёте и отражении всей значимой информации была построена одна из самых широко признанных теорий ценообразования – модель эффективного рынка (Кендал, Дженсен, Фама). В соответствии с ней цена меняется как результат случайного блуждания.

Модель случайного блуждания является частным случаем мартингалности рынка. В конечном счёте, эффективный рынок надо понимать как мартингалность цен его активов. Главное свойство мартингалности $E(X_{n+1}|f_n) = X_n$ состоит в том, что максимум, что можно сказать о прогнозе приращения $\Delta X_n = X_{n+1} - X_n$ на основании информации f_n – это то, что в среднем (относительно f_n) это приращение равно нулю. Отметим также, что анализ эволюции цен показывает, что автокорреляция величин $h_n = \ln \frac{S_n}{S_{n-1}}, n \geq 1$ близка к нулю. Это

можно рассматривать как косвенное подтверждение гипотезы мартингалности.

Непредсказуемость цен в рамках распространяется и на модели с неодинаково распределёнными случайными остатками, а также с зависимыми, но некоррелированными остатками.

Однако, высокоэффективный рынок в значительной мере искусственное понятие. Определяющую роль на финансовых рынках играет не рациональное поведение инвесторов, а психология участников рынка. Это особенно наглядно проявляется в периоды резких и сильных спадов, когда рынков правит паника и слухи, формируются искажённые ожидания.

Финансовый рынок – это место, где встречается множество спекулятивных торговцев, пытаясь получить доход от владения своей информацией. Цены агрегируют различия в информации каждого инвестора и, в конце концов, отражают точную оценку стоимости актива. Менеджеры, принимающие реальные решения в компаниях, используют рыночные цены как важный источник информации. Преобладающее в теории финансового менеджмента мнение таково, что поскольку реальные менеджеры работают внутри самой компании, они обладают лучшей информацией о компании, чем рыночные трейдеры. Однако существует мнение [2, р. 16–17], что такая логика не полная. Предположение, что финансовые рынки могут оказывать реальное влияние путём передачи информации, не означает, что менеджеры менее информированы, чем трейдеры. Это может говорить лишь о том, что у них нет полной информации обо всех факторах для принятия соответствующих решений. А это может означать, что дополнительной полезной информацией могут располагать и аутсайдеры [3].

Во-первых, хотя отдельно взятый участник рынка менее информирован, чем менеджер фирмы, весь рынок агрегирует информацию лучше, чем отдельное лицо. Во-вторых, оптимальные решения зависят не только от внутренней информации о фирме, но и от информации внешнего характера, т.е. о состоянии рынка и всей экономики.

Рассмотрим место информации в рамках моделирования цены актива и всего рынка. Главной рыночной информацией внутреннего характера для рыночного торговца выступает

цена акции (P_t) и дивиденд по ней (D_t). В своё время Р.Шиллер рассмотрел информативное значение взаимосвязи этих двух показателей [5]. Он показал, что для эффективных рынков $Var(P_{i,t}) < Var(D_{i,t})$, т.е. цена имеет меньшую дисперсию, чем приведённая стоимость дивидендов. Это отражает меньшую информативность дивидендов: новая информация о дивидендах не может объяснить большую часть колебаний цен акций. Это, на наш взгляд, подтверждает сомнения о том, что динамика рыночных цен представляет собой случайное блуждание, то есть фактически – существование эффективного рынка.

В правоте Шиллера можно убедиться на примере падения индекса NASDAQ 14 апреля 2000 года. «Мыльный пузырь» лопнул, хотя в тот день на биржу не поступило никакой информации, которая могла бы заставить рынок пошатнуться. Просто оставались всего одни сутки до срока подачи деклараций о доходах. Инвесторы увидели, что из-за высокого курса акций суммы налогов очень велики, и решили продать часть акций, чтобы расплатиться с государством. В самих компаниях все осталось прежним, никакой новой информации на рынок не поступало. Изменился лишь контекст, в котором инвесторы рассматривали эти компании. А когда изменился контекст, изменилась и психология людей.

В основе финансовых рынков лежит потребность в информации и доверии к ней. Информация является определяющим фактором цен акций как в мартингальных, так и в нелинейных моделях. Но на рынке действуют и принимают решения люди, относящиеся к разным типам по психологическому складу и занимающие различные социально-экономические позиции. Все они используют примерно одни и те же источники информации. Нелинейность и динамизм рынка – следствие не хаотичности цен и доходностей, а поведенческих и психологических различий.

Ю.Ольсевич предлагает говорить о психологическом цикле на финансовых рынках и рынке в целом, связанном с государственным регулированием и степенью доверия к информации [4, СС.79]. Не берясь судить о психологическом цикле как таковом, можно согласиться с Ольсевичем в том, что нельзя построить теорию финансовых рынков, не учитывая пресловутый «человеческий фактор» и психологию восприятия информации участниками рынка и разных групп, контролирующих крупные финансовые организации.

Если в стабильные периоды при моделировании можно исходить из размаха колебаний цен и доходностей, то для объяснения рыночных аномалий и циклов этого недостаточно. Нелинейность взаимосвязей может порождать множественность траекторий развития, завершающихся в так называемых точках бифуркации. Чем сильнее нелинейность, тем больше завихрений, множественность траекторий развития и меньше их предсказуемость.

Литература

1. *Milgrom P, Stokey N.* Information, trade, and common knowledge // *Journal of Economic Theory*. – 1982. – Volume 26, Issue 1. – Pp. 17–27.
2. *Bond Ph., Edmans A., Goldstein I.* The Real Effects of Financial Markets // *Annual Review of Financial Economics, Annual Reviews*. – 2012. – Volume 4, Issue 1. – Pp. 339–360.
3. *Grossman S., Stiglitz J.* On the impossibility of informationally efficient markets // *American Economic Review*. – 1980. – Volume 70, Issue 3. – Pp.393–408.
4. *Ольсевич Ю.Я.* Методологические основы современных теорий финансовых рынков. – М.: Институт экономики РАН, 2009. – 86 с.
5. *Shiller R.* Do Stock Prices Move Too Much to be Justified by Subsequent Changes in Dividends? // *American Economic Review*. – 1981. – Volume 71. – Pp. 421–436.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ ШИННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ И ТРАНСФОРМАЦИИ БИЗНЕСА

Бондаренко Е.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В рамках цифровизации экономики вопрос управления финансовой устойчивостью является многогранным, остро встает проблема выбора наиболее эффективных методов управления финансовой устойчивостью с целью поддержания равновесия предприятия, минимизации издержек и повышения рентабельности продаж. Назначение цифровизации состоит в максимальном использовании информационно-технологических ресурсов и систем, а именно, в повышении производительности, снижении затрат, обеспечении непрерывной продуктивной деятельности и укрепления конкурентных преимуществ. В статье проанализированы основные проблемы обеспечения финансовой устойчивости организаций шинной промышленности, а также предложены актуальные пути их решения.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, управление финансовой устойчивостью, цифровизация, категорийный менеджмент, ABC-анализ.

Одной из основных проблем, которая способствует снижению текущей финансовой устойчивости предприятий шинной промышленности, является недостаток денежных оборотных средств, необходимых для обеспечения текущего производства. Среди главных причин выступают неплатежи покупателей, а также доля денежной составляющей в расчетах за поставленную продукцию.

Еще одна, не менее серьезная проблема обеспечения финансовой устойчивости, – это преобладание заимствований над мероприятиями по увеличению собственного капитала. Поэтому малым предприятиям достаточно сложно получить кредиты на свою деятельность, так как многие банки просто не доверяют их платежеспособности [1, с. 169].

Из вышеизложенной проблемы вытекает проблема наличия просроченной задолженности предприятия перед персоналом, поставщиками, а также банками и т.д. Соответственно, ухудшается соотношение между кредиторской и дебиторской задолженностью предприятия, что приводит к снижению финансовой устойчивости.

Значительной проблемой в исследуемой области также является низкая квалификация управленческого персонала в сфере финансового и юридического планирования и прогнозирования, что подрывает финансовую устойчивость предприятия. Многие российские шинные предприятия сегодня располагают свое основное производство в других странах и неизбежно сталкиваются с юридическими проблемами на таможне, например, поэтому высококвалифицированный персонал именно в таких областях играет ключевую роль.

Безусловно, перечисленные проблемы являются определяющими на сегодняшний день в сфере оказания негативного влияния на уровень финансовой устойчивости средних отечественных предприятий шинной промышленности.

Однако, цифровая эпоха и изменение технологической базы существенно меняет парадигму принятия управленческих решений.

Повышение эффективности управления финансовой устойчивостью может проводиться методом оптимизации объема запасов, производственных процессов, изменения кадровой политики, логистических цепочек «на основе доступа к информации в режиме реального времени и автоматизации процессов принятия решения» [3, с. 17].

Ключевым ответом на вышеописанные проблемы становится разработка целой системы управления устойчивостью, которую можно оценить с точки зрения ее результативности:

– достижение плановых показателей, где в качестве базовых значений выступают результаты деятельности конкурентов и значения отраслевых показателей;

- сопоставление затрат на получение плановых результатов и полученного эффекта от изменений показателей финансовой устойчивости;
- изменение доверия к фирме со стороны финансовых институтов и партнеров [8].

Большое значение на сегодняшний день имеют взаимоотношения компании с клиентами, результатом которых стало формирование информационно-аналитической клиентской базы данных и управления взаимоотношениями с реальными и потенциальными клиентами, которая служит для анализа потребительских сегментов и получения практической коммерческой информации [2, с. 46].

Таким образом, функции управления финансовой устойчивостью предприятием в условиях цифровизации включают:

- проведение анализа состояния финансовой независимости на основе статистической информации по показателям;
- формирование эффективных информационных систем, обеспечивающих возможность оценки и обоснования альтернативных вариантов управленческих решений;
- разработку системы планирования финансовой стабильности предприятия.

На сегодняшний день основными тенденциями в области успешного управления предприятием, а значит, и финансовой устойчивостью являются управление в режиме реального времени на основе управления цепями поставок (Supply chain management), аутсорсинг (редакция кадровой политики), клиентоориентированность, а также умение пользоваться существующими программами поддержки малого бизнеса с привлечением грамотно обученных в данной сфере финансистов.

Основным принципом управления финансовой устойчивостью обозначается бесперебойная работа предприятия за счет оборотных средств, как уже говорилось выше. Однако данный принцип в отрасли шинной промышленности часто нарушается из-за их отсутствия точно в срок и в необходимом количестве.

Поэтому предлагаем такой актуальный метод управления организацией, как управление цепями поставок в режиме реального времени (SCM). Современные исследования в области управления цепочками поставок касаются вопросов, связанных с устойчивостью и управлением рисками предприятия.

Принятые изменения в системе управления цепочками поставок помогают регулировать работу существующих технологических линий. Данный метод предлагается осуществить на практике с помощью проведения ABC-анализа существующих запасов на производстве, а также таких информационных технологий, как SAP, BAAN, DLMS [7].

Сокращению расходов ООО «Поволжская шинная компания» на логистику, комплектующие, сырье и материалы будет способствовать внедрение категорийного менеджмента [4].

Категорийный менеджмент в управлении запасами промышленных компаний пока лишь делает первые шаги, но некоторые уже продемонстрировали свою результативность.

Для предприятий реальная эффективность представляет собой повышение дохода от продаж и снижение затрат в цепи создания добавленной стоимости от 15 до 30%, так как удастся сократить количество процедур закупок и получить экономических эффект, что и представляет для нас интерес, как для будущих финансовых директоров.

Одним из важных этапов функционирования категорийного менеджмента на предприятии выступает анализ результатов управления запасами с помощью такого инструмента такого анализа, как ABC – анализ.

В качестве пилотной категории были выбраны восстановленные грузовые шины (модель 215/75R17,5), выпускаемые тольяттинским заводом ООО «Поволжская шинная компания» [5].

В таблице 1 представлены данные о расходе основных компонентов в производстве за год и закупочных ценах, где пилотная категория разделена на группы.

Таблица 1

Исходные данные для ABC – анализа запасов, необходимых в производстве по восстановлению шин ООО «Поволжская шинная компания»

Наименование	Количество, в единицах хранения	Закупочная цена, руб.	Стоимость, руб.	Удельный вес, %	Категория ABC
Каркас	9 600	1290	12 384 000	49,08	A
Протекторная лента	9 600	989	9 494 400	37,63	A
Ободная лента	19 200	86	1 651 200	6,54	B
Клей для вулканизации	450	573	257 850	1,02	B
Резиновая смесь	720	1835	1 321 200	5,24	B
Коннектор	280	13	3 640	0,01	C
Пластик лист	165	540	89 100	0,35	C
Аварийный блок	70	460	32 200	0,13	C
Итого			25 233 590	100 %	

Источник: внутренние документы ООО «Поволжская шинная компания» за 2019 год.

Проведя ABC анализ, выявляем, что две позиции – каркас и протекторная лента, составляют 86,71% всей стоимости использованных материалов для производства за этот период. Наша цель – работать над снижением стоимости закупочного процесса в первую очередь именно этих материалов.

Таблица 2

Определение изменения стоимости запасов производства по восстановлению шин в результате предложенного управления

Наименование	Количество, в единицах хранения	Закупочная цена, руб.	Стоимость, руб.	Удел. вес, %	Стоимость, руб.	
					нач.	изм-е
Каркас	9 600	1290	12 384 000	49,08	12 384 000	0
Протекторная лента	9 600	989	9 494 400	37,63	9 494 400	0
Ободная лента	19 200	86	1 651 200	6,54	1 651 200	- 247 680
Резиновая смесь	720	1835	1 321 200	5,24	1 321 200	-198 180
Клей для вулканизации	450	573	257 850	1,02	257 850	-38 677
Пластиковый лист	165	540	89 100	0,35	89 100	-35 640
Аварийный блок	70	460	32 200	0,13	32 200	-4 830
Коннектор	280	13	3 640	0,01	3 640	-1 456
Итого			25 233 590	100 %	25 233 590	-526 463

Источник: внутренние документы ООО «Поволжская шинная компания» за 2019 год.

Согласно результатам таблицы 1 мы решили сократить запасы категории C на 40%, запасы категории B на 15%, запасы категории A оставить без изменения, чтобы наглядно на примере данного производства показать возможное снижение общей стоимости закупок (таблица 2).

Однозначно приоритетное внимание к группе А, требующая применение модели управления запасами с фиксированным уровнем заказа. Группа С – это группа наименьшего приоритета, довольствуется периодическим контролем. Материалы группы А должны поставляться чаще, чем материалы группы С.

Таким образом, из таблицы 2 видно, что, изменив структуру закупок запасов для производства восстановленных шин модели 215/75R17,5, предприятие сможет получить выгоду в размере 526 463 руб. за год или снизит затраты на 2,09 %. Следовательно, за год ООО «Поволжская шинная компания» обозначит экономию денежных средств, что является значительным эффектом для результатов деятельности анализируемого предприятия.

Актуальным инструментом повышения финансовой устойчивости и сокращения издержек предприятий шинной промышленности в современной кризисной ситуации становится участие в тендерных торгах [6, с. 144].

Так, тендеры позволяют:

- наилучшим образом использовать средства компании;
- выдержать оптимальное соотношение «цена/качество»;
- приобрести продукцию, максимально соответствующую требованиям к ее потребительским характеристикам;
- исключить работу с неквалифицированными и недобросовестными поставщиками;
- обеспечить долгосрочную лояльность поставщика.

Грамотное применение тендерных процедур позволит снизить затраты на закупки на 10–20%, а учитывая, что в среднем они составляют не менее 50% от выручки предприятия в анализируемой отрасли, тендеры позволяют увеличить рентабельность предприятия как минимум на 5–10%. А рентабельность предприятия в свою очередь выступает составляющей обеспечения его финансовой устойчивости.

Таким образом, предприятия, адаптированные к современным экономическим условиям, по-новому расставляют приоритеты в процессе формирования управленческих моделей: снижается роль основных средств, основными двигателями бизнеса становятся нематериальные активы и информация, поскольку эффективность принимаемых управленческих решений и, как следствие, стабильность предприятия зависит именно от них.

Литература

1. Бурганов Р.А. «Индустрия 4.0» как оболочка стратегического развития отрасли и фирмы // Russian Journal of Management. – 2017. – Т. 5. – № 2. – 169 с.
2. Данилова Н.Л. Проблемы анализа финансовой устойчивости коммерческого предприятия // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – № 2. – С. 16.
3. Лаврентьева Л.В., Яшкова Е.В. Значение национальной «цифровой экономики» в общественной и финансовой жизни // Журнал «Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования». – 2018. – №1(27). – С. 36–41.
4. Ломтев А.П. Управление бизнесом. Категорийный менеджмент в закупках как инструмент повышения эффективности снабжения // МИР КЛИМАТА. – 2016. – № 99. – С. 347–350.
5. Официальный сайт ООО «Поволжская шинная компания». – URL: <http://info.pshk.ru/index.php?id=186/> (Дата обращения: 31.03.2020).
6. Родионова Е.Д. Финансовая устойчивость компании // Символ науки. – 2015. – № 2. – 164 с.
7. Burganov R.A., Bystrov G.M., Burganov B.R. Study of the Development of Institutionalism in Tire Industry // Mediterranean Journal of Social Sciences. – 2015. – Issue 4. – Pp. 562.
8. Franchon G., Romanet Y. Finance de l'entreprise. Comprendre et maitriser l'evolution financiere de l'entreprise. – P.: C.L.E.T., 2018. – 350 p.

СРАВНЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Гаврилюк А.В., Кох И.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В данной работе было проведено сравнение эффективности нескольких наиболее популярных индикаторов технического анализа. Исследуемым объектом выступает технический анализ и его инструменты (экспоненциальная скользящая средняя, осциллятор Momentum и стохастический осциллятор).

Ключевые слова: акция, технический анализ, экспоненциальная скользящая средняя, осциллятор Momentum, стохастический осциллятор.

Инвесторы используют ряд методов для оценки ценных бумаг перед принятием решения о торговле или долгосрочном инвестировании. Существует две основные используемые технологии – фундаментальный и технический анализ.

Цель технического анализа состоит в том, чтобы изучить, что ранее происходило с ценами акций, и использовать эту информацию, чтобы измерить или предсказать будущее изменение цен. Иными словами, в рамках технического анализа исследуется историческое поведение цен ценной бумаги и объемов торговли.

В последнее время технический анализ достаточно широко распространен, и, прежде всего, это связано с развитием компьютерной техники. На современном этапе технический анализ имеет большой набор проработанных методов и приемов, но в общей сложности их можно разделить на две группы: графические и количественные (математические). Графические методы основаны на изучении наглядных изображений движений рынка, т.е. анализируются графики, отражающие динамику цены. Количественные методы делятся на две группы: индикаторы и осцилляторы.

В данной статье будут рассмотрены количественные методы технического анализа на примере акций. В нашем случае это будут акции ПАО «ЛУКОЙЛ».

В качестве исходной информации, на основании которой были произведены расчеты в Microsoft Excel, использовались данные о результатах биржевых торгов на Московской бирже, предоставленные официальным сайтом Группы компаний «ФИНАМ». В качестве инструментов анализа были выбраны наиболее популярные в использовании осцилляторы и индикаторы: экспоненциальная скользящая средняя, осциллятор Momentum и стохастический осциллятор.

Экспоненциальная скользящая средняя предполагает взвешивание цен с использованием ускоренно убывающих весов для более отдаленных периодов:

$$EMA_t = \alpha * P_t + (1 - \alpha) * EMA_{t-1}, (1)$$

где EMA_{t-1} – значение экспоненциальной средней в период времени $t-1$; P_t – текущее значение цены в периоде t ; α – коэффициент сглаживания, значения которого определяют по формуле:

$$\alpha = \frac{2}{n+1}, (2)$$

где n – порядок средней.

Еще один важный момент в формуле ЕМА: для его расчета в период времени t необходимо знать его значение в предыдущем периоде времени $t-1$. Поэтому в качестве первого значения берется SMA с тем же самым интервалом сглаживания.

На основе расчетных значений был построен график экспоненциальной скользящей средней, представленной на рис. 1.

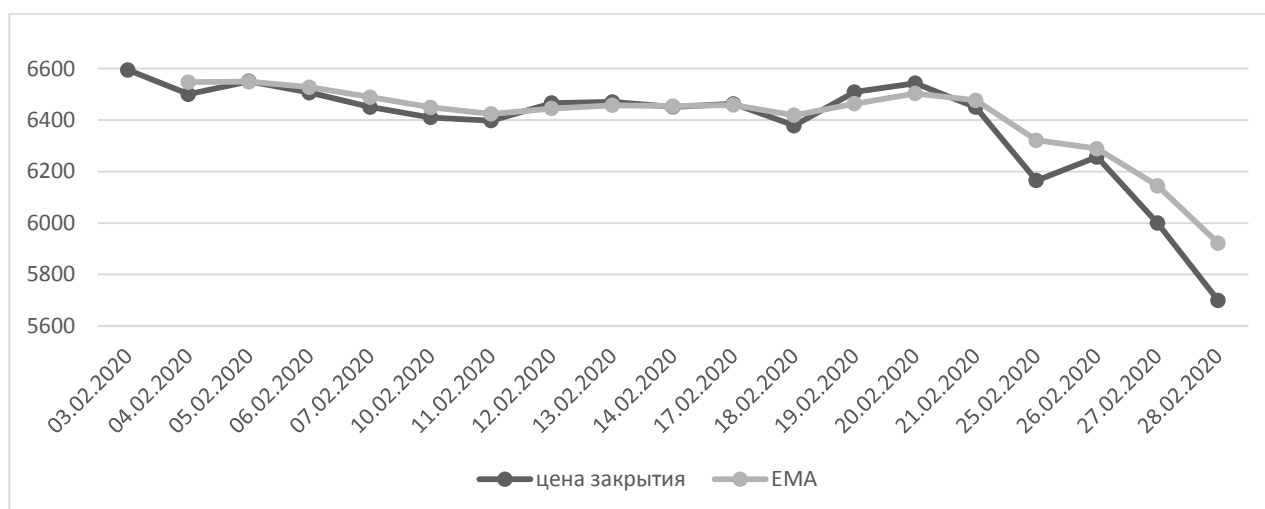


Рис. 1. Динамика цены закрытия акций ПАО «ЛУКОЙЛ» и экспоненциальной скользящей средней, руб.

Согласно данному графику, первую сделку необходимо было осуществить 12.02.20, поскольку график цены пересек снизу вверх экспоненциальную скользящую среднюю, тем самым сигнализируя о наметившейся восходящей тенденции и возможности покупки акций. Дальнейшим сигналом стало пересечение сверху вниз графиком цены экспоненциальной скользящей средней 17.02.20, что в свою очередь указывало на возможность продажи купленных ранее акций.

На основе данного графика можно определить дни, в какие стоило покупать акции, а в какие, наоборот, продавать (табл. 1).

Таблица 1

Даты совершения сделок

Индикатор	Покупка	Продажа
ЕМА	12.02.2020	17.02.2020
	19.02.2020	21.02.2020

Следующий инструмент, который будет рассмотрен, – осциллятор Momentum. Данный осциллятор довольно распространен, так как очень прост и рассчитывается он по формуле:

$$\text{Momentum (N)} = P_i - P_{i-N} \quad (3)$$

где P_i – цена в рассматриваемом периоде; P_{i-N} – цена N дней назад.

На основе расчетных значений был построен график осциллятора Momentum, представленный на рис. 2.

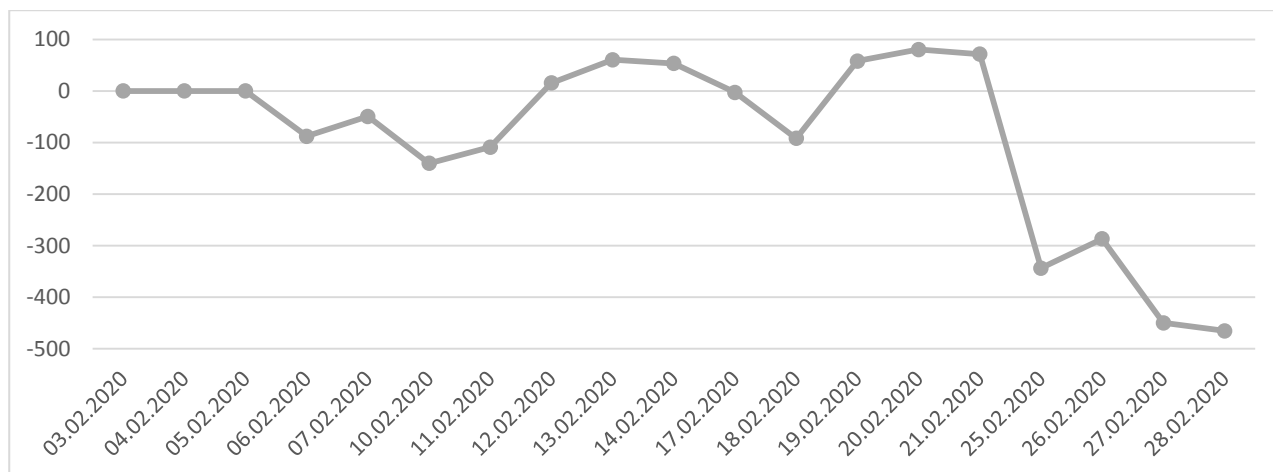


Рис. 2. График осциллятора Momentum, руб.

Исходя из графика можно сказать, что первую сделку следовало бы осуществить 12.02.2020, так как перед этим было зафиксировано, что значение осциллятора перешло из отрицательной зоны в положительную, т.е. акция вошла в восходящий тренд. Продать ранее купленные акции можно быть бы на основе сигналов, подаваемых данным инструментом, 17.02.2020, так как значение осциллятора перешло из положительной зоны в отрицательную, т.е. акция вошла в нисходящий тренд.

По аналогии с предыдущим инструментом, определим даты сделок (табл. 2).

Таблица 2

Даты совершения сделок

Индикатор	Покупка	Продажа
Momentum	12.02.2020	17.02.2020
	19.02.2020	25.02.2020

Еще одним считающимся достаточно надежным индикатором является осциллятор Stochastic, и состоит он из линий %K и %D.

$$\%K_t = \frac{C_N - L_{\min N}}{H_{\max N} - L_{\min N}} * 100 \quad (4)$$

где C_N - текущее значение цены закрытия; $L_{\min N}$ - значение минимальной цены, зафиксированное в течение выбранного интервала времени; $H_{\max N}$ - значение максимальной цены, зафиксированное в течение выбранного интервала времени; N – период, рекомендуемый для этого стохастика, равен 5.

Вторая линия – %D – это скользящая средняя линии %K. Расчет %D производится по формуле:

$$\%D = 100 * SMA(\%K, N) \quad (5)$$

где $SMA(\%K, N)$ – простая средняя графика %K; N – период, рекомендуемый для этого стохастика, равен трем.

От базового индикатора отличается тем, что в его расчетах используется сумма значений последних трех свечей, деленная на три. Замедление показаний позволяет частично нивелировать шум и получить более сглаженную линию.

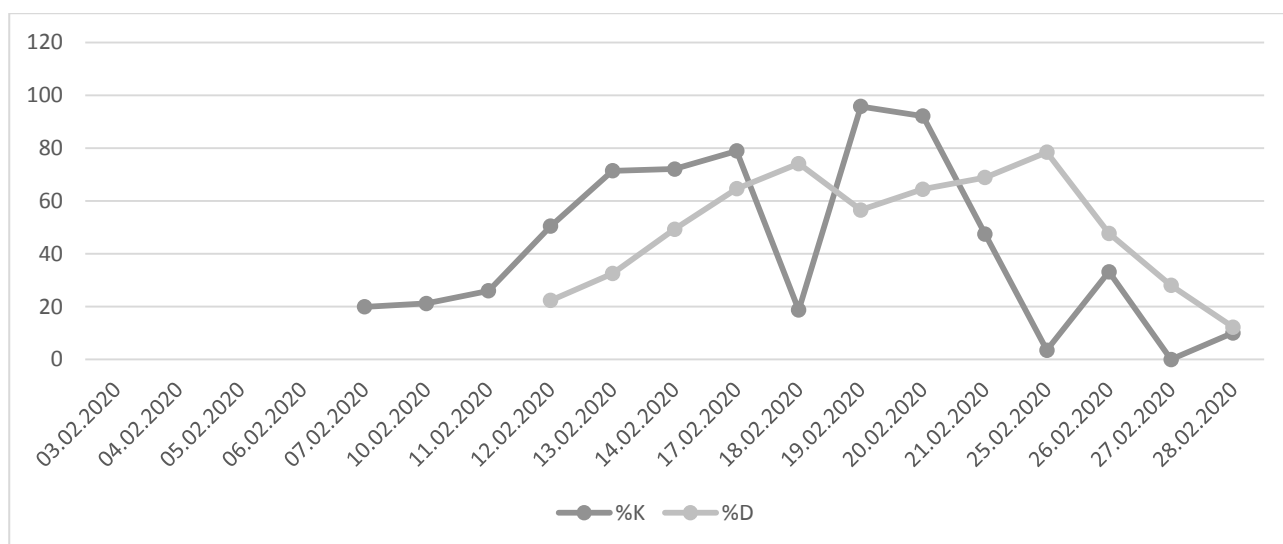


Рис. 3. График стохастического осциллятора

Первый сигнал о покупке ценных бумаг мы видим 12.02.2020, так как линия %K стохастического осциллятора поднялась выше линии %D. Сигнал о продаже имеющихся активов, отличается от сигналов, подаваемых предыдущими индикаторами. Продать акции стоило 18.02.2020.

Интерпретация сигналов построенного графика представлена в табл. 3.

Таблица 3

Даты совершения сделок

Индикатор	Покупка	Продажа
Stochastic	12.02.2020	17.02.2020
	19.20.2020	21.02.2020

На основе произведенных расчетов и построенных графиков можно сделать следующие выводы.

При использовании индикаторов ЕМА, Momentum и Stochastic все они показали, что стоило бы провести две сделки за анализируемый период. Но если сигналы о покупке активов во всех трех случаях совпали, то, как мы видим, данные о продаже акций несущественно, но отличаются.

Если бы мы, будучи инвесторами, опирались только на данные осциллятора Momentum, то возможно могли бы понести существенные убытки, так как он сигнализировал нам о том, что продать активы следовало бы 25.02.2020, в то время как остальные два индикатора указывали нам, что это следовало бы сделать на 4 дня раньше. Такая ситуация объясняется различными причинами, одной из которых является период времени. С 22 по 24 февраля биржа не работала, и произошло запаздывание данного инструмента, по итогу которого мы могли бы опоздать с проведением сделки. На данном примере мы можем видеть подтверждение тому, что какие-то индикаторы запаздывают, а какие-то обладают свойством «опережающего индикатора».

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что универсальных технических индикаторов не существует. Все они обладают разными свойствами и могут подавать разные сигналы. Поэтому при разработке стратегии, зная все достоинства и недостатки индикаторов, следует использовать их определенный набор, сигналы которых будут подтверждать друг друга и помогать эффективно принимать инвестиционные решения.

В данной работе рассмотрены лишь несколько популярных инструментов технического анализа. На самом деле аналитиками на сегодняшний день разработано множество технических методов для принятия инвестиционных решений. Кроме того, существует множество специальных программ для торговли на бирже (торговые роботы), помогающих как начинающему, так и опытному трейдеру принимать решения, касающиеся покупки или продажи ценных бумаг.

Литература

1. *Гаврилов А.Е., Логинова В.А. Баянова Ю.А., Смелова Т.А.* Рынок ценных бумаг (технический анализ): учебное пособие. – Волгоград: ВолгГТУ, 2006. – 170 с.
2. *Кох И.А.* Аналитические модели рынка ценных бумаг: Учебное пособие. – Казань: Изд-во КФЭИ, 2001. – 92 с.
3. *Кочнева Л.Ф., Коришева О.В.* Рынок ценных бумаг и биржевое дело: технический анализ: учебное пособие. – М.: МГУПС (МИИТ), 2016. – 68 с.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Галимова М.С., Хайруллина Э.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Развитие корпоративной социальной ответственности в мире и России за последние 20-25 лет шло в русле трансформации из морального должностования бизнеса перед обществом в инструмент стратегического развития и гармонизации интересов значимых групп стейкхолдеров. Вместе с тем академический интерес к теме социальной ответственности сместился в плоскость обоснования финансовых выгод социально ответственного поведения бизнеса. Основные результаты эмпирических исследований сводятся к тому, что социально ответственная компания более инвестиционно привлекательна для потенциальных инвесторов в силу снижения рисков. В подтверждение данных выводов начинает развиваться новое направление и новый класс инвесторов – социально ответственное инвестирование и социально ответственные инвесторы. В отличие от традиционных инвесторов они учитывают не только размер требуемой доходности и уровень риска, но и уровень социальной ответственности объекта инвестирования, его соответствие моральным и этическим требованиям.

Ключевые слова: социально ответственное инвестирование, корпоративная социальная ответственность.

Корпоративная социальная ответственность и социально ответственное инвестирование – две категории, теснейшим образом связанные друг с другом. При этом связь между ними настолько тесная, что в отечественной и нередко зарубежной академической практике происходит смешение этих понятий. В рамках настоящей статьи будем исходить из следующих предпосылок в определении корпоративной социальной ответственности и социально ответственного инвестирования: если корпоративная социальная ответственность явилась в своё время основным ответом на запрос крупных промышленных компаний, исчерпавших инструменты повышения своей конкурентоспособности, то социально ответственное инвестирование – ответ на запрос современных инвесторов, стремящихся не только сохранить и приумножить свой капитал, но и внести свой посильный вклад в устойчивое развитие общества.

Таким образом, под социально ответственным инвестированием будем понимать долгосрочное вложение капитала инвестора, позволяющее реализовать две основные цели:

экономическую, в виде ожидаемой доходности, и социальную – в виде участия в решении наиболее значимых с точки зрения инвестора социальных, экологических и иных проблем современного общества.

При этом социально ответственное инвестирование отнюдь не тождественно вложению в социальные активы. Социально ответственное инвестирование предполагает вложение средств инвестора в ценные бумаги компаний, реализующих политику корпоративной социальной ответственности и удовлетворяющих его индивидуальному набору этических требований. Очевидно, что эти требования существенным образом выходят за рамки привычных критериев оценки привлекательности актива – ожидаемой доходности и уровня риска – и предполагают учет нефинансовых, этических аспектов деятельности объекта инвестирования.

Таким образом, социально ответственное инвестирование – это инвестиционный подход, учитывающий экологические (Environmental), социальные (Social) и управленческие факторы (Governance) – ESG – в выборе инвестиционных активов и управлении инвестиционным портфелем.

Уровень социально ответственных инвестиций продолжает расти во всем мире, причем некоторые регионы демонстрируют более сильный рост, чем другие. За период 2016–2018 гг. наибольший рост наблюдается в Японии – более чем в 4,5 раза. Также можно отметить высокий рост социально ответственных инвестиций в США – за 2 года более чем на 38%. В целом в 2018 году объем социально ответственных инвестиций на пяти развитых рынках достиг 30,7 триллиона долларов, а процентное увеличение составило свыше 34% за два года. (см. таблица 1).

Таблица 1

Динамика социально ответственных инвестиций, млрд. долл. США [1]

Регион	2016	2018
Европа	12 040	14 075
США	8 723	11 995
Япония	474	2 180
Канада	1 086	1 699
Австралия	516	734
Всего	22 839	30 683

При этом необходимо упомянуть и о наиболее распространенных стратегиях социально ответственного инвестирования, позволяющих сформировать целевой инвестиционный портфель. По данным обзора социально ответственного инвестирования в мире за 2018 год, проведенного Global Sustainable Investment Alliance (GSIA), наиболее распространенными стратегиями являются следующие.

Первая – негативный скрининг. Данная стратегия предполагает исключение из фонда или инвестиционного портфеля определенных секторов экономики или компаний, чьи практики не отвечают критериям ESG. На 2018 год под управлением этой стратегии находилось порядка 19,8 трлн. долларов США социально-ответственных инвестиций. Эта стратегия наиболее популярна в Европе.

Вторая наиболее популярная стратегия – интеграция принципов ESG, которая подразумевает систематическое включение инвестиционными менеджерами экологических, социальных и управленческих факторов в финансовый анализ. Популярность этой стратегии

выросла за последние несколько лет на 69% – до 17,5 трлн. долларов США инвестиций. Наибольшее распространение данная стратегия получила в США, Канаде и Австралии.

Третья – стратегия прямого участия – предполагает покупку обыкновенных акций компании и влияние на корпоративное поведение через полномочия акционеров. Данная стратегия наиболее популярна в Японии. На 2018 год под управлением этой стратегии находилось порядка 9,8 трлн. долларов США социально-ответственных инвестиций.

На сегодняшний день на рынке социально ответственного инвестирования сохраняется тенденция доминирования институциональных инвесторов. Динамика ESG фондов демонстрирует рост на протяжении последних 10 лет (см. рисунок 1). За период 2008–2018 гг. количество ESG фондов выросло на 70%.

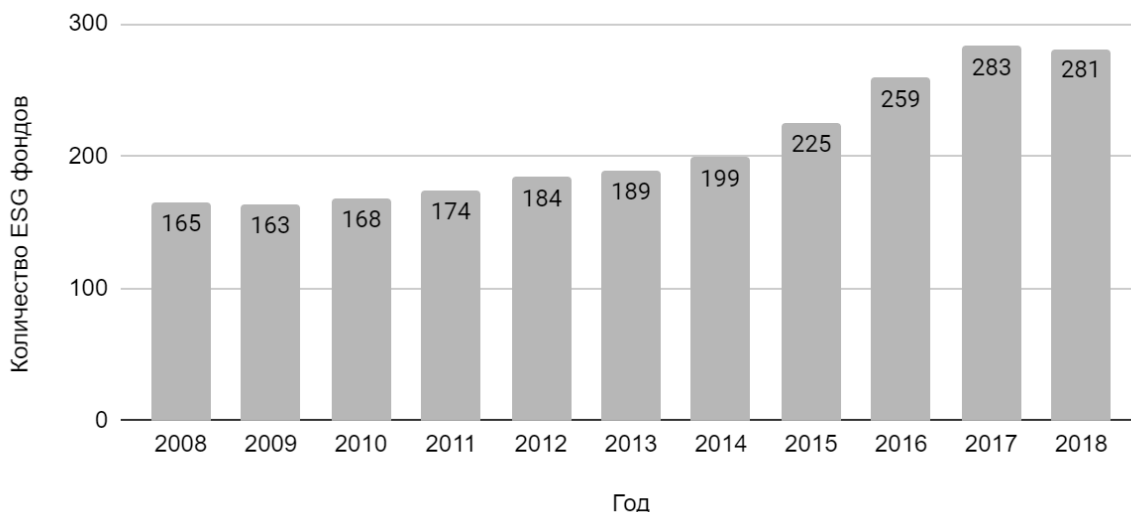


Рис. 1. Динамика количества ESG фондов [1]

Вместе с тем заинтересованность частных инвесторов в социально ответственном инвестировании неуклонно растет (см. рисунок 2). Если в 2016 году доля частных инвесторов составляла лишь 20%, то в 2018 году частные инвесторы составляли уже 25% рынка социально ответственного инвестирования.

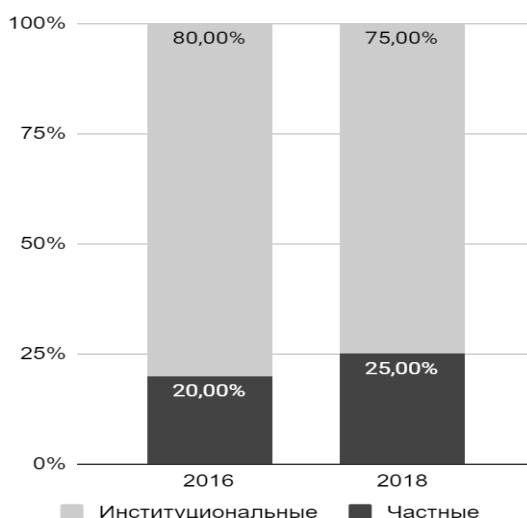


Рисунок 2. Динамика доли частных и институциональных инвесторов социально ответственных инвестиций [1]

Действительно, спрос на социально ответственные инвестиции со стороны частных инвесторов растет. В опросе, проведенном в 2017 году Morgan Stanley Institute, было обнаружено, что 75% опрошенных частных инвесторов заинтересованы в социально ответственном инвестировании [3]. Вместе с тем тот же опрос показал, что 53% инвесторов считают, что социально ответственное инвестирование требует финансового компромисса, что зачастую сопровождается снижением финансового результата. Данная проблема породила ряд исследований и научных публикаций, оценивающих эффективность социально ответственного инвестирования по сравнению с традиционным.

В настоящее время академические исследования нацелены на поиск статистически значимых закономерностей между финансовыми показателями и социально ответственным инвестированием. Появляется все большее количество эмпирических свидетельств, что фонды, совершающие социально ответственные инвестиции, предлагают инвесторам более низкий уровень риска в сравнении с традиционными фондами. Банк Morgan Stanley провел эмпирическое исследование, сопоставив доходность активов традиционных и социально-ответственных фондов за 2004–2018 годы. По результатам исследования до 2008 года и посткризисный период традиционные фонды статистически значимо опережали социально-ответственные фонды. Доходность активов социально ответственных фондов стала опережающей лишь с 2014 года. Тем не менее, эти различия являются узкими и непоследовательными [2].

Однако статистически значимая связь была выявлена в устойчивости к падению в периоды снижения рынков. Фактическое отклонение цены вниз от скользящего среднего значения даже в кризисных 2008–2009 гг., 2014–2015 гг. для социально ответственных компаний является более низкой, чем для традиционных [3].

В России рынок социально ответственного инвестирования находится на стадии формирования. Аналитики констатируют тот факт, что предпосылки развития социально ответственного инвестирования в России довольно слабы. Это обусловлено неразвитостью финансового рынка в целом, низкой финансовой грамотностью населения, восприятием корпоративной социальной ответственности только как инструмента PR, отсутствием систематической стандартизированной социальной отчетности у компаний. Вместе с тем рост интереса к социально ответственному инвестированию в России может быть связан, прежде всего, с развитием социального предпринимательства.

Литература

1. Global Sustainable Investment Review 2018. Global Sustainable Investment Alliance (GSIA). – URL: <http://www.gsi-alliance.org/> (Дата обращения: 31.03.2020).
2. Socially Responsible and ESG Funds. – URL: <https://mutualfunds.com/categories/all-funds/strategy-funds/socially-responsible-and-esg-funds> (Дата обращения: 31.03.2020).
3. Sustainable reality: Analyzing Risk and Returns of Sustainable Funds. – URL: <https://www.morganstanley.com/> (Дата обращения: 31.03.2020).

РОЛЬ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ФОРМИРОВАНИИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТЕРРИТОРИИ

Ганеева В.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Внутренние и внешние миграционные процессы – необходимый ресурс для демографического и экономического развития территорий, что обусловлено естественной убылью населения и несбалансированностью региональных рынков труда, проявляющейся в превышении спроса на рабочую силу над её предложением. Регулирование внешней трудовой миграции является одним из направлений государственной политики содействия

занятости населения в РФ. Основные задачи здесь – ужесточение законодательства в отношении нелегальных трудовых мигрантов и содействие привлечению на работу в РФ квалифицированных специалистов по наиболее востребованным профессиям. Регионы, и в том числе Республика Татарстан, используют миграцию в основном как возможность для экономического развития, поэтому возрастает межрегиональная конкуренция за трудовые, и особенно квалифицированные, ресурсы. В этой связи особый интерес представляет исследование качественных и количественных характеристик внешних и внутренних миграционных потоков, что необходимо для формирования направлений региональной миграционной политики.

Ключевые слова: миграция, трудовой потенциал, рынок труда, Республика Татарстан, региональное управление.

В условиях демографического кризиса миграция является неотъемлемым элементом социально-экономической реальности современных российских регионов. В концепции государственной миграционной политики отмечено, что «миграционная политика является вспомогательным средством для решения демографических и связанных с ними экономических проблем» [2]. В России, начиная с 1992 года, отмечался крайне низкий уровень рождаемости при высоких значениях смертности, вследствие чего общий коэффициент естественного прироста на протяжении 21 года (по 2012-й г. включительно) был отрицательным. С данной точки зрения Татарстан является благополучным регионом, поскольку с 2011 г. коэффициент естественного прироста в Республике является исключительно положительным (рис.1) [6]:

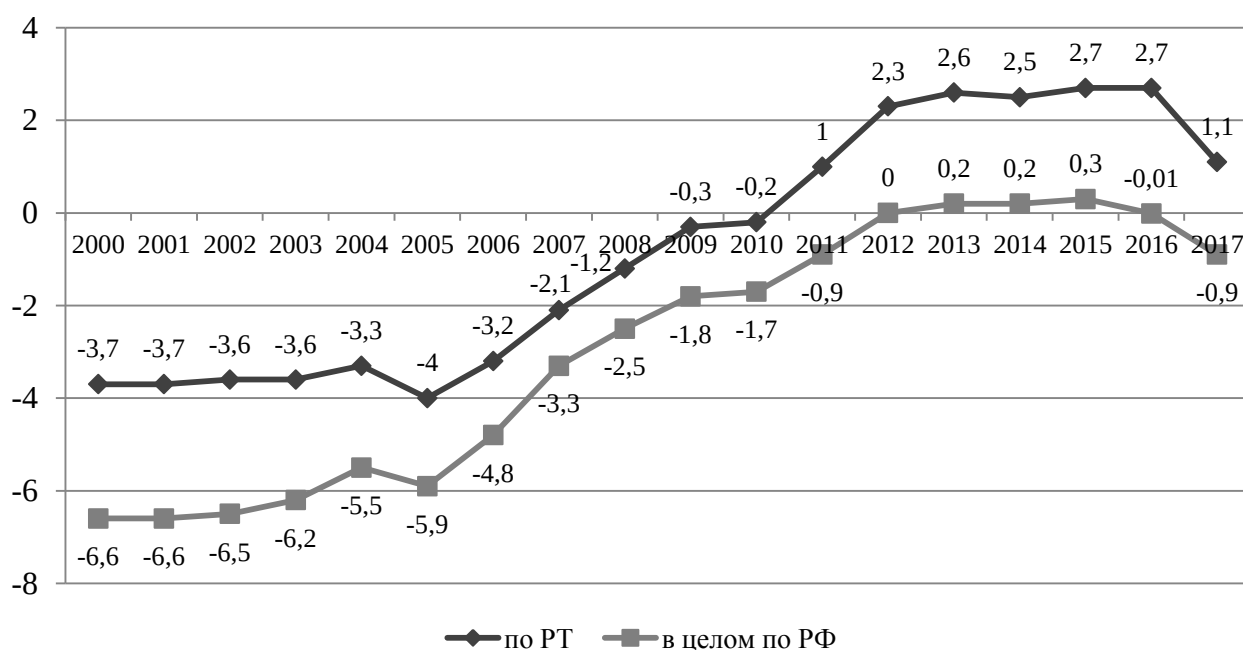


Рис. 1 Естественный прирост населения в РФ и в РТ (на 1000 чел. населения)

Коэффициент естественного прироста в РТ значительно снизился в 2017 г. – упал в 2,5 раза по сравнению с предыдущим годом, что свидетельствует о возможном демографическом кризисе в ближайшем будущем.

В настоящее время именно миграция становится источником восполнения убывающей численности населения. Традиционно значения миграционного прироста являются положительными и превышают значения естественного (рис. 3) [6]:

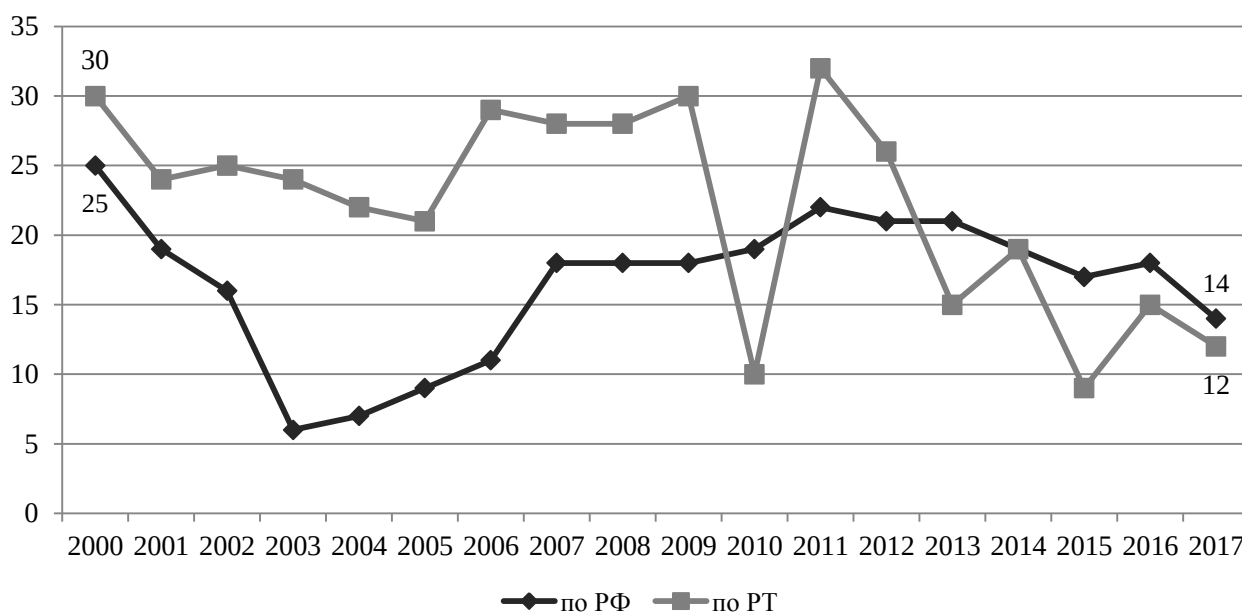


Рис.2. Миграционный прирост населения (на 10 000 чел. населения)

Миграционные процессы в целом по России и в Татарстане стали менее интенсивными, чем в начале века. В РТ миграционный прирост сократился за 17 лет в 2,5 раза – с 30 до 12 человек на 10 000 населения и теперь отстаёт от среднероссийского значения. Но стоит отметить, что Татарстан является единственным субъектом Приволжского федерального округа, где миграционный прирост положителен на протяжении всех последних 10 лет, что говорит о комфортных условиях для жизни, работы, образования и отдыха, созданных на территории Республики.

Кроме того, в Республике увеличивается демографическая нагрузка на трудоспособное население. Всего за 7 лет общий коэффициент демографической нагрузки вырос с 618 до 790 – на 27,8%, причём большую его часть составили лица старше трудоспособного возраста. Их доля в коэффициенте выросла на 28% – с 347 до 444 чел. в расчёте на 1000 трудоспособного населения (рис. 3) [4]:

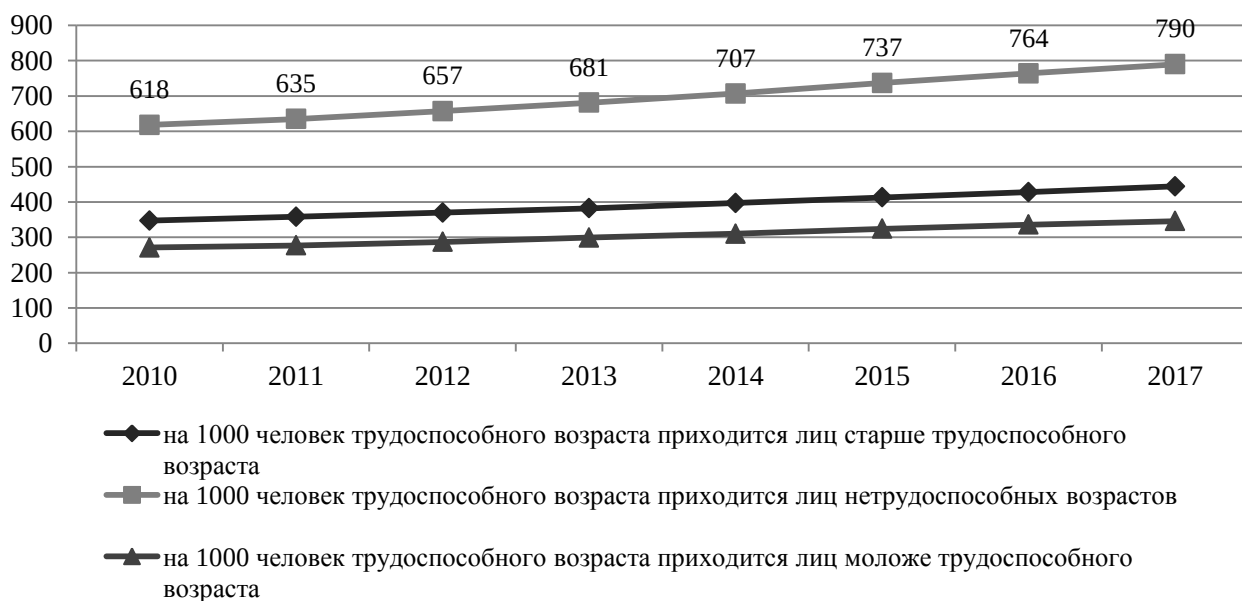


Рис. 3 Коэффициенты демографической нагрузки по РТ (оценка на конец года)

Стремительное старение населения может привести к дефициту рабочей силы и обуславливает необходимость её привлечения извне.

Нагрузка незанятого населения, состоящего на регистрационном учёте в органах службы занятости населения, в расчёте на одну заявленную вакансию в среднем по России на конец 2017 г. составляла 0,6 – т.е. спрос на рабочую силу превышает её предложение. В Татарстане значение было еще меньшим – всего 0,4 безработных на одну вакансию. Таким образом, в РТ ощущается острая нехватка рабочих, готовых занять места, предлагаемые службами занятости, что определяется нежеланием граждан обращаться в данные учреждения – по итогам всероссийского выборочного наблюдения Росстата лишь 14,6% искавших работу в 2016–2017 гг. обращались в центры занятости [3].

Общий уровень безработицы в РТ составляет 3,5%, что соответствует уровню естественной безработицы, т.е. ситуация на республиканском рынке труда не является напряжённой, спрос на рабочую силу соответствует её предложению. Статистикой рассчитывается и такой показатель, как коэффициент напряжённости – отношение среднегодовой численности безработных (по методологии МОТ) к среднегодовому числу вакансий, сообщенных работодателями в органы службы занятости населения. В РТ этот показатель равняется двум. Но, например, в некоторых субъектах он оказался ниже единицы – в Москве (0,6), Ямало-Ненецком АО (0,6), Приморском крае (0,8), Сахалинской области (0,9) и Еврейской АО (0,9). В перечисленных регионах ощущается острый дефицит рабочей силы, поскольку общая численность безработных (не только тех, что зарегистрированы в службах занятости) меньше численности доступных вакансий.

Миграционные процессы способны улучшить не только демографическую ситуацию в отдельных регионах и в стране в целом, но и значительно повлиять на экономику принимающих территорий. Это обусловлено тем, что мигранты в основном – люди трудоспособного возраста, а значит, это дополнительная рабочая сила и кадровый потенциал для предприятий регионов.

Рассмотрим этническую и возрастную структуру иммигрантов в РТ и их распределение по уровню образования по итогам 2017 г. Внешний миграционный прирост в РТ по итогам 2017 г. составил 3613 чел. [4], доля выходцев из стран бывшего СССР в нём – 97,8%. Наибольшее количество мигрантов – из Таджикистана – миграционный прирост составил 948 человека, далее идут Узбекистан (930 чел.), Казахстан (562 чел.) и Азербайджан (426 чел.). Это можно объяснить языковой и культурной близостью этих исламских государств и Татарстана.

Миграционный прирост лиц старше 14 лет составил в РТ 3704 человека. Большая часть из них – лица со средним (23%) и высшим профессиональным образованием (27%). Соответственно, остальные мигранты в основном могут претендовать на занятие рабочих специальностей или мест, не требующих профподготовки и квалификации. Ситуация усугубляется тем, что и квалифицированным специалистам чаще предлагают именно низкоквалифицированный труд, хотя на родине большинство из них работали на более престижных местах. Это объясняется как тем, что документы об образовании, полученные в стране исхода мигрантов, не имеют в России достаточной ценности, так и тем, что на некоторые должности принимают исключительно граждан РФ. Подобная ситуация не способствует притоку в Республику квалифицированных кадров.

Одним из основных направлений внутренней миграционной политики является защита национального рынка труда от избыточного привлечения иностранной рабочей силы, установленный в государственной программе «Содействие занятости населения (2013–2020 гг.)», целевой индикатор доли привлекаемых иностранных работников в численности рабочей силы (экономически активного населения) на 2017 г. – 4,1% [1]. Согласно статистическим данным, фактически данное значение составило в целом РФ 2,32% (1764075 человек на конец года имели разрешение на работу или трудовой патент; численность рабочей силы в возрасте 15–72 лет составила 76109 тыс. чел.). В Татарстане доля иностранных работников

составляет 1,4%. Но важно отметить, что статистика не учитывает работников из стран ЕАЭС – Белоруссии, Казахстана, Армении и Киргизии.

В условиях негативных демографических тенденций (снижения рождаемости и сокращения численности населения в трудоспособном возрасте) для субъектов РФ огромную роль начинает играть внутренняя межрегиональная миграция. Её объёмы в Татарстане значительно снизились за последние 10 лет: внутренний миграционный прирост сократился в 2,4 раза – с 2651 человек в 2008 г. до 1099 человек в 2017 г. Это может быть вызвано существенным удорожанием покупки и аренды недвижимости в Республике в связи с активным её участием в событиях международного масштаба, но остающимися при этом сравнительно невысокими доходами населения.

В целом по России же объёмы внутренней миграции стремительно выросли за последние 10 лет – с 2,3 до 4,2 млн. чел.

Большая часть полномочий в сфере разработки и реализации миграционной политики принадлежит федеральному уровню власти. Полномочия региональных органов власти в области регулирования миграционных потоков определены в Федеральном законе № 115-ФЗ «О Правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» [5]. В целях стимулирования внутренней миграции реализуются целевые программы и различные проекты, например – госпрограмма «Содействие занятости населения», программа «Дальневосточный гектар», работа портала Общероссийская база вакансий «Работа в России». Но перечисленные инструменты стимулирования внутренней миграции формируются на уровне Федерации. Самими регионами разрабатываются лишь программы по оказанию содействия добровольному переселению в данный субъект соотечественников, проживающих за рубежом.

Тот факт, что численность трудовых мигрантов превышает реальную потребность экономики РТ и в некоторых случаях становится причиной увеличения уровня безработицы среди местного населения, обуславливает необходимость создания системы, которая будет осуществлять набор мигрантов строго в соответствии с реальными потребностями татарстанских и организаций по поступающим от них заявкам.

Литература

1. Государственная программа «Содействие занятости населения». – URL: <https://programs.gov.ru/Portal/programs/passport/07> (Дата обращения: 01.06.2019).
2. Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/labour_force/ (Дата обращения: 29.05.2019).
3. Федеральный закон РФ от 25.07.2002 N 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_37868/ (Дата обращения: 31.05.2019).
4. Comba M.B., Mangione M.I., Suárez A.G., Sarotti A.M., Spanevello R.A. A Domino Epoxide Ring-Opening Xanthate Migration Reaction: An Alternative Entry to Thiosugars // *European Journal of Organic Chemistry*. – 2018. – № 48. – Pp. 6848–6856.
5. Zoomers A. Development at the crossroads of capital flows and migration: Leaving no one behind? // *Sustainability (Switzerland)*. – 2018. – Volume 10, Issue 12. – Pp. 4807.
6. Bhagat R.B. Development impacts of migration and urbanization // *Economic and Political Weekly*. – 2018. – Volume 53, Issue 48. – Pp. 15–19.

МЕТОДЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Гимаева Л.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Для успешного функционирования на рынке и ведения дееспособной конкурентной борьбы необходимо стабильное поддержание финансовой устойчивости организации, потому что оперативно проведенная диагностика финансового состояния дает возможность акционерам и руководству организации идентифицировать состояние организации сиюминутно, дать прогноз его развитию и выбрать наиболее благоприятный вектор роста.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, коэффициенты финансовой устойчивости, методы оценки устойчивости.

Ввиду многократно возникающих кризисных явлений в мире, финансовый рынок нашей страны весьма нестабилен и подвержен многочисленным неблагоприятным ситуациям экономической, политической и социальной среды. Перечисленные положения оказывают своё влияние не только на устойчивость страны, но и особенно на экономическое состояние каждой организации, то есть основная цель организации состоит в сохранении экономической устойчивости на рынке, удержании бизнес-позиций, сохранении конкурентных преимуществ и наращивании экономического потенциала.

Анализ финансовой устойчивости подразумевает обязательный, безостановочно-функционирующий процесс, нацеленный на поддержание платежеспособности и финансовой устойчивости организаций за счет сбора информационных ресурсов о фактах хозяйственной деятельности организации, отбора наиболее оптимального метода анализа коэффициентов финансового состояния, взаимодействия с партнерами в сфере денежных расчетов на основе договорных отношений.

Методический инструментарий оценки финансовой устойчивости составляют довольно полно описанные в большинстве литературных источниках следующие приемы экономического анализа: опираясь на выявление типа финансовой устойчивости по данным балансовой отчетности, с применением системы относительных показателей коэффициентов, а также с использованием экспертного метода анализа.

На основе бухгалтерской отчетности предлагается в каждой организации проводить оценку финансовой устойчивости в соответствии с этапами, указанными в таблице 1. Анализ финансовых коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость организации, осуществляется в динамике, а результаты сравниваются с рекомендуемыми значениями.

Таблица 1

Хронология анализа финансовой устойчивости [1, с. 65]

Этап	Характеристика этапа
Провести анализ финансового состояния горизонтального плана	– сопоставление финансовых коэффициентов за отчетный период с аналогичными показателями предыдущего периода
Провести анализ финансового состояния вертикального плана	– анализ структуры и состава капитала, потоков денежных средств и активов
Провести сравнительный финансовый анализ	– сопоставление показателей организации с усредненными значениями по отрасли и сфере; – сопоставление отчетных и плановых финансовых показателей
Провести анализ финансовых коэффициентов	– проведение анализа финансовой устойчивости с помощью абсолютных и относительных показателей

Данные этапы базируются на построении оперативной отчетности в любой компании, что способствует своевременному выявлению различных угроз. Методы анализа финансовой

устойчивости в данном случае состоят в поиске и анализе информации, выработке рекомендаций для принятия управленческих решений.

По окончании проведения анализа, необходимо сформулировать вывод об уровне финансовой устойчивости организации. Она может быть абсолютной, нормальной, неустойчивой и кризисной. После уточнения уровня финансовой устойчивости требуется определить основания её изменения [1, с. 66].

Показатели финансового состояния абсолютного типа отражают наличие запасов и степень их покрытия источниками финансирования. Ключевой показатель в этом аспекте – это «избыток или дефицит источников ресурсов для обеспечения запасов», рассчитываемый как разность между объемом источников ресурсов и запасов» [3, с. 231].

Используется несколько показателей, которые отражают состояние разных источников обеспечения запасов:

– избыток / дефицит собственных оборотных средств:

$$\pm\Phi^c = \text{СОС} - \text{Зп} \quad (1)$$

– избыток / дефицит собственных и долгосрочных привлеченных источников формирования запасов:

$$\pm\Phi^T = \text{КФ} - \text{Зп} \quad (2)$$

– избыток / дефицит совокупного размера базовых источников для формирования запасов:

$$\pm\Phi^o = \text{ВИ} - \text{Зп} \quad (3)$$

где: Зп – общая величина запасов;

СОС (собственные оборотные средства) = капитал и резервы – внеоборотные активы;

КФ (функционирующий капитал) = (капитал и резервы + долгосрочные пассивы) – внеоборотные активы;

ВИ (совокупный размер базовых источников формирования запасов) = (капитал и резервы + долгосрочные пассивы + краткосрочные кредиты и займы) – внеоборотные активы.

Вышеперечисленные показатели дают возможность выявить, какой тип финансовой устойчивости соответствует организации. Числовые значения финансовой устойчивости отражают тип финансового состояния (Рис.1).



Рис.1 Показатели типов финансовой устойчивости

В научных исследованиях различные ученые дают собственные взгляды по поводу относительных значений для расчета и анализа финансового состояния организаций. Многие авторы показывают финансовую устойчивость в призме структуры капитала, аргументируя

тем, что анализ финансового состояния направлен на оценку имущества и источников его финансирования для определения степени зависимости от финансовых источников внешнего типа [3]. Большинство авторов указываются виды финансовой устойчивости, через сопоставление запасов и расходов и их соотношения. В таблице 2 представлена систематизация моделей по оценке финансового состояния предприятий в призма коэффициентов [3, с. 233].

Таблица 2

Систематизация показателей для анализа
и диагностики финансовой устойчивости организации

Авторы	Предлагаемые коэффициенты	Характеристика коэффициентов
В.В. Ковалев, О.Н. Волкова	1. Коэффициенты капитализации (К маневренности собственного капитала, К структуры покрытия долгосрочных вложений, К структуры долгосрочных источников финансирования, К привлечения собственных и заемных средств)	Отражают финансовую устойчивость организации с позиции структуры источников средств
А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев	1. Прирост (отвлечение) собственного капитала после образования организации (разница реального собственного капитала (чистые активы) и уставного капитала)	Прирост собственного капитала определяет организацию как финансово устойчивую.
	2. Коэффициенты (К маневренности, К автономии источников формирования запасов, К обеспеченности собственными средствами)	Определяют уровень покрытия запасов собственными источниками
М.Г. Лапуста, Т.Ю. Мазурина, Л.Г. Скамай	Показатели состояния основных средств (индекс постоянства актива, К реальной стоимости имущества, К износа основных средств)	Выявляют обеспеченность организации основными средствами

Вышеназванные авторы в части традиционного подхода акцентируют свое внимание на излишне щепетильной оценке статей пассива баланса. Они предлагают измерять показатели финансового состояния в призме влияния структуры пассивов на стратегическую платежеспособность и оценивать строго долгосрочные займы в рамках трансформации их в капитальные вложения [2, с. 99].

На наш взгляд данные модели базируются на некоторых общих для них компонентах:

- при определении финансовой устойчивости упор ставится на оценке доли заемных средств в структуре баланса. Приемлемый уровень этого показателя сводится к тому, что он не должен превышать 50%;

- информационными источниками при проведении анализа служит бухгалтерская отчетность организации, поскольку она доступна для внешних лиц, которые могут проводить оценку;

- традиционный подход анализа не берет во внимание состав привлеченных ресурсов.

Рассмотрев все коэффициенты, которые используются при анализе финансовой устойчивости компании в части традиционных моделей, важно указать, что они во многом сводятся к измерению двух показателей. Во-первых, удельного веса собственных средств в структуре пассивов или к рассмотрению сопряженности заемного и собственного капитала, во-вторых, удельного веса длительных займов в составе совокупных источников финансирования [2, с. 101].

В моделях рыночного типа для определения финансовой устойчивости компании нужны, как минимум, три показателя:

- оценка маневренности собственных средств;
- показатель покрытия длительных инвестиций;
- удельный вес привлеченных и удельный вес длительных средств в структуре капитала

На основании проведенного исследования, предлагаем проводить анализ финансовой устойчивости поэтапно (рис. 2).

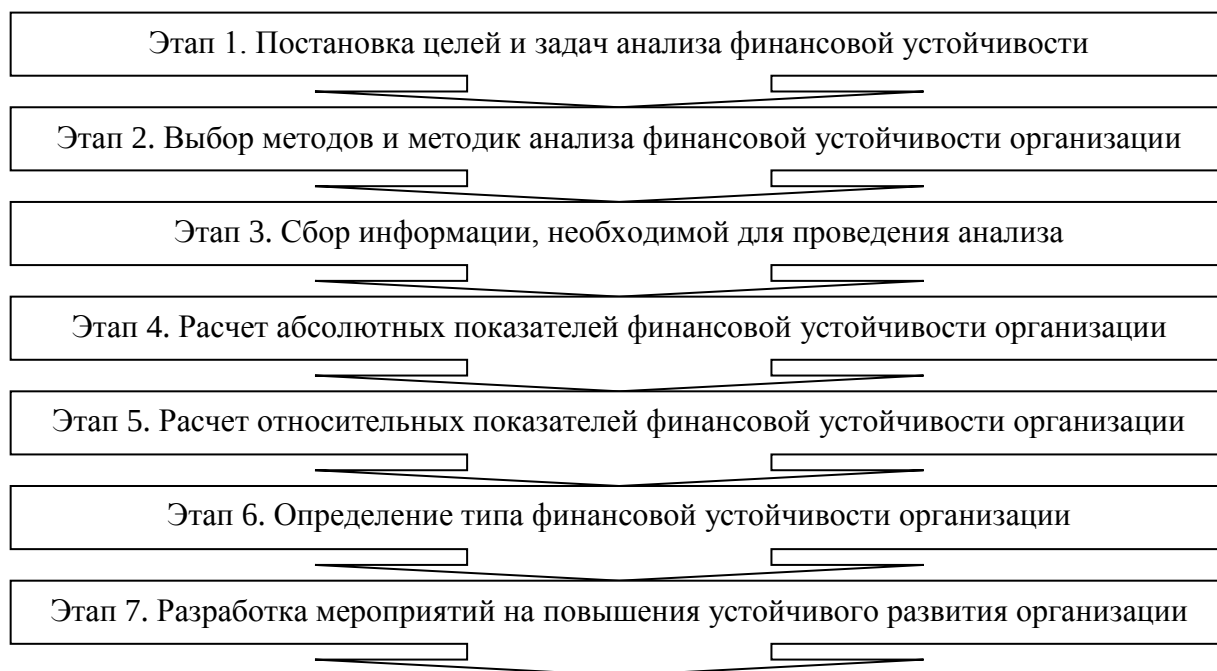


Рис. 2 Этапы анализа финансовой устойчивости организации

В процессе анализа финансовой устойчивости необходимо рассчитать финансовые коэффициенты. Важно указать, что из огромного числа коэффициентов финансового состояния можно отобрать комплексные, которые в большей степени отражают суть этого термина, и к ним можно отнести следующие коэффициенты:

- маневренности собственного капитала;
- независимости;
- обеспеченности собственными оборотными средствами;
- финансирования;
- финансового левериджа;
- покрытия инвестиций.

Рассмотренный порядок проведения оценки и анализа финансовой устойчивости организации дает возможность изучать этот показатель обобщенно и масштабно, кроме того, определять факторы внешней среды и внутрифирменного характера, отрицательно воздействующие на показатель на каждой стадии, что дает возможность действовать маневренно и гибко принимать решения в части реагирования на них. Диагностика финансовой устойчивости организации состоит в проведении оценки ее абсолютных и относительных показателей, результаты диагностики финансовой устойчивости организации позволят разработать стратегические направления ее повышения

Литература

1. *Донцова Л.В.* Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2017. – С. 65–67.
2. *Крайний И.Ю.* Систематизация научных взглядов относительно финансовой устойчивостью предприятия // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 5–2. – С. 99–101.
3. *Шеремет А.Д.* Теория экономического анализа: учебник. – М.: Инфра-М, 2011. – С. 231–233.

4. Стрельник Е.Ю., Жуковец Т.О. Эволюция подходов к управлению на основе ключевых показателей эффективности // Материалы Экономического форума с международным участием. Сборник научных статей. – 2017. – С. 184–186.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ПЕРИОД COVID-19

Еркимбаева М.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: COVID-19 внес свой вклад для нового уклада жизни всего человечества. В России и во всем мире люди начинают работать дистанционно, многие были не готовы к столь решительным переменам, что привело к цифровой трансформации бизнеса.

Ключевые слова: COVID-19, цифровая трансформация, цифровизация, цифровая экономика.

В 2019–2020 гг. произошла непредвиденная ситуация во всем мире, которая в ближайшем времени может перевернуть жизнь всего человечества в совершенно другом направлении. Это – пандемия COVID-19.

Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) 11 марта 2020 года формально объявила эпидемию коронавируса пандемией.

Эпидемия коронавируса в мире может изменить целые отрасли и модели поведения компаний и потребителей. Переход к онлайн-шопингу может стать долгосрочным трендом, как и перевод сотрудников на удаленный режим работы.

Коронавирус, захвативший более 150 стран, уже серьезно повлиял на мировую экономику: закрываются предприятия, сотрудники переходят на удаленную работу, школы и вузы – на дистанционное обучение. Акции ведущих компаний падают, тогда как котировки онлайн-бизнеса – растут.

Карантин и самоизоляция вынудили многих сотрудников уйти на удаленную работу. Согласно прогнозу IDC, именно компании, которые дают инструменты для ведения бизнеса онлайн, могут выиграть за счет пандемии. В первую очередь, это сервисы, позволяющие проводить видеоконференции, конференц-колы, групповые звонки.

Но цифровизация несет в себе и некоторые риски. Главная опасность – это активизация киберпреступников, которые своими действиями могут разрушить всю систему автоматизации экономики. Негативные аспекты могут проявиться и в массовой безработице – роботизированная техника обладает производительностью в разы выше работоспособности человека.

COVID-19 уже сильно повлиял на весь малый и средний бизнес в России. Некоторым компаниям, чтобы хоть как-то остаться на плану пришлось уйти из офлайна в онлайн. А многие компании уже успели обанкротиться. В крупных компаниях дела также обстоят не лучшим образом: людей отправляют в административный отпуск, если у них нет работы и закончился отпуск за счет работодателя либо же сокращают рабочие часы с пропорциональным снижением заработной платы.

В России развитие цифровых технологий сдерживается не только нехваткой свободных средств, но и слабостью инновационного сектора. Тормозит процесс трансформации высокий уровень бедности населения, консервативное мышление граждан и предубеждение по отношению ко всему новому, проблемы кадрового дефицита. Для цифровой экономики не приемлема бюрократизация технических процессов, это делает невозможным автоматизацию однотипных процессов. Для устранения такого барьера придется вносить изменения в правовую базу во всех сферах деятельности.

Россия по уровню развития цифровой экономики значительно отстает от лидеров этого сегмента, где цифровизация находится на начальной стадии. Для трансформации экономики необходимо изменить подход к образованию и развитию науки. Для успешной реализации

государственных программ перехода на цифровые технологии нужен высокопрофессиональный кадровый резерв, способный внедрить инновации в практику [1, с. 31]. Однако численность подготовки кадров и соответствие образовательных программ нуждам цифровой экономики недостаточны. Имеется серьезный дефицит кадров в образовательном процессе всех уровней образования. Причем речь идет не только о технических специалистах, но и о качественно новых управленческих кадрах – менеджерах, которые могли бы управлять командами в рамках новых цифровых бизнес-моделей. Таким образом, новая технологическая реальность является ключевой предпосылкой трансформации управленческого образования. Одним из основных трендов поиска работы после пандемии COVID-19 будет работа в онлайн. Но, к сожалению, немногие люди готовы работать именно в таком формате.

Ключевой принцип цифровой трансформации – изменить методы работы сотрудников, устраняя ручные и/или рутинные трудоемкие задачи, чтобы люди могли сосредоточиться на операциях, добавляющих стоимость или ценность для клиента. Приоритетом должно быть создание конвейера (механизма генерации) ценности для потребителей.

В ближайшем будущем стоит ожидать того, что многие компании будут уходить в онлайн, а соискателем придется привыкать к дистанционной работе, развивая в себе новые навыки для эффективной работы.

Литература

1. *Абдрахманова Г.И., Вишневский К.О., Гохберг Л.М.* Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение. – М.: Изд. Дом ВШЭ, 2019. – 82 с.

РЕПУТАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА: ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРАКТИКЕ И ТЕОРИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Курбангалиева Д.Л.

Казанский Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрены основные макроэкономические факторы, внесшие существенные изменения в модель ведения деятельности предприятия: происходит переориентация на потребителя, стремление к удовлетворению потребительских ценностей. Все эти факторы и изменения, следующие за ними, привели к тому, что в основе взаимоотношения бизнеса и потребителя лежит репутация обеих сторон. Если смотреть более масштабно, то деловую репутацию предприятия можно представить, как ключевой показатель эффективной работы и взаимодействия предприятия со всеми экономическими субъектами рынка. Появившийся в связи с этим новый сегмент экономики, мы в рамках диссертационного исследования называем репутационной экономикой.

Ключевые слова: репутационная экономика, омниканальные потребители, Интернет, коммуникации.

Характерными тенденциями макроэкономических изменений и практики управления предприятием посвящается все большее количество научных статей среди зарубежных и отечественных авторов и исследования отдельных компаний [1, 3, 4, 9].

Мы обратили внимание, что во многом авторы сходятся в едином мнении, что роль потребителя непрерывно возрастает и необходимо выстраивать с ним длительные связи, которые станут фактором долговременной устойчивости работы предприятия. Мы разделяем данную парадигму и считаем, что бизнесу необходимо выстраивать доверительные отношения не только с потребителями, но и другими экономическими субъектами (например, поставщики, подрядчики, другие сторонние лица). Для этого, на наш взгляд, предприятия

должны оценивать реакцию всех агентов на свои действия, отслеживать какие ценности разделяют их клиенты.

В своих исследованиях, мы исходим из тезиса, что деловая репутация предприятия [2] – это взаимная оценка реакции на действия всех экономических агентов, благодаря чему образуются комьюнити лояльных и ценностных покупателей и происходит дальнейший поиск новых способов коммуникации с ними или активная поддержка имеющихся. Объединив все вышесказанное, мы пришли к необходимости более детально исследовать новый сегмент экономики, который называют «репутационная экономика», поэтому в данной статье рассмотрим основные макроэкономические факторы, которые являются предпосылками изучения репутационной экономики.

Мы выделяем следующие факторы:

1. Изменение рыночной среды с ростом ИТ и развитием Интернета.

Эпоха web 2.0 и развитие социальных сетей придала новую форму и новое содержание традиционному взаимодействию людей, расширяя его пространственные границы. Развитие информационно-компьютерных и телекоммуникационных технологий привели к тому, что ни время, ни пространство не являются более препятствием для интеграции людей [5].

Брюс Шнейр (американский криптограф, писатель и специалист по компьютерной безопасности) подчеркивает неизбежность появления экономики, основанной на репутации, в связи с растущими возможностями цифровых технологий, спросом на ИТ [6].

Развитие и доступности сети Интернета привело к скачку коммерческой активности [2]. Развитие электронных рынков с новой силой развернуло научное поле исследование вопросов влияния нематериальных активов на деятельность хозяйствующих субъектов. Снижая входные барьеры на новый вид рынка, электронные рынки серьезно трансформировали систему формирования правил и принципов, увеличив потенциальное количество продавцов, покупателей и объем информации для принятия решения.

Предполагаем, что деловая репутация предприятия – это его уникальный идентификатор в глаза потребителей и других экономических агентов.

2. Изменения в привычках потребителей: появление «омниканальных потребителей».

Некоммерческая организация Demand Institute, которая фокусируется на понимании того, как развивается потребительский спрос во всем мире, выделил понятие «омниканальные потребители» – экономически активные потребители, которые имеют доступ к интернету и распоряжаются свободными денежными средствами. К 2025 году прогнозируется, что более половины всех потребительских расходов в мире будут совершать люди, подключенные к Интернету и со смартфонами в руках [7].

Таким образом, изменение в поведении потребителей, владеющих смартфонами с подключенным Интернетом, приводит к тому, что производители и ритейлеры меняют свои стратегии и выстраивают новые бизнес-модели, что требует пересмотра классических подходов и изучения в научно-исследовательской плоскости.

3. Изменения в бизнес моделях компании.

Каршеринг, аренда жилья посредством платформы Airbnb [10], осознанное потребление, поездка с попутчиком через BlaBlaCar [11]: все эти новые бизнес модели появились в ответ на изменения ценностного восприятия потребителями, например, меняются взгляды по отношению к собственности, появляется запрос на более бережливое отношение к природе и ресурсам. Скорость распространения шеринговой экономики впечатляет: по данным журнала Forbes [8] число предложений Airbnb выросло за последние 6 лет больше, чем сеть отелей Hilton за 93 года. Темп роста продолжается до сих пор.

На отечественном рынке приобрели популярность и с успехом работают различные отделения международных платформ, например, сервис краткосрочной аренды жилья Airbnb [10], сервис по поиску попутчиков BlaBlaCar [11], сервис по аренде вещей Rentmania [13] и Uber [12], каршеринг «Делимобиль» [14] и так далее.

Основой данного вида бизнеса является доверие (например, в Airbnb один участник рынка приглашает другого только на основании информации на его странице), показателем

которого является репутация. Поэтому в литературе по электронной торговле и информационным системам уделяется внимание оценке репутации в контексте более широкой области исследований по проектированию и управлению экосистемами платформ. Платформы Убер, Airbnb и другие создают систему оценки репутации участников рынка, чтобы новый клиент мог ориентироваться во множестве представленных продавцов [15].

Подведем итог. Исходя из вышесказанного, считаем, что репутацию можно определить, как коммуникационный показатель, умением донести до потребителя ценности предприятия, в то же время предоставляет возможность компании оценить действия клиентов и других экономических агентов для принятия решения о дальнейшем сотрудничестве.

Деловая репутация – это уникальный идентификатор предприятия, благодаря которому потребители и другие экономические агенты, разделяющие с ним ценности, могут объединяться в комьюнити в глобальном информационном пространстве, обмениваться независимой и объективной информацией, тем самым будут поддерживать «своего» производителя.

Конкурентная борьба между предприятиями за реализацию товаров и услуг под воздействием макроэкономических тенденций трансформируется за создание и развитие репутации в глазах своих потребителей, за выстраивание долгосрочных коммуникационных каналов с ними. Именно эта стратегия, на наш взгляд, будет определять конкурентоспособность и устойчивость развития бизнеса. Таким образом, мы надеемся, впереди ожидает множества научных работ, посвященных исследованию репутационной экономики, так как поведение потребителя меняется в соответствии с внешней средой и его изменяющимися реакциями на деятельность организации в глобальном информационном пространстве.

Литература

1. *Грушенко И.В.* Стратегии управления компаниями от теории к разработке и реализации: Учебное пособие. – Москва: НИЦ Инфра-М, 2014. – 336 с.
2. *Курбангалиева Д.Л.* Репутация в сети интернет: оценка влияния на уровень продаж предприятия (на примере автомобильной отрасли экономики) // Аудит и финансовый анализ. – 2019. – № 1. – С. 139–143.
3. Официальная страница консалтинговой группы МакКинзи. – URL: <https://www.mckinsey.com/ru> (Дата обращения: 31.03.2020).
4. *Салмон Р.* Будущее менеджмента. – Спб.: Питер, 2004 – 306 с.
5. *Сафиуллин М.Р.* Анализ рынка городского передвижения и влияния убер на развитие рынка в России, с фокусом на следующих городах: Москва, Санкт-Петербург, Казань, Новосибирск и Екатеринбург // Электронный экономический вестник Татарстана. – 2017. – № 2. – С. 4–63.
6. Электронная газета «Гардиан» (Брюс Шнейр Репутация – это все ИТ бизнеса). – URL: <https://www.theguardian.com/technology/2009/nov/11/schneier-reputation-it-security> (Дата обращения: 31.03.2020).
7. Сайт маркетинговых исследований. – URL: <https://mresearcher.com/2017/04/nielsen-k-2025-mu-chislo-omnikanalnye-potrebiteli-v-mire-udvoitsya.html> (Дата обращения: 31.03.2020).
8. Официальный сайт «Форбс». – URL: www.forbes.ru/%2Fbiznes/%2F378581-kommunizm-kotoryy-nikto-ne-stroil-kuda-nas-zavedet-sheringovaya-ekonomika (Дата обращения: 31.03.2020).
9. Электронный журнал о современных тенденциях в менеджменте и маркетинге / Journal of Marketing Management. – URL: <http://jmm-net.com/> (Дата обращения: 31.03.2020).
10. Электронная страница сайта по аренде жилья. – URL: <https://www.airbnb.ru/a/?af=4970370&c=.pi7.pk29002936&yclid=1600459402965716296> (Дата обращения: 31.03.2020).
11. Электронная страница сайта по поиску попутчиков. – URL: <https://www.blablacar.ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).

12. Электронная страница заказа такси. – URL: <https://www.uber.com/ru/ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).
13. Электронная страница сайта по аренде вещей. – URL: <https://rentmania.com/> (Дата обращения: 31.03.2020).
14. Электронная страница сайта по каршерингу. – URL: <https://delimobil.ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).
15. Tiwana A. Platform Ecosystems: Aligning Architecture, Governance, and Strategy Aligning Architecture, Governance, and Strategy, Platform Ecosystems. – Imprint: MK, 2014. – 300 p.

АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Маратканова Э.М., Шигабиева А.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе анализируются модели управления знаниями. Рассматриваются труды ведущих ученых в области экономики знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, инновационная экономика, модель управления, человек, управление активами.

Моделирование и изучение моделей управления знаниями представляет особую ценность на данном этапе развития и становления управления знаниями. Согласно определению, модель управления – теоретически выстроенная совокупность представлений о том, как выглядит система управления и как она воздействует на объект управления.

Исследования в области управления знаниями привели к созданию большого количества моделей управления знаниями. Для проведения анализа автором использованы исследования разных авторов. Бочаровой составлен обзор существующих моделей управления знаниями на идее определения семантики знания в организации М. Алаври и Д.Лейднера, где знания могут рассматриваться как поток и как предмет (вещь).

Отношение к знанию как к потоку означает, что они не существуют независимо от деятельности людей и поток знаний возможен только в процессах, связанных с участием человека. Отношение к знаниям как к предмету предполагает, что их можно извлекать, обрабатывать и отчуждать от человека. Модели, в которых знания понимаются как поток, сосредоточены на трансформации организационного знания. Деятельность по управлению знаниями фокусируется на процессах создания и распространения в которых знания переходят из неявных в явные, из коллективных в индивидуальные и наоборот. В этом случае управление знаниями сводится к обеспечению пространства (среды) для данного потока. Наиболее яркими примерами понимания знания как потока являются модели И. Нонаки (1991, 1998) и Д. Сноудена (1999). Также эта позиция отражена в моделях М. Бойсот (1989), Б. Когута и У. Зандера (1992), Г.Хедлунда и И. Нонаки (1994), К. Вига (Д. Инкпена и А. Динура (1998).

Модели, в которых знания рассматриваются как предмет, по структуре во многом схожи со структурой управления активами а процессы управления знаниями выделены согласно циклу Деминга PDCA (планирование, осуществление, проверка, действие). Управление знаниями в этом случае направлено на повышение уровня запасов знаний. В этом случае деятельность по управлению знаниями фокусируется на процессах накопления и применения знаний. А система управления знаниями основывается на создании хранилища знаний и предполагает использование методов приобретения и отчуждения знаний от их носителей. Наиболее яркими примерами моделей, где знания рассмотрены как предмет, являются модели М. Эрла (1994) и Л. Эдвинссона (1997). Также к группе таких моделей относятся модели М. Эрла (1998), М. Демареста (1997), Мк Адэм и Мк-Криди (1999), М. Станкоского и К. Болданзэ (2001), Р.Фрида (2003).

Модели, в которых знания рассмотрены как поток, включают инструменты и механизмы, влияющие на управления знаниями. Но в то же время нами выделена 3 группа моделей, которые являются симбиозом первых двух групп.

1. Модель К. Вига (1998). Ученый при создании модели основывается на том, что знание – это ресурс, обладающий следующими уникальными свойствами:

- знание является неосвязаемым, и трудно оценить его размеры;
- знание не «потребляется» в процессах организации, оно иногда увеличивается посредством использования;
- знание не может быть куплено на рынке, чтобы купить знания необходимо длительное время;
- знание большую часть времени воплощено в агентах (носителях).

Эти свойства, определяемые Вигом, позволяют говорить, что в данной модели комбинированы два взгляда на знания («знания как поток» и знания как предмет»). Вииг определяет два уровня управления. Первый уровень «воздействие на процессы» включает в себя такие процессы, как обзор, концептуализация, размышление как планирование действий, и разработку программ (подход знания – предмет). Второй уровень управления «воздействие на знания» включает в себя «действия», фактическое выполнение планов, выбранных ранее, относящихся к уровню объекта знания (знания – поток). Эта модель положила начало практическому подходу, согласно которому в моделях управления знаниями стали выделять тактический и стратегический уровни.

2. М. Эрл в модели 1998 г. также делает попытку соединить два подхода: «знания – поток» и «знания – предмет». Понимание необходимости управлять знаниями как потоком выражено в таких состояниях организационных знаний, как «неявное знание» и «наивное невежество». Понимание знания как предмета выражено в таких состояниях, как «явное знание» и запланированное невежество.

Комбинация моделей позволяет достигать цели повышения эффективности деятельности организации, что связано с необходимостью эффективно накапливать передавать и применять существующие знания.

Подводя итоги анализа можно отметить, что эволюция моделей и понимания знаний происходила под воздействием требований инновационной экономики и информационного общества.

На основе проведенного исследования можно выделить следующие специфические особенности знаний:

1. Знания как объекты управления:

В моделях «знания – предмет», знания являются объектом управления из категории нематериальных активов. А если относится к «знаниям-потоку», тогда они являются объектом управления из категории способностей организации. Все это свидетельствует о росте значимости знаний как объекта управления по мере становления и развития инновационной экономики.

2. Источником конкурентных преимуществ в первой группе моделей становятся нематериальные активы, во второй – способности организации.

Усилия по управлению знаниями в моделях «знания – поток» акцентированы на наращивании и обновлении знаний, что является стратегически необходимым аспектом для повышения конкурентоспособности организации.

Модели «знания-предмет», направлены на повышение стоимости компании путем упорядочивания, сбора и учета интеллектуальных активов, что также приводит к усилению конкурентоспособности организации.

Литература

1. Павлова О.Н. Экономика знаний / Учебное пособие. – Санкт-Петербург: Университет ИТМО, 2017. – 123 с.

2. Сафиуллин Л.Н. Тенденции и особенности развития предпринимательства в экономике, основанной на знаниях // Экономические науки, 2009. – № 58. – С. 46–52.
3. Фомина Н.Е., Терентьев А.В. Инновационно-инвестиционный цикл промышленности // Вестник экономики и права. – 2012. – № 3. – С. 148–153.
4. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
5. Лукашов Н.В. Экономика знаний. – М.: Проспект, 2020. – 368 с.
6. Шакиров А.И., Сафиуллин Л.Н. Тенденции развития человеческого капитала в Республике Татарстан. Казанский экономический вестник. – 2017. – № 5(31). – С. 81–87.
7. Фетисов Г.Г., Худокоморов А.Г. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков. – М.: Мысль, 2005. – Т.1 – 759 с.
8. Шепелев Г.В. Проблемы развития инновационной инфраструктуры // Наука и инновации в регионах России. – 2008. – №4. – С.87–93.

КОНЦЕПЦИЯ ИНТЕГРАЦИИ ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Морозов Г.А., Арзуметов С.У., Баходиров О.Р.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе представлена концепция интеграции особенностей теории поколений в систему управления персоналом. Предложенная концепция интеграции теории поколений в систему управления персоналом охватывает процессы планирования, маркетинга и управления персоналом, а также процессы создания стратегического видения и путей развития предприятия.

Ключевые слова: теория поколений, управление персоналом, концепция.

В 1991 году У. Штраус и Н. Хоув предложили на рассмотрение «теорию поколений», которая является концепцией объяснения различий ценностных установок нескольких социальных поколений. Они определили социальное поколение как группу, которая столкнулась с похожими историческими событиями и социальными влияниями, находясь в одной и той же фазе жизни. Следовательно, такие люди разделяют общие убеждения и поведение и разделяют воспринимаемую социальную идентичность как часть этого поколения.

В рамках интеграции теории поколений в систему управления персоналом, данная теория представляет интерес, так как между поколениями существуют различия, которые необходимо учитывать руководителям.

Для интеграции теории поколений в систему управления, необходимо разработать концепцию интеграции, по которой впоследствии будут предложены организационные мероприятия и проведена оценка затрат и эффективности внедрения концепции.

Мы предлагаем разделить данную концепцию на 3 части:

- основная структура интеграции теории поколений;
- подготовительная часть, которая включает анализ «узких мест» при интеграции концепции;
- закрепляющая часть для более эффективного использования теории поколений в системе управления персоналом.

Таким образом, наша концепция будет охватывать не только вопросы, которые касаются изменений структуры работы, но и будет учитывать возможные трудности при взаимодействии с сотрудниками, то есть также учитывать психологические особенности персонала.

Основная структура предлагаемой нами концепции представлена на рис. 1.

В рамках системы привлечения сотрудников необходимо рассмотреть структуру привлечения сотрудников разных поколений, то есть рассмотреть каналы привлечения новых сотрудников, а также способы подачи информации о вакансии.

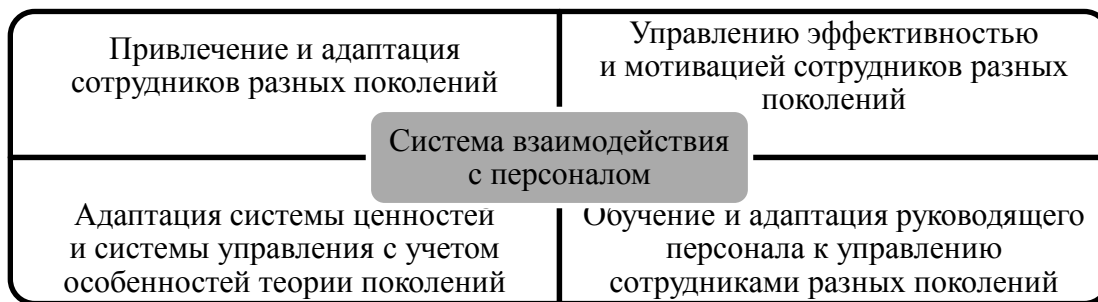


Рис. 1. Структура концепции интеграции теории поколений в систему управления персоналом

В рамках элемента «Управление эффективностью и мотивацией сотрудников разных поколений» мы рассмотрим способы интеграции теории поколений для пересмотра и создания необходимых для каждого поколения условий труда, а также системы мотивации.

Адаптация системы ценностей и системы управления является наиболее значимой частью нашей структуры, так как требует большого объема подготовительной работы для руководства.

Обучение и адаптация руководящего персонала к управлению сотрудниками разных поколений является наиболее продолжительной частью, так как потребуются не только организационные изменения, но и изменения в подходе и способе лидерства и управления текущего руководства компании. На данном этапе мы столкнемся с одной из самых распространенных проблем при внедрении новых решений в управлении предприятием, а именно с восприятием сотрудников компании, именно поэтому данный этап мы тщательно будем подготавливать при разработке организационных мероприятий по внедрению новой концепции. Организационные изменения ведут к сопротивлению персонала и руководителей, и это является одной из наиболее распространенных причин, которые могут привести к неэффективной интеграции проекта внедрения.

Таким образом, наша концепция интеграции теории поколений в систему управления персоналом будет сведено к новой системе взаимодействий с персоналом, которое впоследствии позволит компании разработать такую систему управления персоналом, которая не потребует дополнительных вложений, создаст определенный бренд работодателя, при котором мы ожидаем сокращение расходов на привлечение необходимых талантов, перераспределив денежные потоки на инвестиции в текущий персонал.

Далее рассмотрим подготовительную часть проекта внедрения концепции интеграции теории поколений в систему управления персоналом.

Определение уровня лояльности и вовлеченности дает для нас понимание, на сколько мы можем использовать авторитет руководства либо стремление к вкладу в результат деятельности организации в качестве основных мотивов и инструментов сокращения сопротивления персонала.

Определение факторов, снижающих лояльность, могут способствовать выявлению проявлений деструктивного поведения руководства, при котором у сотрудников выработалась определенная реакция и закономерные действия при внедрении новых инициатив со стороны руководителей.

Определение удовлетворенности текущими процессами в управлении персоналом, во-первых, может указать нам на дополнительные процессы, которые требуют внимания и изменений, во-вторых, дадут нам представление о том, проводит ли персонал собственный

анализ текущей деятельности, что позволит нам использовать данный факт как показатель стремления к совершенствованию деятельности предприятия.

Выявление основных мотивов в работе важно понимать не только у персонала, но и у руководителей для более эффективной аргументации при внесении организационных изменений, а также для предсказания возможного поведения во время интеграции теории поколений в систему управления персоналом.

На данном этапе происходит актуализация потребности в изменениях. Он позволит нам сократить разрыв между реальным состоянием и идеальным, стимулировав потребность руководителей и желание подчиненных в приближении того, что есть сейчас к возможному лучшему сценарию развития деятельности компании. На данном этапе важно не только создать данное ощущение у каждого отдельного сотрудника, но и укрепить коллективное сознание проблемы.

В качестве третьей части нашей концепции мы определили необходимость реализации закрепляющей части для более эффективного использования теории поколений в системе управления персоналом. Данная необходимость обусловлена следующими факторами [1].:

– внедрение организационных изменений происходит определенными этапами, К. Левин выделил в качестве этапов: размораживание (побуждение к изменениям, подготовка к изменениям), движение (осуществление изменений), замораживание (закрепление изменений). Соответственно описываемая нами часть соответствует этапу «замораживание» для закрепления изменений;

– после интеграции концепции необходимо не только произвести оценку результатов, но и составить план коррекции действий. Данный фактор отвечает на вопрос организации «Реализовали ли мы нашу собственную потребность в улучшении нашей организации (на том уровне, в чем нуждались и как понимали проблему именно мы)?».

Основной сложностью является интеграции разных предпочтений представителей разных поколений, разных поколений, однако, данный вопрос решается созданием системы ценностей, которая будет охватывать ценности и предпочтения всех поколений. Они будут составлять основу карьерной мотивации и установки по отношению к трудовой деятельности [2].

Компании также необходимо разработать стратегию повышения квалификации текущих сотрудников. На сегодняшний день особенно актуален вопрос интеграции развития «гибких или мягких навыков» (soft skills) в обучение сотрудников, так как они способствуют развитию взаимодействия в коллективе, способствуют качественному развитию текущих знаний и специальных навыков для обеспечения работы, а также для управления эмоциональным состоянием.

Наша концепция развития «гибких навыков» для обеспечения интеграции теории поколений обусловлена текущей ситуацией по распространению пандемии COVID-19. В условиях неопределенности существующего экономического положения предприятия и страны в целом, у сотрудников всех поколений возникает необходимость в приобретении эмоциональной устойчивости и стабильности. А также данная необходимость обусловлена проведенной нами оценкой компетенций и навыков текущих сотрудников.

Таким образом, предложенная нами концепция интеграции теории поколений в систему управления персоналом охватывает процессы планирования, маркетинга и управления персоналом, а также процессы создания стратегического видения и путей развития предприятия.

Литература

1. Сайт «Business Seminar». – URL: <https://www.b-seminar.ru/article/show/380.htm> (Дата обращения: 20.05.2020).
2. Волкова Н.В., Чикер В.А. Особенности карьерной мотивации в контексте теории поколений: результаты эмпирического исследования // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2016. – № 4. – С. 7.

К ВОПРОСУ ОБ УЛУЧШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОНЛАЙН-ОБУЧЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РЫНКА

Палякин Р.Б., Шарафутдинова Н.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье приводится обзор тенденций в онлайн образовании. Отмечается роль современных инструментов управления и реализации образовательным процессом онлайн. Определяется необходимость развития эффективности онлайн образования. Рассматривается модель по улучшению эффективности бизнеса при онлайн образовании. Выявляются факторы, определяющие эффективность продвижения при построении бизнес-процессов в онлайн-образовании.

Ключевые слова: онлайн-обучение, образовательная услуга, эффективность, social media marketing.

Современное состояние образовательной услуги обуславливается необходимостью перехода от традиционных форматов обучения и восприятия к креативным и интерактивным форматам. По данным российских исследователей, залогом конкурентоспособности специалистов на рынке является овладение компетенциями в области цифровой экономики – умения и навыки работы в информационной среде, владение информационными технологиями и образовательные программы, адаптированные под требования цифрового рынка [3, с. 37].

Согласно государственной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» (2017), количество выпускников профессиональных образовательных учреждений, которые владеют навыками в области цифровой экономики должно достигнуть к 2020 году не менее 300 тыс. человек в год, к 2024 году – более 800 тыс. человек в год. В то же время российская экономика остается зависимой от зарубежных экономик по техническим, технологическим и кадровым причинам.

Далеко не все российские учебные заведения готовы к переводу своих образовательных программ в цифровой вектор. Переходу к цифровизации образования, по мнению ученых, способствуют несколько тенденций [3, с. 41–42]:

- развитие цифровой инфраструктуры, которое зависит от технического обеспечения образования за счет государства и частного капитала,
- подготовка кадров цифрового типа, которым необходимо владеть современными информационными технологиями обучения,
- обучение актуальным специальностям, что связано с бурным развитием рынка и коротким жизненным циклом большинства современных профессий,
- настройка гибкого учебного процесса, который должен адаптироваться под динамичное развитие рыночной среды,
- непрерывное обучение в течение жизни, которое позволит оставаться конкурентоспособным при быстром устаревании информации,
- внедрение в образование искусственного интеллекта, что позволит в будущем увеличивать эффективность образования с минимальным участием человека.

Современная среда диктует учреждениям и предприятиям образования новые требования. Отказ от перестройки процесса обучения в сторону информатизации и цифровых технологий может повлечь упадок образовательной услуги и отказ от нее со стороны клиентов.

Рынок онлайн-образования в России в настоящее время растет. По данным экспертов, объем образовательных услуг в онлайн превышает темпы роста в 2019 году по сравнению с предыдущими годами. Так, аналитики указывают, что объем продаж образовательных услуг в сегменте B2C достиг 39,5 млрд. долларов по сравнению с 2016 годом (20,7 млрд. долл.).

За период 2017–2019 года в образовательные услуги инвестировали более 80 млн. долларов – по оценке 45 публичных сделок с крупными инвесторами, среди которых Severgroup, Mail.ru, Baring Vostok, фонд Skolkovo Digital. Аналитики Tadvise в качестве тенденций развития рынка онлайн-образования отмечают рост присутствия российских компаний на международных рынках, развитие сегмента хобби-образования, развитие новых типов сервисных структур и проектов в образовании (например, курсы продюсеров) [2].

По данным «Интерфакс Академии» (2019), российский рынок онлайн образования достигает объема 45–50 млрд. рублей, при этом в мировом рынке цифрового образования Россия занимает всего 1% (объем мирового рынка составляет порядка 47 млрд. долларов).

Стоит отметить, что в последнее время в России происходит рост дополнительных образовательных услуг для взрослых. При этом уровень оказания образовательных услуг онлайн достигает 15% от общего размера рынка образовательных услуг. Прогнозные данные по рынку дополнительных услуг образования в России представлены в таблице 1.

Таблица 1

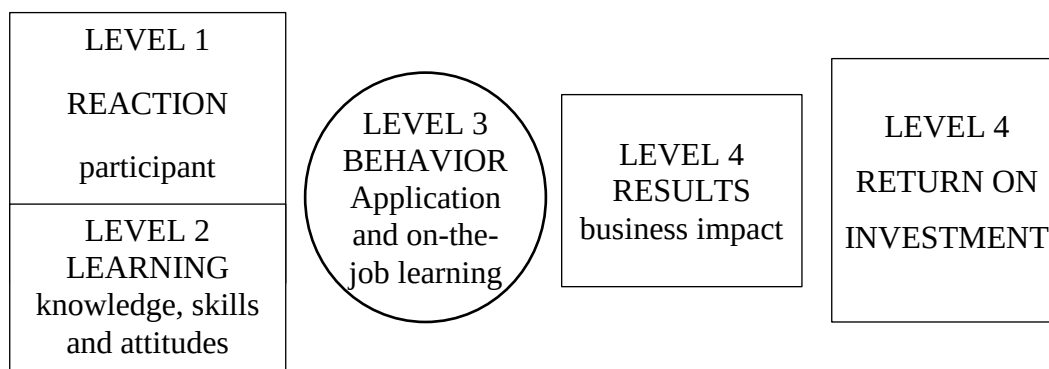
Объем рынка дополнительных услуг образования для взрослых в России

Сегмент	Объем рынка, млрд. руб	
	2019 год	2020 год (прогноз)
Весь рынок	310–315	325–330
Цифровой рынок (EdTech)	45–50	55–60

Источник: «Интерфакс Академия» на основе данных HolonIQ [2]

По данным сервисов Яндекс.Касса и Нетологии, наиболее популярными направлениями для дополнительного образования в России являются изучение иностранных языков (69%), развитие личностных качеств (10%) и профессиональное обучение (6%). При этом эксперты отмечают, что среди пользователей дополнительного образования 44% указывают на недостаток профессиональных навыков после окончания ВУЗа. 13% опрошенных пользователей ощущают нехватку знаний при основном образовательном процессе [2].

С точки зрения эффективности онлайн-образования как процесса обучения полезным инструментом является модель Киркпатрика-Филлипса, которая объединяет финансовые инструменты возврата инвестиций, результаты бизнеса и результаты процесса обучения (рис. 1).



Источник: Платформа eTutorium Webinar [1]

Рис. 1. Модель Киркпатрика-Филлипса для оценки эффективности бизнеса

В рамках представленной модели, для реализации эффективности онлайн образования необходимо измерять результаты учебных занятий, собирать обратную связь от пользователей образовательной программы, проводить оценку изменения поведения пользователей, обращать внимание на изменение бизнес-показателей компании до и после проведенного обучения, определять окупаемость инвестиций в обучение.

По мнению менеджера e-LearningPRO компании eTutorium Марины Литвиновой, при реализации модели эффективности образовательной необходимо определять различия в количестве обучающихся до и после внедрения образовательной программы, проводить анализ охваченных тем и отзывов пользователей в процессе обучения, учитывать количество учебных материалов и инструкций по обучению, проводить мониторинг учебных курсов, которые нуждаются в обновлении [1].

Компаниям малого бизнеса, представляющим услуги онлайн образования, требуется поиск малобюджетных способов продвижения цифровых продуктов. С точки зрения исследователей в области предпринимательства, около 41% компаний в рамках социального предпринимательства занимаются образованием.

С точки зрения продвижения социального бизнеса в этой сфере ученые рекомендуют использование инструментов SMM для обеспечения интерактивности взаимодействия с пользователями, получения статистических данных об активности пользователей и мониторинга коммуникаций с пользователями в процессе взаимодействия [4]. С позиции онлайн образования технологии SMM становятся инструментом привлечения новых пользователей на онлайн-площадки образования и открывают возможности по организации взаимодействия с пользователями вне образовательного процесса.

Проблема развития онлайн-обучения заключается в двух основных аспектах.

Во-первых, образовательные инструменты основного образования встречаются с вопросами формирования цифровых компетенций будущих специалистов.

Эта проблема связана зачастую с недостаточной квалификацией преподавателей, слабым техническим и материальным обеспечением учебных заведений, традиционными приемами в образовательном процессе и недостатком платформ для реализации цифровых навыков.

Во-вторых, при реализации онлайн-обучения с точки зрения бизнес-процесса возникают проблемы обратной связи и привлечения потенциальных пользователей цифровых образовательных ресурсов.

Данный круг проблем связан с поиском каналов эффективности онлайн-образования, обеспечением потока пользователей путем продвижения образовательной услуги в онлайн, механизмом обработки обратной связи через системы сбора данных о пользователях образовательной услуги и способностью менеджеров компаний руководить цифровыми образовательными проектами.

Возникает вопрос - насколько затраты компании по поиску новых клиентов в онлайн образовании оправдают себя?

Ответом на этот вопрос будет бессмертная фраза Архимеда: «Дайте мне точку опоры, и я переверну Землю». Всегда можно предложить рычаг, который поможет улучшить дела вашей компании.

В определенный период времени рычаг эффективности достигает максимального предела. Соответственно, при достижении предела эффективности, даже если вы будете прикладывать больше усилий, то результат может даже ухудшиться.

Такая ситуация наблюдается в любом бизнесе.

Рассмотрим предел эффективности на примере онлайн школы. Вы хотите быстро увеличить количество новых учеников и для этого увеличиваете бюджет на маркетинг (к примеру, продвижение в Инстаграмм) для увеличения количества целевых пользователей (лидов) в два раза. Ваш бюджет составляет 50 тысяч рублей, и количество лидов составляет 100 человек в месяц. Когда вы увеличиваете бюджет в два раза (100 тысяч рублей), количество лидов увеличивается до 200 человек. И если вы планируете увеличить

количество клиентов еще больше, вы можете увеличить бюджет до 150 тысяч рублей. В таком случае, количество ваших лидов увеличится всего на 20 человек. Это означает, что в данной ситуации увеличение бюджета до 150 тысяч рублей и более нецелесообразно – количество лидов не будет увеличиваться пропорционально увеличению бюджета продвижения.

Вы можете и дальше увеличивать суммы бюджетов, но результат останется неизменным или будет настолько незначительным, что вложения окажутся бесполезными. Значит, пора искать новый рычаг, или рычаги вашей эффективности

В качестве таких рычагов можно рассмотреть контекстную рекламу и SMM-продвижение. Можно запустить оффлайн продвижение или подумать, как перенастроить вашу бизнес-модель так, чтобы предел эффективности оказался выше. Это может быть поиск новых SMM-специалистов, запуск новых креативных идей, настройка рекламы на новые аудитории.

Дальнейшее рассмотрение эффективности онлайн-образования требует поиска источников роста, выявления рычагов эффективности и их влияния на повышение конкурентоспособности компании.

Литература

1. Платформа eTutorium Webinar (Литвинова М. Как понять, что онлайн-обучение прошло эффективно?). – URL: <https://etutorium.ru/blog/effektivnost-onlajn-obucheniya> (Дата обращения: 31.03.2020).
2. Tadviser – портал выбора технологий и поставщиков. – URL: <http://www.tadviser.ru/index.php/> (Дата обращения: 31.03.2020).
3. Терелянский П.В., Кузнецов Н.В., Екимова К.В., Лукьянов С.А. Трансформация образования в цифровую эпоху // Университетское управление: практика и анализ. – 2018. – № 6. – С. 36–42.
4. Shafigullina A.V, Palyakin R.B. Social media marketing as an effective instrument of the promotion of social business-project in social entrepreneurial activity // Academy of Marketing Studies Journal. – 2016. – Volume 20, SpecialIssue 1. – P. 1–7.

ДОЛГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ: ВКЛЮЧЕНИЕ В АНАЛИЗ ИЗДЕРЖЕК ФИНАНСОВОЙ НЕУСТОЙЧИВОСТИ

Салахова Г.А., Подгорная А.И., Грудина С.И.

Казанский федеральный университет. Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены возможности выбора инструментов долгового финансирования компании, проанализированы достоинства и недостатки предлагаемых инструментов, рассмотрено включение в анализ издержек финансовой неустойчивости.

Ключевые слова: *долговое финансирование, издержки финансовой неустойчивости, финансовые ресурсы, потенциальное банкротство, корпоративные финансы*

Для отечественной хозяйственной среды характерна недооценка долгового финансирования, которое выходит далеко за рамки традиционных бизнес-кредитов от банка. Оно включает в себя широкий спектр различных кредитных продуктов, которые хозяйствующие субъекты могут выбрать для получения доступа к финансированию. Общим для этих продуктов является то, что все они предусматривают определенные условия погашения. В настоящее время, время кризиса и перемен, пандемии коронавируса, можно уверенно говорить о существенном снижении объемов оборотных средств на предприятиях по следующим причинам:

- многие предприятия утратили свои оборотные средства за счет инфляции, невозврата дебиторской задолженности, убытков, мирового кризиса, пандемии коронавируса и др.;
- ухудшилась структура собственных оборотных средств: в их составе значительно увеличилась дебиторская задолженность, ее объемы достигают 40-50% и более [1];
- изменились источники формирования оборотных средств: снизились собственные источники и увеличилась задолженность;
- насыщение внутреннего рынка денежным обеспечением составляет 18-20 % к ВВП, в развитых странах – 60–80%.

В том или ином объеме долговое финансирование имеется практически в каждой компании. Долговое финансирование охватывает много вопросов, но есть и другие способы финансирования бизнеса. Например, гранты малого бизнеса и венчурное финансирование являются альтернативами долговому финансированию.

Недооценка важности долгового финансирования на внутрихозяйственном уровне [2] влечет за собой низкий уровень экспертных оценок в области российского финансового менеджмента, а также неудовлетворительные параметры финансового состояния в масштабе большинства отечественных предприятий, основных отраслей экономики, национального бизнеса в целом. К долговому финансированию компании обращаются в случае недостаточности собственных активов для реализации различных проектов по расширению деятельности предприятия, модернизации оборудования, осуществлению инвестиционных программ и для прочих нужд. Самым распространенным способом является заключение кредитного договора в краткосрочной или долгосрочной перспективе.

Недостатки в области корпоративного долгового финансирования и механизмов его реализации во многом обусловлены динамичностью финансовых отношений, что требует постоянной актуализации способов и инструментов управления текущим долговым финансированием фирм. В отечественной экономике эта изменчивость не подкрепляется адекватной методической поддержкой. Есть несколько преимуществ для финансирования бизнеса за счет долгов:

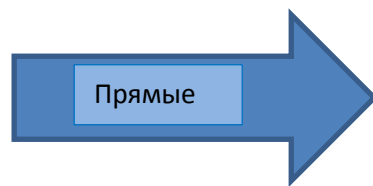
- кредитная организация не имеет никакого контроля над тем, как менеджмент управляет компанией, и не имеет права собственности[3];
- как только кредит погашен, отношения фирмы с кредитором заканчиваются. Это особенно важно, поскольку бизнес ценность бизнеса постоянно растет;
- проценты, которые уплачиваются за долговое финансирование, не облагаются налогом;
- ежемесячный платеж, а также разбивка платежей – это известные расходы, которые могут быть точно включены в модели прогнозирования.

Долговое финансирование для бизнеса имеет некоторые недостатки:

- добавление выплаты долга к ежемесячным расходам предполагает, что у компании всегда будет приток капитала для покрытия всех коммерческих расходов, включая выплату долга;
- кредитование бизнеса может существенно замедлиться во время рецессии. В более тяжелые времена для экономики труднее получить долговое финансирование [4];
- если компании не удастся генерировать достаточное количество денежных средств, характер долговых обязательств с фиксированными затратами может оказаться слишком обременительным. Эта основная идея представляет риск, связанный с долговым финансированием. Современная ситуация предполагает в первую очередь анализ риска банкротства.

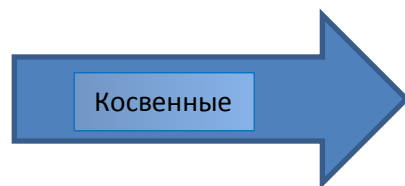
Финансовые затруднения могут возникнуть за несколько лет до наступления неплатежеспособности. Рассмотрим ситуацию, когда повышается вероятность долгового навеса. Под долговым навесом мы понимаем ситуацию, когда долговые обязательства слишком велики по сравнению с величиной имеющихся доходов, которые могут быть использованы для погашения обязательств. Долговой навес может привести к кризисному состоянию. [5] В стабильных условиях, когда ожидаемый денежный поток достаточен для погашения долговых обязательств или имеются возможности рефинансирования долга, финансовый рычаг не должен вызывать реализации условных издержек финансовых затруднений.

Конфликты с кредиторами:
специфические прямые
и косвенные издержки



Судебные издержки,
издержки реорганизации,
санации, ликвидации

Потеря конкурентных
преимуществ



Издержки по оплате экспертов по финансовому оздоровлению
Управленческие: специфические инвестиционные решения, как следствие «давления долга»
Издержки клиентов: снижение качества, уровня обслуживания и т.п.
Издержки контрагентов: качество договоров, платежей, методов конкуренции

Рис. 1. Включение в анализ издержек финансовой неустойчивости
(потенциального банкротства)

Недоверие к инструментам долгового финансирования также вызывают такие объективные минусы, как возникающие издержки финансовой неустойчивости, дополнительные агентские издержки, издержки долга, сложность удержания человеческого капитала [6].

Эффект применения инструментов заемного финансирования можно определить, используя расширенную трактовку финансового рычага:

$$ROE = ROOA + (RONOA - k_d) \times D/S + (ROOA - \kappa_o \times OL / NOAX) \quad (1)$$

D/S – финансовый рычаг;

OL/NOA – рычаг краткосрочных обязательств;

k_d – посленалоговая ставка по займам;

κ_o – аналитическая ставка по «беспроцентным» обязательствам;

$\kappa_o \leq k_d$

В то же время, при принятии решения о выборе инструментов финансирования, нужно учитывать, что влияние структуры капитала на стоимость компании проявляется с ростом неопределенности и несовершенств рынка. Включение в анализ издержек финансовой неустойчивости на современном этапе играет особую роль из-за превалирования агентских конфликтов, асимметрии информации, не прогнозируемых условий предоставления займов. Проявление влияния зависит от особенностей отрасли, операционной деятельности компании, корпоративного управления.

Литература

1. *Podgornaya A.I., Grudina S.I., Avdonina S.G.* An Enterprise Flexible Development Mode // *Procedia Economics and Finance*. – 2015. – Volume 24. – Pages 519–522.
2. *Екимова К.В.* Финансовый менеджмент: учеб. – М.: Инфра-М, 2018. – 184 с.
3. *Каплан Р., Нортон Д.* Организация, ориентированная на стратегию. – М.: ЗАО «Олимп-бизнес», 2014. – 68 с.
4. *Лысенко Д.Л.* Трансформация «бизнеса» в «компанию»: что лежит в основе инвестиционной привлекательности? // *Управление корпоративными финансами*. – 2005. – № 6. – С. 9–12.
5. *Лукаевич И.Я.* Финансовый менеджмент: учеб. и практикум для бакалавриата и магистратуры. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 377 с.
6. *Теплова Т.В., Григорьева Т.И.* Ситуационный финансовый анализ. – Москва: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2006. – 37 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗГРАНИЧЕНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ТРУДОВЫХ ПРОЦЕССОВ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Сулейманова Н.Р.

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет

Аннотация: в эпоху повышенной конкуренции как никогда важно иметь преимущества относительно других. Конкурентоспособность является одним из важных факторов успешного развития организации и экономики в целом. Одним из важных аспектов конкурентоспособности является производительность труда. Производительность труда – это первично количественный показатель, характеризующий результативность труда. Показатель же эффективности труда, в первую очередь выражает качественную сторону результата труда, а также отражает необходимость его экономного использования. При помощи цифровой экономики можно достигнуть опережающего роста производительности труда, так как цифровые технологии способствуют повышению эффективности деятельности организации и экономики в целом

Ключевые слова: производительность труда, конкурентоспособность, цифровые технологии, цифровая экономика.

Производительность труда является одним из главных факторов повышения конкурентоспособности в целом экономики страны, всевозможных производств и отдельных товаров. Какой бы уровень развития производительных сил не был, вне зависимости от этого, всегда решающим в эффективности экономик остается производственные отношения в самом ее классическом понимании, т.е. отношения между людьми, складывающиеся в процессе общественного производства и движения общественного продукта от производства до потребления. В период нарастания доли передового технологического уклада в экономике (пятый и шестой технологический уклад), связанного цифровыми технологиями подходы к разграничению ответственности участников производственных отношений имеют совсем иной вид, в отличие от того, какими они бывают в предыдущих эпохах, в смысле развития технологических укладов. Однако, в период освоения и широкомасштабного влияния в производственные процессы основных элементов цифровых технологий, как доминирующего фактора 6-ого технологического уклада, не всегда в достаточной степени обращается внимания на эффективность мероприятий по разграничению ответственности, хотя само по себе при развитии цифровых технологий степень важности разграничения ответственности возрастает.

Нельзя не отметить, что вопросы производительности труда и вообще эффективности производства остаются в период радикальных и текущих социально-экономических преобразований вне основных направлений и целей последних. Такой подход также обуславливает недостаточную изученность и, как следствие, недоучёт этого решающего звена хозяйствования при принятии важных решений в экономической политике. Повышение производительности труда не стимулируется в достаточной мере, что не позволяет реализовать его важнейшую функцию, а именно – как основу экономического роста и устойчивого социального развития.

Производительность труда – это категория экономической науки и она исследовалась с давних времен – со времен Адама Смита (годы жизни: 1723–1790), Давида Рикардо (годы жизни: 1772–1823), Карла Маркса (годы жизни: 1823–1883).

Производительность труда включает в себя много аспектов. Особенно это актуально в нынешнее время, когда сфера новых видов деятельности характерна информационной и цифровой экономике, также радикальное изменение формы деятельности даже самих классических специальностей и профессий в современном мире в связи с развитыми цифровыми технологиями занимает все больше пространства на рынке труда. В предыдущих технологических укладах в экономике, можно было даже на глаз определить объёмы, которые выполняет сотрудник и высчитать его производительность, сейчас же всему надо подходить по иному. С одной стороны, бурно развивающиеся цифровые технологии радикально меняют форму вида деятельности многих участников трудовых процессов, нормирование которых на настоящий момент пока все еще не развито, с другой стороны, цифровые технологии характеризуются гиперсвязуемостью и гиперскоростью процессов, лишь бы уметь правильно воспользоваться преимуществами новых реалий.

Понятие производительность можно условно разделить на три группы по сущности нормирования:

1-ый уровень (высший уровень) – это производительность по стране. Еще сам Бенджамин Франклин писал, что «богатство какой-либо страны должно оцениваться сообразно количеству труда, которое ее жители способны закупить». В этом случае речь идет об очень масштабном, и здесь понятие производительность связано с конкурентоспособностью.

2-ой уровень – это производительность в отдельно взятом предприятии, или производительность в отрасли, или производительность в области, в муниципальном образовании и т.д. Такого рода расчеты по определению производительности дают возможность сравнения разных объектов изучения между собой для оценки состояния дел в отдельно взятом субъекте изучения.

3-ий уровень – здесь объектом рассмотрения становится какой-то отдельный работник и конкретно по нему рассчитывается его личная производительность.

Что касается нормирования отдельных видов работ надо отметить то, что эта сфера деятельности имеет огромную базу данных, также в общедоступном виде разработаны методики и примеры расчета нормы времени отдельных операций по самым различным видам работ. С повсеместным внедрением в производственных предприятиях и учреждениях разного профиля компьютеров и интернет технологий, чрезвычайно высоким становится возможности широкомасштабной корректировки, имеющихся методик нормирования и конкретных элементов нормирования с целью приведения их в соответствие с уровнем развития производительных сил, соответствующих появлению в обществе новых технологических укладов, в которых основным определяющим фактором является информационные и цифровые технологии.

По наличию нормативов по наиболее комфортным условиям оказалась отрасль строительства, так как ввиду того, что много работ по строительству на бюджетном финансировании, само формирование нормативов ведется под контролем самых высших структур власти. Также никаких проблем не возникает при нормировании разного рода механизированных работ, как в сельском хозяйстве, так и в остальных отраслях, где массово эксплуатируются автотракторная техника.

Наиболее сложная обстановка на 2-ом уровне нормирования труда. В особенности, при формировании нормативов, влияющих на параметры производительности отдельных предприятий. В частности, это связано с тем, что с развитием рыночной экономики в производственной сфере появились множество различных типов предприятий самыми разнообразным техническим оснащением, начиная с самых примитивных производств с высоким уровнем ручного труда и заканчивая суперсовременными производствами на основе самых последних достижений цифровых технологий. В производственном предприятии, как правило, нормирование труда основных производственных работников исполняется без особых проблем, вот что касается, нормирования обслуживающих служб (ОГМ – отдел главного механика, ОГЭ – отдел главного энергетика, отдел КИПиА – контрольно-измерительных приборов и автоматики и т.п.) даже в разрезе рабочих профессий не всегда бывает регламентирован. Если в доперестроечные времена профильные предприятия объединялись в тресты, работали под министерствами, и специализированные отраслевые НИИ и отделы министерств наработывали для них всякие нормативы по научной организации труда, то в настоящее время ситуация иная. Кроме того, с внедрением цифровых технологий с самым разнообразным охватом производственных процессов отсутствует нормативная база по измерению труда работников управленческого состава и даже появляются проблемы в разграничении ответственности между службами и специалистами предприятия, в связи с отсутствием норматива и изменения характера труда по причине масштабного использования цифровых технологий. Не случайно, один из важнейших надзорных органов в вопросах технического регулирования «РОСТЕХНАДЗОР» в своем Приказе от 21.11.2013 г. № 560 акцентирует на разграничение ответственности (п.16 «Распределение обязанностей и границ ответственности между техническими службами (технологической, механической, энергетической, контрольно-измерительных приборов и автоматики, производственно-технической) за обеспечение требований промышленной безопасности, а также перечень и объем эксплуатационной, ремонтной и другой технической документации определяются внутренними распорядительными документами эксплуатирующей объекты организации, устанавливающими безопасное проведение работ на объектах.)

Во многих производственных предприятиях деятельность персонала регламентируется нижеследующими основным документами:

- утвержденная структура и штатная численность;
- утвержденное штатное расписание;
- правила трудового распорядка;
- должностные инструкции;
- квалификационные характеристики;
- положение о структурном подразделении.

Однако, даже в самых передовых предприятиях, в плане организации структуры предприятия, не в полной мере документированы принципы разграничения ответственности между службами и специалистами организации и тем более в подавляющем большинстве случаев отсутствуют числовые измерения труда специалистов, в особенности тех специалистов, на которых возложена творческая работа. То же время, принципы новых систем менеджмента качества подталкивает на упорядочивание на уровне производственных предприятий, производственных отношений работников умственного труда. Но все же не на всех предприятиях удастся переломить менталитет в вопросах организации труда работников умственного труда основанной на крылатом высказывании: "§ 2. Никакая інструкція не можетъ перечислити всѣ обязанности должностного лица, предусмотрѣть всѣ отдѣльные случаи и дать впередъ соотвѣтствующія указанія, а потому наблюдающіе инженеры обязаны проявлять иніціативу и, руководствуясь знаніємъ своей спеціальности и пользою дѣла, приложити всѣ усилія для оправданія своего назначенія". (Циркуляръ Морского технического комитета по кораблестроенію. № 15. 29-го ноября 1910 года. Інструкція для корабельныхъ инженеровъ, наблюдающихъ за постройкою судовъ на казенныхъ и частныхъ заводахъ / Морской сборник. Т. CCCLXII. №1. Январь 1911, стр. 47-51.)

Актуальность на лицо и на первый взгляд очень просто - надо расписать весь перечень работ, оценить, сгруппировать весь объем работ, распределить по службам на основании положения о службах и по специалистам на основе должностных инструкций, и все эту информацию в штатное расписание. На самом деле это просто только на первый взгляд, мало какому предприятию удавалось это исполнить, даже несмотря на то, что в подавляющем большинстве предприятий имеется всеобщая доступность цифровых технологий, как мощнейший инструментарий в осуществлении этого мероприятия. Согласно предварительных наблюдений процесса научно-обоснованного разграничения ответственности между службами и специалистами предприятий, можно сделать вывод и указать на два фактора сдерживающих широкомасштабное внедрение системы организации труда специалистов на предприятиях на основе научно-обоснованного разграничения ответственности и организации труда специалистов на основе системы менеджмента качества:

- по всей вероятности, собственники не считают целесообразным отказаться от авторитарного типа руководства предприятием исполнительными директорами;
- отсутствует мотивация для специалистов при более напряженной работе на принципах строгого разграничения ответственности.

Учитывая неразрешенность данного вопроса на уровне предприятий, выносить для использования на практике хозяйствующих субъектов нижеследующую методику формирования штатного расписания на последующие годы ведения производственной деятельности предприятий следует:

- после проведения разъяснительных работ, объявить на совещании специалистов предприятия, что с последующего месяца оклад специалистов будет состоять из следующих частей, к примеру: часть 1 – повременная оплата от 40–100%; часть 2 – оплата за нормированные виды работ от 0-30% - расценка на 25% выше, чем при повременной оплате; и часть 3 – оплата за нормированные виды работ, которые предварительно заранее запланированы в творческих планах от 0-30% – расценка на 50% выше чем при повременной работе;
- в течение нескольких кварталов осуществить сбор базы данных по перечням работ, выполняемые силами специалистов предприятия на основе практики начисления зарплаты специалистам по нормированной технологии и аналитического сбора материала на основе изучения разного рода оперативных, перспективных и иных планов. А также разного рода предписаний надзорных органов и предложений и пожеланий работников и специалистов предприятия;
- до составления штатного расписания наработать сборник перечня работ с предварительным нормированием каждого вида работ;
- распределить обязанности между службами и специалистами с учетом научно обоснованной загрузки служб и отдельных специалистов;
- разработать штатное расписание на основе сборника перечня работ с учетом индивидуальных способностей специалистов: по принципу кто не способен – остается с повременной (пониженной) оплатой своего труда, кто работает на основе предварительных творческих планов – тот получает зарплату по повышенному тарифу.

Таким образом, комплекс мер, описанный выше, поможет разграничить ответственность между службами, повысить мотивацию работников и производительность труда организации в целом. А повышение производительности является одним из главных факторов повышения конкурентоспособности организации.

Литература

1. *Щербаков А.И.* Совокупная производительность труда и основы ее государственного регулирования. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – М.: Российская академия государственной службы при Президенте РФ. – 204 с.
2. *Удальцов И.Д.* Буржуазные предшественники социалистической экономики: Кенэ, Смит, Рикардо. – Л.: Госиздат, 1926. – 127 с.
3. Приказ Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору от 21 ноября 2013 г. № 560. Об утверждении Федеральных норм и правил в области промышленной безопасности «Правила безопасности взрывопожароопасных производственных объектов хранения и переработки растительного сырья».
4. Циркуляр Морского технического комитета по кораблестроению. № 15. 29-го ноября 1910 года. Инструкція для корабельных инженеровъ, наблюдающихъ за постройкою судовъ на казенныхъ и частныхъ заводахъ // Морской сборник. – 1910. – № 1. – С. 47–51.

МОДЕЛИ РЕЙТИНГОВОГО ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА И ОЦЕНКА РИСКА БАНКРОТСТВА

Филиппова И.А., Цзинь Юцзе

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены методы и модели диагностики угрозы банкротства компаний. С целью оценки вероятности несостоятельности компаний авторы рассматривают возможность применения моделей многофакторного дискриминантного анализа (МДА). Авторами рассматривается возможность создания индивидуальных моделей рейтингового дискриминантного анализа. Применение индивидуальных рейтинговых моделей обеспечит следующие преимущества: самостоятельное определение состава значимых и включаемых в модель факторов; самостоятельное определение нормативных значений факторов модели; возможность включения в модель внешних факторов. Практическое применение индивидуальных рейтинговых дискриминантных моделей позволит с большей прогностической точностью диагностировать признаки банкротства компаний и оперативно разрабатывать антикризисные меры с тем, чтобы не допустить реального банкротства.

Ключевые слова: банкротство, вероятность банкротства, несостоятельность, модели диагностики банкротства, модели многофакторного дискриминантного анализа (МДА), рейтинговые дискриминантные модели банкротства.

В условиях частых финансовых кризисов, периодически наблюдаемых в мировом масштабе, начиная с 1998 года, беспрецедентного спада мировых цен на нефть и газ, спада производства в условиях мировой пандемии, спада активности на рынках капитала и фондовом рынке, весьма актуальной проблемой в рамках системы корпоративного управления становится – не допущение банкротства компании.

В современной ситуации внешние негативные факторы в совокупности с внутренними проблемами, могут существенно повысить вероятность банкротства для широкого круга компаний. Следовательно, необходимо умение на уровне компании своевременно диагностировать угрозы с тем, чтобы ликвидировать кризисную ситуацию и не допустить реального банкротства компании. Решение данной задачи требует тщательного отбора и расширения круга применяемого формализованного инструментария с целью ранней диагностики признаков банкротства.

Изначально вопрос оценки угрозы банкротства решался методом проб и ошибок, что приводило к существенным просчетам. Начиная с 70-х годов XIX некоторые коммерческие банки в США стали требовать от своих заемщиков предоставления финансовой отчетности

и стали анализировать кредитоспособность своих клиентов при помощи коэффициентов и сравнительного метода. В 1905 году Джеймс Кеннон впервые начал использовать систему из десяти аналитических коэффициентов для анализа и оценки финансовых возможностей компаний, которые пытались получить кредит в банке.

Позднее в результате эволюции финансового менеджмента и развития вычислительной техники круг применяемых аналитических инструментов существенно расширился. В рамках финансового менеджмента стали развиваться методики управления структурой капитала компании и его элементами на базе анализа различных коэффициентов, характеризующих: платежеспособность, оборачиваемость, финансовую устойчивость, рентабельность, рыночную активность компании.

Начиная с 60-х годов прошлого столетия, на практике стали использоваться различные модели, включающие одновременно несколько различных финансовых коэффициентов, что дало возможность получать достаточно точную обобщенную оценку вероятности дефолта компании. Практическое применение таких моделей базируется на комплексной оценке финансовых показателей организации, отражающих: платежеспособность и ликвидность, финансовую устойчивость и независимость, рентабельность и рыночную активность [1, с. 62].

Широкую популярность в качестве инструмента оценки вероятности несостоятельности во всем мире получили модели многофакторного дискриминантного анализа (МДА) – регрессионные линейные модели, включающие несколько переменных. Цель многофакторного дискриминантного анализа – построение некоей условной линии, делящей все компании на две группы: компании, которым в ближайшем будущем не грозит банкротство, и близкие к дефолту компании. Эта условная линия разграничения называется дискриминантной функцией. Общий вид дискриминантной функции отображает следующая формула [2, с. 250]:

$$Z = a_1 \cdot X_1 + a_2 \cdot X_2 + \dots + a_n \cdot X_n \quad (1), \text{ где}$$

Z – значение дискриминантной функции;

X_i – независимые переменные, включенные в модель ($i = 1, \dots, n$);

a_i – коэффициенты регрессии.

С целью систематизации данного класса моделей выделяют ряд критериев их классификации в зависимости: от географии их происхождения, количества и состава параметров модели, от принадлежности к определенной сфере бизнеса, масштаба бизнеса [ссылка на нашу статью].

В составе многофакторных дискриминантных моделей позднее был выделен подкласс рейтинговых моделей. Модели данного подкласса имеют свои особенности – основой методики оценки риска дефолта компании является сравнение фактического финансового состояния компании с эталонным. Эталонное финансовое состояние характеризуется тем, что входящие в рейтинговую модель финансовые показатели, имеют нормативные значения или превышают их. Из этого следует, что эталонному состоянию соответствует значение дискриминантной функции, равное 1. Значение фактической рейтинговой оценки в рейтинговых моделях определяется на основе расчетных значений конкретных финансовых показателей, включенных в данную модель, а также расчета весовых коэффициентов. Весовые коэффициенты в любой рейтинговой модели при показателях-факторах рассчитываются по формуле [3, с. 160]:

$$r_i = \frac{1}{L \cdot N_i}, \quad i=1 \div 4; 6 \quad (2), \text{ где}$$

L – количество используемых в модели показателей;

N_i – нормативное значение для i -того показателя.

Шкала оценки риска банкротства позволяет учесть степень отклонения расчетного рейтингового числа от эталонного значения и отнести компанию к одной из зон риска банкротства: зоне минимального, критического или катастрофического риска.

Достоинствами этого метода оценки риска банкротства является простота конструкции и правила оценивания степени риска финансовой несостоятельности. Существующие отечественные модели рейтингового финансового анализа включают, как правило, от четырех до шести финансовых коэффициентов, которые отражают учитываемые в модели факторы-признаки. Одним из примеров готовой дискриминантной рейтинговой модели является модель отечественных авторов Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова. Вид дискриминантной функции данной модели отражает формула [2, с. 290]:

$$R=2*K_o+0,1*K_{тл}+0,08*K_{и}+0,45*K_{м}+K_{пр} \quad (3), \text{ где}$$

K_o – коэффициент обеспеченности собственными средствами;

$K_{тл}$ – коэффициент текущей ликвидности;

$K_{и}$ – коэффициент оборачиваемости активов;

$K_{м}$ – коммерческая маржа (рентабельность реализации продукции);

$K_{пр}$ – рентабельность собственного капитала.

По данной модели финансовое состояние компаний с рейтинговым числом менее единицы характеризуется как неудовлетворительное и вероятность угрозы банкротства оценивается как высокая.

Используя к качестве источника информации данные бухгалтерской отчетности из открытого доступа, оценим риск угрозы банкротства для компании ПАО «КАМАЗ». Результаты анализа финансового состояния ПАО «КАМАЗ» и оценки вероятности банкротства представлены в таблице 1:

Таблица 1

Результаты оценки вероятности банкротства по рейтинговой модели
Р.С. Сайфуллина и Г.Г. Кадыкова

Наименование Показателя модели	Значение показателя на 31.12.2016	Значение показателя на 31.12.2017
K_o	-0,25	-0,34
$K_{тл}$	1,52	1,37
$K_{и}$	0,96	1,02
$K_{м}$	0,01	0,05
$K_{пр}$	0,03	0,07
R	-0,24	-0,37

Источник: составлено автором на основании данных бухгалтерской отчетности [5]

Анализируя результаты проведенных расчетов, следует сделать вывод о том, что финансовое положение компании нельзя назвать удовлетворительным, кроме того, значение дискриминантной функции в динамике уменьшается, что свидетельствует об увеличении риска банкротства. Отрицательное значение дискриминантной функции за 2016 и 2017 годы отражает наличие угрозы банкротства для данной компании.

Рассмотрев применение существующих готовых рейтинговых дискриминантных моделей, можно сделать вывод о том, что этот класс моделей является хорошо адаптируемым. Каждая компания достаточно быстро может построить собственную индивидуальную модель рейтингового дискриминантного анализа.

Преимуществом создания собственной дискриминантной рейтинговой модели, по мнению авторов, является:

- возможность включения в модель индивидуального состава значимых для компании внутренних факторов;
- возможность самостоятельного выбора нормативных значений факторов модели;
- возможность включения в модель внешних факторов, таких как: уровень инфляции, значение ставки рефинансирования, значение индекса РТС и т. п.

Процесс построения такой модели будет включать этап построения и анализа значений корреляционной матрицы для отбора факторов, включаемых в рейтинговую дискриминантную модель.

Практическое применение индивидуальных рейтинговых дискриминантных моделей в качестве важного инструмента финансовой диагностики компании, позволит с большей прогностической точностью диагностировать признаки банкротства и оперативно разрабатывать антикризисные меры с тем, чтобы не допустить реального банкротства.

Литература

1. *Орехов В.И.* Антикризисное управление: учеб. пособие / В.И. Орехов, К.В. Балдин, Т.Р. Орехова. – Москва: Инфра-М, 2018. – 268 с.
2. *Патласов О.Ю., Сергиенко О.В.* Антикризисное управление. Финансовое моделирование и диагностика банкротства коммерческой организации: учебное пособие. – Москва: Книжный мир, 2009. – 509 с.
3. *Ступаков В.С., Токаренко Г.С.* Риск-менеджмент: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика. 2016. – 288 с.
4. *Филиппова И.А., Дзинь Ю.О.* Диагностика финансовой несостоятельности как инструмент предотвращения банкротства компании / Актуальные вопросы экономики, менеджмента и финансов в современных условиях: Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. – СПб: ИЦРОН, 2020. – С.14–17.
5. Официальный сайт ПАО «КАМАЗ». – URL: Режим доступа: <https://kamaz.ru> (Дата обращения: 31.03.2020).

ЭРА ИНФОРМАЦИИ ПРОТИВ «ЧЕРНОГО ЛЕБЕДЯ»

Чурбанова И.О. Бердникова О.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Бывший трейдер Нассим Талеб утверждает, что возможности рационального применения данных – переоценены, в то время как закономерное влияние непрогнозируемого случая, так называемого «черного лебедя» - грубо недооценено. Но теории риска вероятной случайности уже больше 10 лет. Совершенно уверенно можно утверждать, что за данный период уровень технологий решительно поднялся, мы пришли к времени, называемого эрой информации. Системное прогнозирование и указания действий на его основе во многом дают лучший результат, чем интуитивное руководство, а значит, что организации будут уменьшать долю вероятного риска в соответствии с дальнейшим развитием моделей новейшей аналитики.

Ключевые слова: предиктивное управление, черный лебедь, алгоритмы, прогнозирование, планирование, стратегия, теории, методы управления.

До знаменитой экспедиции Виллема де Вламинка существование черных лебедей в Старом Свете имело абсурдный характер, так как представлялось, что они могут быть только белого цвета. Такое утверждение несколько лет подтверждалось наблюдениями и собранными знаниями орнитологов, однако всего лишь один лебедь изменил всем известную догму. Этот факт был использован в качестве метафоры для обозначения редкого

и неожиданного события, имеющего сильное влияние на определенные вещи или даже структуры.

Теория черного лебедя была разработана бывшим трейдером и профессором Нассимом Николасом Талебом для объяснения:

- редких событий, не представленных прогнозом аналитиков и выходящих за рамки ожиданий.

- невозможность вычисления научными, финансовыми и аналитическими методами будущих «черных лебедей».

- предубеждения людей, связанные с недооценённым отношением к роли «черных лебедей», известных в истории.

В своей книге Талеб представляет суть своей теории на примере индюшки на ферме. Представьте, что птицу кормят каждый день. Кормежка, как опыт индюшки, составляет представления о мире и складывает опыт.

Если представить это на линейном графике, то мы увидим прямую, отображающую состояние равновесия ее жизни. И у нее нет причин представлять неблагоприятный сценарий. Но наступает день благодарения и график сотрясает «сюрприз». Она строила свои заключения на наблюдениях, которые составляют основу научных методов анализа и прогнозирования. Стабильность наделяла все большей и большей уверенностью в завтрашнем дне, однако день-Х приближался.

Доказательство не исходит из подходящих ему фактов. Миллионы увиденных белых лебедей не могут доказать отсутствия черных. Только отрицательные, и почти никогда подтверждающие примеры способны приблизить исследование к истине. Нельзя формулировать вывод основываясь лишь на видимых факторах. Это противоречит стандартному методу индюшки, но набор ежедневных наблюдений не тождествен качеству ваших прогнозов. Это правило создает категоричное разделение вещей на поддающиеся сомнениям и совершенно бесспорным.

Заметьте, что события «черного лебедя» не обязательно происходят мгновенно. Согласно истории, некоторые из сдвигов нарастали несколько лет, так, например, технологическая революция, благодаря которой появились компьютеры имеющие значительную роль в общественном развитии.

Черный лебедь по степени огласки бывает двух видов:

- громко обсуждаемые события;

- известные в тесных кругах, не укладываемые в схемы;

Переоценивать первый пункт исходя из широкой известности события и недооценивать влияние второго – вполне закономерное свойство человеческой природы.

Так люди, узнающие об экономическом кризисе по телевизору, преувеличивают последствия именно потому, что мысленно представляют себе масштаб события. Многие исследователи-эмпирики заметили, что люди имеют слабость серьезно задумываться о мелких событиях, если вовлечь их в обсуждение этих явлений. Например, если человек случайно узнает о каком-либо событии, не зацепившим его внимание ввиду своей внешней незначительности, но потом слышит эту же новость в каком-либо разговоре, по радио или в интернете, то его заинтересованность и обеспокоенность повышается.

Приведем в пример активно обсуждаемую проблему - устойчивость видов. В обществе усиленно повышается чувство ответственности за данную несправедливость. Число видов, которые мы сегодня считаем вымершими, неточное, так как оно принимает в расчет только известных нам животных и найденных остатков. На самом деле с момента появления жизни на Земле исчезло около 98 % особей. Этот процесс происходил и без вмешательства людей в окружающую среду. Соответственно, наше влияние было значительно преувеличено, хоть и не исключает нашу ответственность полностью.

«Стратегия штанги» была выведена в целях практического метода использования закономерности «черного лебедя». Ее просто осознать, ведь она также представляет метафору – весь вес груза расположен по его краям, соединяясь посередине. Допустим, мы выработаем

градационную шкалу, продумав все возможные прогнозы для бизнеса – от самых нежелательных (банкротство), до самых выигрышных (пик спроса). То, ориентируясь на этот список, мы сможем правильно распределить имеющиеся ресурсы – предельно огородиться от первых и получить максимальную выгоду от вторых.

Так, например, все лучшие трейдеры советуют вкладывать 90% инвестиций в активы с долгосрочным характером и низким риском, а 10% в активы с высоким потенциальным доходом, но при этом обладающие таким же высоким риском венчурные предприятия. И совершенно не обращать внимания на акции со «средними» данными (риск, доход).

Принцип штанги использует и известная компания Google: сотрудникам разрешается использовать лишь 10% от общего рабочего времени на нестандартные проекты, к которым у них есть интерес. По статистике, выдающиеся разработки появились благодаря этим 10%.

Ключевой аспект черного лебедя, имеющий способность вводить в заблуждение, заключается в том, что незащищенные от неожиданных событий прогнозы, объясняются в прошедшем времени, а сторонние наблюдатели разбирают факты и рассматривают методологические способы возможных предсказаний случившегося.

Ученые-когнитивисты изучили вопрос с нашим, казалось бы, природным влечением к обоснованию событий и поиску связей между отдельно взятыми фактами и дали этому феномену название - установка на подтверждение. Проведенные исследования показывают, что любое правило может быть заверенным как работающее, при указании положительных фактов, либо не работающим, при указании тех случаев, когда оно невозможно. Как уже было установлено, опровергающие примеры имеют большую ценность для получения истины. Для чистоты исследования это не брали в счет.

Следующий эксперимент проведен психологом П. К. Уэйсоном. Профессор предлагал добровольцам последовательность натуральных чисел – 2, 4, 6 – после чего просил определить принцип такого порядка чисел. Уэйсон объяснил, что тестируемые формулировали определенный принцип и аргументировали это примерами, подтверждающими это, даже не принимая альтернативу попробовать опровергнуть свою закономерность, с целью испытания ее.

Но бывают исключения этого феномена. Опытные шахматисты, как известно, ориентируются на слабых местах своего хода, на котором может отыгаться соперник. Получается ли, что шахматы развивают скептицизм? Нет, логика в том, что вовсе не каждых, а только хороших игроков отличает способность анализировать свои слабости. Подобным образом один из лучших биржевых игроков Джордж Сорос, перед тем, как сделать ставку, анализирует и проверяет данные, которые могут привести к неудаче.

Прогнозирование относится к одним из важных элементов контроля и управления хозяйственной деятельностью любой организации. Еще 10 лет назад данная система была недостаточно развита, а серьезное отношение к ней не особо популярным. Однако сейчас, в среде повышенной глобализации и ускоренного развития научно-технического прогресса, востребованность повышается. Система прогнозирования организации должна составлять сложную многоуровневую структуру. Она необходима для развития и целесообразного управления как на государственном уровне, так и в различных сферах деятельности.

Именно прогнозирование обязует быть первоначальным в отношении создания стратегии и последующего планирования. Его роль – установление постулатов как ориентира в будущих решениях управленческих задач.

Для обработки и согласования всех данных необходимо привлечение аналитики. В этом вопросе новой эрой стало появление новой прескриптивной аналитики, имеющей острые различия от прогнозной.

С возникновением огромного объема общедоступных сведений, а также возможностей их синхронной обработки в инновационных технологиях появилась альтернатива совмещения прогнозов и предписаний к успешным управленческим решениям. Старая аналитика изображала нынешнюю обстановку и предполагала будущую, в то время как современная прокладывает маршруты к заданным целям.

По такой системе уже начали свою работу некоторые приложения. Теперь навигатор покажет не «сухой» - известный путь, а наиболее подходящий, используя данные о пробках, авариях, ямах и оценки других водителей. Интернет сервисы выведет на ваш экран не рандомную рекламу, а будет основываться на ваших потребностях. Телефонный оператор предложит тарифный пакет не с округленными цифрами минут и смс, а подходящий именно вам, собирая информацию о ваших запросах. Сенсор, расположенный на крышке мусорного бака, известит работников о необходимости отправления на точку мусоровоза. А общественный транспорт регулирует число работающих машин в зависимости от маршрута, дня недели и часа. Это оптимизирует работу, сокращает издержки, увеличивает эффективность, расширяет границы и создает свободу для централизации внимания на другие проблемы.

Это постепенное создание искусственного интеллекта позволит заполнить рутинный труд и изменить рынок труда, повышая уровень требуемой квалификации и снижая влияние человеческого фактора на производство.

Постоянно расширяемые объемы данных ранее представляли собой недооцененный кладезь экономического потенциала. Однако сейчас эта сфера активно развивается и внедряется в трудовую жизнь. Основы начинаются с Business Intelligence, он же BI, и больших данных – big data.

Сбор, обработка и хранение данных (BI, big data и др.) масштабно меняет инфраструктуру любой деятельности. Наше мнение теперь полностью опирается на результаты машинного труда. Все финансовые отчеты фиксируются и высчитываются на компьютере, денежная монетизация проходит через технологическое фиксирование, магазины извещают своих посетителей об акциях и новом товаре по телефону или смс. Мы оставляем цифровые следы, а наши действия фиксируются, проводят обработку, регулируются и используются.

Задачи big data уже не ограничиваются продажей товара, теперь он работает на обеспечение надежности предлагаемых решений и повышает уровень их индивидуального характера. Однако организации должны не просто проводить анализ ради анализа (улучшение технологии анализа), а направлять результаты в конкретные сегменты.

Преимущественно инструменты BI и big data используются банками для контролирования информации, выявления мошенничества. По данной технологии банк PNC, работающий на территории США производит анализ личности своих клиентов, используя их социальные сети, место работы, резюме, посещаемые сайты. И все это для решения конкретной задачи – выявление границ кредиторской способности человека. В итоге – неуплата по кредитам в общей категории снижается, а портфель банка увеличивается.

Компании, которые стремятся к развитию, прежде всего заботятся о развитии навыков своего персонала. Например, такие организации как Adobe, Google, Apple, Microsoft имеют программы и целые академии, которые устремлены на помощь сотрудников приобрести все необходимые навыки.

Невидимая, на первый взгляд, выгода работодателя заключается в долгосрочной перспективе. Умный анализ данных не только закладывает основу планирования, создает стратегию и прогнозирует события, но прежде всего главной идеей признано достижение качества, предоставленного товара или услуги, улучшение которого стоит за человеком.

Пример – проект итальянского перевозчика Trenitalia. Он предполагает внедрение аналитической системы, интегрированной с шестью миллионами датчиков и интеллектуальных устройств на двух тысячах локомотивов и вагонов. Система обеспечивает наблюдение за состоянием оборудования, что прогнозирует необходимость в технической помощи, сокращает количество ошибок, экономит время и затраты. Таким образом, в случае поломки система передаст эту информацию в центр мониторинга, откуда поступит запрос на необходимые запчасти и ремонтников, а нарушение в вагоне будет исправлено сразу по прибытию на станцию. Замкнутая интеграция системы с приложением позволяет вносить корректировки в техническое обслуживание. Такой подход уже был известен

на производствах, однако теперь может быть применена и в этой сфере, а все благодаря инновационной идеи, которую мог осуществить любой сотрудник.

Где границы предстоящих технологических возможностей? Ответ на этот вопрос никому не известен. Существование уже известных потрясений доказывает безграничность открытий и силе их эффектов на человека и организацию.

Так, известен экспериментальный проект интерактивного кино, в котором будут продуманы все возможные варианты развития событий сюжетной линии. Зритель будет подключен к специальному аппарату, считывающего его эмоции на нейрофизиологическом уровне. И в зависимости от его ожиданий, будет меняться сюжет картины. Некий «идеальный фильм» – фильм для каждого. Кажется, что границ возможностей действительно не существует.

Однако, на данный момент организация не может определять свое существование на вере в прогнозы аналитиков. Не смотря на альтернативы всех возможных улучшений и дополнений компьютерных алгоритмов, состояние полного исключения доли непредсказуемости невозможно. По причинам того, что человек всегда был и останется неизвестной переменной – пресловутым человеческим фактором.

Литература

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. – М.: Ника-Центр, 2018. – 528 с.
2. Голубков Е.П. Основы Маркетинга: учебник. – М.: Финпресс, 2018. – 321 с.
3. Гусев Ю.В. Стратегическое управление: учебное пособие. – Новосибирск, 2019. – 101 с.
4. Nassim T. The black swan. The impact of the highly improbable // GetAbstract. – 2007. – С. 1–5.
5. Свидерский В.П. Оценка и управление риском при внедрении новых технологий // Вестник НТУ. – 2017. – № 43 (1265). – С. 50–53.
6. Кочкаров Р.А. Стратегическое планирование и прогнозирование // Методики моделирования и прогнозирования. – 2017. – № 4. – С. 97–107.

IMPLICATIONS OF COVID-19 FOR THE GLOBAL ECONOMY

Keba K.A.N.K.

Kazan Federal University, Kazan, Russia

Abstract: Chinese authorities informed WHO that a new coronavirus infection had occurred in Wuhan city. This happened on December 31, 2019. WHO gave the disease its official name – COVID-19. The IMF recognized that the epidemic would affect the entire global economy. The longer this situation continues, the greater the consequences will be.

Keywords: COVID-19, global economy, recession, public debt, bankrupt.

So far, the main losses for the world economy are related to an epidemic control measure. The IMF plans on allocate \$ 1 trillion from its funds to fight the coronavirus. Production activities in Italy had been suspended due to the epidemic. The country's economic losses amount to 100 billion euros per month.

If the epidemic drags on, international companies would have to build new production chains. Therefore, there would be large costs. The largest Chinese electronic retailer AliExpress had already announced delivery delays.

Although the main danger is the likely fall in consumption in China (because their population is one and a half billion, and there are tons of big companies there)/ China could become a trigger for global financial crisis. Moody's experts drew attention to the decline in the price index for non-ferrous metals. This index is the best indicator for industrial production in the world.

Transport and travel companies around the world expect losses. Major freight companies Maersk and Cosco cancelled 70 container ships in the past 4 weeks. The automotive industry

in Germany would close the first quarter with a minus. In General, it is predicted to reduce consumption and production of cars compared to 2017 by about 7.5 million units all over the world. Almost the same forecasts in mechanical engineering, electrical engineering, precision mechanics and optics. There is a large risk for pharmaceuticals. Because 88% of substances are supplied from China to European pharmaceutical industry

There will be no summer tourist season in European countries and North Africa this year. We can expect total bankruptcy of smaller players: tour operators, restaurateurs, event agencies, etc. Moreover, a significant loss of creditworthiness of hoteliers, large tourist networks and systems. Most employees in these industries would lose their jobs.

Countries where tourism accounts for a significant share of GDP may become bankrupt. What happens in reality depends on international financial institutions and major economic donors as the European Union.

Due to the fall in passenger traffic, the business of transport companies would be significantly reduced. Airlines around the world are almost unprofitable. All of them would need government support.

The demand for fuel would decrease very significantly — and this would keep oil prices at a low level, even if the OPEC + countries agree on something.

The world economy has entered a recession. The head of the IMF Kristalina Georgieva remarked that the recovery from the crisis would depend on how quickly the consequences of the coronavirus pandemic would be overcome. First of all, small and medium-sized businesses would stop their activities. Unfortunately, these enterprises are likely to be ruined. Therefore, we can predict a wave of bankruptcies. Critical months for production are March and April.

The Dow Jones, Nasdaq, NYSE, and S&P fell by 12.5%. The largest ten billionaires in America lost about \$ 100 billion due to the fall of the stock market. The unemployment rate in USA would grow for 25-30%. The whole economy has already lost more than half a trillion dollars. This process is still gaining momentum. It will certainly affect the plans for economic development not only in Europe, but also in those countries that actively cooperate with it.

Global GDP in a catastrophic epidemic may fall by 8-9% per year. Trade hubs like Singapore and Hong Kong and oil-producing countries would suffer the most (losses more than 10% of GDP). Developed countries that were almost unaffected by the epidemic would suffer the least and capital would migrate here from other countries. Middle — income countries will suffer the most (with an average loss of 1.6% of income), while rich countries will suffer the least. At the same time, in rich countries, the loss of national income from the risk of increased mortality rate is higher than in poor countries. The more severe the epidemic, the higher its relative cost.

A lot of countries and regions took some measure. They imposed quarantines. Many kinds of activities stopped. It caused serious consequence for economy. If the quarantine lasts for 1–2 quarters, the entire state machine would begin to slow down. This means that the processing of court cases, issuing permits and licenses, approving projects and updating agreements—everything will slow down or stop.

Active social life is a foundation for demand of products. People go to the restaurants, gyms, and clubs. They buy expensive cars, clothes and phones. Therefore, they spend a lot of money and support the economy.

For the most part, the quarantine kills supply and demand. Because, unfortunately, tons of employees don't work, get sick and die. In addition, companies don't launch a new products and services. The value of long-term and financial assets would fall. The public sector would also suffer, because tax collections would fall. The volume of public debt will continue to grow all over the world. This would cause the inflation. The tax rate on the income of rich people may increase.

As a result, firms stop investing money into their development. The number of bankrupts is increasing. Not only corporations, but people too lose their money. It is a danger for bank sector. mass non-payments will cause a financial crisis, Bank losses and reduced liquidity.

However, there are several advantages. At first, the less people go out of home, the less death and the sooner they get back to work.

Secondly, the quarantine helps to the government. Because if there would be tons of sick human, the hospitals won't be able to save everyone. And the global economy would have enough labor force.

If the health care system fails, the population would see terrible images of overcrowded hospitals and morgues. They will be afraid to go outside. In this case, it would be difficult to make people go to school, university and work. They would start saving money and stop spending. Demand for non - essential goods and services would crash. And the global economy would collapse. Despite deferrals and benefits on loans, despite defaults, banks would be supported in the required amount. Governments and Central banks use their emission capabilities to cover the costs of their citizens with subsidies.

The public debt of many countries increased rapidly. Saudi Arabia increased the maximum value of the national debt from 30% to 50%. The European Commission has spent 37 billion euros to fight the coronavirus. The ECB announced a program to buy government and corporate bonds from Euro zone countries for 750 billion euros. The US launched \$ 2 trillion to fight the pandemic. America issues Treasury bonds. American and foreign investors buy such securities and receive income from them. This situation will accelerate the growth of public debt of these and many other countries.

The world is waiting for a consumer and investment boom. Healthcare and the pharmaceutical industry would begin to develop rapidly. Most people would work from home, make purchases, enter into transactions and to arrange talks on the Internet. It is time for great takeovers: online services would take over offline ones.

A year or two after the epidemic ends, there may be a period of long-term growth in the value of stocks and a period of stagnation in debt markets: there is a lot of money and the economy is growing. The quarantine is the best way to save the population and the whole economy. The government of every country should protect their territory from COVID-19 now. And the global economy would recover as soon as possible.

References

1. Ministry of Finance Monthly Reports. – URL: https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/EN/Resources/Publications/Monthly_report/monthly_report.html (Дата обращения: 31.03.2020).
2. *Bardovsky V.* Economics. – Moscow: Infra-M, 2016. – 672 p.
3. *Baumol U.* Economics. Principles and policy. – Moscow: UNITY-Dana, 2018. – 906 p.
4. An official website of the United States government. – URL: <https://www.usa.gov/statistics> (Дата обращения: 31.03.2020).
5. World Bank. – URL: <https://www.worldbank.org> (Дата обращения: 31.03.2020).
6. Forbes. – URL: <https://www.forbes.ru/biznes/> (Дата обращения: 31.03.2020).
7. Federal state statistics service of the Russian Federation. – URL: <https://www.gks.ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).

FINANCIAL AND INVESTMENT PROCESS FOR THE DEVELOPMENT OF THE RUSSIAN ECONOMY

Nzenguët N.A., Akhmetov R.R.
Kazan Federal University, Kazan, Russia

Abstract: The objectives of the sustainable development of the Russian economy determine the need to overcome the investment recession of recent years. In a context of geopolitical tensions and limited access to resources from international capital markets, the role of domestic sources of finance for economic development is increasingly important, which updates the study of financial potential of the investment process in the Russian economy.

Keywords: investment process, financial capacity, sources of investment finance.

The development of any economic and social system relies on a certain capacity for investment. The more the country's investment potential increases, the more effective are the opportunities for economic and social development and the development of an advanced economy based on the latest technologies. It cannot be realized without research and mobilization of the necessary investment resources, an innovative approach in science and education, and training personnel that will update the economy.

On theoretical and methodological level research on investment capacities is quite complex and contradictory, because «investment capacities» must not be considered as static but rather as dynamic. This is due to the fact that there is no clear scientific understanding of investment potential or an exact measure of its quantity [1].

The economic nature and the meaning of the capacities of investment in the scientific literature are interpreted in a rather broad way by the various theoretical approaches of its study. The justification of the nature and content of the investment capacity of the country's economy remains relevant, in particular in the light of the current development of national and global socio-economic systems.

Strengthening investment opportunities depends on the country's financial capabilities. This takes into account not only the financial capacities of the State (Government), but also the financial capacities of the private sector of the economy, the financial market and its various segments. It is no coincidence that Western countries, in particular the USA, limit the financial capabilities of the Russian state and companies, knowing that the lack of financial resources in the country will slow down the growth of investment opportunities [2, p.30].

The scientific literature largely highlights the problems of investment capacity of the Russian economy. With regard to works, investment capacities are examined from the position of individual economic actors, territories, regions, industries and, to a lesser extent, the entire economic and social system of the country. Particular attention is also paid to the attractiveness of investments in the country's economy and the possibilities for foreign investment to participate in economic development. However, practice shows that questions of internal financing of investments deserve special attention [4, p. 48].

Scientists are actively studying the problems of financial support of investments and financing of economic development, which is due to significant changes not only in the national economy, but also in the world economy.

According to I.V. Arsentieva, "Investment potential is the ability of the national economy to develop and improve the manufacturing and non-productive sectors in the face of resource constraints and efficient use by various owners in order to better satisfy the well-being of the population." A. E. Butler says: "National investment potential is the totality of all available sources of investment." N. S. Yurlova notes that the investment potential reflects the opportunities that make it possible to combine the necessary and sufficient resources to make investments in favor of the economy.

Analysis of these definitions shows that the authors are not sufficiently aware of the economic nature of this concept by reducing investment capacities to investment resources. In most cases, they understand the whole need for investment resources, their availability and the ability to use them effectively. If we consider causal relationships in creating and using investment opportunities, then the formulation of needs is an essential condition: without preparing the necessary resources, there is no need to train them. In other words, by forming needs, man and society define the vector of economic and social development [3, p.124].

If we analyze the dialectical dependence of a phenomenon to another in the formation and the use of the investment capacities of a country, it is obvious that this coherence must be concretized:

- creation of the necessary resources for investments;
- available investment resources;
- possibility of using investment resources;
- respond to needs for investment resources.

One should take into account the fact that social development is determined by a number of developed investment needs, which occupy different periods of time and space. This has a definite effect on the quality and results of economic and social development when certain investment needs are satisfied more quickly than others. This leads to distortions of social development in the socio-economic system of the state and in the global socio-economic system.

References

1. *Ferraz J.C., Coutinho L.* Investment policies, development finance and economic transformation: Lessons from BNDES // *Structural Change and Economic Dynamics*. – 2019. – Volume 48. – Pp. 86–102.
2. *Leicht K.T., Jenkins J.C.* State investments in high-technology job growth // *Social Science Research*. – 2017. – Volume 65. – Pp. 30–46.
3. *Li R., Wan Ch., Wang M.* U.S. corporate investment and foreign penetration: Imports and inward foreign direct investment // *Journal of International Money and Finance*. – 2018. – Volume 85. – Pp. 124–144.
4. *Moura A.* Investment shocks, sticky prices, and the endogenous relative price of investment // *Review of Economic Dynamics*. – 2018. – № 27. – Pp. 48–63.

СЕКЦИЯ «ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНЦЕПЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА И ПРИМЕНЕНИЕ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ»

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БЕРЕЖЛИВОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Бадриева Р.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Эффективное использование энергоресурсов является одним из важных задач энергокомпаний. Одним из методов достижения данной цели является внедрение концепции «Бережливое производство», популярность которой активно растет в мировой практике. В данной статье рассматривается специфика бережливого производства в энергетической отрасли. Также были представлены перспективные результаты от внедрения бережливой энергетики на примере ОАО «Сетевая компания».

Ключевые слова: Lean management, энергоэффективность, бережливая энергетика, устранение потерь, инструменты бережливого производства, энергокомпания, экономический эффект, Индустрия 4.0.

Бережливое производство (Lean manufacturing, Lean production) представляет собой концепцию по управлению производственным предприятием, которая основана на непрерывном улучшении процессов и устранению всех видов потерь в организации. Философия Lean management имеет своё происхождение в системе производства японской компании Toyota (Toyota Production System – TPS).

История данной системы связана с восстановлением японской промышленности и ее выхода на мировые рынки автомобилестроения в послевоенные годы. Сущность данной концепции заключается в индивидуальном подходе к мотивации рабочего персонала, внесении новых организационных и технологических решений в процесс производства, а также в максимальной ориентации на потребности и ожидания клиентов. В странах, которые смогли достигнуть передового развития, концепция бережливого производства признана стратегией индустриального развития, позволяющая достигнуть лидерских позиций на рынке [3].

Программа бережливого производства в энергетике или «Бережливая энергетика» имеет свои особенности, что обусловлено спецификой отрасли и при внедрении данной концепции потребуются адаптация его методов и инструментов. По мнению советника генерального директора ОАО «РАО Энергосистемы Востока» Д.И. Тимофеева, переход к бережливому производству является важным этапом в развитии энергетической отрасли в России. В отличие от строительства новых мощностей, которое зависит от изменяющегося спроса и нестабильности финансовых рынков, бережливая энергетика построена на принципе, не требующих затрат [4].

На сегодняшний день российские энергетические компании ставят перед собой задачу, заключающаяся в надежной, эффективной и безопасной генерации и передачи энергии, что в первую очередь связана с основной проблемой деятельности компаний – потери электроэнергии на этапах транспортировки, передачи и распределении электроэнергии, а также ежегодно растущие тарифы на электроэнергию. Ученые и специалисты в этой области помимо вышеперечисленных проблем энергетической отрасли, относят и значительную избыточную мощность электростанций советских времен сравнительно европейским. Это объясняется необходимостью обеспечить в аварийных случаях непрерывную работу оборудования, генерирующую энергию; высокими колебаниями потребления энергии на территории России,

что обусловлено климатическими условиями в стране; избыточным регулированием деятельности компаний контролирующими организациями и т.д.

Что же понимается под главной проблемой энергетических компаний России? Потеря электроэнергии представляет собой разницу между отпущенной к потребителям энергии и фактически поступившей до них. Существует определенная классификация потерь электроэнергии, созданная для их нормирования и дальнейшего расчета фактической величины:

1. Технологический фактор, зависящий от:

- характера физических процессов и меняющийся под воздействием нагрузок, например, потери на линиях электропередач;
- от условно-постоянных издержек, например, холостая работа силовых установок;
- от климатических условий, например, обледенение проводов передачи электроэнергии.

2. Расходы, связанные с эксплуатацией вспомогательного оборудования и обеспечением жизненно-необходимых условий труда для технического персонала, например, система вентиляции, отопление помещения и т.д.

3. Коммерческая составляющая, характеризующаяся недоучетом электроэнергии, например, погрешности в приборах учета, хищение электроэнергии и т.д.

В философии Lean management существует пять основных принципов:

- определение ценности каждого продукта;
- определение потока создания ценности этого продукта;
- обеспечение непрерывного течения потока создания ценности;
- обеспечение потребителю «вытягивать» данный продукт;
- стремление к совершенствованию [3].

Следует отметить, что существуют значительные отличия в трактовках вышеперечисленных принципов Lean, используемые в конвейерных производствах и энергетике:

1. Понятие «продукт» в энергетической отрасли может использоваться как специфическая услуга, например, обозначать выработку энергии, ее транспортировку и распределение и т.д., так и непосредственно сам продукт, например, тепло- или электроэнергию. Раскрывая сущность «продукта» в энергетике, стоит принимать во внимание социальную ответственность отрасли, выражающаяся перекрестным субсидированием между видами деятельности и группами потребителей [2]. Это и приводит к двойственности понятия «продукт». Также следует учитывать, что электро- и теплоэнергия генерируются в едином цикле, а потоки создания их ценности будут различаться.

2. Принцип «вытягивание». С одной стороны, происходит «автоматическое вытягивание», что обусловлено физической природой продукта. А с другой стороны, энергопотребители не имеют возможности дать адекватную оценку ценности данного продукта, а также в участии «вытягивании» энергии. Это прежде всего связано с тем, что энергетические компании в силу своей специфики являются монопольными, и, соответственно, у потребителей энергии нет возможности выбрать поставщика. Второй причиной данного явления выступает недостаточная развитость системы учета тепло- и электроэнергии. Так, на основе вышеперечисленных факторов, можно сделать вывод, что энергокомпании сами управляют спросом на продукт, что позволяет им экономить на операционных и капитальных затратах.

3. Третье различие заключается в специфической мотивации энергетических компаний в непрерывном совершенствовании. В компаниях-лидерах, достигших высокие результаты от внедрения концепции «Бережливое производства, в частности в японской компании Toyota, мотивацией по снижению условно-постоянных и переменных издержек выступает резкое увеличение объема продаж в результате повышения потребительской ценности (конкурентоспособности) продукции. В электроэнергетике России данный мультипликатор бережливого производства не действует по следующим причинам: во-первых, конечными потребителями электроэнергии являются физические лица; во-вторых, демографическая картина в стране имеет негативную динамику; в-третьих, в российской экономике невысокое количество масштабных компаний-потребителей с быстро растущей нагрузкой. В соответствии с этим, для эффективной работы инструментов бережливого производства, помимо корпора-

тивных методов, необходима государственная поддержка для модернизации энергетического рынка (создания конкуренции на розничных и оптовых рынках) и изменить систему регулирования для оптимизации процессов в производстве [4].

Рассмотрим особенности организации бережливого производства в энергетической отрасли на примере ОАО «Сетевая компания», которая является территориальной сетевой организацией, оказывающая услуги по передаче электроэнергии, а также по технологическому присоединению потребителей к электросетям организации по Республике Татарстан.

Одним из стратегических целей компании является непрерывное улучшение бизнес-процессов и увеличение эффективности производственной деятельности. В ОАО «Сетевая компания» концепция Lean management начала внедряться с 2014 года под названием производственная система «Энергия».

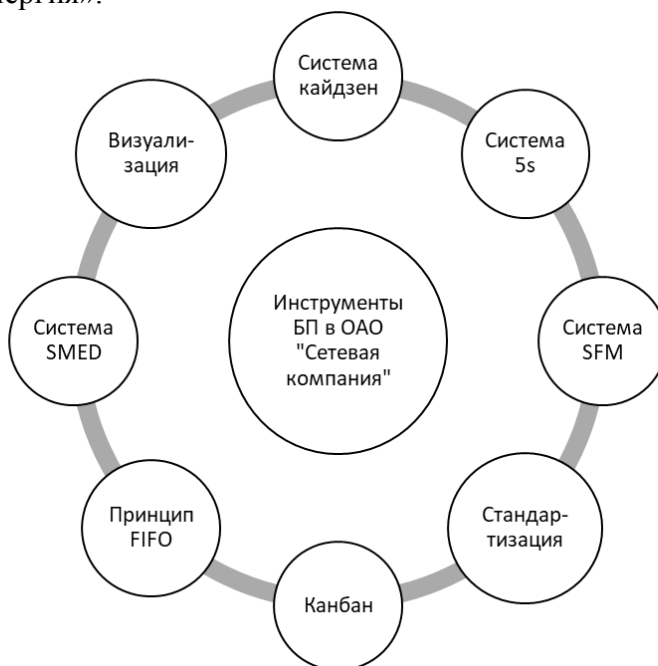


Рис.1. Инструменты и методы бережливого производства, внедренные в ОАО «Сетевая компания» [7].

На сегодняшний день в компании внедрено 8 инструментов бережливого производства (рисунок 1). Ежегодно растут количество поданных Кайдзен-предложений, так за 2019 год количество предложений по непрерывному улучшению достигли 22 749. Основная доля предложений приходится на технический персонал, что обусловлено спецификой деятельности компании. Сетевая компания стремится увеличить заинтересованность сотрудников в улучшении деятельности организации, в следствии внедрения бережливого производства, и в силу этого в компании существует материальное стимулирование персонала при подаче Кайдзен предложений и проектов. Так, за 2019 год уровень вовлеченности сотрудников компании во внедрении производственной системы «Энергия» составило 92,1%.

Концепция бережливого производства является одним из самых результативных инструментов выполнения задач по повышению продуктивности. Результатами внедрения и развития программы «бережливая энергетика» в ОАО «Сетевая компания» стало:

- увеличение производительности труда – 5 740,8 чел-час;
- высвобождение производственных площадей – 3 839,7м²;
- уровень вовлеченности персонала по компании достиг – 92,1 %;
- оценка эффективности Производственной системы «Энергия» по критериям Всеобщей производственной системы Тойоты T-TPS составила 2,91 балла (3 балла – бронзовый уровень);
- экономический эффект для компании составил 199,8 млн. руб [7].

В ходе аудита компанией Toyota Engineering Corporation производственной системы «Энергия» в ОАО «Сетевая компания», президент компании Тосио Хорикири отметил, что Сетевая компания достигла высокого уровня в контроле процессов и организации системы 5S на рабочих местах сотрудников. Также было замечено интересные и качественные Кайдзен-предложения в каждом подразделении компании. В ходе аудита была дана объективная оценка, были выявлены узкие места и предложены рекомендации по совершенствованию производственной системы «Энергия».

Для устранения всех видов потерь ОАО «Сетевая компания», следует вести меры по дальнейшему развитию в компании Lean management. Также для того, чтобы обеспечивать надежное, качественное и доступное электроснабжение потребителей, присоединенных к электрической сети компании, создавая условия для эффективной деятельности предприятий и организаций, комфортной и безопасной жизнедеятельности населения в целях динамичного социально-экономического развития Республики Татарстан компании следует вести свое развитие в симбиозе двух концепций – «Бережливое производство» и «Индустрия 4.0» [6]. Например, вести очки виртуальной реальности, которые позволят руководству быть в гембе – на месте создания ценности, контролирую производственные процессы и погружаясь в рабочую атмосферу.

Таким образом, бережливое производство в энергетике имеет свои особенности и несмотря на отраслевую специфику, внедрение программы «Бережливая энергетика» является перспективным шагом в развитии отечественной энергетической отрасли и может дать следующие результаты:

- минимизация потерь энергии (например, в генерации энергии – снижение затрат на собственные нужды станции, в передаче и распределении энергии – достижение технологических потерь до нормативного уровня, энергосбыте – снижение коммерческих потерь);
- моделирование и оптимизация бизнес-процессов документооборота;
- улучшение процессов осуществления ремонтных работ;
- устранение затрат, не связанных с производством;
- снижение издержек в структуре себестоимости транспортировки и распределении электроэнергии;
- рационализация организации рабочих мест персонала для повышения производительности труда и безопасной работы;
- высвобождение производственных площадей.

Наибольший эффект от применения Lean management получают потребители энергии, поскольку данная концепция предполагает повышение надежности и качества энергоснабжения, а также снижения тарифной нагрузки в результате оптимизации потребности в капитальных вложениях.

Литература

1. Федеральный закон от 26.03.2003 г. 35-ФЗ (ред. от 30.12.2012) «Об Электроэнергетике». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41502/ (Дата обращения: 31.03.2020).
2. Постановление Правительства РФ от 29.12.2011 N 1178 (ред. от 29.06.2019) «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_125116/ (Дата обращения: 31.03.2020).
3. Пономарева О.С., Дуденков С.В. Цифровизация промышленности и бережливое производство: точки соприкосновения // В сборнике: Современный менеджмент: теория и практика: Материалы IV Всероссийской научнопрактической конференции. – Магнитогорск, 2019. – С. 139–142.
4. Тимофеев Д.И. «Бережливая» энергетика: опыт Саратовской ГЭС // Методы менеджмента качества. – 2009. – № 8. – С. 4–6.
5. Вестник McKinsey. – URL: <http://www.krconsult.org/about/analytics/keypages/keypage-9/practice-power/> (Дата обращения: 31.03.2020).

6. Вестник РусГидро. 2019. № 2. – URL: <https://vestnik-rushydro.ru/detail/budushchie-tsifrovye-budnirusgidro/> (Дата обращения: 31.03.2020).
7. Отчет об устойчивом развитии ОАО «Сетевая Компания». – URL: <http://gridcom-rt.ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).

ИССЛЕДОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ НЕФТЕГАЗОДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Валеева З.Н.¹, Нурыяхметова С.М.²

¹*Альметьевский государственный нефтяной институт, Альметьевск, Россия*

²*Казанский федеральный университет, Казань, Россия*

Аннотация. В условиях рыночной экономики себестоимость продукции является одним из основных качественных показателей деятельности предприятий. От уровня себестоимости зависят финансовые результаты деятельности предприятия и возможности расширения производства. Главная задача оптимизации затрат заключается в оценке влияния действующих факторов, определяющих величину затрат, а также в поиске резервов экономии и пути их реализации.

Ключевые слова: затраты на добычу нефти, калькуляция себестоимости, статьи затрат, оптимизация затрат, резервы снижения себестоимости.

Себестоимость добычи нефти и газа представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе добычи нефти и газа природных ресурсов, реагентов, материалов, топлива, энергии, амортизации основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат [1, с. 184]. От того, как складывается и формируется эта группа расходов, будет зависеть величина прибыли предприятия.

Калькуляция себестоимости добычи нефти составляется в нефтегазодобывающих управлениях с целью планирования уровня себестоимости, учета затрат по месту их возникновения и анализа факторов, повлиявших на уровень затрат. Анализ калькуляционных статей затрат помогает выявить возможные резервы снижения себестоимости нефти. В нефтяной промышленности калькуляция себестоимости включает статьи затрат по основному производству, в которых учитываются особенности технологии добычи нефти, применяемой техники и организации производственного процесса. Таким образом, типовая номенклатура статей затрат в нефтедобыче отличается от других отраслей промышленности, и основным отличием является отсутствие затрат на сырье и материалы. Расчет полной производственной себестоимости ведется как по валовой, так и по товарной нефти. Уровень затрат на добычу нефти в большей степени зависит от стадии разработки нефтяных залежей, природных условий, применяемой системы разработки и эксплуатации месторождения. Кроме того, на величину затрат влияет обводненность добываемой продукции и вязкость нефти, т.к. эти факторы приводят к росту расходов на энергию, подготовку и перекачку нефти.

ПАО «Татнефть» ведёт добычу на 77 нефтяных месторождениях. Доказанные запасы нефти на 31 декабря 2016 года составляют 872,3 млн. тонн. Одним из месторождений, разрабатываемых компанией «Татнефть» является Ромашкинское, расположенное на юго-востоке республики Татарстан. Оно признано крупнейшим в Волго-Уральской провинции и одним из крупнейших в мире. ПАО «Татнефть» добывает наиболее затратную в России нефть. В настоящее время состав группы нефтегазодобычи компании входят девять нефтегазодобывающих управлений (НГДУ).

Для анализа затрат нефтегазодобывающих управлений ПАО «Татнефть» были выбраны НГДУ «Альметьевнефть» (АН), «Джалильнефть» (ДЖН), «Елховнефть» (ЕН), «Прикамнефть» (ПРН).

НГДУ «Альметьевнефть» разрабатывает центральную и северо-западную части Ромашкинского месторождения (Миннибаевской, Альметьевской, Северо-Альметьевской, Березовской площадей), а также Бухарского нефтяного месторождения. НГДУ «Джалильнефть» разрабатывает пять площадей Ромашкинского месторождения (Чишминскую, Ташлиярскую, Сармановскую, Восточно-Сулеевскую, Алькеевскую) и две залежи бобриковского горизонта нижнего карбона. НГДУ «Елховнефть» разрабатывает шесть нефтяных месторождений: уникальное по объему запасов Ново-Елховское месторождение (второе по величине извлекаемых запасов нефти в республике Татарстан); среднее – Соколкинское; мелкие – Аксаринское, Восточно-Макаровское, Мельнинское, Южно-Мухинское. НГДУ «Прикамнефть» уже более 60 лет разрабатывает Прикамские месторождения нефти, расположенные на северо-востоке Татарстана, в пределах лево- и правобережья р. Кама. На балансе данного НГДУ находятся 22 нефтяных месторождений, характеризующиеся повышенной вязкостью. НГДУ «Прикамнефть» имеет свою специфику, его часто называют «водоплавающим», это единственное НГДУ, которое разрабатывает месторождения непосредственно в зоне Нижнекамской ГЭС [2].

Себестоимость добычи 1 т нефти по анализируемым нефтегазодобывающим управлениям различается (таблица 1).

Таблица 1

Затраты на добычу 1 тонны нефти за 2017 год

Наименование статей затрат	Затраты на добычу 1 т нефти, руб.			
	НГДУ «АН»	НГДУ «ДжН»	НГДУ «ЕН»	НГДУ «ПрН»
Расходы на извлечение нефти	445,34	567,65	445,92	538,31
Расходы по искусственному воздействию на пласт	785,12	829,34	655,91	672,14
Заработная плата производственных рабочих	45,36	52,57	50,30	44,59
Отчисления на обязательное страхование	12,94	15,09	14,64	12,21
Расходы на добровольное страхование	1,63	2,45	3,10	1,85
Амортизация скважин	395,06	378,60	282,65	415,41
Расходы по сбору и транспортировке нефти и газа	256,65	274,27	228,67	244,30
Расходы по технологической подготовке нефти	85,98	88,52	150,55	70,99
Расходы на освоение природных ресурсов и подготовку производства	0,00	2,51	39,75	17,48
Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования	605,37	546,97	472,26	579,68
Цеховые расходы	71,05	65,01	124,02	92,42
Общепроизводственные расходы	195,25	189,02	202,35	212,39
Прочие произв. расходы, в т.ч.	6542,09	6503,45	7541,01	6527,08
- НДС	6542,07	6503,37	7540,47	6525,62
- регулярные платежи за пользование недрами	0,03	0,09	0,54	1,46
Производственная себестоимость валовой продукции	9441,84	9515,45	10211,08	9428,85
Производственная себестоимость товарной продукции	9442,35	9515,80	10131,99	9429,14

Наибольшие затраты на добычу 1 тонны товарной нефти за 2017 год на сумму 10131,99 руб. имеет НГДУ «Елховнефть», а наименьшие 9429,14 руб. НГДУ «Прикамнефть». Такое различие в сумме затрат обусловлено выработанностью запасов нефти и налоговыми льготами по уплате налога на добычу полезных ископаемых (НДПИ). В настоящее время НГДУ, разрабатывающие месторождения с трудно извлекаемыми запасами, или находящими-

ся на поздней стадии разработки при расчете НДСИ применяют специальные понижающие коэффициенты. Например, Налоговым кодексом РФ п.5 ст. 342 предусмотрен специальный понижающий коэффициент Кз, который учитывает степень выработанности запасов нефти и может применяться для лицензионных участков разработки месторождения. Дифференциация налогообложения добычи нефти обусловлена тем, что эксплуатация месторождений, находящихся на поздней стадии разработки, связана с ростом затрат относительно новых месторождений. Чем старше месторождение, тем больше количество затрат приходится на 1 тонну или 1000 м³ добытого сырья и соответственно, вести разработку таких месторождений становится менее выгодно [3, с.112]. Ромашкинское и Ново-Елховское месторождения выработаны более чем на 80% и подпадают под соответствующую льготу по НДСИ. К некоторым месторождениям Прикамской зоны, разрабатываемых НГДУ «Прикамнефть», также применяются пониженные коэффициенты к ставке НДСИ. При этом, следует отметить, что НГДУ «Елховнефть» по таким статьям затрат как расходы по искусственному воздействию на пласт, амортизация скважин, расходы по сбору и транспортировке нефти, расходы на содержание и эксплуатацию оборудования имеет наименьшие расходы относительно других управлений.

Представляет интерес, деление статей калькуляции на условно-переменные и условно-постоянные. В калькуляции себестоимости добычи нефти статьи «Заработная плата производственных рабочих», «Отчисления на обязательное страхование», «Расходы на добровольное страхование», «Амортизация скважин», «Расходы на содержание и эксплуатации оборудования», «Цеховые расходы» и «Общепроизводственные расходы» относятся полностью к сумме условно-постоянных затрат. Статьи «Расходы на энергию по извлечению нефти», «Расходы по искусственному воздействию на пласт», «Расходы по сбору и транспортировке нефти», «Расходы по технологической подготовке нефти» и «Прочие производственные расходы» состоят как из условно-постоянных, так и из условно-переменных затрат на добычу нефти. При этом доля условно-переменных затрат может достигать в себестоимости более 70%, так в НГДУ «Альметьевнефть» и «Прикамнефть» в 2017 году на долю условно-переменных затрат приходится более 85%, в НГДУ «Елховнефть» 77% и НГДУ «Джалильнефть» 74% (рисунок 1).

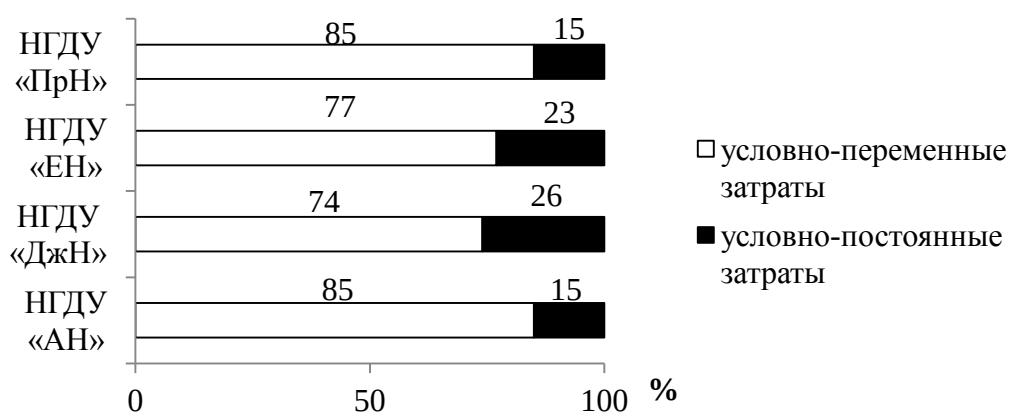


Рис.1. Структура производственной себестоимости НГДУ за 2017 г., %

Условно-постоянные затраты не изменяются или почти остаются неизменными при увеличении или уменьшения объема производства. Вместе с тем, на единицу продукции эти затраты изменяются обратно пропорционально объему производства. Условно-переменные расходы в той или иной мере зависят от объема производства, однако на единицу продукции они остаются почти неизменными. Предприятию выгодно, если на единицу продукции приходится меньшая сумма постоянных затрат. Сумма постоянных расходов является фиксированной, чем больше НГДУ добывает нефти, тем меньше

постоянных затрат приходится на единицу продукции. В случае снижения объемов добычи нефти переменные затраты будут сокращаться пропорционально, а постоянные меняться не будут, что приведет к росту себестоимости. В связи с этим, НГДУ необходимо стремиться к тому, чтобы на единицу продукции приходилась меньшая сумма постоянных затрат. Этого можно добиться, применяя методы повышения нефтеотдачи пластов, для достижения максимального объема добычи нефти, а также внедряя мероприятия по восстановлению производительности скважин, которые, прежде всего, направлены на увеличение, а в условиях стареющих месторождений сохранение прежнего уровня добычи нефти. Однако, в новых реалиях, достичь снижения себестоимости одной тонны нефти за счет увеличения объема добычи не представляется возможным, в связи с вступающими в силу условиями сделки ОПЕК+. В рамках данной сделки 23 страны, входящие и не входящие в ОПЕК, согласовали сокращение добычи нефти на 10 млн баррелей в сутки с мая по июнь 2020 года [4]. С начала июля 2020 года добыча будет частично восстановлена и сокращение будет ограничено 8 млн барр. в сутки. В 2021 году квота для стран-участниц будет ограничена 6 млн барр. в сутки. Соглашение рассчитано на два года, до 1 мая 2022 года [5]. Следовательно, условно-переменные затраты на добычу нефти будут сокращаться пропорционально снижению объема добычи нефти.

В ПАО «Татнефть» разработан Стандарт организации «Ресурсосбережение», который устанавливает комплекс мероприятий по ресурсоэффективности и обеспечивает рациональное использование всех видов ресурсов на всех этапах циклов производства и потребления в компании с целью получения максимальной прибыли от производственной деятельности. К ресурсосберегающим мероприятиям относятся мероприятия, внедряемые на действующих объектах (оборудовании), в результате реализации которых достигается экономия ресурсов на производство единицы продукции (работ, услуг) по сравнению с существующим состоянием при условии соблюдения санитарных и экологических норм и правил. Под экономией природных ресурсов понимается сокращение расхода либо рациональное использование на технологические нужды воды, нефти, газа попутного нефтяного, например, сокращение факельного сжигания попутного нефтяного газа за счет использования его для производства электроэнергии, сокращение расхода технической воды за счет совершенствования технологии. В НГДУ для снижения энергетических затрат в системе поддержания пластового давления (ППД) внедряют частотно-регулируемые приводы (ЧРЭП) насосного агрегата на кустовых насосных станциях (КНС) для эксплуатации электропогружных насосов и др. Кроме того, в НГДУ внедряются инструменты бережливого производства, ориентированные на экономию различных видов ресурсов, снижение себестоимости добычи нефти, за счет совершенствования техники, технологии, улучшения организации производства, труда и управления.

Одним из методов управления затратами является бенчмаркинг затрат, применение которого способствует выявлению затрат с наибольшим потенциалом для оптимизации. На основе анализа лучших практик формируются оптимальные затраты в условиях ограниченных финансовых и бюджетных ресурсов предприятия [6, с. 98].

Литература

1. Дунаев В.Ф. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности. – М.: ЦентрЛитНефтеГаз, 2010. – 332 с.
2. Официальный сайт ПАО «Татнефть». – URL: <https://www.tatneft.ru/o-kompanii/obshchaya-informatsiya/struktura-gruppi-tatneft/?lang=ru> (Дата обращения: 20.04.2020).
3. Баландина А.С. Реформирование системы налоговых льгот нефтегазового сектора России // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2013. – № 4(24). – С. 110–115.
4. Газета «Ведомости». – URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/> (Дата обращения: 20.04.2020).
5. Новостной ресурс РБК. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/10/04/2020/> (Дата обращения: 20.04.2020).

6. Бушуева Л.И., Шайхлисламов В.А. Методические подходы к разработке инструментария бенчмаркинга затрат на нефтедобывающих предприятиях // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. – 2016. – № 1. – С. 93–102.

ТЕНДЕНЦИИ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ В РОССИЙСКИХ ИТ-КОМПАНИЯХ

Гайнуллина Р.Д., Пугачёва С.Д.

Казанский Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Современные ИТ-компании все больше внимания уделяют управлению знаниями, поскольку основными активами организации сегодня является интеллектуальный капитал. В статье сформулированы причины, обуславливающие необходимость КМ в сфере информационных технологий. На основе анализа данных из открытых источников выявлены особенности управления знаниями в ИТ-сфере и приведены примеры эффективного управления знаниями в российских ИТ-компаниях.

Ключевые слова: управление знаниями, knowledge management, ИТ-компания.

В условиях быстроразвивающихся технологий и постоянных изменений внешней среды, на сегодняшний день управление знаниями компании приобретает все большее значение.

Управление знаниями (Knowledge Management, КМ) пока является редкостью в российских организациях, хотя уже пользуется популярностью за рубежом. Особенно актуальна тема управления знаниями в отраслях, где они являются основными активами – к этой категории можно отнести ИТ-сферу.

Для начала следует определить, почему управлять знаниями важно. Какие цели должна преследовать компания, внедряя в свою деятельность различные инструменты КМ, и какой результат она может получить, делая это эффективно.

Согласно концепции английского философа М. Полани, знания делятся на явные и неявные.

Явные знания – это формализованные знания, описанные и зафиксированные, например, рабочие инструкции и регламенты. Неявные знания – это неформализованный опыт сотрудников, к ним можно отнести любые тонкости выполнения рабочих процессов, решенные бизнес-задачи, практический опыт действия в конкретной ситуации [3].

Ключевое значение в компании имеют именно неявные знания: во-первых, они не отражены во внутренней документации и сложнее передаются, во-вторых, по количественному соотношению их гораздо больше, чем явных. Главная цель КМ – превратить неявные знания в явные [3].

В 2018-м году появился первый международный стандарт ИСО 30401:2018 «Системы менеджмента знаний – Требования» (Knowledge management systems – Requirements). Однако о необходимости системы управления знаниями говорит и национальный стандарт РФ ГОСТ Р ИСО 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования».

В стандарте есть отдельный пункт, посвященный знаниям в организации, а в приложениях указана следующая информация: «Пункт 7.1.6 настоящего стандарта связан с потребностью определить и осуществлять менеджмент знаний, поддерживаемых организацией, для обеспечения функционирования ее процессов и достижения соответствия продукции и услуг» [1]. Там же говорится о том, что требования в области знаний организации вводятся с целью защиты компании от потерь в связи с текучестью кадров и от невозможности обмена информацией.

Здесь стоит отметить, что важность управления знаниями в ИТ-компаниях продиктована высоким уровнем текучести персонала в этой сфере. По данным последнего исследования

рекрутинговой компании Antal Russia в 2019-м году, процент текучести кадров в сфере информационных технологий составляет 18% [5].

Текучесть кадров является обратным показателем – высокая текучесть повышает затраты компании на поиск замены уволившихся сотрудников, провоцирует простои в связи с низкой производительностью новичков, требует ресурсов (временных, финансовых, человеческих) на их обучение.

Еще одной предпосылкой для внедрения системы управления знаниями в IT-компаниях является непрерывность бизнес-процессов в условиях предоставления услуг заказчикам. То есть, суммируя высокую текучесть персонала, проектную деятельность и предоставление сервиса, можно утверждать, что быстрая и эффективная передача знаний в IT-компаниях всегда является одной из самых приоритетных задач.

В последние несколько лет многие российские компании, и особенно в области информационных технологий, перенимая опыт иностранных коллег, масштабируются за счет удаленной работы. Это позволяет не только снизить затраты на организацию рабочих мест и расширить границы поиска сотрудников, но и получить конкурентное преимущество по сравнению с организациями, в которых возможности работать удаленно нет.

Таким образом, любые операционные процессы компании необходимо трансформировать под новый формат работы. Без электронных баз знаний, корпоративной культуры обмена знаниями, системы адаптации нового сотрудника в условиях дистанционной работы обойтись сложно, а иногда и вовсе невозможно.

Последняя предпосылка, которую хотелось бы обозначить, достаточно специфична, так как является отраслевой – это Legacy-код [4].

Legacy code – это устаревший код, который не обновляется, но используется. Проблема здесь заключается в том, что при первоначальной разработке продукта код пишется с использованием имеющихся технологий. Через какое-то время появляются новые, позволяющие сделать то же самое гораздо эффективнее, однако в этом случае придется переписывать продукт заново, что не всегда целесообразно, поэтому этот «устаревший» код просто поддерживается. Здесь может быть полезен КМ, например, чтобы сохранять версиюность, писать «заметки» во внутренних системах, и сокращать за счет этого потери на поиск уже имеющихся решений [4].

Из-за того, что тема управления знаниями в России на сегодняшний день не является глубоко изученной, а только набирает популярность, самая актуальная информация в данной области представлена в различных профессиональных сообществах. Например, в таких сообществах, как Community HUB, «КМ Альянс», Хабр. Помимо этого, некоторые практики по управлению знаниями ведут свои личные блоги (личные сайты, youtube-каналы и т.д.).

В 2019-м году также прошла первая профессиональная конференция по управлению знаниями в IT-сфере «KnowledgeConf 2019», на которой было представлено более 80-ти докладов, что свидетельствует об интересе IT-компаний к этой теме.

Говоря об опыте внедрения СУЗ в российских IT-компаниях, можно выделить такие компании, как: «КРОК», Kaspersky («Лаборатория Касперского»), «Badoo», «Softline» и др.[3].

Опыт компании «КРОК», по мнению некоторых экспертов КМ, является одним из самых успешных [7]. Что реализовано компанией [2]:

- общая корпоративная платформа для обмена информацией. Преимущество в том, что любой сотрудник имеет к ней доступ и может стать генератором идей или, к примеру, участником рабочей группы проекта без «посредников» в этом процессе.

- децентрализованная внутренняя система. Функциональное разделение четкое и ясное, ответственность не размыта, как это часто бывает – владелец задач, процессов не прописывается через ролевую модель (по должностям), к ним прикрепляется конкретный сотрудник.

- создан отдельный инструмент, который позволяет собирать обратную связь на всех стадиях проекта со всех его участников и формировать единую карточку в единую базу, со-

гласовывая с юристами и аккаунт-менеджерами. Система мотивации выстроена таким образом, чтобы большая часть результата приходилась на то, как менеджер зафиксировал итоги проекта.

– геймификация – внутренняя валюта и балльная система. Как это работает: есть счетчик достижения заслуг перед компанией, за заслуги ты набираешь баллы, которые можно в будущем потратить в «корпоративном магазине», например, на кресло, абонемент в фитнес клуб и т.п.

Руководитель направления «Управление знаниями и корпоративными коммуникациями» и создатель внутренней базы знаний «КРОК» А. Сидорин в своем докладе на конференции «KnowledgeConf 2019» говорит о том, что первый шаг для становления и развития СУЗ в IT-компании – это дать определение понятию «управления знаниями». До сих пор четкого определения нет, поскольку каждая организация интерпретирует его по-разному, руководствуясь собственными целями и задачами. В «КРОК» под управлением знаниями понимают управление нематериальными активами [6].

Следующий шаг – это определить, для чего в компании нужно выстраивать систему управления знаниями, в «КРОК» были выделены следующие проблемы:

- повторение ошибок;
- долгий, сложный или невозможный поиск информации;
- высокая стоимость адаптации сотрудников;
- потеря знаний при уходе сотрудников;
- утечка знаний вовне;
- отсутствие единого канала коммуникаций и др.

После этого важно проанализировать деятельность организации с точки зрения методологии, культуры и технического устройства. Нужно изучить внутренние процессы, корпоративную культуру и IT-архитектуру, чтобы понять, в каком состоянии они находятся сейчас и какие между ними взаимосвязи. Затем, задавая правильные вопросы, определить, как те же категории (процессы, корпоративная культура и IT-архитектура) «должны» выглядеть и составить план их преобразования [6].

Отметим, что предложенная компанией «КРОК» «инструкция» напоминает построение карты потоков создания ценности – инструмента «бережливого производства», только в более упрощенном варианте.

Наконец, перед тем как создавать методологию управления знаниями и начинать воплощать план в действие, важно вовлечь в этот процесс сотрудников, а также создать платформу, на которой будет реализовываться пилотный проект (это не конечная база знаний).

В IT-сфере России практически каждая организация использует инструменты управления знаниями, среди них [3]:

- базы данных;
- электронный документооборот;
- адаптационные чек-листы;
- модели профессиональных компетенций;
- системы поиска информации;
- новостные порталы;
- система наставничества;
- e-learning;
- внутренние тренинги и т.д.

Следует отметить, что в большинстве организаций в принципе не используется понятие «управления знаниями», либо оно считается эквивалентным понятию «корпоративное обучение» и ассоциируется с внедрением IT-инструментов. Если попробовать разобраться глубже, – и то, и другое является частью управления знаниями, но существуя в отрыве друг от друга, они не несут большого эффекта [7].

Существует несколько факторов, затормаживающих развитие КМ в IT-компаниях.

Профессиональным сообществом Ассоциацией «КМ Альянс» и компанией «Малакут» в 2019 году было проведено исследование в области менеджмента знаний «Knowledge Management Index».

Респонденты выделили проблемы, с которыми сталкиваются в процессе управления знаниями [2]. В исследовании участвовали организации из различных отраслей, но изучив специфику сферы информационных технологий, можно отметить те из них, с которыми ИТ-компании также имеют дело:

- сопротивление изменениям и отсутствие мотивации к обмену знаниями со стороны сотрудников;
- сложная, разветвленная орг.структура компании, в которой не совпадают интересы различных подразделений и затруднены коммуникации между ними;
- отсутствие компетентных специалистов по управлению знаниями в компании и размытая ответственность в этой области;
- отсутствие поддержки КМ со стороны руководства компаний;
- отсутствие корпоративной культуры, которая способствовала бы обмену знаниями в компании;
- отсутствие бюджета на развитие системы управления знаниями.

Подводя итог, можно сказать о том, что в ИТ-отрасли России на сегодняшний день достаточно мало примеров компаний со зрелой системой управления знаниями.

Несмотря на это, Knowledge Management в ИТ имеет большой потенциал – многие компании уже осознают, что развитие, сохранение и передача знаний важна, ведут работу по формированию культуры обмена знаниями, выделяют ресурсы на соответствующие ИТ-продукты, вовлекают в эти процессы квалифицированный персонал.

Некоторые эксперты утверждают, что следует управлять знаниями не только на уровне организации, но и на уровне отраслей – таким образом можно будет учиться «на ошибках» других компаний, либо повторять их успехи. Увеличение количества кейсов как минимум упростит решение бизнес-задач и позволит сэкономить время, а также материальные и финансовые ресурсы [7].

Основываясь на существующих тенденциях, можно предположить, что в скором будущем ситуация изменится в обратную сторону, и уже сложно будет найти ИТ-компанию без продуманной и эффективной системы управления знаниями.

Литература

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2015 Системы менеджмента качества. Требования. – М.: Стандартинформ, 2018. – 32 с.
2. Дайджест экспертной сессии «Менеджмент знаний. Стандарты и практики». – URL: <http://km-alliance.ru/preobrajenie18> (Дата обращения: 31.03.2020).
3. Зимова Н.С. Научный результат // Социология и управление. – 2019. – № 3. – С. 100–116.
4. Нагорнов Р. Управление знаниями в ИТ // Доклад на профессиональном мероприятии по управлению знаниями, 2020. – URL: <https://events.involta.ru/events/show/16> (Дата обращения: 31.03.2020).
5. Рекрутинговая компания «Antal Russia». – URL: <https://antalrussia.ru/about/> (Дата обращения: 31.03.2020).
6. Сидорин А. Холистическое управление знаниями в ИТ-компаниях // Доклад на конференции KnowledgeConf 2019. – URL: <https://knowledgeconf.ru/2019/abstracts/4918> (Дата обращения: 31.03.2020).
7. Сообщество ИТ-специалистов «Хабр». – URL: <https://habr.com/ru/> (Дата обращения: 05.04.2020).

АНАЛИЗ ЗАНЯТОСТИ И БЕЗРАБОТИЦЫ В РОССИИ

Григорьева Е.А., Нуруллин А.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проведено исследование статистических данных по занятости и безработице, проанализировано состояние рынка труда, классифицированы регионы относительно показателей, формирующих занятость населения Российской Федерации. В исследовании в качестве статистического инструментария были использованы методы группировки, метод расчета обобщающих показателей, графические и табличные методы представления результатов исследования.

Ключевые слова: рынок труда, дисперсия, занятость, коэффициент вариации, регион.

Стремительное развитие цифровых технологий стало катализатором структурного изменения экономических систем стран. В результате данного процесса традиционные рынки теряют свою значимость, уступая свое место новым отраслям хозяйства, которые обеспечивают удовлетворение современных потребностей. В этой связи проблемы безработицы становятся наиболее актуальными.

Показатели динамики и уровня безработицы являются ключевыми компонентами, посредством которых производится оценка социально-экономического состояния страны и деятельности регулирующих органов государства.

Цель данного исследования заключается в проведении статистического анализа безработицы и занятости в Российской Федерации.

Эффективное использование трудовых ресурсов является одним из ключевых факторов, влияющих на развитие и улучшение экономики в целом. Поддержание уровня занятости на определенном, приемлемом уровне – ключевая задача экономической политики государства.

Безработица – социально-экономическое явление, которое отражает ситуацию, характеризующуюся профицитом рабочей силы, превышением предложения над спросом. При этом экономически активное население, не занятое в хозяйственной деятельности государства, находится в активном поиске работы и готово к ней приступить.

Опыт 90-ых годов в России сформировал негативное отношение к термину безработица. Однако данное понятие имеет и положительные стороны. Оно способствует повышению производительности труда, улучшению ценности рабочего места, повышению качественной структуры рабочей силы, развитию мотивации у людей для изучения новых профессий.

Анализ показателей занятости и безработицы рассматриваются в периоде с 2016 по 2019 года. Основываясь на статистических данных Росстата выявляется общее положение социально-экономического состояния по данным показателям (таблица 1). Количество людей занятых экономике в данном периоде увеличилось на 0,6%, а безработных на 0,7%, при этом уровень участия в рабочей силе показал прирост на 1,6%, а уровень занятости на 1,5%. Показатель безработицы достиг снижения до уровня 2016 года 5,4%.

Таблица 1

Рабочая сила в трудоспособном возрасте [3]

Год	Всего, тыс. человек	Занятие, тыс. человек	Безработные, тыс. человек	Уровень участия в рабочей силе, %	Уровень занятости, %	Уровень безработицы %
2016	68701	65015	3686	80,3	76,0	5,4
2017	69451	65408	4043	80,6	75,9	5,8
2018	69365	65349	4016	81,4	76,6	5,8
2019	68765	65052	3713	81,9	77,5	5,4

Прослеживается общая положительная тенденция увеличения занятости и сокращение безработицы, однако темпы изменения данных показателей остаются достаточно невысокими.

Общая картина по стране в целом не дает возможности провести качественную оценку данного социально-экономического показателя. Необходимо рассмотрение безработицы в разрезе регионов, выявление максимальных и минимальных значений.

Рассмотрение безработицы регионов проводится на основе данных таблицы 2.

Таблица 2

Численность рабочей силы в возрасте 15 лет и старше
по субъектам Российской Федерации за ноябрь 2018 г. – январь 2019 г. [3]

Федеральные округа	Численность рабочей силы, тыс. человек	Безработица, %
Центральный федеральный округ	21293,0	2,9
Белгородская область	824,9	4,0
Брянская область	595,6	3,8
Владимирская область	720,0	4,4
Воронежская область	1175,1	4,4
Ивановская область	524,9	3,3
Калужская область	548,1	3,5
Костромская область	309,5	4,2
Курская область	571,2	4,2
Липецкая область	600,8	3,9
Московская область	4164,4	2,6
Орловская область	361,2	5,4
Рязанская область	516,7	3,9
Смоленская область	491,8	5,6
Тамбовская область	496,7	4,0
Тверская область	671,5	4,2
Тульская область	793,1	4,1
Ярославская область	659,6	5,6
Город Москва	7267,8	1,2
Северо-Западный федеральный округ	7503,2	3,8
Республика Карелия	309,8	8,2
Республика Коми	437,4	6,7
Архангельская область, в том числе Ненецкий автономный округ	573,7 21,9	6,3 7,9
Архангельская область без автономного округа	551,8	6,2
Вологодская область	573,6	5,4
Калининградская область	519,7	4,7
Ленинградская область	966,7	3,9
Мурманская область	424,6	7,5
Новгородская область	307,6	3,5
Псковская область	315,1	5,4
Город Санкт-Петербург	3075,0	1,4
Южный федеральный округ	8179,1	5,5
Республика Адыгея	200,1	8,1
Республика Калмыкия	139,3	9,9
Республика Крым	895,1	5,9
Краснодарский край	2826,0	5,0
Астраханская область	510,9	7,9

Волгоградская область	1276,7	5,8
Ростовская область	2110,1	4,9
Город Севастополь	220,8	4,8
Северо-Кавказский федеральный округ	4642,4	11,3
Республика Дагестан	1393,1	13,7
Республика Ингушетия	249,8	26,3
Кабардино-Балкарская Республика	437,7	11,5
Карачаево-Черкесская Республика	206,0	16,2
Республика Северная Осетия - Алания	340,8	10,7
Чеченская Республика	630,0	13,2
Ставропольский край	1384,9	4,5
Приволжский федеральный округ	15002,9	4,4
Республика Башкортостан	1919,2	4,5
Республика Марий Эл	322,0	6,3
Республика Мордовия	442,2	4,5
Республика Татарстан	2045,4	3,4
Удмуртская Республика	782,9	4,7
Чувашская Республика	626,3	4,7
Пермский край	1247,5	5,5
Кировская область	656,2	5,0
Нижегородская область	1757,6	4,2
Оренбургская область	996,7	5,1
Пензенская область	674,2	5,0
Самарская область	1713,0	3,5
Саратовская область	1198,0	4,6
Ульяновская область	621,6	3,8
Уральский федеральный округ	6324,7	4,8
Курганская область	378,9	9,4
Свердловская область	2110,1	5,1
Тюменская область, в том числе Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	1963,3 919,0	3,2 2,5
Ямало-Ненецкий автономный округ	316,6	2,2
Тюменская область без автономных округов	727,7	4,5
Челябинская область	1872,4	5,4
Сибирский федеральный округ	8577,4	6,6
Республика Алтай	98,3	12,6
Республика Тыва	120,3	14,9
Республика Хакасия	248,5	6,2
Алтайский край	1142,6	7,1
Красноярский край	1482,2	5,0
Иркутская область	1170,8	7,6
Кемеровская область	1319,0	6,2
Новосибирская область	1450,4	6,0
Омская область	1017,6	7,2
Томская область	527,8	5,9
Дальневосточный федеральный округ	4294,9	6,0
Республика Бурятия	439,2	9,5
Республика Саха (Якутия)	501,2	7,3
Забайкальский край	529,7	10,0

Камчатский край	180,3	5,3
Приморский край	1023,1	5,1
Хабаровский край	735,5	2,5
Амурская область	414,8	5,7
Магаданский область	88,0	4,6
Сахалинская область	275,3	5,2
Еврейская автономная область	77,7	6,2
Чукотский автономный округ	30	1,2

Для наглядного рассмотрения показателя безработицы по регионам необходимо обратиться к графику безработицы по регионам, составленному по данным таблицы 2.

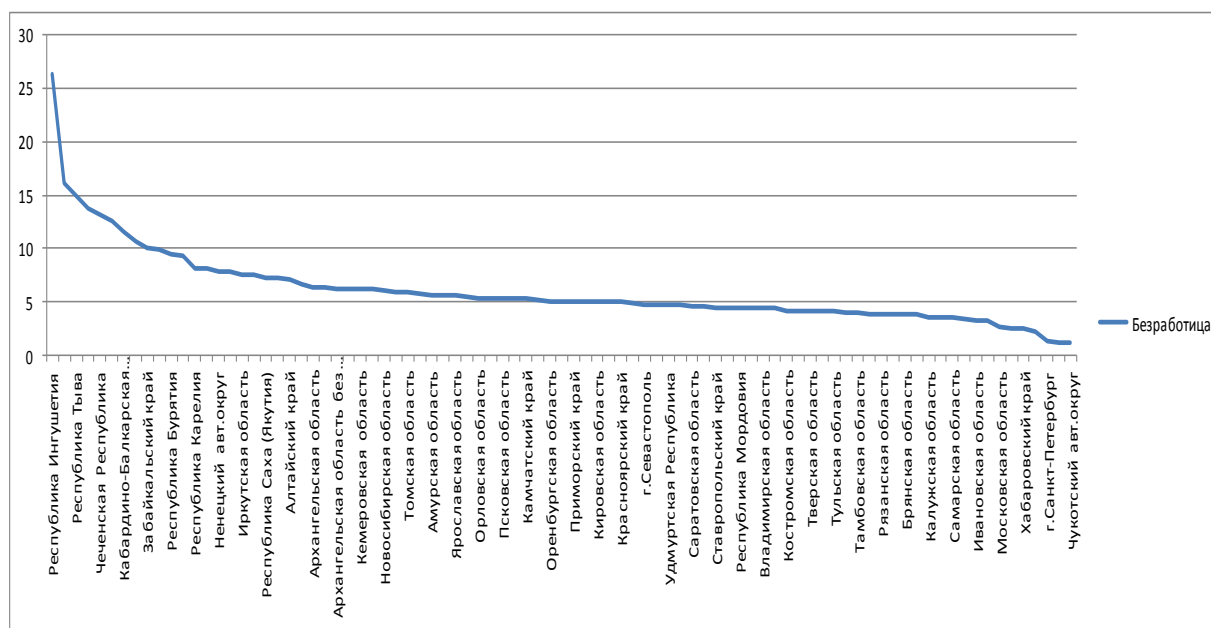


Рис. 1. Уровень безработицы по регионам Российской Федерации

Как видно на графике ситуация на рынке труда в России достаточно неоднородна. В большинстве регионов показатель безработицы находится диапазоне от 5 до 10 %. Однако есть районы, где данный показатель достигает до 26 %, в частности Республика Ингушетия.

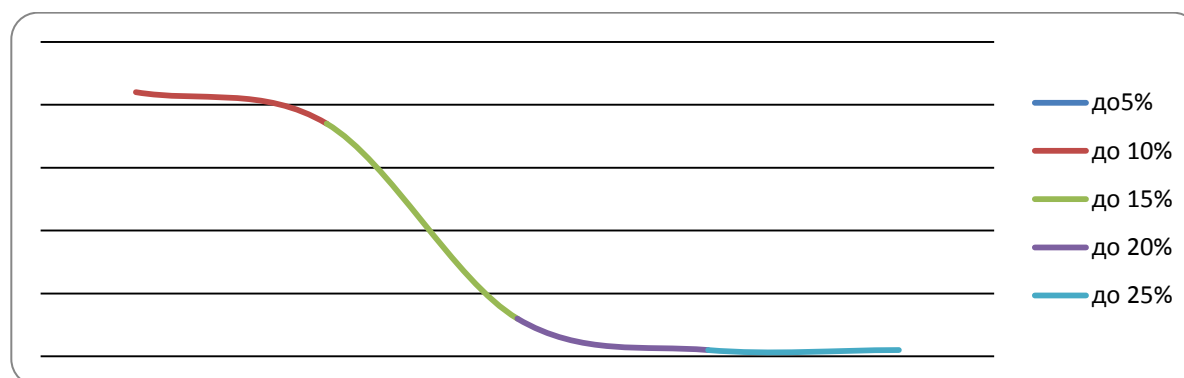


Рис. 2. График распределения уровня безработицы в РФ

Для характеристики структуры распределения необходимо вычислить показатели дисперсии и коэффициента вариации. Среднее значение безработицы в России по данным Росстата составили 5,4 % в 2019 году.

$$\sigma^2 = \frac{\sum_{i=1}^n (x - \bar{x}_i)}{n} = \frac{1161,56}{88} = 13,2\%$$

($n = 88$; 85 субъектов и 3 города федерального значения).

Дисперсия согласно исследованным данным составила 13,2 %. Отсюда следует, что среднее отклонение безработицы в регионах от среднего значения по стране составило $\sigma = \sqrt{\sigma^2} = \sqrt{13,2} = 3,63$.

В этом случае коэффициент вариации будет равен $V_\sigma = \frac{\sigma}{\bar{x}} \times 100\% = \frac{3,63}{5,4} \times 100\% = 67,2\%$

Таким образом, диапазон значений показателя безработицы достаточно широкий. Коэффициент вариации составил 67,2 %, что говорит о высокой неоднородности рынка труда в России. Максимальные значения по показателю безработицы были выявлены в Республике Ингушетия (26,3 %), Карачаево-Черкесская Республика (16,2 %), Республике Тыва (14,9 %). Минимальные значения показали: Москва (1,2 %), Чукотский автономный округ (1,2 %), Санкт-Петербург (1,4 %).

Большинство регионов РФ располагают безработицей от 5 до 10 %. Снижение данного показателя до уровня развитых стран (3-8 %), является необходимым условием развития экономики страны в целом. Кроме того, снижение безработицы в регионах с высоким его значением также остается насущным вопросом. Достижение цели по увеличению занятости населения возможно при создании особых экономически зон, инфраструктурных объектов, налоговых льгот для иностранных инвесторов. Реализация данных задач возможна лишь при рассмотрении их по каждому отдельному региону, так как все они обладают своими особенностями, которые не позволяют проводить общую политику.

Литература

1. *Годин А.М.* Статистика: учебник для бакалавров. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2018. – 412 с.
2. «ЕМИСС» – государственная статистика. – URL: <https://www.fedstat.ru> (Дата обращения: 31.03.2020).
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – URL: <https://www.gks.ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОВЫШЕНИЯ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Демьянова О.В., Давлетшина Л.Г., Митрофанова А.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: система мотивации персонала на предприятиях находится в поиске мероприятий по совершенствованию. Известны многочисленные зарубежные и отечественные исследования (Н.И. Архипова, О.М. Исаева, В.М. Маслова, Г.И. Михайлина, А. Рофе), направленные на совершенствование производительности труда; на предприятиях возникает сложность в организации системы мотивации персонала. В то же время, необходимо отметить важность мотивации, так как эффективное стимулирование персонала – существенный фактор конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование персонала, производительность труда, оценка системы мотивации, управление персоналом, совершенствование системы мотивации.

Успешное функционирование предприятия, вне зависимости от рода деятельности, напрямую зависит от эффективности работы персонала, вследствие чего проблему мотивации персонала можно назвать ключевой [1, с. 32].

Среди всех функций управления персоналом, мотивация выделена особым образом. Мотив труда формируется в случаях, когда трудовая деятельность выступает главным условием получения блага. В случае, если в отношениях условиями являются должности, квалификации, звания, то будут сформированы мотивы реализации данных условий. Необходимо подчеркнуть, что мотивация влияет на персонал посредством многих факторов, которые индивидуальны и меняются в зависимости от мотивов, обратной связи с деятельностью человека [2, с. 66].

Проект повышения мотивации персонала будет рассмотрен на примере предприятия ПАО «Казанский Вертолетный Завод», которое занимается производством военных и гражданских вертолетов, авиационной техники и прочих видов промышленной продукции.

Рассмотрев структуру персонала ПАО «Казанский Вертолетный Завод», можно сказать, что здесь работают люди разных возрастов (рис.1).

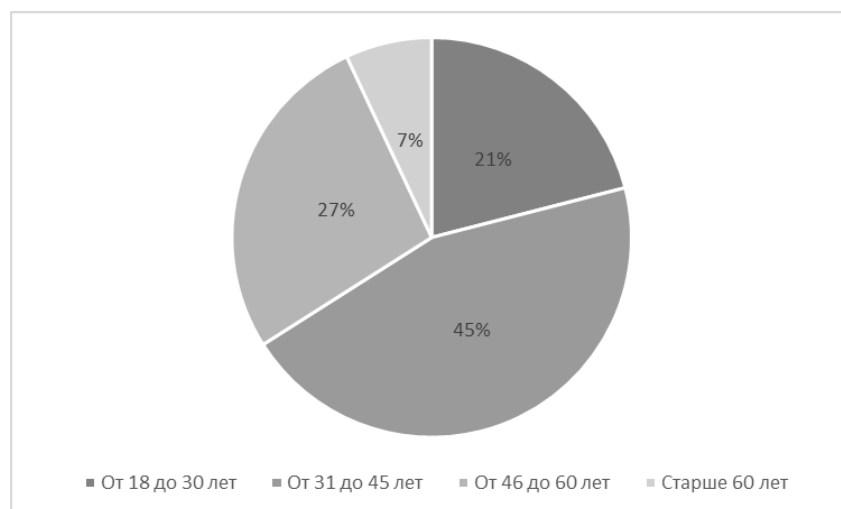


Рис.1. Структура персонала по возрасту ПАО «Казанский Вертолетный Завод»

Видно, что у основного персонала ПАО «Казанский Вертолетный Завод» возраст от 31 до 45 лет.

Для оценки действующей системы мотивации персонала ПАО «Казанский Вертолетный Завод» было проведено анкетирование, позволяющее определить факторы, которыми персонал не доволен и определить их потребность в совершенствовании кадровой политики.

Говоря об удовлетворенности своей работой, то участники анкетирования практически единогласно ответили положительно (88,7%), и лишь малая часть (11,3%) сошлась на ответе «скорее нет». Стоит добавить, что данные обрабатывались из учета максимальной искренности респондентов.

Итак, что же мотивирует сотрудников по их мнению. Наиболее частым ответом на это является заработная плата, материальное благополучие, следующим по частоте ответом идет интерес к работе, в том числе постановка задач перед сотрудниками (рис.1).

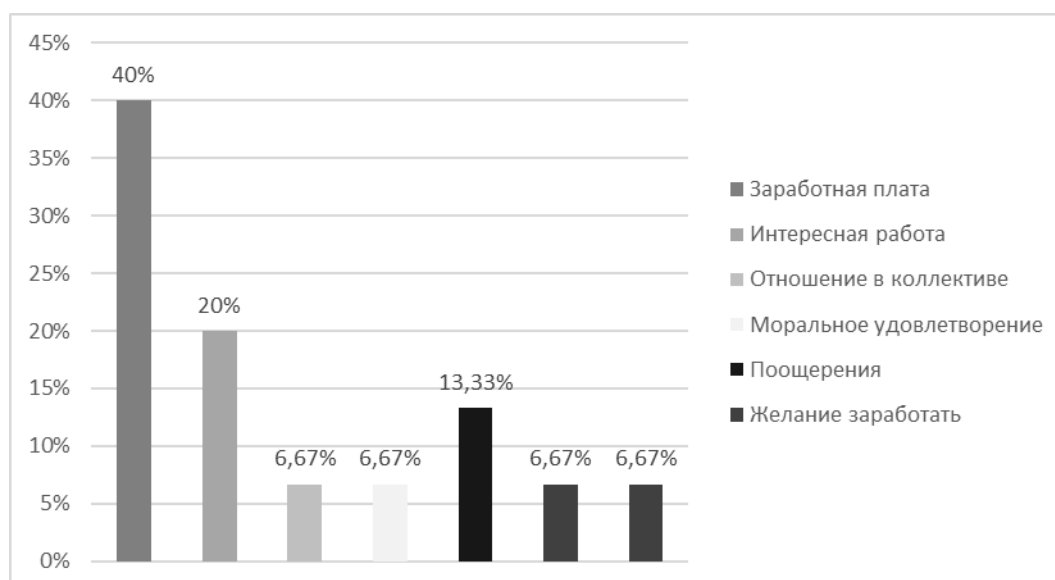


Рис.1. Мотивация в работе персонала ПАО «Казанский Вертолетный Завод»

На вопрос «Что в сотруднике ПАО «Казанский Вертолетный Завод» Вы цените больше всего», респонденты выделили стиль одежды (25%), опрятность (10%), пунктуальность (40%), вежливость (25%).

Молодых специалистов в возрасте от 18 до 30 лет больше всего интересует заработная плата (78%) и интерес к работе (16%), для людей в возрасте от 31 до 45 лет важным является желание заработать (36%) и отношения в коллективе (30%), персонал в возрасте от 46 до 60 лет, как и людей старше 60 лет отдает предпочтение моральному удовлетворению от работы, так ответили 85% опрошенных.

Рассмотрев систему нематериального стимулирования в ПАО «Казанский Вертолетный Завод», можно сделать вывод, что, хотя и нематериальное стимулирование функционирует неплохо, и персонал, в целом, удовлетворен, но этого недостаточно. Важно отметить организационную культуру на предприятии:

- применяется система обучения новых работников: испытательный срок составляет три месяца, за работником закреплен свой наставник в отделе, который помогает изучить специфику работы; данные аспекты позволяют персоналу лучше адаптироваться, наладить контакт с коллегами по работе;
- проводятся мероприятия совместного отдыха (праздники, проводимые как на территории завода, так и вне ее, на природе);
- основные события фиксируются в стенгазета завода, на информационном портале.

Руководство ПАО «Казанский Вертолетный Завод» строит свою работу с персоналом на основании требований к четкому выполнению должностных обязанностей, соблюдению трудовой дисциплины, руководящих указаний директора и руководителей [3, с.109].

Развитие мотивации персонала в ПАО «Казанский Вертолетный Завод» охватывает ряд направлений:

- материальная заинтересованность в результатах труда (квартальные премирование, премии работникам, особо проявившим себя в работе, премии за секретную работу);
- социальная направленность на рост мотивации сотрудников (повышение квалификации персонала два раза в год, выплаты материальной помощи работникам);
- моральная мотивация (благодарственные письма, грамоты).

Анализируя показатели премирования можно заключить, что размер премии начисляется не за успехи или инициативу, а уменьшается за упущения в работе. Такая система не повышает мотивацию персонала.

Через три месяца безупречной работы сотруднику выплачивается ежемесячная премия в размере до 50% должностного оклада. Через 6 месяцев работы - перемещения в другие отделы на другие должности. Через 12 месяцев выплачивается премия по итогам работы за год. Выплаты премий осуществляются из премиального фонда, сформированного из прибыли, остающейся в распоряжении фирмы.

Величина разовых поощрений, приходящихся на одного работника, в 2018г. и 2019 г. составляла 5,3 и 4,5 тыс. руб. соответственно. Относительно 2017г. это больше на 10,9%, в 2019г. – ниже на 15,2%. Материальные поощрения являются в ПАО «Казанский Вертолетный Завод» значительным мотивирующим фактором и существенной прибавкой к невысокой заработной плате.

Фонд материального поощрения в 2018г. вырос на 29,7%, в 2019г. снизился на 17,6%. Величина премии, выплаченной в среднем одному сотруднику за 2018 год, составила 12,4 тыс. руб., что на 17,6% ниже показателя 2017г. В 2019г. размер поощрений на одного работника относительно 2018 г. вырос на 10,9%, темп роста поощрений в 2018г. составил лишь 0,2%.

В составе выплаченных по итогам работы премий - премии за снижение претензий. Повышение качества работы персонала является важным мотивирующим фактором. При снижении количества претензий и повышении качества обслуживания установлена выплата премии в размере 10 % от заработной платы

Повышению эффективности мотивации способствует программа социального обеспечения сотрудников ПАО «Казанский Вертолетный Завод». Она, в частности включает: оплачиваемый отпуск в размере 28 календарных дней; бесплатное медицинское обследование – 1 раз в год; новогодний вечер; поощрение (разовые выплаты премии и подарки) [4, с. 77].

Проект повышения мотивации персонала ПАО «Казанский Вертолетный Завод» включает применение дополнительных методов воздействия со стороны системы управления, необходимо донести до персонала правильное поведение в процессе труда, что поможет достигнуть эффективности результатов деятельности предприятия.

Что касается удовлетворения как индивидуальных, так и социальных потребностей персонала, необходимо на предприятии ПАО «Казанский Вертолетный Завод» реализовать целый комплекс мер, среди которых выделяются:

- руководству необходимо попробовать предоставлять персоналу более ответственные поручения, от выполнения которых напрямую зависит прибыль (например, в отделе маркетинга среди персонала необходимо организовать конкурс на лучшую рекламную компанию продукции предприятия);

- необходимо привлекать персонал на общие собрания с руководством для общей формулировки задач развития предприятия, обсуждений всех мнений по стратегии развития предприятия;

- необходимо расширять спектр полномочий работников с помощью доработки должностной инструкции персонала (например, инженер-конструктор может попробовать некоторое время работать проектировщиком) [5, с. 90].

В качестве основного метода реструктуризации индивидуального труда персонала необходимо применить ротацию (передвижение сотрудников предприятия из одного отдела в другое с целью приобрести определенный опыт работы). Увеличение спектра решаемых задач, а также используя комбинацию взаимосвязанных друг с другом поручений, снизит не только утомляемость, но и неудовлетворенность трудом, вследствие того, что сотрудник почувствует свою необходимость и важность для предприятия. Расширение функциональных обязанностей позволит в будущем персоналу развиваться, продвигаться по карьерной лестнице, нацелить сотрудников на независимость в процессе планирования и исполнения своих функций. Данная методика поможет руководству ПАО «Казанский Вертолетный Завод» более гибко производить перестановку персонала, сократить разницу в занимаемой должности. Также персонал получит новую информацию о структуре работы предприятия, ощутит на личном опыте разнообразие в труде, предотвратит монотонность в работе [6, с. 12].

Особенности деятельности ПАО «Казанский Вертолетный Завод» и перспективные цели позволяют выдвинуть принципиально новые требования к персоналу, касающиеся вопросам как подготовки, так и переподготовки персонала. И обучение персонала смежным профессиям, и повышение квалификации персонала, и их переподготовка – все это ставит перед руководством ПАО «Казанский Вертолетный Завод» достаточно сложные, но в то же время актуальные и выполнимые задачи. Безусловно, чтобы решить данные задачи, необходимо большое количество финансовых средств. На предприятии ПАО «Казанский Вертолетный Завод» выделяемых средств явно недостаточно, так как по результатам опроса многие сотрудники хотели бы получить дополнительное образование, повысить свою квалификацию, профессионализм.

Итак, в статье рассматриваются основные проблемы системы мотивации персонала на предприятии ПАО «Казанский Вертолетный Завод»: нематериальное стимулирование развито недостаточно, спектр полномочий работников нуждается в совершенствовании, низкий размер материальных поощрений.

На предприятии необходимо, в первую очередь, пересмотреть вопросы размера финансовых поощрений, повысить моральную мотивацию персонала, необходимо попробовать предоставлять персоналу более ответственные поручения, от выполнения которых напрямую зависит прибыль.

Литература

1. *Архипова Н.И.* Управление персоналом организации. Краткий курс для бакалавров. – М.: Проспект, 2019. – 224 с.
2. *Веснин В.Р.* Управление персоналом в схемах: учебное пособие. – М.: Проспект, 2019. – 296 с.
3. *Исаева О.М.* Управление персоналом: учебник и практикум для СПО. – Люберцы: Юрайт, 2018. – 244 с.
4. *Маслова В.М.* Управление персоналом: Учебник и практикум для СПО. – Люберцы: Юрайт, 2019. – 492 с.
5. *Михайлин Г.И.* Управление персоналом: учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2019. – 280 с.
6. *Моргунов Е.Б.* Управление персоналом: исследование, оценка, обучение: учебник для академического бакалавриата. – Люберцы: Юрайт, 2019. – 424 с.

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДА ОРГАНИЗАЦИИ

Демьянова О.В., Латипова А.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Цель данной статьи состоит в том, чтобы: во-первых, изучить, почему компании создают страницы брендов в социальных сетях, как они их используют, какие политики и стратегии они придерживаются, и каких результатов они ожидают, во-вторых, с точки зрения фирм, как пользователи получают выгоду от таких страниц.

Ключевые слова: социальные сети; бренд; facebook, интернет, маркетинг.

Бренд – это тип продукта, услуги, концепции, публично отличающихся от других продуктов и производящихся конкретной компанией под конкретным наименованием. Создание сильного бренда – сложная задача для любой компании. Процесс формирования бренда изначально начинается с развития сильного ценностного предложения. Как только первая задача выполняется, наступает следующий шаг, самый важный, заставить клиентов попробовать бренд. Если предложение разработано должным образом, оно должно обеспечить удовлетворительный опыт и привести к желанию купить снова. Чтобы сподвигнуть клиентов

на пробную и повторную покупку, необходимы механизмы запуска, которые создаются с помощью рекламы на телевидении, интернета, социальных сетей и прямого маркетинга. Компания должна донести до своих потребителей ценности бренда, а затем укрепить ассоциации бренда, чтобы сформировать эффективное колесо способов его продвижения, и продолжать его вращать в дальнейшем [4, с. 50–56].

Данная статья рассматривает в большей мере интернет, в частности, социальные сети – как средство продвижения. В своем нынешнем виде интернет в первую очередь является источником связи, информации и развлечений, но все чаще он также выступает в качестве хорошего инструмента генерации коммерческих сделок. Интернет – это эффективный канал распределения информации для большинства успешных компаний. С момента модернизации сети как бизнес-среды, одним из ее основных применений стала сфера маркетинга. Использование маркетинга в социальных сетях дает возможность компаниям достичь более широкую аудиторию и создать непреодолимую ценность предложения, а также выделить новые инструменты для дальнейшего продвижения [2, с. 100].

По мнению автора данной статьи, социальные сети являются очень важным аспектом функционирования любого бизнес – предприятия. Выделим несколько основных причин:

- повышение узнаваемости бренда – социальные сети позволяют организациям рекламировать свой бренд, охватив сразу большое количество потребителей, следовательно их использование, повышает узнаваемость бренда для текущих и потенциальных клиентов.

- экономическая эффективность – социальные сети – это бесплатный ресурс для маркетинга вашей организации, продуктов и услуг. В настоящее время, ресурсами интернет площадок можно воспользоваться без крупных инвестиций, есть множество приложений, либо социальных медиа, где компании могут быстро рассказать о продукте, поделиться видео и создать волнение и продажи для своего бренда.

- инструмент взаимодействия с клиентами – социальные сети позволяют компаниям иметь двухстороннюю связь с клиентами и создавать новые модели взаимодействия, в дальнейшем позволяющие покупателям иметь право голоса в «жизни» бренда.

- лояльность к бренду. Благодаря социальным сетям клиенты организации могут легко найти контактную информацию и связаться с брендом. Это создает связь, которая имеет решающее значение для долгосрочности успехов бизнеса.

- повышение удовлетворенности клиентов – благодаря социальным сетям, дающим клиентам возможность высказаться, это позволяет повысить удовлетворенность клиентов по мере того, как их проблемы выслушиваются, проблемы с обслуживанием решаются, а связи становятся еще крепче.

- образование. Социальные сети являются хорошим способом информирования клиентов о производимых продуктах, посредством обмена статьями и полезными видео. Это помогает клиентам понять и использовать продукты более эффективным образом и в то же время снизить объем контактов в будущем по этим же проблемам.

В наше время, количество активных пользователей социальных сетей имеет положительную тенденцию к росту. Благодаря внедрению смартфонов, социальные сети стали мобильными и постоянными, что является важным фактором для успешного существования брендов.

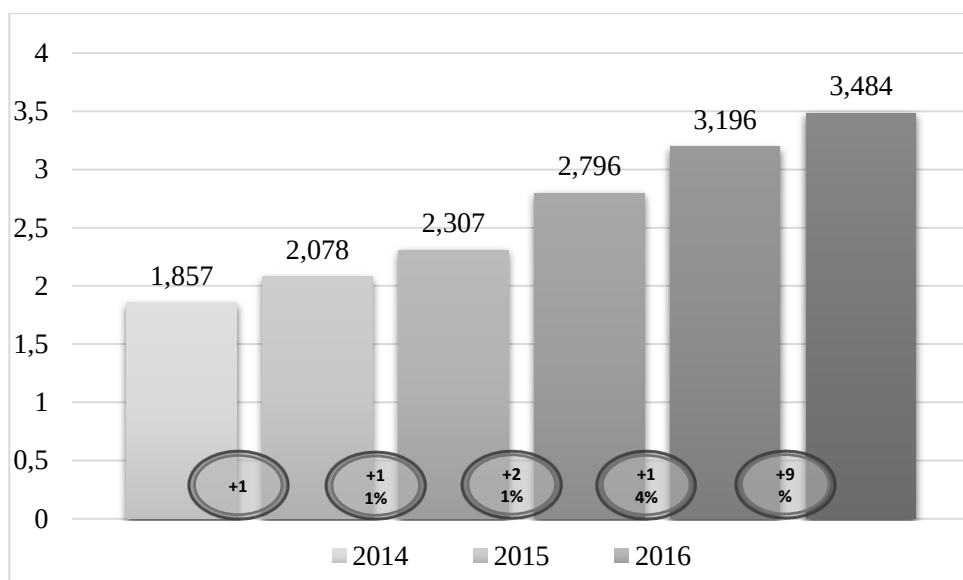


Рис. 1. Количество пользователей социальных сетей, млн. чел. [1].

Анализируя данные, представленные в Таблице 1, можно подметить, что динамика роста аудитории социальных сетей за 5 лет впечатляет еще больше, чем данные об использовании интернета за тот же период – с 2014 года общее число пользователей социальных сетей в мире почти удвоилось. Цифра 2019 года – 3,49 миллиарда пользователей соцсетей – превышает данные на январь 2012 года на 2 миллиарда.

Однако это не означает, что реклама в традиционных СМИ устарела. Рационально использовать традиционные медиа и онлайн-медиа, социальные сети, как взаимно поддерживающие каналы в маркетинговых кампаниях. Одно из преимуществ традиционных средств массовой информации – в своей эффективности и быстрой узнаваемости бренда для более широкой аудитории. Ведь в числе потребителей, выделяются разные возрастные группы населения, следовательно, для компаний будет намного эффективнее централизовать социальные сети с другими способами продвижения. Социальным сетям, часто требуется точный таргетинг на желаемый демографический или целевой рынок. Например, дискуссионные форумы часто обслуживать определенную группу людей, а подкатегории позволяют ориентироваться на специальные подгруппы. К примеру, Facebook является одной из социальных сетей, которая разработала таргетинг, тем самым увеличив эффективность рекламы на своей платформе в значительной степени, и это является ключевым фактором для их бизнес-модели. Их реклама основана на нескольких сегментах людей, не ограничиваясь, возрастом, полом, геолокацией и интересами [3, с. 200].

Рассмотрим основные преимущества и недостатки социальных сетей.

Возможно, самое большое преимущество социальных сетей – это, в основном, низкая стоимость и несущественное количество ресурсов, необходимых для их использования. Поэтому соцсети открывают все больше возможностей для развития бизнеса, особенно для малых и средних предприятий. С другой стороны, в нынешнее время, стремительно развивается реклама, к примеру в Instagram, с помощью которой можно добиться быстрой узнаваемости, но величина издержек будет зависеть на какую аудиторию нацелена компания, в пропорции чем больше – тем дороже.

Во-вторых, по словам Монтеро Торреса, через социальные сети, предполагается прямые разговоры, то есть прямое взаимодействие людей с брендом. Этот тип личного взаимодействия может создать лояльность к брендам компаний, активное участвующим в обсуждениях или разговорах в социальных сетях. Но также, в этом есть и отрицательная сторона, можно назвать это «из уст в уста», ведь мнение одного потребителя более экспоненциально, чем это было бы вне социальных сетей, следовательно, это означает, что негативное слово может оказать отрицательное влияние на других потребителей.

В-третьих, огромным преимуществом является измеримость социальных сетей и предоставляемых ими данных. Эти данные, могут быть использованы для сбора, например, ценной информации о восприятии бренда или в помощи в создании более эффективных стратегий. Например, можно реально отслеживать и анализировать бренд различными способами, используя данные из социальных сетей, или «сканировать и интерпретировать» публикации пользователей. Минусом является то, что статистика может быть ошибочной, по причине искажения людьми реальных сведений о своем возрасте, ведь чаще всего в данные статистики не входит группа людей моложе 18 лет [5, с. 25].

Подытожив данную статью, можно утверждать, что осведомленность о брендах может быть повышена с помощью инструментов интернет-маркетинга, которые нацелены на уведомление, напоминание и убеждение клиентов об брендах, продуктах или услугах. Клиент может встретиться с брендом различными способами, например, при просмотре рекламы или видео, играя в игры, проводя время на каком-нибудь сайте или общаясь с другими клиентами.

Пришли к выводу о том, что для повышения узнаваемости бренда необходимо: усилить взаимодействие клиентов с брендом компании, создать позитивные ассоциации, повысить лояльность к бренду, связывая его с целевой аудиторией и мотивировать клиентов на знакомство с сопутствующими товарами организации. Публикации в различных медийных каналах укрепляют его позиции у потребителей, бренд становится узнаваемым.

Маркетинг в социальных сетях предполагает использование инструментов социальных сетей в Интернете (Facebook, Twitter и LinkedIn), чтобы привлечь потребителей инновационными способами и повысить узнаваемость бренда. Социальные сети помогают продвигать компанию, в итоге повышая ее узнаваемость.

Литература

- 1) Ресурс по созданию сайтов. – URL: www.web-sapare.ru (Дата обращения: 31.03.2020).
- 2) *Халимов Д.* Маркетинг в социальных сетях. – М.: Litres, 2019. – 512 с.
- 3) *Мельников И., Бялык Л.* Как сделать ваш продукт Super брендом в социальных сетях. – М.: Litres, 2019. – 341 с.
- 4) *Чинчикайте Р., Куроедова Д.* Анализ факторов успеха продвижения бренда в социальных сетях // Прикладная информатика. – 2015. – № 2. – С. 15–26.
- 5) *Акулич М.* Интернет-маркетинг в социальных сетях. – М.: «Дашков и К», 2019. – 352 с.

ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ РАБОЧЕГО ВРЕМЕНИ

Демьянова О.В., Мусифуллина Л.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье изучаются процессы наблюдения за потерями времени выполнения работы на предприятии. Также раскрываются методы наблюдения за рабочим временем: фотография и хронометраж. Приводятся рекомендации по оптимизации потерь времени выполнения работы на предприятии.

Ключевые слова: рабочее время, наблюдение, фотография, хронометраж, потери, оптимизация.

Согласно трудам ученых в отечественной и зарубежной литературы самым эффективным средством совершенствования использования рабочего времени является совмещение рабочих профессий и должностей, увеличение сферы обслуживания и функциональных обязанностей сотрудников. Такие же методы используются и в Исполнительном комитете Бавлинского муниципального района РТ. Благодаря применению данных методов в Исполнительном комитете Бавлинского муниципального района РТ происходит оптимизация профиля муници-

пальных служащих, оптимизация рабочего времени служащих, сокращение к минимуму потери рабочего времени и операций на совершение рабочих процессов, вследствие чего происходит повышение производительности труда муниципальных служащих.

Совмещение профессий является действенным способом в организации и управлении рабочим временем муниципальных служащих, так как муниципальные служащие наряду со своими основными должностями еще и выполняют работу по смежным должностям.

Основными предпосылками для совмещения профессий муниципальных служащих в Исполнительном комитете Бавлинского муниципального района Республики Татарстан являются:

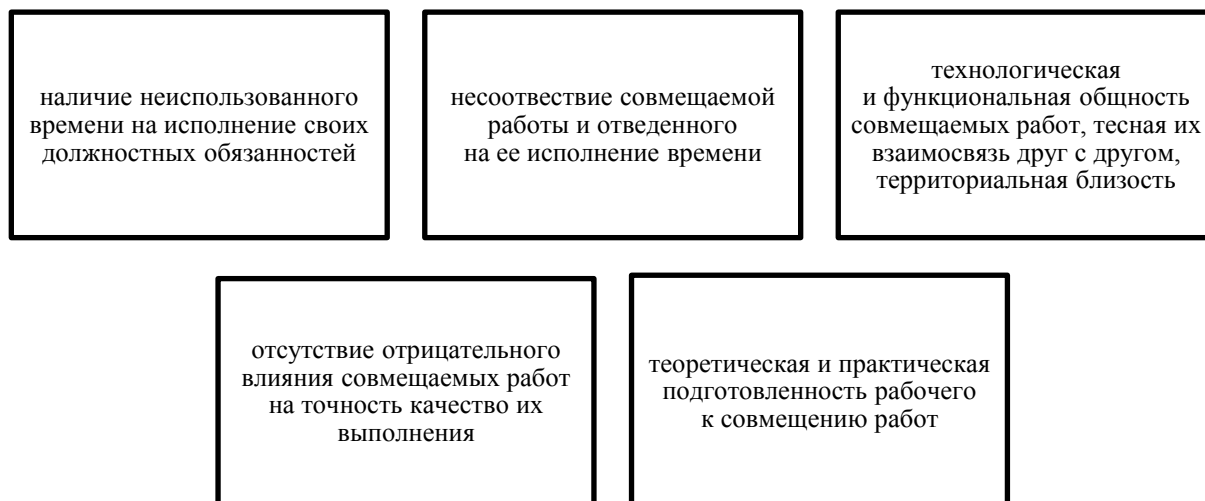


Рис. 1. Предпосылки для совмещения профессий муниципальных служащих в Исполнительном комитете Бавлинского муниципального района Республики Татарстан

В Исполнительном комитете Бавлинского муниципального района Республики Татарстан используют разные способы совмещения профессий, которые зависят от сложности выполняемых должностных обязанностей.

Так, в Исполнительном комитете применяются совмещение профессии материального бухгалтера и расчетного бухгалтера, специалиста по делопроизводству и специалиста архивного отдела и др.

Совмещение должностных обязанностей в Исполнительном комитете Бавлинского муниципального района происходит в свете следующих направлений:

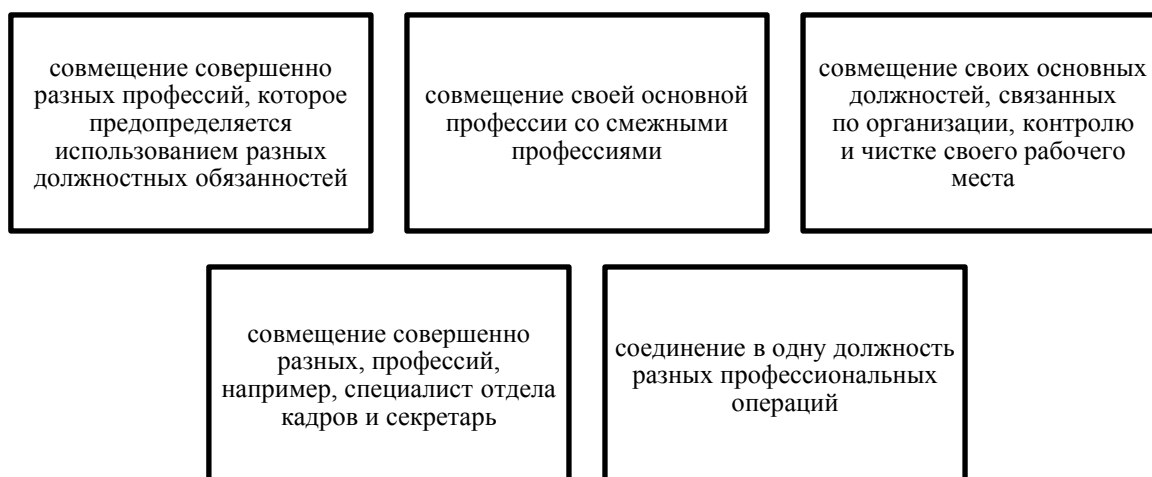


Рисунок 2 – Способы совмещения профессий в Исполнительном комитете Бавлинского муниципального района Республики Татарстан

Таким образом, совмещение профессий в Исполнительном комитете Бавлинского муниципального района Республики Татарстан является действенным способом за управлением рабочим временем муниципальных служащих, позволяющих оптимизировать трудовые процессы муниципальных служащих и способствующих повышению качества выполнения работ и повышения производительности труда.

Литература

1. *Асалиев А.М.* Экономика трудового процесса: учебник. – М.: НИЦ Инфра-М, 2019. – 336 с.
2. *Бычин В.Б.* Организация и нормирование трудового процесса: учебное пособие. – М.: НИЦ Инфра-М, 2017. – 248 с.
3. *Бухалков М.И.* Организация и нормирование трудового процесса: учебник для вузов. – М.: НИЦ Инфра-М, 2018. – 380 с.
4. *Воловская Н.М.* Экономика и социология трудового процесса: учебник для вузов. – Новосибирск: Сибирское соглашение, 2018. – 102 с.
5. *Головина С.Ю.* Трудовое право: учебник для бакалавров. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 398 с.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ НА СТРУКТУРУ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Ибрагимова А.Р., Пугачева М.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены и оценены внешние факторы, влияющие на структуру капитала предприятия.

Ключевые слова: структура капитала, внешние факторы.

Основываясь на многих теоретических и эмпирических работах, можно сделать вывод, что на структуру капитала предприятия влияет множество факторов, которые учитывают управленцы при принятии решений о финансировании. Согласно различным исследованиям, такие факторы показывают четко определенную взаимосвязь с коэффициентами долговой нагрузки, однако влияние некоторых из них является весьма противоречивым. Учитывая природу возникновения факторов, определяющих выбор структуры капитала, их можно поделить на эндогенные и экзогенные факторы. Эндогенные факторы – это те, которые зависят от самого предприятия и определяются ее спецификой. Экзогенные факторы – это факторы внешней среды, которые оказывают воздействие на деятельность и финансовую политику предприятия извне. В нашей статье мы рассмотрим именно влияние внешней среды на структуру капитала предприятия.

Внешняя среда предприятия – совокупность условий, в которых протекает деятельность организации, под которые она подстраивается и не может на них влиять. Она связана с особенностями экономической и политической ситуацией в стране, законодательной политикой, уровнем развития стран и менталитетом.

Главные внешние факторы, влияющие на структуру капитала, можно увидеть на рисунке 1.

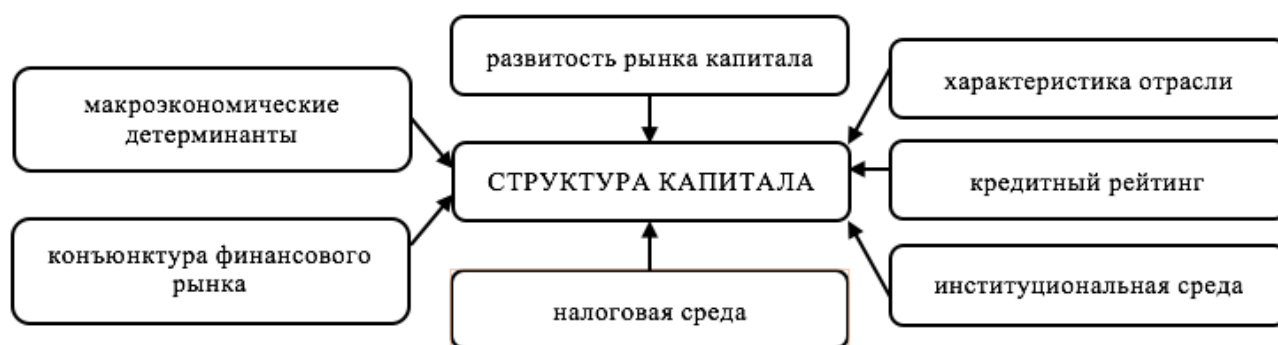


Рис.1. Внешние факторы, влияющие на структуру капитала

Институциональная среда – свод правил законодательного, политического и социального характера. Рассматривая ситуацию о влиянии внешней институциональной среды на формирование структуры капитала российских предприятий, можно сослаться на исследования Макаровой С.Г. и Меркуловой К.А. Итог, к которому пришли авторы – российские компании реагируют на рост субъективного восприятия коррупции и судебной независимости увеличением доли заемного капитала. Что касается защиты прав собственности и прав кредиторов, то в данном случае, помимо субъективного восприятия, на решения менеджмента значительное влияние могут оказывать также и изменения в законодательстве. В итоге это выражается в увеличении долговой нагрузки при улучшении защиты прав кредиторов (кредиторы реагируют на улучшение защиты своих прав снижением ставок, что побуждает компании брать в долг), и в снижении долга при улучшении защиты прав собственности (компании предпочитают не брать в долг, если считают, что их права собственности надежно защищены, и они не потеряют контроль над собственным капиталом) [2, с. 367].

Конъюнктура финансового рынка – система факторов или условий, которые характеризуют текущее состояние спроса, предложения, цены и уровня конкуренции на финансовом рынке в целом и на отдельных ее системах. Она воздействует на рост или снижение стоимости заемного капитала. При существенном росте этой стоимости разница между коэффициентом валовой рентабельности активов и средним размером процента за кредит может достичь отрицательного значения. В свою очередь, при существенном снижении стоимости капитала резко снижается эффективность использования долгосрочного заемного капитала. Наконец, конъюнктура финансового рынка оказывает влияние на стоимость привлечения собственного капитала из внешних источников – при возрастании уровня ссудного процента возрастают и требования инвесторов к норме прибыли на вложенный капитал.

Развитость рынка капитала – развитость части финансового рынка, на котором обращаются длинные деньги, то есть денежные средства со сроком обращения более одного года. Она дает возможность различным участникам рынка применять разные способы привлечения финансовых ресурсов на условиях срочности, платности и возвратности. На практике, часто наблюдается неравенство между предприятиями. Так, некоторые предприятия имеют возможность брать кредиты с процентной ставкой ниже среднерыночной. Для этого, как правило, должны выполняться следующие основные условия: высокий кредитный рейтинг; доверительные отношения с заемщиками.

Следующий фактор – уровень налогообложения предприятия или налоговая среда. В условиях низких ставок налога на прибыль или использования предприятием налоговых льгот, разница в стоимости собственного и заемного капитала, привлекаемого из внешних источников, снижается. Это связано с тем, что эффект налогового корректора при использовании заемных средств уменьшается. В этих условиях наиболее оптимальным является формирование капитала из внешних источников за счет привлечения дополнительного долевого капитала. В то же время при высокой ставке налогообложения существенно повышается эффективность привлечения заемного капитала.

Характеристика отрасли, в которой функционирует предприятие. Главными влияющими на структуру капитала характеристиками отрасли, в которой функционирует предприятие являются:

- рентабельность (экономическая эффективность) отрасли;
- государственное регулирование;
- продолжительность реализации проектов в отрасли;
- необходимость крупных инвестиций с целью усовершенствования производства и обновления внеоборотных фондов;
- инновационная деятельность.

Вышеперечисленные характеристики отрасли также сильно зависимы от таких факторов, как влияние конкурентов и потребителей. Исходя из степени конкуренции в отрасли и предпочтений потребителей относительно отраслевой продукции, определяется необходимость обновления основных фондов и реализации инновационных проектов, что, в свою очередь, также влияет на финансовую структуру капитала компаний.

Кредитный рейтинг предприятия присваивается предприятию рейтинговым агентством и способствует получению кредитов, снижению стоимости долгового финансирования. Так, предприятия, имеющие хорошую кредитную историю и высокий кредитный рейтинг, могут иметь большую долговую нагрузку, нежели предприятия с плохим кредитным рейтингом.

Макроэкономические детерминанты – ставка рефинансирования, уровень инфляции, курсы валют и другие. В условиях высокой ставки рефинансирования повышается ставка по кредитам, что увеличивает стоимость заемного капитала, вследствие чего долговая нагрузка предприятия может снижаться. Темпы роста инфляции связаны с инфляционным риском, который характеризуется возможностью обесценивания реальной стоимости капитала, а также ожидаемых доходов от осуществления финансовых операций в условиях инфляции. Курсы валют могут оказывать влияние на принятие решений о привлечении кредитов в иностранных банках, где зачастую условия кредитования компаний могут быть гораздо привлекательнее.

Таким образом, учет перечисленных факторов позволяет целенаправленно избирать схему финансирования и структуру источников привлечения заемного капитала и определять оптимальную структуру капитала. Можно сделать выводы о том, что чем выше уровень собственного капитала в его структуре, тем выше финансовая устойчивость и финансовая независимость, но тем ниже возможности увеличения объема собственного капитала. Также следует отметить, что чем выше доля заемного капитала в его структуре, тем выше возможности расширенного воспроизводства за счет формирования дополнительных объемов капитала, но, в то же время, тем выше финансовый риск его деятельности.

Литература

1. *Гулюгина Т.И.* Оптимизация структуры капитала как фактор роста стоимости компании: диссертация канд. экономич. наук; спец. 08.00.10; защищена 18.12.2013 г. – М.: Финансовый университет, 2013. – 144 с.
2. *Макарова С.Г., Меркулова К.А.* Влияние внешней институциональной среды на формирование структуры капитала российских компаний // Аудит и финансовый анализ. – 2014 – №1. – С. 357–369.
3. *Шелунцова М. А.* Внутрифирменные и внешние факторы, определяющие структуру капитала компаний в странах БРИК // Финансы и кредит. – 2014. – № 20(596). – С. 60–67.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Ильясова А.И.

*Казанский национальный исследовательский технический университет
им. А.Н. Туполева-КАИ (КНИТУ-КАИ)*

Аннотация. Сегодня большинство предприятий в своей деятельности значительное внимание уделяют работе с персоналом. Человеческие ресурсы предприятия определяют ключевые факторы успеха в конкурентной борьбе. Многие организации стали говорить о персонале как о человеческом капитале, который не является источником расходов и затруднений, а наоборот является частью активов предприятия. Ведь использование высококвалифицированных работников сказывается на прибыльности деятельности организации, поэтому увеличение производства заключается не в количественном приращении персонала, а в его качестве и эффективном использовании.

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, кадровая политика, обучение персонала, адаптация персонала, стратегия управления персоналом.

Стратегия управления персоналом – это план мероприятий по управлению персоналом с целью достижений целей компании, который является неотъемлемой частью общей стратегии управления компанией. Успешная деятельность компании зависит не только от высококвалифицированных работников, но и от того, как их работа организована. Чтобы добиться максимальной эффективности и наибольшей прибыли необходимо сделать правильный выбор стратегии управления персоналом [1].

Стратегия управления персоналом может быть как подчиненной по отношению к стратегии организации в целом, так и совмещенной с ней, представляющей единое целое. Но и том, и в другом случае стратегия управления персоналом ориентируется на конкретный тип корпоративной или деловой стратегии (бизнес-стратегии). Каждому варианту стратегии организации соответствует свой вариант стратегии управления персоналом.

Компания «ТМС групп» была основана в 2005 году как база обслуживания наземного нефтепромыслового оборудования. В настоящее время компания оказывает весь спектр услуг от производства и ремонта нефтепромыслового оборудования до выполнения полного цикла работ по обустройству и оснащению нефтедобывающих скважин. На сегодняшний день компания «ТМС групп» насчитывает в своем составе восемь управляемых организаций и более 4 тысяч сотрудников, а предприятия компании размещены на различных производственных площадках Российской Федерации. Эффективно управлять таким крупным предприятием, уделяя равную долю внимания каждому подразделению и каждому работнику, и доносить цели компании до каждого из тысяч ее сотрудников стандартными методами управления невозможно. С целью повышения эффективности управления ООО «ТМС групп» применяет четыре основных направления работы:

- вовлечение персонала в постоянное совершенствование с применением бережливого производства;

- реализация задач с использованием проектного принципа;

- переход на процессное управление;

- создание института руководителей процесса и руководителей контрактов.

Развитие данных методов управления и приверженность компании принципам непрерывного совершенствования позволяет ей добиваться решения поставленных задач.

УК ООО «ТМС групп» в области управления персоналом придерживается стратегии динамического роста. Суть этого типа стратегии заключается в регулярной проверке текущих задач на соответствие и подготовке базы для выполнения будущих задач. Политика организации и любые мероприятия письменно закреплены, что помогает не только держать под контролем все процессы, но и служит фундаментом для развития компании. К сотрудникам

такая стратегия предопределяет следующие требования: способность быстрой адаптации к изменениям, умение принимать решения в проблемных ситуациях и идти на риск, способность работать в команде, высокий уровень ответственности и верности своему делу и компании. В таком случае оплата труда предполагает справедливые вознаграждения.

Кадровая политика компании «ТМС групп» ориентирована на перечисленные требования и мотивацию работников выстроена на основе конкретных, заранее оговоренных параметров. Упор сделан на качество выполнения поставленных задач. Карьерный рост в компании происходит в случае наличия возможностей для продвижения.

Численность персонала УК ООО «ТМС групп» по состоянию на 31.12.2017 год составила 4053 человек. В 2016 году численность персонала составляла 4080 человек (таблица 1).

Таблица 1

Анализ динамики численности персонала УК ООО «ТМС групп»

Категории персонала	2015г.	2016г.	2017г.	Отклонение 2017/2016 гг.	
				+, –	%
1. РСС (руководители, специалисты, служащие), в т.ч.	886	862	852	–10	98,8
– АУП (административно-управленческий персонал), в т.ч.	359	356	352	–4	98,9
– руководители	90	88	85	–3	96,6
2. Рабочие	3 285	3 235	3 218	–17	99,5
Итого	4 150	4 080	4 053	–27	99,3

В 2017 году среднесписочная численность работающих снизилась на 27 человек, из них на 10 человек по категории РСС и на 17 человек по категории рабочих.

Коэффициент текучести кадров за 2017 год составил по категории РСС 0.55, по категории рабочих 0.99 при установленном на предприятии нормативе текучести 0,9.

В таблице 2 представлены данные о составе персонала УК ООО «ТМС групп» по возрасту.

Таблица 2

Состав персонала по возрасту за 2017 год

Категории	Всего	Возраст					
		до 20 лет	от 21 до 30 лет	от 31 до 40 лет	от 41 до 50 лет	от 51 до 60 лет	свыше 60
РСС, в т.ч.	852	3	204	365	140	135	5
АУП, в т.ч.	352	6	96	161	52	35	2
- руководители	85	–	6	46	19	14	–
Рабочие	3 218	92	916	867	676	646	21
Итого	4 053	95	1 115	1 224	816	777	26

Анализ таблицы показывает, что среди работников в категории рабочие преобладают молодые люди в возрасте до 30 лет. У них недостаточный опыт работы, что может негативно сказываться на деятельности всей организации.

Следует также отметить, что наибольшее количество уволенных работников по предприятию в 2017 году приходится по стажу работы до 6 месяцев 60 чел., от 6 месяцев до 1 года 36 человек и от 1 года до 2 лет 35 человек. Исходя из этого, можно сделать вывод, что на предприятии тяжело проходит адаптация нового персонала к условиям труда. Противоположная картина наблюдается по количеству уволенных по стажу работы от 2 до 3 лет

59 человек, от 3 до 5 лет 54 человека, от 5 лет 85 человек. Такая динамика свидетельствует о том, что в компании отсутствуют возможности качественного (личностного) роста работников и программы карьерного роста.

Все это в совокупности выявило две большие проблемы в области управления персоналом:

- текучесть кадров;
- несовершенство организации системы управления персоналом.

Совершенствование стратегии управления персоналом можно реализовать по следующим направлениям:

1. Планирование потребности в трудовых ресурсах. В компании УК ООО «ТМС групп» не практикуется стабильное планирование потребности в трудовых ресурсах. Однако, планирование трудовых ресурсов является неотъемлемой частью, при определении будущих целей организации и необходимо для их достижения.

2. Набор персонала. Осуществляя набор, компания должна исходить из определенной оптимальной численности персонала. Специалист по управлению персоналом должен иметь точное представление о характере самой работы, квалификации и качествах претендента, которые требуются для ее выполнения. Это весьма важная часть предварительной подготовки при наборе и отборе персонала, которая часто недооценивается.

3. Отбор кадров. Эффективный отбор кадров представляет собой одну из форм предварительного контроля качества человеческих ресурсов. Специфика проведения мероприятий в рамках отбора персонала во многом зависит от целей организации, а также от особенностей и характеристик вакансии.

4. Оценка персонала. Оценка персонала дает возможность руководителям или кадровым службам более эффективно проводить кадровую политику, усовершенствоваться, привлекать новых сотрудников вместо тех, которые не справляются со своими обязанностями и, тем самым, делать работу более качественной.

5. Адаптация персонала. Система адаптации персонала направлена на наиболее эффективное и быстрое внедрение нового сотрудника. Адаптация персонала нужна для органичного вхождения нового служащего в коллектив и погружения его в рабочий процесс, передачи ему необходимой информации. Она имеет следующие задачи: сократить текучесть кадров; как можно скорее передать дела новичкам, включить их в рабочий контекст; замотивировать людей на качественный производительный труд; укрепить командный дух среди персонала. Успешная программа адаптации персонала способствует созданию трудового коллектива, обладающего более высокими способностями и сильной мотивацией к выполнению задач, стоящих перед организацией [2]. С целью оказания помощи молодым сотрудникам в приобретении профессиональных навыков, ускорения процесса их профессиональной адаптации к условиям трудовой деятельности, развития способностей самостоятельно и качественно выполнять свои должностные обязанности, необходимо в УК ООО «ТМС групп» разработать Положение о наставничестве. В организации проводятся мероприятия по адаптации персонала, но процесс их проведения, сроки и объем не регламентированы и не закреплены документально. В связи с этим, встает вопрос о необходимости разработки программы адаптации, которая бы регламентировала этапы, сроки, мероприятия, методы адаптации в организации.

6. Обучение персонала. При планировании обучения персонала необходимо диагностировать текущую ситуацию используя результаты оценки труда, анализировать план на будущую деятельность сотрудника и компании в целом, оценить специфику должности, произвести расчет затрат на обучение. В зависимости от текущей ситуации и поставленных целей необходимо будет выбрать метод обучения. Различают два метода обучения: 1) обучение на рабочем месте (инструктаж, ротация, наставничество); 2) обучение вне рабочего места (лекция, рассмотрение практических ситуаций – кейсов, деловые игры, видеотренинг, самостоятельное обучение. После обучения необходимо получить обратную от сотрудника, что позволит оценить процесс обучения и внести коррективы в будущую программу обучения. Формирование и поддержание высокой мотивации к обучению является ключевым фак-

тором эффективности как организации, так и проведения обучения. Кроме того, возможность получить дополнительное образование является для абсолютного большинства работающих и потенциальных сотрудников мощным фактором стимулирования к трудовой деятельности. Следовательно, обучение персонала представляет собой сложный, комплексный, многогранный процесс, при организации которого многие компании сталкиваются с рядом проблем. Для их выявления, решения, а также повышения эффективности процесса обучения персонала необходимо проводить оценку эффективности обучения, используя метод или комплекс методов наиболее подходящих для конкретной организации.

В результате внедрения данных направлений в работу компании «ТМС групп» произойдут количественные и качественные изменения показателей деятельности сотрудников в лучшую сторону. В условиях роста компании совершенствование стратегии управления персоналом обеспечит конкурентное преимущество на рынке и позволит добиться желаемой цели.

Литература

1. HR-Portal. Стратегии управления персоналом. – URL: <https://hr-portal.ru/blog/strategii-upravleniya-personalom> (дата обращения: 20.04.2020).
2. Галынчик Т.А. Человеческий капитал в современных условиях // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2015. – № 3. – С. 7–10.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Мурадымова Э.Р., Пугачева С.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции Республики Татарстан (РТ) связана с многолетней государственной поддержкой предприятий сельского хозяйства, внедрением современных технологий, а также развитием социальной инфраструктуры, системой подготовки квалифицированных кадров. В статье рассмотрены проблемы управления конкурентоспособностью продукции в сфере сельского хозяйства РТ.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельское хозяйство, сельскохозяйственная продукция, конкурентоспособность.

Безусловно, реализация сельскохозяйственной продукции вносит свой неоценимый вклад, как прибыль в экономику Республики Татарстан. Необходимо подчеркнуть, что в структуре валового регионального продукта на долю сельского хозяйства приходится 6,8%, а, что касается общероссийского сельскохозяйственного производства, то это значение равно 3,9%. Агропромышленный комплекс занимает важное место в экономике Республики Татарстан: как по сельскохозяйственным угодьям (около 60% от общей земельной площади РТ), так и по численности трудоспособного населения (19% населения РТ), а также по национальному доходу (32%) [2, с. 27].

В структуру агропромышленного комплекса РТ входит сфера заготовительных и перерабатывающих предприятий; сфера обслуживающих агросервисных предприятий и сфера сельскохозяйственных производителей [3, с. 43].

В Республике Татарстан отмечается рост сельскохозяйственных услуг из-за поддержки финансирования как из республиканского бюджета, так и из бюджета России, важным аспектом является техническое перевооружение предприятий сельского хозяйства: закупки сельскохозяйственной техники производится, как на территории России, так и за рубежом. Данные меры сокращают энергетические затраты на производство продукции.

В результате осуществления мер по реализации национального проекта «Развитие агропромышленного комплекса», обеспечена некоторая стабилизация работы сельскохозяй-

ственных предприятий, созданы предпосылки для развития различных форм собственности и хозяйствования, включая предпринимательство. Возобновился рост экономики на селе, что не наблюдалось за предыдущие годы. Так, по итогам 2019г., объем производства продукции сельского хозяйства в Республике Татарстан, составил 56 млрд. рублей, это на 34% больше, чем в 2018 году [3, с. 58].

Переоснащение новой техникой сельскохозяйственных предприятий, внедрение энергосберегающих технологий, перестройки самой отрасли – все это привело к увеличению продуктивности. К примеру, за 2019 г. в Республике Татарстан показан максимум по надою молока (более 4000 кг от каждой коровы), сбор зерновых культур превысил показатель в 3 млн. тонн. Стоит отметить, что для средней урожайности зерновых характерен показатель в 15,1 ц с 1 га земли. Также наблюдается увеличение роста молока на 3,5% и мяса на 22% по сравнению с 2018 г.

Показатели производства сахарной свеклы достигли 2231 тыс. тонн в сравнении с 2018г., рост отмечен в 25,3%. Что касается производства картофеля, то оно достигло 14,5 млн. тонн. Данные меры позволяют говорить о конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции Республики Татарстан.

Наибольшую нестабильность показывает производство зерновых культур. Рост валового выхода продукции в 2017 г. сменился отрицательной динамикой 2018–2019гг. Тенденция изменения урожайности сельскохозяйственных культур практически идентична валовому сбору. В 2019г. снижение урожайности зерновых культур с предыдущим периодом составило 4,9%, но при этом выход продукции с 1 га сахарной свеклы в 2019 году в 2,3 раза больше чем в 2018 году, картофеля в 2,7 раза соответственно. Частные фермерские хозяйства выращивают 89% всего производимого картофеля и 85% других овощей. В лесной южно-таежной зоне в основном выращивают яровую пшеницу, ячмень, озимую рожь, овес, лён, картофель.

Динамика роста валового сбора урожая положительна, что обусловлено не только климатическими факторами, но и правильной политикой Министерства сельского хозяйства Республики Татарстан.

В Республике Татарстан высокий уровень плотности поголовья скота и птицы. В 2018 году насчитывается 1076,0 тыс. голов крупного рогатого скота, в том числе 403,2 тыс. коров, 658,9 тыс. голов свиней, 372,1 тыс. голов овец и коз, 15601,9 тыс. голов птицы. В 2018 году было произведено (во всех категориях сельхозпроизводителей) 1721,6 тыс. тонн молока, 477,2 тыс. тонн скота и птицы на убой (в живом весе), 1073,0 млн. штук яиц.

Промышленное птицеводство Республики Татарстан - одно из крупнейших в стране. В отрасли задействовано свыше 1,8 млн. голов кур. Работают круглосуточно инкубационный цех, молодняковый цех, родительский цех, что позволяет предприятиям вести циклично-замкнутое производство промышленного поголовья, обеспечивая автономность. Ветеринарные мероприятия позволяют производить высококачественную продукцию, которая соответствует госстандарту. Кроме производства живой птицы, на птицефабриках производят яйцо, в том числе и диетическое яйцо, яичный порошок, полуфабрикаты из мяса кур.

В настоящее время, к крупным российским кредитным организациям, отобранным Минсельхозом России в качестве уполномоченных банков по координации вопросов кредитования агропромышленного комплекса, относятся: ПАО «Сбербанк»; ПАО «Россельхозбанк»; ПАО «Совкомбанк»; ПАО «АК БАРС» Банк. Объем инвестиций в сельское хозяйство РТ в 2016-2019 гг. показан на рис.1 [6, с. 67].

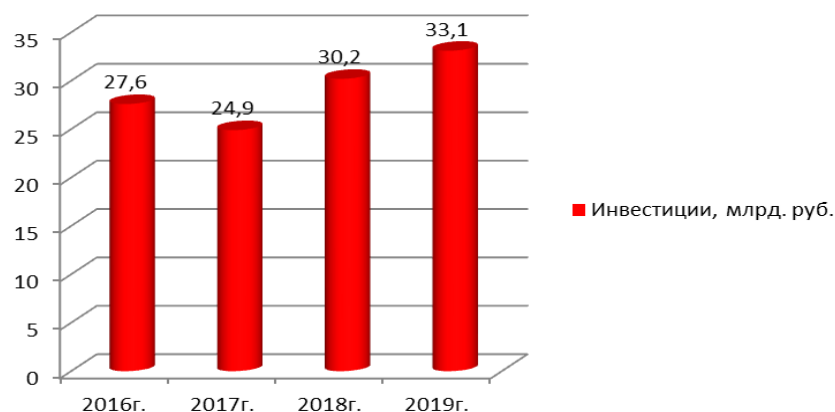


Рис.1. Инвестиции в сельское хозяйство РТ в 2016-2019гг.

Из рисунка видно, что практически каждый год инвестиции растут, за исключением 2017 г., где наблюдался небольшой спад.

Для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции Республики Татарстан планируется запустить более 20 молочных комплексов, обладающих мощностью до 1000 голов скота и способных произвести до 600 тысяч тонн молока, а среднегодовой удой от одной коровы составит примерно 4300 кг молока. Увеличение мясной продукции планируется получить посредством внутреннего производства до 250 тысяч тонн, увеличив данный показатель на 10%. При обеспечении продовольственной безопасности территории допустимой нормой является 15-20% импорта продуктов питания, а нынешний уровень его составляет около 40% [4, с. 80].

Современное производство – прежде всего, агротехнологии, а не определенный комплекс мероприятий, так как каждая культура должна иметь свои определенные условия возделывания.

Важным моментом на данном этапе является структурная реорганизация научно-технического потенциала агропромышленного комплекса Республики Татарстан, чего можно достичь созданием аграрного производственного кластера, создание которого позволит сосредоточить силы ученых в этой области, а также аккумулировать различные инвестиции для реализации инноваций. Также необходимо оказать консультативную помощь всем товаропроизводителям в сложившихся экономических условиях, что поможет повлиять на эффективность сельского хозяйства.

Целесообразно выводить на новый уровень задачи аграрно-экономической науки для решения проблем развития агропромышленного комплекса Республики Татарстан, среди них следует отметить:

- разработать программу развития агропромышленного комплекса Республики Татарстан;
- экономически обосновать систему ведения производств.

Развитие сельского хозяйства в Республике Татарстан возможно за счет:

- путей совершенствования преобразований в аграрном секторе, необходимо организовать научное и кадровое обеспечение;
- стратегии государственной экономической политики, направленной на устойчивое развитие сельского хозяйства;
- решения неравенства цен, необходимо выравнивать доходы партнеров комплекса, повысить долю сельскохозяйственных товаропроизводителей в розничной цене конечного продукта;
- формирования и развития рынка и его инфраструктуры;
- путей совершенствования организационно-экономического механизма развития комплекса;
- путей совершенствования рационального использования производственного потенциала, осуществить ресурсосбережение;

- путей совершенствования экономического регулирования земельных отношений, урегулировать рыночный оборот земель сельскохозяйственного назначения;
- путей совершенствования проведения земельно-оценочных работ.

Литература

1. *Мулюкова И.Н., Вдовина С.Д.* Актуальные вопросы государственной поддержки малого бизнеса в сельском хозяйстве на примере Оренбургской области в условиях международных санкций // Вестник современных исследований. – 2018. – № 6(21). – С. 262–265.
2. *Смоленский А.М.* Современные тенденции развития сельскохозяйственной деятельности: учебник. – С.: Книга, 2019. – 288 с.
3. *Суздальцев А.И.* Основные направления развития агропромышленного комплекса Республики Татарстан: учебник. – М.: Просвещение, 2019. – 218 с.
4. *Щитов М.В.* Научно-технический потенциал агропромышленного комплекса: учебник / М.В. Щитов. – М.: Эксмо, 2019. – 488 с.
5. *Щукин, В.Г.* Аграрная сфера экономики: Учебник. – М.: Дрофа, 2019. – 588 с.
6. *Юрлова В.С.* Программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия: учебник. – С.: Дрофа, 2019. – 333 с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СЕТИ АЗС ООО «ТАТНЕФТЬ-АЗС ЦЕНТР»

Нурияхметова А.Р., Пугачева С.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены особенности развития сети АЗС и представлены критерии, позволяющие оценить конкурентную позицию и привлекательность Общества, также проведена оценка стратегической зоны хозяйствования (СЗХ) с помощью матрицы General Electric/McKinsey.

Ключевые слова: рознично-сбытовая сеть, стратегия развития, конкуренция.

На первом этапе создания сети интенсивный рост количества АЗС осуществлялся за счет строительства новых АЗС и приобретения крупных сетей АЗС в регионах. Развитие начиналось в родном для Татнефти Татарстане и ближайших регионах, а также открывались заправки в Москве, Петербурге, на Украине и в Белоруссии.

В настоящее время сеть состоит из 713 АЗС, в том числе 602 – в Российской Федерации, 18 – в Беларуси, 91 – на Украине и 2 – в Узбекистане. В 4 квартале 2019 года ПАО «Татнефть» приобрела у корпорации «Neste» сеть АЗС из 75 станций на Северо-Западе России и терминал в Санкт-Петербурге [4].

В рамках новой Стратегии 2030 количество АЗС будет увеличено до 1100, в том числе 150 франчайзинговых заправок. К 2030 г. продажи топлива компании, включая не только АЗС, но и мелкий опт, достигнут 5 млн.т в год.

Низкая доля сети Татнефть на рынках крупных городов, Москва и Санкт-Петербург, не может обеспечить силу бренда и достижение значительного роста реализации. Это, наряду с вводом новых мощностей ТАНЕКО, является предпосылками для новых витков развития рознично-сбытовой сети. Качество топлив отличное, и цель Общества – продавать его клиентам по всей России, предоставляя сервис и услуги для их полного удовлетворения [4].

В данной статье приведены результаты оценки стратегической зоны хозяйствования (СЗХ) с помощью матрицы General Electric/McKinsey, которая применима во всех фазах циклов спроса и технологии и при самых различных условиях конкуренции.

Были выделены следующие стратегические зоны хозяйствования (СЗХ) [3]:

- розница ГСМ (СЗХ1);
- мелкий опт (СЗХ2);

- сопутствующий сервис розницы (СЗХ3);
- сопутствующий сервис мелкого опта (СЗХ4).

Критериями оценки конкурентного статуса стратегических зон хозяйствования явились следующие:

- относительная доля рынка (20%);
- стратегическое соответствие с другими подразделениями компании (20%);
- технологические и инновационные особенности (15%);
- относительные издержки производства (10%);
- соответствие конкурентного преимущества компании ключевым факторам успеха (10%);
- относительная прибыльность (10%);
- конкурентоспособность по свойствам товаров (5%);
- возможность влияния на поставщиков и покупателей (5%);
- популярность и репутация брендов (5%).

ИТОГО – 100%.

Для оценки привлекательности отрасли стратегических зон хозяйствования были выделены следующие показатели и их доли:

- стратегическое и ресурсное соответствие (15%);
- ресурсная база (15%);
- сезонные и циклические колебания (15%);
- PEST факторы (15%);
- интенсивность конкуренции (10%);
- возможности и угрозы (10%);
- перспективы отрасли (10%);
- объем рынка и прогноз роста (5%);
- прибыльность отрасли (5%).

ИТОГО – 100%.

Данные для оценки конкурентной позиции и привлекательности Общества получены путем анкетирования высшего и среднего звена руководства Компании.

На основании данных построена матрица с использованием экспертной оценки (рис. 1).

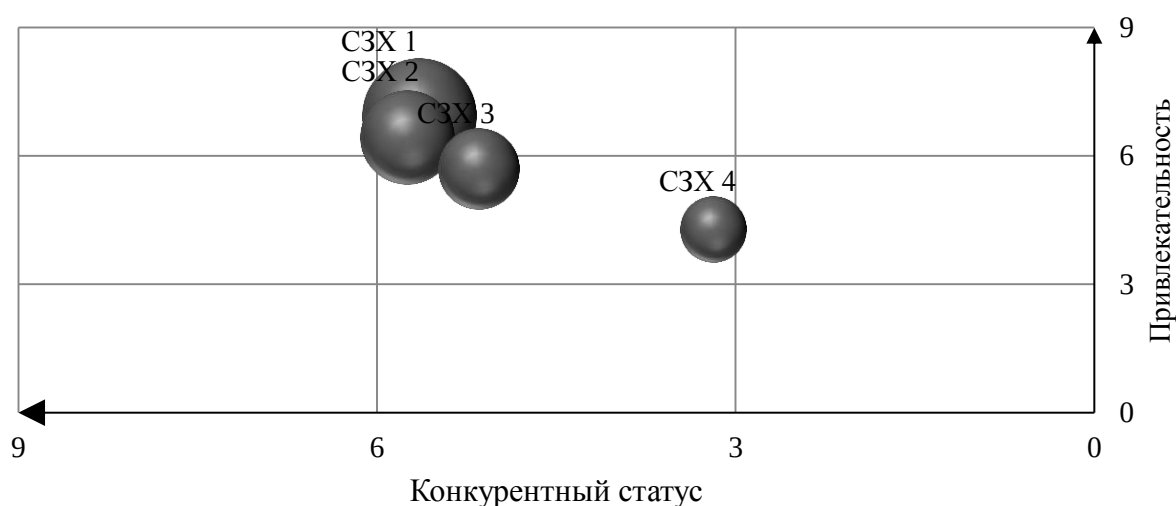


Рис. 1. Матрица McKinsey /GE по СЗХ ООО «Татнефть-АЗС Центр»

Представленная матрица McKinsey /GE на основе экспертных оценок является оптимистичной. В ней СЗХ 1, СЗХ 2, СЗХ 3 сгруппировались в верхнем среднем квадранте, показывающем высокую привлекательность отрасли и среднюю конкурентную позицию. Лишь

СЗХ 4 расположилось в средней части матрицы, показывающей среднюю привлекательность и чуть ниже средней конкурентную позицию.

Исходя из этого, для розничной реализации нефтегазопродуктов (СЗХ1), которая в интерпретации матрицы относится к среднему бизнесу, предлагается осторожная линия поведения: инвестировать выборочно и только в прибыльные и наименее рискованные объекты АЗС.

Мелкий опт ГСМ (СЗХ 2), находясь на границе 5 и 8 квадрантов, также демонстрирует невысокие показатели привлекательности и средний уровень конкурентной позиции. В практическом аспекте мелкий опт ГСМ сегодня не требует инвестиций, благодаря которым можно увеличить продажи. Инвестиции на эту СЗХ требуются только для обеспечения технического соответствия требованиям Ростехнадзора и других контролирующих органов.

Сопутствующий сервис АЗС (СЗХ 3), имея высокую привлекательность и невысокий конкурентный статус, требует инвестиций в развитие с одновременным усилением преимуществ или выделения ниши на рынке.

Сопутствующий бизнес мелкий опт (СЗХ 4) – рекомендуется отыскивать возможности улучшения положения в областях с низким риском, а в крайней ситуации – покинуть рынок.

В современном мире меняются ценности, жизнь и поведение людей подвержены влиянию изменений, происходящих во всех сферах: форматом жизни становится скорость, конкурентный рынок дает свободу при выборе способов удовлетворения потребностей, развитие технического прогресса повышает зависимость от гаджетов и сети Интернет, трендами современного общества становится экологическая и социальная ответственность.

Литература

1. *Денисова Е.С.* Методы стимулирования сбыта: учебно-практическое пособие / Международный консорциум «Электронный ун-т», Московский гос. ун-т экономики, статистики и информатики, Евразийский открытый ин-т. – Москва: ЕАОИ, 2016. – 200 с.
2. *Половцева Ф.П.* Коммерческая деятельность: учебник. – М: Инфра-М, 2017. – 248 с.
3. *Портер М.* Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2017. – 453 с.
4. Стратегия развития ПАО «Татнефть» до 2030 г. – URL: https://www.tatneft.ru/storage/block_editor/files/02427faf51999c3fc3fb83572b07c3e242f7ec3e.pdf (Дата обращения: 15.04.2020).

ОБЗОР МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ООО «ЯНДЕКС»

Павлова А.В., Пугачева С.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены методы стимулирования персонала на примере ИТ-компании «Яндекс», на основе анализа которых, выявлены существующие в компании проблемы. Предложены возможные пути совершенствования системы стимулирования персонала в компании.

Ключевые слова: стимулирование персонала, мотивация, управлением персоналом, ООО «Яндекс», материальные методы стимулирования, нематериальные методы стимулирования, ИТ-компании.

ООО «Яндекс» является одной из крупнейших развивающихся интернет-компаний и с успехом укрепляется в своей сфере деятельности. Своей основной миссией «Яндекс» провозглашает помощь людям в решении задач и достижении своих жизненных целей [1]. Поэтому все сервисы Яндекса предназначены для улучшения и упрощения жизни людей.

По данным годового отчета за 2018 год ООО «Яндекс» насчитывает 8767 сотрудников, из которых 8318 человек – в России [2]. Средний возраст работников компании – 28 лет [1]. Именно высокий профессионализм в своей области является для компании приоритетом в выборе персонала. Чтобы удержать и сохранить преданность таких специалистов, каждый год в компании осуществляются опросы о степени удовлетворенности работников работой в компании.

В своей деятельности для улучшения эффективности работы сотрудников «Яндекс» активно применяет как материальные, так и нематериальные методы стимулирования персонала.

Отметим, что в компании используются такие основные методы материального стимулирования, как продажа части акций работникам в общем размере 15% от стоимости всей компании и внедрение пакета опционов при росте стоимости компании.

Кроме того, каждый квартал компания выплачивает премии при достижении и увеличении текущих итогов деятельности над спрогнозированными значениями. Также «Яндекс» предоставляет персоналу систему социальных скидок в размере 10–90% на использование услуг здравоохранения и образования. Вместе с тем, сотрудники могут получить от компании абонементы на занятия в бассейнах и тренажерных залах.

На современном этапе развития большинство молодых специалистов привлекает не только материальные, но и нематериальные стимулы. «Яндекс» принимает это во внимание. Именно поэтому в компании так широко применяются методы нематериального стимулирования. Они представлены ниже.

1. Гибкий график работы.

Важнейшим стимулирующим фактором для работников «Яндекс» является свободный график рабочего времени. Офис работает круглосуточно, и работники сами решают, когда работать им более комфортно. Компания не ведет учет отработанных часов, все зависит от производительности труда, которая оценивается непосредственным руководителем и которая должна быть максимальной. Высокая продуктивность позволяет подниматься по карьерной лестнице и полагаться на рост заработной платы. Есть также департаменты с фиксированным графиком, к примеру, для работы с партнерами или же дежурные инженеры в дата-центрах [3].

2. Обстановка в офисах.

Офисы «Яндекс» являются одними из самых творческих и поразительных в России. Компания серьезно относится к дизайну и атмосфере в своих офисах и использует различные способы, чтобы персонал ощущал себя удобно во время работы.

Следует отметить, что сотрудникам необязательно работать в самом офисе, они могут делать это и за его пределами, но главное всегда с компьютером и мобильным телефоном под рукой. Ноутбуки и интернет-модемы выдаются тем работникам, которые трудятся вне офиса, предоставляются на бесплатной основе. Если же человек работает в офисе, то ему необязательно находится только в своей рабочей зоне, он может свободно передвигаться по всему офису, оснащенному бесплатным Wi-Fi [4].

3. Дополнительный отдых.

Сотрудники компании постоянно испытывают высокий уровень нагрузки и стресса [7]. Поэтому каждый квартал персоналу компании предоставляется три выходных дня, чтобы сотрудники могли восстановить свои силы и отдохнуть. В течение этих дней работники не обязаны отвечать на телефонные звонки с работы и иметь при себе ноутбук.

4. Забота о здоровье.

«Яндекс» обеспечивает персонал медицинской страховкой. Во всех офисах компании также есть оборудованные залы для фитнеса, йоги и танцевальных занятий. Как правило, работники самостоятельно объединяются в группы и приглашают тренера, что «Яндекс» всячески одобряет. Немаловажным является и то, что в офисах компании всегда присутствует врач и массажист [6].

5. Забота о питании.

«Яндекс» особое внимание уделяет питанию сотрудников. Весь кадровый состав обладает электронными пропусками, на которые компания перечисляет определенные суммы денег. С помощью этих средств сотрудник может расплачиваться в столовой в офисе, а также в кафе рядом с ним [4].

6. Обучение.

«Яндекс» принимает активное участие в обучении и повышении квалификации своих сотрудников (Академия Яндекса, Школа менеджеров Яндекса и т.д.). Компания самостоятельно оплачивает прохождение персоналом обучения и участие в различных семинарах и конференциях, особенно тех, которые ценны в работе. Кроме того, для обеспечения комфортного обучения «Яндекс» располагает библиотеками, в том числе и электронными. Повышение квалификации работниками «Яндекс» может осуществляться посредством специального раздела «Обучатор» коллективного портала. Также у «Яндекс» имеется группа тренеров, проводящие курсы для работников. Компания успешно внедряет систему самообучения сотрудников, и нет обязательных образовательных курсов, а также лимитов обучения для каждого работника. Это подразумевает личную заинтересованность персонала в обучении и повышении квалификации.

7. Адаптация новых сотрудников.

У «Яндекс» процедура адаптации новых работников довольно структурирована. Специалист по адаптации помогает акклиматизироваться новоиспеченным сотрудникам, для которых подготавливают ноутбук и назначают удобный день начала работы. В интересах работников в компании была изобретена специальная программа, которая показывает дни, в которые новичков в компании больше (отмечаются красным) или меньше (отмечаются зеленым) всего. В первый день ведется адаптационное мероприятие, на котором предоставляют информацию о текущей обстановке, условиях труда, внутренних услугах, проводят экскурсию по офису. Чтобы новые сотрудники познакомились, существует Random Coffee Challenge – клуб, участники которого собираются каждую неделю и обсуждают вопросы, касающиеся жизни и работы, участвуют в корпоративных пикниках и квестах [4].

8. Обзор эффективности работы.

Необходимо акцентировать внимание и на применяемую в компании «Яндекс» систему Performance Review.

Тем не менее, в используемых компанией «Яндекс» методах стимулирования сотрудников все же существуют проблемы. Так, в некоторых офисах наставники поручают своим подчиненным непрофильные задачи, из чего следует, что сотрудник не владеет достаточными знаниями в предложенной ему области и по окончании работы на очередном Performance Review может получить низкие оценки, что соответственно сказывается на размере премии и заработной платы, которая, как отмечалось выше, и так ниже рыночной. Кроме того, принцип Work-life balance (баланс между работой и личной жизнью) в компании не используется. Особый упор компания делает на максимальную производительность работников и постоянно нагружает их проектами. Довольно часто, вследствие огромного количества работы, сотрудники не успевают воспользоваться внутренними сервисами отдыха в офисе.

С целью совершенствования стимулирования труда сотрудников компании «Яндекс» можно предложить следующие направления.

1. Внедрение концепции баланса между работой и личной жизнью (Work-life balance).

Work-life balance представляет собой дифференциацию между личной жизнью и профессиональной жизнью, которая помогает им поддерживать друг друга. Несоблюдение этого баланса приводит к снижению результативности рабочего процесса и ухудшению общего психического состояния работника. Как результат – трудовой (производственный) стресс и синдром выгорания, который развивается из-за продолжительности перенапряжения. В результате показатели производительности труда ухудшаются, а также снижается общее качество работы персонала. Соблюдение же принципа Work-life balance приносит удовлетворение работникам, способствует личностному развитию и росту.

2. Наличие психолога.

Как отмечают сотрудники «Яндекс» в оставленных ими отзывах [5], их работа почти всегда неизбежно связана со стрессом и постоянным напряжением. Непрерывное участие в работе удерживает работников в состоянии «борьбы», «вызова», иными словами, в беспокойстве.

Психологическое состояние персонала и способность распознавать чувства и эмоции играют важную роль, поэтому важным будет являться присутствие в офисах компании психолога, который может помочь кадровому составу работать с их психологическим состоянием, обучить их самоорганизации, проводить тесты и курсы, целью которых является улучшение эмоционального климата в коллективе. В результате персонал становится более адекватным, сдержанным, спокойным. В то же время, риск возникновения конфликтных ситуаций в коллективе, а также вероятность ошибок на работе значительно снижается. Что является выгодным для всех: как для сотрудников, так для владельцев компании.

3. Мониторинг поручений.

Ранее отмечалось, что в «Яндекс» некоторые поручения руководителей выходят за пределы должностных обязанностей. Кроме того, подчиненные получают задания, когда у них есть еще невыполненные. Таким образом, рабочая нагрузка становится невыносимой, а сложность в ранжировании задач побуждает беспокойство. Следует отметить и то, что степень эффективности выполнения работниками заданий, которые выходят за пределы их квалификации, влияет на оценку общих итогов трудовой деятельности персонала, что в свою очередь сказывается на уровне заработной платы, участии сотрудников в капитале компании, бонусах и т.д. Вследствие этого, большое значение приобретает анализ деятельности руководителей в разрезе поручаемых ими заданий.

4. Скидки на пользование услугами компании.

Для сотрудников может быть выгодно и получение скидок на доступ к услугам или продуктам организации. Кроме того, «Яндекс» как компания, производящая действительно стоящий продукт, должна позволять своим сотрудникам использовать его. Такая преференция дает возможность работникам чувствовать себя значимыми. Многие зарубежные компании в области технологий, такие, как Google и Apple, практикуют данный подход и сначала проводят предварительное тестирование своих продуктов и услуг, предоставив работникам возможность попробовать услуги организации перед проведением тестирования вне компании. В результате коллектив чувствует себя вовлеченным в рабочий процесс, а компания тем самым выражает благодарность работникам за их вклад в создание конечного продукта.

5. Разработка приложения отзывов и предложений.

Необходимо отметить и важность для «Яндекс» наличия обратной связи с сотрудниками компании. Следующим направлением, способствующим совершенствованию системы стимулирования персонала, является разработка приложения отзывов и предложений. Без контроля качества рабочей среды и своевременного реагирования на проблемы компания не сможет успешно функционировать. Кроме того, анализ обратной связи дает возможность избежать ошибок при реализации ощутимых инноваций или экспериментов в области применения методов стимулирования персонала.

6. Услуги для молодых семей.

Необходимо принять во внимание и тот факт, что средний возраст сотрудников компании составляет 28 лет. Многие члены трудового коллектива только начинают строить семейную жизнь, с чем компания «Яндекс» может им посодействовать. Например, открыть детский сад для детей сотрудников компании, помочь с оформлением документов при заключении брака, покупке квартиры, усыновления ребенка и т.д., предоставить бесплатные услуги юриста или же оплатить услуги санаторно-курортного лечения детей сотрудников компании. Кроме того, построить на территории офисов компании игровые площадки для детей на случай, если их некому будет оставить под присмотром.

7. Бесплатные билеты.

Руководствуясь молодым возрастом работников, компания могла бы распространять билеты в кинотеатры, на концерты, хоккейные и футбольные матчи, ледовые шоу или выставки. Кроме того, родителям сотрудников «Яндекс» мог бы предоставлять билеты в филармонию, театры, мастер-классы и т.д. Помимо этого, за высокие достижения в трудовой деятельности в качестве материального поощрения могут выступать и билеты на отдых.

8. Поощрение лояльности сотрудников.

Компания «Яндекс» может осуществлять материальное стимулирование и посредством вознаграждения тех работников, которые привели в компанию нового сотрудника, результативность деятельности которого в последующем повлияла на повышение эффективности деятельности всей компании в целом.

Таким образом, можно заключить, что ООО «Яндекс» успешно применяет методы материального и нематериального стимулирования персонала, однако, на сегодняшний день в компании все же существуют нерешенные проблемы, следовательно, целесообразно разрабатывать направления совершенствования деятельности компании в области стимулирования труда сотрудников для обеспечения наилучших условий труда, способствующих, в свою очередь, обеспечению конкурентоспособности компании.

Литература

1. Сайт компании «Яндекс». – URL: <https://yandex.ru/company/main> (Дата обращения: 31.03.2020).
2. Annual report pursuant to section 13 or 15(d) of the securities exchange act of 1934 for the fiscal year ended December. – URL: https://cache-mskm906.cdn.yandex.net/download.cdn.-yandex.net/company/annual_2018.pdf (Дата обращения: 31.03.2020).
3. Сайт компании «Яндекс». – URL: <https://yandex.ru/jobs/about> (Дата обращения: 31.03.2020).
4. Дудник К.С., Илюхина Л.А. Анализ мотивации и стимулирования персонала на примере компаний «Google» и «Яндекс». – URL: <http://euroasiascience.ru/ekonomicheskienauki/analiz-motivacii-i-stimulirovaniya-personala-na-primerekompanij-google-i-yandeks/> (Дата обращения: 31.03.2020).
5. Оценка компании "Яндекс" сотрудниками. – URL: <https://career.habr.com/companies/-yandex/scores?page=4&sort=comment&year=2019> (Дата обращения: 31.03.2020).
6. Сайт компании «Яндекс» («Правила деловой и корпоративной этики группы компаний Яндекса»). – URL: <https://yandex.ru/company/rules/code> (Дата обращения: 31.03.2020).

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Половкина Э.А., Хузеева А.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье раскрыты понятия занятости и некоторых макроэкономических показателей, также выявлена взаимосвязь их динамики за 2018–2019 гг. посредством статистического исследования.

Ключевые слова: статистика, занятость, регрессия, инфляция, коэффициент корреляции.

Занятость является одной из важнейших характеристик экономики, что делает ее одним из наиболее часто используемых макроэкономических показателей. Особенностью данного явления становится то, что оно имеет не только экономическое, но, будучи зависимым

от демографических процессов, выступая частью социальной политики, демографическое и социальное содержание.

Раскрывая понятие «занятости» с точки зрения экономической категории, можно сказать, что это совокупность отношений по поводу участия населения в трудовой деятельности, выражающая уровень его вовлечённости в труд и степень удовлетворения общественных потребностей в работниках, в рабочих местах и получении дохода. Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что занятость является наиболее значимой характеристикой рынка труда.

В нашей работе мы проанализируем, есть ли взаимосвязь между занятостью и другими макроэкономическими показателями, а также выявим, значительна ли она.

Можно определить конкретные задачи исследования:

- рассмотреть основные макроэкономические показатели;
- выявить два показателя, оказывающих влияние на динамику занятости;
- построить уравнение множественной регрессии и найти основные показатели;
- сделать выводы.

Макроэкономическими показателями являются группа экономических индикаторов, которые отражают реальную ситуацию в стране. К основным можно определить валовый внутренний продукт (ВВП), валовый национальный продукт (ВНП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход и личный доход [3]. Помимо них выделяют также дополнительные показатели, к которым относятся вышеназванная занятость в стране, динамика степени инфляции, бюджетный дефицит, уровень внешнего долга, размер инвестиций и его динамика, индексы благосостояния и качества жизни.

Исследование было проведено с использованием системы показателей, которые были выбраны путём анализа общих фактов о существовании связи между ними, а также с учётом требуемой ретроспективы имеющейся базы с целью оценки взаимосвязи показателей с динамикой занятости.

В связи с этим были выбраны два показателя: ВВП и инфляция.

Валовый внутренний продукт – это суммарная стоимость продукции, произведенной на территории страны. Имеется 3 способа расчета показателя: по доходам, по расходам и по добавленной стоимости [1].

Инфляция является показателем роста цен на товары и услуги. Рассчитывается на основе предыдущего года.

Для проведения анализа была сформирована исходная база данных, представленная в виде индексов в период с января 2018 года по август 2019 года, составленная по материалам Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (таблица 1).

Таблица 1

Индексные значения по макроэкономическим показателям [4]

№№ п/п	Занятость	ВВП	Инфляция
1	100,1	101,9	99,55
2	100,8	101,9	99,55
3	100,5	101,9	107,27
4	100,6	102,2	102,12
5	100,6	102,2	100,41
6	100,3	102,2	95,04
7	100,2	102,2	108,69

Продолжение таблицы 1

8	100,4	102,2	122,80
9	100,2	102,2	110,42
10	99,7	102,7	104,72
11	100,2	102,7	107,89
12	100	102,7	111,49
13	99	100,5	117,10
14	99,3	100,5	104,80
15	98,9	100,5	100,57
16	98,8	100,9	97,34
17	98,7	100,9	90,84
18	99,2	100,9	98,50
19	98,9	101,7	94,33
20	99,4	101,7	100,00

Используя программу Excel, пакет данных, инструмент регрессии, выводим таблицу 2.

Таблица 2

Статистика корреляционно-регрессионного анализа

Регрессионная статистика	
Множественный R	0,754758
R^2	0,56966
$\overline{R^2}$	0,519032
Стандартная ошибка	0,483582
Наблюдения	20
	Коэффициенты
Y-пересечение	32,33091
ВВП	0,648891
Инфляция	1,393232

На основе этих данных составляем уравнение множественной регрессии [2]:

$$\widehat{J_{\text{зан-и}}} = 32,33 + 0,65J_{\text{ВВП}} + 1,39J_{\text{инф}}. (1)$$

Исходя из данных таблицы 2, коэффициент детерминации равен 0,5697 (коэффициент корреляции $r = \sqrt{R^2} = 0,7547$), что означает приемлемую модель.

Для проверки модели на статистическую значимость используем критерий Фишера. С помощью инструмента регрессии получаем $F_{\text{набл.}} = 0,00078$, а $F_{\text{крит.}}$ с помощью таблицы критических точек распределения Фишера (уровень значимости $\alpha = 0,05$), что равно 4,45, что означает статистическую значимость модели.

Для того, чтобы рассчитать, на сколько процентов в среднем изменение анализируемых показателей зависит от изменения фактора на 1%, найдем частные коэффициенты эластичности.

$$\mathcal{E}_i = b_i \times \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}} \quad (2)$$

где $\mathcal{E}_i$ – частный коэффициент эластичности;

b_i – коэффициент регрессии при факторном показателе;

$\bar{x}_i$ – среднее значение факторного показателя;

$\bar{y}$ – среднее значение результативного показателя.

Получаем следующие данные:

$\mathcal{E}_{ВВП} = 0,66$, то есть изменение ВВП на 1% при неизменном показателе инфляции приводит к росту занятости на 0,66%;

$\mathcal{E}_{инф.} = 1,44$, то есть изменение инфляции на 1% при неизменном показателе ВВП приводит к росту занятости на 1,44%.

Для того, чтобы определить факторы, в развитие которых заложены наиболее крупные резервы улучшения исследуемого показателя, исследуем различия в степени варьирования вошедших в уравнение факторов на основе β -коэффициентов.

$$\beta = b_i \frac{\sigma_{xi}}{\sigma_y} \quad (3)$$

где b_i – коэффициент регрессии при факторном показателе;

σ_{xi} – среднее квадратическое отклонение факторного показателя;

σ_y – среднее квадратическое отклонение результативного показателя.

$$\sigma = \sqrt{\frac{(x - \bar{x})^2}{n}} \quad (4)$$

Следовательно, $\sigma_{ВВП} = 0,75$, $\sigma_{инф.} = 0,79$, $\sigma_{зан.} = 0,70$.

Находим β -коэффициенты: $\beta_{ВВП} = 0,69$, $\beta_{инф.} = 1,57$.

На основе анализа β -коэффициентов мы подтверждаем вывод, сделанный на основе анализа эластичности о том, что показатель инфляции имеет наибольшее влияние на индекс занятости с учётом уровня их колеблемости.

Таким образом, на основе регрессионного анализа мы доказали взаимосвязь показателя занятости с остальными макроэкономическими показателями. Выбрав для исследования экономические явления инфляции и ВВП, нашли основные показатели регрессии, на основе которых выявили значимость модели, а также определили, что наибольшее влияние из выбранных двух показателей на занятость имеет показатель инфляции.

Литература

1. «ЕМИСС» – государственная статистика. – URL: <https://www.fedstat.ru> (Дата обращения: 31.03.2020).
2. Новиков А.И. Эконометрика: учеб. пособие. – Москва: Инфра-М, 2020. – 272 с.
3. Интернет-ресурс «studlife» («Основные макроэкономические показатели»). – URL: <https://studfile.net/preview/5021707/page:4/> (Дата обращения: 31.03.2020).
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – URL: <https://www.gks.ru/> (Дата обращения: 31.03.2020).

ПРИМЕНЕНИЕ ИНСТРУМЕНТОВ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА В СИСТЕМЕ ПРОДВИЖЕНИЯ КОМПАНИИ

Пугачева С.Д., Шайдуллина А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье представлен спектр возможностей совместного использования инструментов интернет-маркетинга для увеличения эффективности маркетинговой деятельности в сети интернет. В этой статье рассматриваются виды интернет-маркетинга и их особенности, наилучшие варианты интернет-маркетинга для продвижения товара, позиционирования этого товара на рынке, использование инструментов интернет-маркетинга для продвижения товаров на примере будущего магазина «Эрабель».

Ключевые слова: интернет-маркетинг, seo, smm, smo, контекстная реклама, баннерная реклама, реклама в социальных сетях.

В наше время очень большую популярность набирает реклама в сети интернет. Так как, расходы по привлечению потенциальных потребителей товаров или услуг могут быть выбраны по вашим возможностям, при этом целевая аудитория будет охвачена по конкретным критериям.

Интернет-маркетинг – это вид маркетинга по продвижению товаров и услуг, с помощью сетевых технологий. На сегодняшний день количество интернет пользователей растет, поэтому для ведения бизнеса интернет-сайт является необходимым инструментом.

Использование сети интернет обладает особенностями и преимуществом по сравнению с обычным маркетингом. Приведем несколько примеров:

- переход основной роли к потребителям от производителей;
- снижение транзакционных издержек и глобализация деятельности;
- персонализация взаимодействия и переход к маркетингу «один к одному».

К плюсам размещения рекламы в сети интернет можно отнести:

- экономию расходов на рекламу.
- быстрое и эффективное достижение целевой аудитории.
- оментальная обратная связь.

На рисунке 1 представлен рейтинг посещения интернет-ресурсов:



Рисунок 1. Рейтинг Интернет-ресурсов.

Проверка эффективности, благодаря программам, позволяющим точно определить целевую аудиторию и направить нужную и точную информацию в режиме настоящего времени для достижения максимального эффекта от рекламной компании. На рисунке 2 рассмотрим инструменты интернет-маркетинга.



Рис. 2. Инструменты интернет-маркетинга

Поисковая оптимизация (SEO) – Search Engines Optimization, это оптимизация для поисковых систем. Она разработана для увеличения качественного трафика на разных сайтах. Продвижение сайта в списке в поисковой строке по конкретным ключевым словам и фразам и является результатом поисковой оптимизации.

SMM (Social media marketing) – это продвижение сайта или определенного контента в социальных сервисах путем публикаций новых и актуальных материалов в сообществах, форумах, социальных сетях. Здесь требуется постоянное общение с пользователями, скрытая реклама ваших товаров и услуг. Возможно, использование видео и аудио- материалов. Считается одним из сложных, так как продвижение должно быть профессиональными не расценивалось как спам.

SMO (Social media optimization) – этот вид очень схож с SEO, однако SMO акцентирован на продвижение сайта путем увеличения ссылок от блогов, форумов и сообществ. В основном эта работа с интересным контентом и его оформлением для удобства пользователя.

Контекстная реклама- это такой тип интернет-рекламы ,где рекламное объявление отображается в соответствии с контекстом и содержанием интернет-страниц. Такая реклама действует избирательно и отображается посетителям интернет-страниц,для которых сфера интересов потенциально совпадает с тематикой рекламируемого товара либо услуги, целевой аудитории и поэтому повышается вероятность их отклика на эту рекламу.

Баннерная реклама- баннеры, которые размещаются на целевых ресурсах в сети для того, чтобы привлечь посетителей по определенной цене и за определенный период. Каждый баннер – это такое уникальное сообщение рекламного характера, который может выглядеть как анимация, гиф или статичное изображение. Кликнув на него, пользователь тут же попадает на сайт рекламодателя.

Разные направления совершенствования системы продвижения салона женской одежды «Эрабель», с помощью инструментов интернет-маркетинга.

В результате проведенного маркетингового исследования, были выбраны наилучшие каналы продвижения магазина «Эрабель» в социальных сетях для торгового предприятия, работающего на рынке женской одежды: социальные сети и поисковая оптимизация. В-первых, нужно обратить внимание на то, что компания относится к организациям малого

бизнеса, и это означает, что она не готова тратить большие средства на раскрутку. Следовательно, стоит использовать наименее затратные варианты продвижения.

1. Разработка сайта (сайт-визитка). Сайт-визитка – это сайт начального уровня, состоящий, приблизительно, из одной-пяти страниц. Фактически это небольшое представительство компании в интернете с некими данными о ней, кратким перечнем продуктов и услуг, контактной информацией. На сайтах-визитках размещают простейшие формы взаимодействия с посетителями. На момент исследования компания не имеет сайта. В настоящее время это является недостатком системы маркетинга организации, так как сайт является современным и эффективным каналом коммуникации с потенциальным потребителем. Только возможности интернет сайта позволяют в полной мере использовать все имеющиеся способы донесения информационного сообщения до потребителя.

Преимущества сайта:

- отсутствие ограничения во времени по доступу к информации компании;
- привлечение широкой аудитории;
- рост клиентской базы компании;
- возможность мгновенного обновлять информацию о продуктах и услугах, а также в целом о компании;
- проведение маркетинговых акций, розыгрышей, а также викторин, с целью увеличения торгового оборота;
- поддержка рекламных акций, проводимых вне сети интернет;
- организация каталогов товаров с интересной и разнообразной подачей, с целью ознакомления с ними широкой аудитории.

2. Продвижение в социальных сетях. Успех любой SMM-стратегии для социальных сетей состоит в определении реалистичных целей, соответствующих тому, что компания хочет получить от присутствия в социальных сетях.

Основные цели:

- увеличение узнаваемости бренда среди целевой аудитории;
- формирование имиджа компании;
- оптимизация социальных сетей для аудитории;
- увеличение потока потенциальных клиентов в социальных сетях.

После того как сайт создан, компании нужно задумываться о различных способах привлечения посетителей и повышении прибыли. Поисковая оптимизация предоставляет прекрасную возможность улучшить качество сайта и повысить уровень продаж или посещений. Если средства не позволяют нанять веб-мастера, копирайтера, SEO-оптимизатора и т.п., большую часть работы можно выполнить с помощью автоматических инструментов, самостоятельно.

Таким образом, выполнен план по совершенствованию системы продвижения с применением комплексного набора инструментов интернет-маркетинга: SMM-продвижение, таргетированная реклама, сайт. Нужно не только внедрить данные инструменты, но и постоянно изучать новые подходы маркетинга, работать над ними, следить за эффективностью и изменениями.

Литература

1. *Сагун Л.В.* Маркетинг в туризме: учеб.-метод. пособие. – Минск, РИПО, 2018. – 268 с.
2. *Успенский И.В.* Интернет-маркетинг: учебник. – СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 2017. – 211 с.
3. *Бабаев А., Евдокимов Н., Иванов А.* Контекстная реклама. – СПб.: Питер, 2018. – 36 с.
4. *Вирин Ф.* Интернет-маркетинг: полный сборник практических инструментов. – М.: Эксмо, 2018. – 312 с.

ГИБКОЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ

Фатхутдинов И.Р., Демьянова О.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье определяется роль бюджетирования в финансовом планировании. Описывается эффективность применения гибкого бюджетирования в организациях.

Ключевые слова: бюджетирование, гибкое бюджетирование, управление затратами, финансовое планирование.

В рыночной экономике значительную роль в успехе деятельности предприятия играет финансовое планирование. Финансовое планирование представляет собой процесс разработки системы показателей по обеспечению предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности деятельности предприятия в перспективном периоде. Финансовое планирование требуется для достижения требуемых акционерами результатов деятельности компании, для выбора вариантов эффективного использования инвестиций, определения производственных резервов получения сверхприбыли, в том числе за счет экономного использования денежных средств. При помощи финансового планирования предприятие осуществляет контроль за финансовым состоянием компании, контролирует свою ликвидность, а также увеличивает показатели кредитоспособности.

Внутриорганизационное планирование – это система планов на предприятии, важнейшей и неотъемлемой частью которой является финансовое планирование. В крупных компаниях действует общая финансовая стратегия, согласно которой происходит ежедневный контроль выполнения планов, распределение затрат по центрам ответственности, принятие решений по осуществлению инвестиций на различные направления жизнедеятельности фирмы.

В небольших компаниях не существует распределения административных функций, поэтому руководители самостоятельно разрабатывают бюджет организации. В крупных компаниях составление финансовых планов и контроль за их исполнением ведется децентрализованно. Поэтому организация планирования находится в прямой зависимости от размеров компании.

Применяют два метода организации работ на крупных предприятиях:

1) Метод break-down (сверху-вниз). По методу break-down работа по составлению бюджетов начинается «сверху», т. е. сам руководитель или акционеры компании ставят и определяют цели и задачи, как правило, это плановые показатели по чистой прибыли и размеру дивидендов. Затем эти показатели, по мере продвижения на более низкие уровни структуры предприятия, в более детализированной форме включаются в планы подразделений.

2) Метод build-up (снизу-вверх). По методу build-up поступают наоборот. Расчет лимитов начинают отдельные структурные подразделения, которые в совокупности образуют генеральный бюджет компании. Методы break-down и build-up представляют два противоположных направления финансового планирования. На практике в компаниях используется только один из методов.

Основной финансовый инструмент управления затратами на предприятии – это бюджет. Контроль за выполнением бюджета дает руководству и акционерам компании своевременную и точную информацию о финансовом состоянии предприятия в настоящее время. На основании этих данных руководство корректирует свои действия для достижения поставленных задач на планируемый период.

Процесс бюджетирования на предприятии – это сложный процесс планирования работы организации на определённый период времени, который сопровождается разработкой и оформлением системы бюджетов.

Бюджетирование затрат является одним из основных инструментов финансового управления и играет определяющую роль в системе оперативного и текущего планирования.

Главным недостатком бюджетирования является статичность разрабатываемых бюджетов. Статичный бюджет формируется для определенного уровня деловой активности компании независимо от прогноза объема производства и реализации продукции (работ, услуг). Это ограничивает систему бюджетирования организации в силу ряда факторов:

- в российских современных условиях окружающая макроэкономическая среда очень изменчива. В таких условиях статичный бюджет становится неактуальным и недостоверным в случае, если реальные условия начинают существенно отличаться от сценария, заложенного в бюджет. Таким образом, финансовое планирование теряет свою актуальность и не позволяет формировать актуальные данные. Если компания сравнительно небольшая, то корректировка бюджета не составляет большой сложности и не занимает много времени. Если же это крупный холдинг или корпорация, то корректировка такого бюджета занимает очень много временных и трудовых ресурсов.

- как правило, бюджеты затрат носят ограничительную функцию, поэтому зачастую бюджеты ограничивают деятельность подразделений и их руководителей, потому что превышение бюджетов не допускается и расценивается руководством компании отрицательно. В таких случаях, подразделение не сможет увеличить свои расходы, несмотря на острую необходимость без изменения бюджета затрат.

В связи с недостатками статичного бюджета была разработана модель гибкого бюджета. Данная модель активно применяется западными компаниями при планировании будущей деятельности предприятия. Основное отличие гибкого бюджета от статичного заключается в том, что он формируется одновременно для нескольких уровней деловой активности предприятия. Преимуществом такого бюджетирования является то, что при изменении уровня деловой активности руководство организации имеет возможность в минимальные сроки перейти от одного бюджета к другому бюджету, наиболее соответствующему текущему положению на рынке.

Гибкий бюджет – это своеобразный сборник статичных бюджетов, каждый из которых соответствует определенному сценарию развития событий. Гибкий бюджет увеличивает способность фирмы приспосабливаться к изменениям внешней среды с минимальными потерями.

Методология гибкого планирования основана на делении затрат предприятия на постоянные (накладные) и переменные (прямые) затраты и имеет следующий вид:

$$ГБ = \overline{VC} * i + FC \quad (1)$$

где ГБ = гибкий бюджет;

$\overline{VC}$ – средние переменные (прямые) затраты;

i – количество (объем) произведенной продукции;

FC – постоянные (накладные) затраты.

В случае, если финансовая система организации требует включения в нее дополнительных элементов, то формула может быть доработана и расширена. Например, связь может быть выстроена не линейным способом, как показано в формуле, а более сложным (нелинейным). Когда затраты носят не постоянный, а условно-постоянный характер или затраты изменяются при изменении объема производства или продаж не прямо пропорционально, а условно.

При разработке системы гибкого бюджета выбирают такой физический показатель, который самым оптимальным и эффективным способом коррелируется с показателями расходов и доходов предприятия. Показателями могут выступать такие показатели, как объем производства или реализации продукции (работ, услуг), количество отработанных машино-часов (при формировании бюджета затрат производственного подразделения) и др.

При формировании гибкого бюджета необходимо пройти несколько этапов:

- определить формат гибкого бюджета;

- выбрать физический показатель, который будет наиболее оптимально описывать деловую активность организации;
- определить степень и форму зависимости (линейная, нелинейная) выбранного физического показателя и затратами компании;
- на основании выбранного физического показателя составить свод статичных бюджетов и уже на их основе сформировать гибкий бюджет.

Таким образом, формирование бюджета организации является сложным и трудоемким процессом, для которого необходимо наличие высококвалифицированных кадров. Также процесс бюджетирования требует решения многих организационных задач, которые неизбежно возникают в процессе работы. В случае наличия в организации эффективно работающей системы бюджетирования, возникает возможность планировать и прогнозировать результат своей деятельности на разные временные отрезки. А гибкое бюджетирование, в свою очередь, позволяет предприятию быстро и эффективно изменять свою производственную и сбытовую деятельность в зависимости от изменений внешней среды.

Литература

1. Добровольский Е., Карабанов Б., Боровков П., Глухов Е., Бреслав Е. Бюджетирование шаг за шагом. – СПб.: Питер, 2017. – 466 с.
2. Казора О.Л. Методика анализа и контроля затрат на основе гибких бюджетов // Экономический анализ: теория и практика. – 2019. – № 10. – С. 51–55.
3. Колисник М. Принципы составления гибких бюджетов // Стратегии. – 2019. – № 6. – С. 84–86.
4. Савчук В.П. Финансовое планирование и разработка бюджета предприятия: учеб. пособие. – М.: Инфра-М, 2018. – 432 с.

ПРОБЛЕМЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Шакирова Г.И., Пугачева С.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: современная конъюнктура рынка требует от руководителей предприятий гибкости в вопросах производства. Большинство руководителей придерживаются консервативной концепции производства. Ее суть заключается в организации производства продукции партиями максимальных объемов и создании запасов произведенной продукции. Основной целью производственной деятельности является увеличение прибыли и повышение эффективности производства. К одним из основных факторов максимизации доходов относится совершенствование производственного процесса на предприятии. Организация труда и эффективное построение производственных процессов влияют не только на получение прибыли, но и на скорость работы предприятия, объем затрачиваемых нематериальных и материальных ресурсов

Ключевые слова: производственная система, промышленное предприятие, эффективность производственных процессов, производственно-техническая база.

Управление производственным процессом на промышленном предприятии требует особого подхода к выделению различных управленческих функций и их реализации для достижения поставленной цели, и выпуска продукции заданного уровня качества и в требуемом количестве. Различные функции управления производственным процессом необходимы для эффективного осуществления управленческой деятельности в целом и реализации отдельных задач в частности и требуют тщательного исследования

их состояния для эффективного управления текущей производственной деятельностью и построения прогнозов развития производства [1, с. 59].

В работе в качестве промышленного предприятия выбрано ООО «СтройДорТехнология» – современное предприятие с высоким интеллектуальным и техническим потенциалом, являющееся уникальным в автодорожной сфере в Российской Федерации. Основные направления деятельности ООО «СтройДорТехнология»: строительство и эксплуатация автомобильных дорог.

ООО «СтройДорТехнология» имеет мощную производственно-техническую базу и располагает современной строительной техникой, оборудованием, высококачественным асфальтобетонным заводом и высококвалифицированными специалистами. Осваивая производство новых автомобильных дорог федерального значения, ООО «СтройДорТехнология» постоянно совершенствует свою производственную базу, уделяя внимание техническому оснащению производства современным оборудованием и внедрению передовых и уникальных технологий [2].

Отдельно следует выявить факторы, оказывающие влияние на производственный процесс автодорожного предприятия:

1. Масштаб производства.

Тип производства на предприятии – цикличного типа. Производственная структура ООО «СтройДорТехнология» является многоступенчатой структурой: директор – главный инженер – исполнительный директор – начальник участка – прораб – мастер. Количество производственных участков предприятия оптимально и составляет в среднем 4–5 на каждый производственный участок. Объекты на предприятии организованы, как по технологическому, так и по предметному принципам. Это указывает на смешанный тип производственной структуры предприятия.

2. Отраслевая принадлежность.

Отрасль, в рамках которой осуществляются исследования, разработки в научной области, укладка и испытания образцов разных видов асфальтобетона. По объему производства и реализации асфальтобетонной смеси, стоимости фондов предприятий автодорожное хозяйство занимает одну из ведущих позиций среди своей отрасли. У ООО «СтройДорТехнология» есть свой асфальтобетонный завод, которые выпускает асфальт разных видов, в зависимости проектной документации. Реализация асфальтобетонного покрытия происходит своими силами, либо привлекаются субподрядчики для выполнения иных видов работ. Это одна из наиболее высокотехнологичных сфер промышленности с огромным количеством задействованных высококвалифицированных кадров.

3. Форма организации производства.

Большое влияние на производственный процесс оказывает уровень его специализации. На данном предприятии используется технологическая форма специализации. Технологическая форма специализации цехов имеет свои преимущества и недостатки. При небольшом разнообразии операций и оборудования облегчается техническое руководство, и создаются более широкие возможности регулирования загрузки оборудования, организации обмена опытом, применения рациональных технологических методов производства (например, вторичная переработка старого асфальтобетонного покрытия) [4, с. 70].

Анализ организации производственного процесса на предприятии на примере ООО «СтройДорТехнология» позволил сделать вывод, что в целом производственная деятельность предприятия организована достаточно эффективно. Это подтверждается ростом показателей производительности труда, фондоотдачи и фондовооруженности.

Повышение эффективности управления производственными процессами подразумевает оперативное реагирование на изменения, происходящие во внешней и внутренней среде предприятия, а также адаптацию производственного процесса к сложившимся условиям. Основными мероприятиями по оптимизации производственного процесса являются:

- изменение структуры опытно-конструкторских разработок;
- реализация программы инновационного развития;

– техническое перевооружение.

Ожидается, что в период 2021–2022 гг. существенно изменится структура опытно-лабораторных работ. Объем выпуска новых видов асфальтобетона увеличится с 10% в 2020 году до 33% в 2021 году от общего объема выпуска асфальта. ООО «СтройДорТехнология» планирует освоение новых объектов, т.е. дорог федерального значения по трассе М7 «Волга».

На асфальтобетонном заводе планируется выпуск новых видов смесей, таких как [1]:

- ЦМА – 15 (верхний слой покрытия);
- SP – 22 (нижний слой покрытия);
- SP – 32 (верхний слой основания);
- ЦПС (нижний слой основания).

На предприятии происходит:

- совершенствование эксплуатационных характеристик АБЗ и их модификаций, повышение их эффективности;
- производство вторичной переработки старого асфальтобетонного покрытия [5, с. 107].

Следует отметить, что главным заказчик является ФКУ «Волго-Вятскуправтодор». Производство на предприятии нацелено на увеличение объемов от Заказчика, соблюдение технологии укладки асфальтобетонной смеси, уменьшение накладных и непредвиденных расходов, для увеличения чистой прибыли предприятия. Программа инновационного развития ООО «СтройДорТехнология» на период 2021, 2022 годы с перспективой до 2025 года утверждена решением директоров предприятия. Основными задачами являются:

- выполнение анализа и прогноза конкурентоспособности ООО «СтройДорТехнология» в инновационной сфере и технологического уровня предприятия;
- обоснование выбора направлений, целей, задач и ключевых показателей инновационного развития предприятия;
- разработка приоритетов инновационного развития, перечня инновационных проектов и мероприятий;
- разработка предложений по развитию системы управления инновациями и инновационной инфраструктуры завода, а также развития его взаимодействия со сторонними организациями;
- создание среднесрочного плана реализации программы инновационного развития и определение источников его финансирования;
- разработка паспорта программы инновационного развития.

Основой достижения целей развития ООО «СтройДорТехнология», учитывая исключительно высокий уровень конкуренции на российском рынке в дорожной отрасли, является обеспечение высокого технического уровня и конкурентоспособности предлагаемой продукции. Информационно-методической основой планирования работ в области создания производственно-технического отдела являются результаты анализа требований к перспективной продукции предприятия, тенденций мирового развития технологий.

В рамках реализации программ технического перевооружения, направленных на выполнение своевременной и качественной реконструкции существующих производственных мощностей предприятия, для обеспечения производства к выпуску новых видов асфальта, планируются инвестиции по инфраструктурным проектам и на реализацию мероприятий для обеспечения серийного производства отдельных изделий.

Также ООО «СтройДорТехнология» предлагается придерживаться следующих стратегических действий:

- прилагать все усилия к расширению пакета заказов по основной деятельности внутри страны для нужд Министерства транспорта и дорожного хозяйства РФ;
- инвестировать средства (как собственные, так и заемные) в техническое перевооружение предприятия, например, снабдить автотранспортный парк более новой техникой, тем самым уменьшить расходы на запасные части у автомобилей, ГСМ и другое;

- повышать эффективность производства и производительность труда за счет внедрения политики бережливого производства, использования энерго- и ресурсосберегающих технологий, применения современных автоматизированных систем проектирования и производства;
- широко использовать композитные и другие перспективные материалы в процессе производства продукции;
- повышать эффективность всех звеньев управления производственными и бизнес-процессами;
- увеличивать мощность для увеличения объемов работ по ремонтам, модернизации авиационной техники военного назначения, по сопровождению эксплуатации авиационной техники специального и гражданского назначения [6, с. 87].

Литература

1. СНиП 3.06.03-85 «Строительные нормы и правила. Автомобильные дороги».
2. Письмо Росавтодора от 29.08.2017 №01-28/30655 регламентирующее порядок взаимодействия Росавтодора с подведомственными Росавтодору учреждениями – владельцами автомобильных дорог по вопросам выдачи технических требований и условий.
3. *Алехина О.Ф., Воронов Н.А., Удалов Ф.Е.* Оперативное и стратегического управление производством на промышленных предприятиях: монография. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ им. Н.И. Лобачевского, 2019. – 295 с.
4. *Горелик О.М.* Производственный менеджмент: принятие и реализация управленческих решений. – М.: Академия, 2019. – 272 с.
5. *Исаева И.А.* Аналитическое обоснование производственного процесса на предприятии. – М.: Тандем, 2019. – 416 с.
6. *Некрасов В.И.* Развитие производственного промышленного комплекса: процессы модернизации // Менеджмент: теория и практика. – 2019. – № 3–4. – С. 47–53.

MERGERS AND ACQUISITIONS: DON'T LOSE THE LOTTERY

Lotfullina D.R., Polyakova O.V.

Kazan Federal University, Kazan, Russia

Abstract: Companies use Mergers and acquisitions strategy as a way to diversify and grow their businesses. This complex business process involves combinations of one business with another to form one big business. The acquisition involves buying out another business or portion of it. When looking mergers and acquisitions we should be careful to avoid choosing a firm that might bring more challenges than benefits [4].

Key words: mergers and acquisitions, M&A, lottery, integrated company.

M&A can be divided into two types: friendly and hostile. Hostile mergers and acquisitions is when a purchase of controlling share is carried out against the will of the company's owners. The reason why this is possible is low efficiency of management, short-sightedness of the main shareholders, or even just a secret economic collusion of some persons (top managers, shareholders, etc.). Friendly mergers occur at the goodwill of both companies. Specific forms of friendly associations of companies can be very different, implemented with the help of existing regulatory and legal mechanisms. The main principle of a friendly M&A transaction is mutual consent [1, p. 47].

There are many motives to merge or acquire the company. Let us highlight the main ones. (Table 1).

Table 1

Company motives (M&A)

For takeover company	For integrated company
1) business expansion. Sometimes a takeover may be a better alternative than launching a new division; 2) using the technological base of the purchased company in own production; 3) increasing the company's market capitalization and bottom line value; 4) it is easier for a larger company to get wholesale discounts. For giants, this is hardly relevant, but if the company moves from the small class to the medium, it is quite possible; 5) the sector monopolization or competition reduction gives more opportunities to set the prices; 6) acting as a dealer, i.e. buying with the goal of a more expensive further sale; 7) possible bonuses for managers, such as cash bonuses or stock options.	1) use the deal as a chance to get rid of debt; 2) if the M&A is carried out by an advanced company, then the takeover gets access to its technologies; 3) saving (part of) jobs; 4) a higher chance of getting preferential credit, for example through new bonds; 5) also bonuses to managers if the management considers its takeover by another company profitable.

Therefore, there are many arguments on both sides. It happens that the merger is mutually beneficial, but more often one gets more and the other gets less than expected. Assessing the impact of a takeover is a very difficult task for the management of merging companies.

There are the following risks associated with M&A process:

- incorrect valuation of assets-due to liquidity, manipulations with reporting, etc.;
- there may be some corporate culture problems;
- the regulator's refusal to approve the transaction;
- despite of the right assessment of assets, the profitability of the merged company is below the expected level;
- reputational risk. [3]

It is still unknown what transactions of recent years will lead to, but no one has canceled the regularities of colossi on clay feet fall. In 2015, Microsoft wrote off 96% of its mobile phone division value, that was bought from Nokia for 7.9\$ billion a year earlier. At the same time, Google disposed the assets of the same business for 2.9\$ billion, bought from Motorola for 12.5\$ billion in 2012 and in 2011, News Corporation sold the MySpace resource for just 35\$ million – paying for it 580\$ million six years earlier. At the same time, there are some successful deals. For example, by purchasing Android for 50\$ million in 2005, Google secured the maximum of one of the worlds largest markets – the smartphone operating systems market.

Let us look at the famous acquisition that is considered as successful one. Disney's purchase of Pixar in 2006 for \$7.4 billion (the net value of the transaction was \$6.4 billion) after the closure of their acquisition is considered as very successful deal. It is associated with the revival of Disney's animation business. However, a close study of the situation may suggest this was a mistake – and a very expensive one. It is always difficult to calculate the real profitability of such transactions, taking into account that the acquired company is included in the buyer's larger business unit-in this case, Studio Entertainment, which produces animated and feature films. Before the Pixar's integration, in 2006, the division generated \$729 million in revenue. The Disney-related consumer business, which licenses and sells branded products featuring Disney characters, earned an additional \$607 million in 2006. Let us make the crazy assumption that 100% of all the increase in operating profit for both Studio Entertainment and the consumer business from 2007 to 2015 is solely due to the Pixar acquisition. This would mean, that neither Marvel Entertainment, bought in 2009, nor Lucasfilm, joined in 2012 (each for \$4 billion), brought Disney a cent. Even if we completely ignore Disney's depreciation charges for an additional \$8 billion of expenses to buy these companies,

even with such unrealistic assumptions, it turns out that the acquisition of Pixar by 2015 reduced the value of Disney for shareholders by more than \$5 billion. To believe that this deal will pay off, we have to go even further and assume that without Pixar and Studio Entertainment, Disney's consumer business would have collapsed by 25% over the period. The realistic situation is that by 2015, the acquisition of Pixar, Marvel and Lucasfilm cost Disney a \$10 billion reduction in shareholder value.

The problem is that mergers and acquisitions strategies are very tempting from a business point of view and psychologically beneficial to the heads of companies, most of these transactions turn out to be mistakes shareholders dearly have to pay for. [2]

There are some tips that help the companies to win:

- investment in growth. Economies of scale are not always explained by high economic results – they are often due to a stronger market position. By eliminating competitors, major players increase the price of their products.

- competent management. The second way to increase the competitiveness of the acquired company is to provide it with strategically verified management, clear organization and perfect execution of all processes.

- valuable knowledge and skills. The buyer can improve the performance of the purchased company by transferring specific, usually functional, knowledge and skills, assets or capacities directly to it — for example, by reshuffling the staff. Knowledge and skills should be of fundamental importance for the competitiveness of the acquired business and be more developed by the buyer.

- valuable resource. The fourth method is not to transfer power or assets to the purchased company, but to share them. The buyer does not need to make personnel changes or otherwise group assets — it just makes them available for a new business.

References:

1. *Gaughan P.A.* M&As in troubling times // *Journal of Corporate Accounting and Finance*. – 2009. – № 20(2). – Pp. 45–50.
2. *Lebedev S., Peng M.W., Xie E., Stevens C.E.* Mergers and acquisitions in and out of emerging economies // *Journal of World Business*. – 2015. – Volume 50. – Pp. 651–652.
3. *Praveen S., Suneetha R.T.* Impact of Merger & Acquisition on Organizations // *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*. – 2019. – Volume-9, Issue-1. – Pp. 251–255.

СЕКЦИЯ «ФИНАНСОВЫЕ ВЫЗОВЫ И РЕШЕНИЯ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ»

ФОНДОВЫЙ РЫНОК РОССИИ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Александрова К.Б.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Фондовый рынок является одним из важнейших инструментов экономического роста и развития страны. Поэтому активное развитие фондового рынка является приоритетным направлением деятельности государства во многих странах, в том числе и в России. Основной целью статьи является выявление существующих проблем функционирования фондового рынка в России и оценка перспектив его развития. Для достижения поставленной цели был проведен ретроспективный анализ статистических данных по основным показателям, характеризующим деятельность фондового рынка, который способствовал выявлению ряда существующих проблем, которые препятствуют развитию рынка ценных бумаг в России, а также проведенное исследование позволило сделать выводы о перспективности развития фондового рынка в Российской Федерации.

Ключевые слова: фондовый рынок, фондовая биржа, рынок ценных бумаг, «Московская Биржа», «Санкт-Петербургская биржа».

В современном мире фондовый рынок является одним из главных механизмов привлечения внутренних и внешних инвестиций и перераспределения инвестиционных ресурсов. Кроме того, фондовый рынок трансформирует сбережения в инвестиции, аккумулирует необходимые средства для решения конкретных задач в различных отраслях экономики, а также повышает эффективность функционирования рынков и обеспечивает конкуренцию на них. Основными целями развития и функционирования фондового рынка являются экономический рост и развитие, повышение инвестиционной привлекательности, рост инновационной активности страны в целом и компаний, являющихся участниками фондового рынка.

Актуальность и значимость темы статьи заключается в том, что состояние и уровень развития фондового рынка является индикатором развития экономики страны в целом. Зачастую активно развивающийся и функционирующий фондовый рынок характеризует растущую экономику, поэтому в настоящее время развитие фондового рынка является неотъемлемой составляющей государственного развития во многих странах, в том числе и в России. Именно поэтому основной целью статьи является оценка современного состояния фондового рынка в России, выявление существующих проблем функционирования рынка и оценка перспектив его развития.

В России крупнейшими биржами, осуществляющими деятельность по организации торгов, являются «Московская Биржа», которая была образована в декабре 2011 года в результате слияния двух основных российских биржевых групп – Группы ММВБ (год основания 1992) и Группы РТС (год основания 1995), и «Санкт-Петербургская биржа», основанная в 1997 году.

На фондовом рынке «Московской биржи» проводятся торги акциями, облигациями федерального займа (ОФЗ), региональными и корпоративными облигациями, суверенными и корпоративными еврооблигациями, депозитарными расписками, инвестиционными паями, ипотечными сертификатами участия и биржевыми инвестиционными фондами (ETF). Расчеты по акциям происходят по технологии T+2, то есть на второй день после заключения сделки [1].

«Санкт-Петербургская биржа» сегодня является крупнейшим организатором торгов иностранными ценными бумагами в рамках российской юрисдикции и предоставляет широ-

кие возможности для совершения частными инвесторами операций с иностранными финансовыми инструментами [2].

На данный момент инвесторам доступны следующие группы торговых инструментов:

- иностранные ценные бумаги;
- еврооблигации;
- российские ценные бумаги.

Для оценки уровня развития фондового рынка России в первую очередь был проведен анализ участников торгов фондового рынка «Московской биржи» за последние пять лет (табл. 1) [1].

Таблица 1

Количество уникальных клиентов в системе торгов «Московской фондовой биржи»

Количество уникальных клиентов в Системе торгов					
Группы клиентов	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019
Физические лица	1 006 751	1 102 966	1 310 296	1 955 118	3 859 911
Юридические лица	20 753	18 622	17 766	16 631	17 695
Иностранные лица	8 729	9 215	10 211	11 453	14 011
Клиенты, передавшие свои средства в доверительное управление	3 836	10 694	22 564	29 262	41 535
Всего	1 040 069	1 141 497	1 360 837	2 012 464	3 933 152

Результаты анализа показывают, что за исследуемый период ежегодно количество уникальных клиентов в системе торгов увеличивалось по всем группам клиентов, за исключением юридических лиц. В конце 2019 года в системе торгов было зафиксировано почти в 4 раза больше уникальных клиентов, чем в конце 2015 года, наибольший прирост клиентов был замечен среди физических лиц. Но, несмотря на рост количества уникальных клиентов в системе торгов, доля инвестирующих в российский фондовый рынок остается очень низкой – примерно 2–3% населения.

Далее для более детального анализа были исследованы статистические данные по объемам торгов на фондовом рынке «Московской биржи» за 2015–2019 годы (рис. 1) [1].

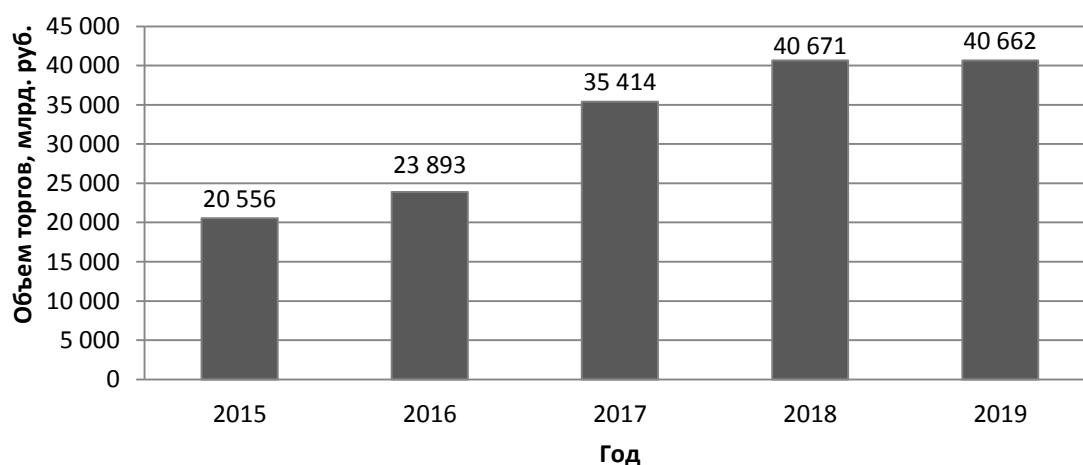


Рис. 1. Объемы торгов на фондовом рынке «Московской биржи» за 2015–2019 годы

Представленные на рисунке 1 данные иллюстрируют динамику ежегодного устойчивого увеличения объемов торгов на фондовом рынке «Московской биржи». Незначительное

снижение объемов торгов за анализируемый период было зафиксировано только в 2019 году. Величина объемов торгов в 2019 году была в 2 раза больше, чем величина объемов торгов в 2015 году.

Еще одними из важнейших показателей состояния российского фондового рынка являются Индекс МосБиржи (МОЕХ) и Индекс РТС (RTSI). Динамика Индекса МосБиржи представлена на рисунке 2 [1].

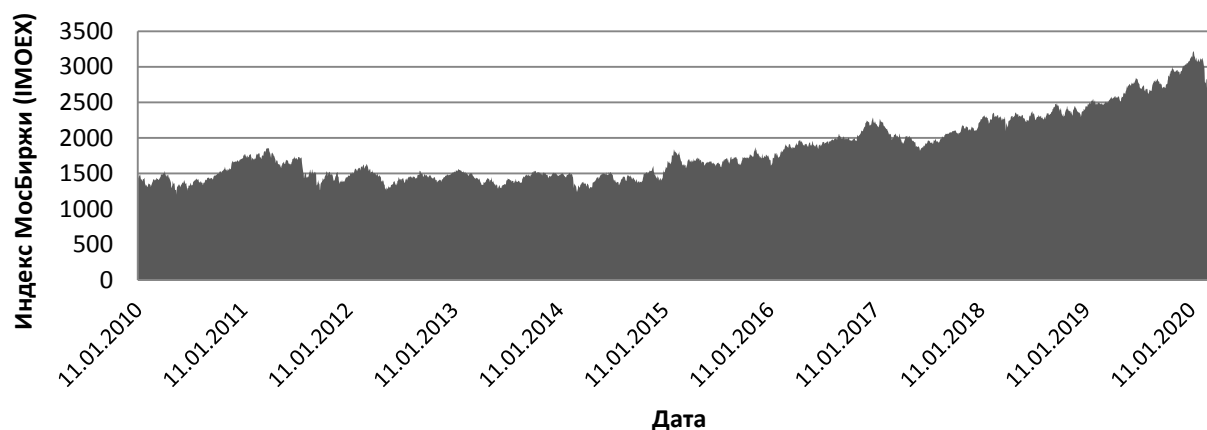


Рис. 2. Динамика Индекса МосБиржи (МОЕХ) за 2010–2019 годы

Статистические данные рисунка 2 демонстрируют положительную динамику изменения индекса, что говорит о подъеме фондового рынка. По данным «Московской биржи» максимальное значение индекса за исследуемый период было достигнуто 20 января 2020 года и составляло 3219,92 пункта.

Динамика Индекса РТС представлена на рисунке 3 [1].

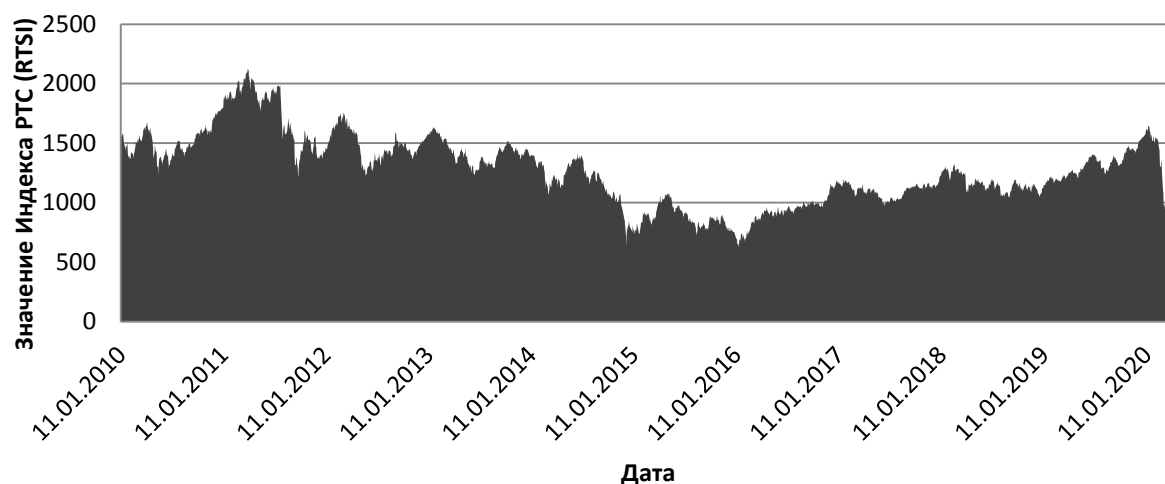


Рис. 3. Динамика Индекса РТС (RTSI) за 2010–2019 годы

На рисунке 3 видно, что за исследуемый период у Индекса РТС не наблюдалась единая тенденция изменения. В 2015 и 2016 годах были существенные снижения значения индекса, однако, с 2016 года значения индекса возрастали, что говорит об увеличении рыночной капитализации компаний.

Таким образом, в последние несколько лет для российского фондового рынка было характерно увеличение количества участников торгов фондового рынка, объемов торгов, рост

значений Индекса МосБиржи и Индекса РТС (RTSI), что свидетельствует о развитии российского фондового рынка, однако, несмотря на это по-прежнему существует круг проблем, который препятствует эффективному функционированию и развитию российского фондового рынка.

Первой проблемой, которую можно выявить, является низкий уровень осведомленности населения о практике инвестирования в ценные бумаги. Большинство населения России не имеют представления о механизме функционирования фондового рынка и фондовых бирж, не осведомлены о наличии различных инвестиционных инструментов, что является причиной недоверия к фондовому рынку со стороны населения.

Вторая проблема связана со спекулятивным характером российского фондового рынка. Наличие большого количества операций, искусственно формирующих спрос или предложение за счет покупки или продажи ценных бумаг для извлечения прибыли, приводят к убыткам инвесторов.

Третья проблема заключается в высокой концентрации капитализации и оборотов в своих акциях предприятий топливно-энергетического комплекса, что приводит к снижению эффективности перераспределения финансовых ресурсов.

Четвертая проблема характеризуется несовершенством инфраструктуры рынка ценных бумаг, то есть с отсутствием современной системы центров клиринговых расчетов, депозитариев, независимых регистраторов, обеспечивающих информационную «прозрачность» рынка для всех участников фондового рынка, а также недостаточностью информационного обеспечения.

Пятой проблемой является высокая волатильность российского фондового рынка. Так, на действующее состояние и функционирование рынка ценных бумаг существенное воздействие оказывают изменения курса национальной валюты РФ и скачки мировых цен на основное сырье: нефть, газ, металлы, что делает его весьма уязвимым и тем самым отпугивает внутренних и внешних инвесторов.

Таким образом, несмотря на заметный рост российского фондового рынка, который наблюдался в последние годы, существуют проблемы, которые являются барьерами для дальнейшего развития рынка и повышения инвестиционной привлекательности для российских и иностранных инвесторов.

Однако тенденции последних лет свидетельствуют о том, что российский фондовый рынок является достаточно перспективным. Именно поэтому ориентированность государства и участников фондового рынка на решение выявленных проблем будет способствовать активному развитию фондового рынка.

Литература

1. Официальный сайт «Московской биржи». – URL: <https://www.moex.com/> (Дата обращения: 24.04.2020).
2. Официальный сайт «Санкт-Петербургской биржи». – URL: <https://spbexchange.ru/> (Дата обращения: 24.04.2020).

РЫНОК ФОРЕКС В 2020 ГОДУ В РОССИИ: РИСК ИНВЕСТИРОВАНИЯ

Амири М.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Данная статья посвящена комплексному исследованию феномена валютного рынка Форекс в России. Освещаются ключевые понятия, приводится история возникновения и теоретические аспекты функционирования рынка. Значительное внимание уделяется принципиальным особенностям деятельности рынка на российской почве, и основным проблемам, с которыми он здесь сталкивается. В статье также рассматривается вопрос о воз-

можных рисках торговли на рынке Форекс, даются рекомендации по предотвращению и минимизации рисков инвестирования в Форекс.

Ключевые слова: валютный рынок, финансовый рынок, Форекс, валюта, риски инвестирования, биржа, интернет-рынок, Центральный Банк, инвесторы, трейдеры, Ассоциация Продавцов Форекс.

Введение.

Мы начинаем анализ валютного рынка с основных причин существования этого рынка и рисков, которые он представляет. На самом деле, разнообразие национальных валют является одной из причин валютного рынка. Валютный рынок - это не что иное, как рынок, где национальные валюты торгуются друг против друга. В мире есть разные страны с разными политическими границами и правительствами, которые используют свою национальную валюту. С другой стороны, эти страны в силу своих торговых, финансовых и экономических отношений вынуждены конвертировать свою национальную валюту в иностранную валюту. Как правило, поток товаров и услуг между странами требует, чтобы валюта импортирующей страны была конвертирована в валюту экспортирующей страны. Не только экономическая деятельность, в которой происходит обмен валюты, но также и физические и юридические лица. Страна может также требовать обмена валюты, например, от покупки акций и от покупателей. Путешественники, которые путешествуют за границу, должны выходить на валютный рынок, чтобы удовлетворить свои потребности в валюте посредством предложения своих денег и спроса на валюту страны, в которой они путешествовали. Цель этой полезной статьи – ознакомить читателя с рынком Форекс в России и рисками инвестирования в него, а также с рекомендациями и решениями по предотвращению этих самых рисков.

Что такое рынок Форекс?

Форекс – это термин, полученный от двух иностранных бирж, что означает обмен валюты. Форекс является валютным рынком и может считаться наименее дорогой и наиболее прибыльной частью торговли на финансовом рынке. Вы, наверное, знаете, что в некоторых странах конвертация валют осуществляется только традиционным способом и через биржи. Но во многих странах, особенно в развитых странах, эти транзакции происходят в контексте рынка Forex легко и с легким доступом через Интернет и онлайн. Банки, крупные и мелкие финансовые учреждения, международные или многонациональные корпорации, страховые компании, экспортные и импортные компании, трейдеры и частные лица также активно участвуют в рынке Forex и постоянно торгуют и торгуют различными валютами, такими как доллар, фунт, евро и другие. превращаться друг в друга

Особенности рынка Форекс.

Форекс привлек множество инвесторов по всему миру благодаря своей особой привлекательности наряду с другими финансовыми рынками, такими как фондовый рынок или рынок облигаций. Но, как упоминалось ранее, главной целью формирования этого рынка было преобразование единой валюты стран друг в друга в кратчайшие сроки и по справедливой и реальной цене. Фактически, значительная часть бирж Форекс делается для покупки и продажи товаров или услуг компаниями или правительствами или для оплаты заграничных поездок. Рынок Форекс в настоящее время является крупнейшим торговым рынком в мире, с ежедневным объемом торгов более тысячи долларов.

История рынка Форекс в России.

Рынок Форекс в России столкнулся со многими проблемами. Этот рынок сделал свои первые шаги в России в 2013–2014 годах, тогда он находился на ранней стадии и сопровождался юридическими ограничениями. В России не было международных стандартов для регулирования различных интернет-рынков. Однако со временем их организации стали более контролируемыми и мотивированными, чтобы сделать участие, правила и условия членства на этих электронных рынках более упорядоченными и стандартизированными. В России в 2015 году компаниям был предоставлен ряд четких правил, определяющих деятельность представителя Форекс.

Но с образованием ряда мелких нелегальных компаний, у которых не было законной лицензии на деятельность, нарушилась структура рынка. Кроме того, юридические фирмы, которые имели юридическую лицензию для работы на этом рынке, но не обладали финансовой грамотностью и способностью конкурировать с иностранными конкурентами, спровоцировали рост риска и падение компаний.

В связи с этим, условия для работы на этом рынке стали более сложными, и для того, чтобы получить разрешенную деятельность на этом рынке, инвесторы должны были получить письмо-разрешение от Центрального банка, в котором содержались условия. В 2017 году некоторые компании работали на этом рынке, но они не могли нормально функционировать. Центральный банк был недоволен тем, как эти компании работают, потому что их доходы были низкими, а их потери колоссальными, и это заставило Центральный Банк отдать распоряжение о прекращении деятельности неавторизованных инвесторов.

В конце 2018 года центральный банк был готов сотрудничать с неуполномоченными инвесторами для работы на рынке Forex, если они пройдут тест и примут условия. Сергей Шоцов, первый заместитель главы Центрального банка, сказал, что торговля на рынке Форекс была рискованной и что большое внимание следует уделять компаниям, которые не способны работать на рынке. Инвесторы, которые хотят работать на этом рынке, должны иметь двухлетний опыт работы с финансовыми инструментами или иметь 10 миллионов рублей, но эта цифра достигла 6 миллионов рублей через несколько месяцев, и другие условия работы на рынке Forex для инвесторов утверждают, что инвесторы должны заключать сделки с агентами Forex. Центральный банк считает, что эти условия позволяют пользователям и трейдерам заключать сделки с низким уровнем риска. Ограничение деятельности инвесторов на этом рынке заставило большинство трейдеров покинуть страну и продолжить свою деятельность за рубежом.

Инвестиционные риски на рынке Forex.

В целом, в любом типе торговли существует определенное количество ожидаемых и неожиданных типов рисков, но лучше знать, что риск операций с иностранной валютой на рынке Forex высок. Поэтому необходимо знать риски и их тип перед любыми инвестициями. Для колебаний рынка, это может пойти в точности наоборот, что вы прогнозировали. Кроме того, рынок Forex – это рынок с сильными и быстрыми колебаниями, настолько, что если вы сейчас откроете сделку и только через несколько минут поймете, что это неправильно, и решите закрыть ее, вы можете столкнуться с огромными потерями. Если ваш начальный капитал на этом рынке низкий и вы используете высокий риск в своей торговле, возможно, вы потеряете свой капитал через несколько дней. Аппаратные системы вашего компьютера могут быть скомпрометированы. Конечно, в такой ситуации вероятность вашей потери может быть высокой, если вы не использовали лимит потерь или стоп-круг. Старая английская поговорка гласит: «Никогда не делай ставок на свою ферму». Всегда используйте прибыль от вашей другой экономической деятельности или, в конечном счете, деньги, оставленные неактивными, чтобы инвестировать в рынок Форекс. У вас могут быть проблемы со связью в Интернете, или могут возникнуть проблемы с сетями, которые поддерживают ваш Интернет, и ваш доступ к Интернету может быть временно отключен. Или, если вы не использовали Стоп Лас, на вас будут влиять проблемы с Африном. Компьютерные системы или доступ к брокерскому Интернету, через который вы совершаете транзакции, могут быть проблематичными. В этом случае, в случае невыполнения соответствующих мер, которые должны быть рассмотрены брокерами, а также выполнение вами предельного ордера или стоп-лосса, может нанести ущерб трейдерам. Насколько сильным это кажется, его настойчивость и выносливость. Всем известно, что внезапные спады являются характерной чертой финансовых рынков. Если акция сталкивается с падением цены, это означает, что она потерпела неудачу. Но если доллар ослабевает, это означает, что одна валюта укрепилась против другой.

Активность на рынке Форекс в России за последний год.

За последние несколько лет граждане Российской Федерации заработали много денег, работая на этом рынке и получая хороший доступ к этому рынку, который оценивается сотнями тысяч клиентов и различными брокерскими фирмами. Тем не менее, тенденция активности на рынке Forex в последние годы приобрела неправильную форму, и правительство не помогало регулировать этот рынок и всегда стремилось ограничить ситуацию. Между тем, регулирование деятельности на этом рынке в большинстве стран мира поддерживается и регулируется государством. Инвесторы и компании, работающие на рынке, считают, что Центральный Банк Российской Федерации создал нарушения в своей деятельности, он душит торговлю на рынке. Авторитаризм препятствует развитию этого рынка между компаниями, контролирующими частные занятия, и наносит ущерб активности и инвестициям.

В 2019 году популярность рынка Форекс в России снижалась, и инвесторы не могли вкладывать средства в рынок из-за жестких правовых ограничений и сложных условий для получения санкционированной деятельности от центрального банка. Но к концу 2019 года надежды на развитие рынка Форекс в России остались. Хотя Ассоциация Продавцов Форекс потеряла большинство своих членов, она продолжает бороться за цивилизованный брокерский рынок страны. Счет идентификации клиента будет введен снова через два месяца в этом году. Руководители АПФ считают, что для повышения конкурентоспособности в России необходимо реформировать правила, положения и основные стандарты деятельности на финансовом рынке. Разработка основных стандартов имеет важное значение для управления рисками и защиты потребителей. Трейдеры переводятся в российские лицензированные компании только в том случае, если условия торговли соответствуют правилам международной конкуренции. В 2020 году, согласно новым правилам, будет создано поле торговли для инвесторов на рынке Forex. Компания развивается, торговля здесь требует финансовой грамотности и достаточного опыта. В наши дни на рынке Forex оборот составляет триллионы долларов каждый день.

Некоторые из преимуществ и недостатков Forex:

- Рынок Форекс является крупнейшим по объему торгов и имеет высокую ликвидность. Таким образом, можно входить и выходить с любой из основных валют в мире в доли секунды. Они предоставляют. Конечно, трейдеры никогда не должны торговать, не полагаясь на достаточные знания и осторожность. Еще одним преимуществом Forex является возможность работать в любое время дня и ночи, начиная с Австралии и заканчивая в Нью-Йорке.

- Существует много неясностей относительно рисков торговли на Форекс. Проблемой, вызывающей серьезную обеспокоенность, является отсутствие надлежащего контроля за межбанковскими операциями. Конечно, не все представления правильны. Чтобы лучше понять этот риск, необходимо изучить различия между централизованным рынком и децентрализованным рынком, а затем решить, является ли мониторинг и вмешательство правильным решением.

Инвестиционные рекомендации рынка форекс в 2020 году

В конце этой статьи мы рассмотрим некоторые важные вещи, которые нужно инвестировать в этот рынок, чтобы избежать огромного риска инвестирования в этот рынок. Потому что так же, как на этом рынке существует многократная возможность получения прибыли, существует вероятность больших убытков. Ошибка в один процент на этом рынке приведет к потере общего капитала.

1. Ни в коем случае не рекомендуется продавать свой автомобиль или мастерскую, мастерскую, профессиональный офис, офис или компанию на рынке Forex. Сначала вы должны быть в состоянии сделать свою работу, а затем на рынке капитала и Forex, инвестировать свои сбережения.

2. Жилье абсолютно необходимо, и для каждого гражданина России и его семьи жизненно важно иметь жилье, поэтому, если вы хотите выбрать между покупкой дома, присут-

ствием и торговлей на этом рынке, рекомендуем вам купить дом. Не продавайте свое жилье, чтобы выделить средства на рынке Форекс.

3. Если вы не профессионал, не пользуйтесь услугами и не занимайте у других людей для торговли на рынке капитала и Forex.

4. Если вы еще не заключили сделку, рекомендуется взять один из краткосрочных курсов, которые являются руководством по инвестициям. В настоящее время существует несколько классов, специально посвященных рынку Форекс.

5. Когда вы решите торговать, имейте в виду, что чудеса не случаются на рынке Форекс. Там могут быть люди, которые пытаются дать вам неправильную информацию, чтобы они могли извлечь из нее пользу. Так что консультируйтесь с теми, кому вы доверяете, и вообще не ищите слухов.

6. Предлагаем купить символы в виде корзины. Целесообразно торговать корзиной символов так, как это рекомендуют эксперты. Поэтому, покупая их, вам будет легче думать, что вы рискуете меньше.

Вывод.

Рынок Форекс в России имеет много взлетов и падений, и многие инвесторы на этом рынке заинтересованы в торговле, но с юридическими ограничениями и сложными условиями получение лицензии на их деятельность стало бизнесом. Торговля на рынке Форекс наряду со многими выгодами. То, что у него есть, также есть риск того, что торговля на нем зависит от характеристик и способностей трейдеров, инвесторы, которые хотят торговать на этом рынке, должны быть целеустремленными, уверенными в себе и соблюдать правила сделки. обращать внимание. Основным условием инвестирования в этот рынок является знание технологии управления капиталом и знание правил анализа рынка.

В 2019 году популярность рынка Forex в России снижалась, и инвесторы не могли вкладывать средства в этот рынок из-за строгих правовых ограничений и сложных условий для получения разрешенной деятельности от центрального банка. Он регулярно регулируется, и на этом рынке созданы условия для торговли с новыми правилами и структурами. Но некоторые инвесторы считают, что, к сожалению, некоторые события указывают на то, что правительство хочет все взять на себя. Привлекайте частных, и поэтому мы все еще очень далеки от Запада. Нам могут потребоваться годы, чтобы инвестировать в Форекс, как на Западе.

Литература

1. Федеральный закон «О порядке финансирования выплат за счет средств пенсионных накоплений» от 30.11.2011 г. № 360-ФЗ.
2. Федоров А.В. Анализ финансовых рынков и торговля финансовыми активами. – М.: Светочь, 2004. – 232 с.
3. Элдер А. Основы биржевой игры. – М.: Светочь, 2006. – 217 с.
4. Форекс в России. – URL: http://www.expert.ru/printissues/d/2006/10/forex_in_russia/ (Дата обращения: 31.03.2020).
5. Элдер А. Основы биржевой игры. – М.: Светочь, 2006. – 217 с.
6. Информационный ресурс «РА Эксперт». – URL: http://www.expert.ru/printissues/d/-2009/08/interview_dashin/ (Дата обращения: 31.03.2020).

РОЛЬ ИСЛАМСКИХ ФИНАНСОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУСУЛЬМАН РФ

Асанов И.Х.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматриваются особенности экономических взаимоотношений в мусульманском обществе, их происхождение и основные концепции. Описаны некоторые виды исламских контрактов. Приводится краткий обзор спроса на исламские финансы со стороны представителей ислама. Рассмотрены дополнительные возможности инвестирования для предпринимателей и государства в новый финансовый сектор. Затронут ряд проблем и необходимых мер по внедрению исламских финансов в РФ.

Ключевые слова: Шариат, исламские финансы, исламская экономика, халяль, фикх.

В последние годы большой интерес вызывают исламские финансы и финансовые продукты, предлагаемые организациями, работающими в рамках Шариата. Этому свидетельствует стремительное развитие исламских финансовых инструментов в мире. На исламскую экономику и более детальное ее изучение, обратили внимание правительства многих стран, в том числе и немусульманских. В России также в последние годы регулярно проводятся различные форумы, саммиты, круглые столы, заседания посвященные тематике исламских финансов и халяль продукции. Участниками данных мероприятий являются как уже практикующие финансовую деятельность в рамках Шариата, так и новички в этой области, и те, кто еще только интересуется и знакомится с этим направлением. В некоторых регионах РФ уже полноценно функционируют финансовые учреждения, осуществляющие свою финансовую деятельность по принципам исламского права в рамках Российского законодательства, и демонстрируют весьма неплохие результаты. Эта индустрия представляет из себя несколько компаний, таких как Финансовый дом «Амаль», ЛяРиба-Финанс, ФД «Масраф» и другие.

Россия является самой большой страной в мире по площади и протяженности границ, была и продолжает быть многонациональным государством, с богатой историей, наполненной яркими событиями, как положительного, так и отрицательного характера влияния на экономику и общество в целом. На ее территории веками жили люди, исповедующие разные религии. Несмотря на многочисленность наций, и систем ценностей, им удавалось сохранять мирные, и даже дружественные отношения. Конечно, это не продолжалось постоянно, и порой возникали стычки, кризисы и войны. История учит нас тому, что чем лучше мы узнаем друг друга, тем легче нам налаживать коммуникации и выше результаты от дальнейшего сотрудничества. Каждый народ уникален своими обычаями, устоями, языком, имеет богатый опыт ведения торговли, добычи полезных ископаемых и производства товаров и услуг. Выстраивая созидательные отношения, мы имеем прекрасную возможность перенимать друг от друга все самое лучшее. В Коране по этому поводу сказано: «О люди! Мы создали вас из мужчины и женщины и сделали вас народами и племенами, чтобы вы узнавали друг друга, и самый почитаемый перед Аллахом среди вас – наиболее богобоязненный. Воистину, Аллах – Знающий, Ведающий» [2, с. 923]. Согласно единогласному мнению мусульманских богословов все потомки первого человека Адама имеют одни корни и единое происхождение. Все люди на нашей планете, жившие до нас на разных континентах, произошли от Адама и Хаввы (Евы). Из наших прародителей Господь создал других мужчин и женщин, расселив их по земле, и сделал из них многочисленные народы и малочисленные племена для того, чтобы они узнавали друг друга. Так же в этом едины и другие авраамические религии, такие как иудаизм и христианство. Ислам, иудаизм и христианство являются наиболее близкими по своим постулатам религии, в тоже время это основные вероучения, распространенные на территории РФ. По последним статистическим данным в России проживает более 20 млн. мусульман, и их количество растет с каждым годом, тенденция роста наблюдается и в мировом масштабе. Доля мусульманского населения

в России непременно заслуживает того, чтобы ознакомиться с системой ценностей этих людей и особенностями их финансовой деятельности. С ростом количества мусульман, растет и спрос на исламские финансы и халяль продукцию.

Особый интерес со стороны мусульман к исламским финансам обусловлен тем, что ислам, в отличие от других вероучений, является всеобъемлющей религией, охватывающей все сферы жизнедеятельности человека, не ограничиваясь только поклонением и отношениями между творениями и Создателем. Ислам поощряет активную трудовую деятельность и не призывает к отрешенности. Более того, последнее в исламе является порицаемым, так как не приносит пользы для социума.

Не вдаваясь в отличительные подробности иудаизма и христианства чтобы не увеличить объем статьи, кратко упомянем основные концепции финансовой деятельности мусульман с законодательной позиции ислама. Основная идея ислама заключается в том, что вся вселенная сотворена Богом, который является истинным владельцем всего сущего. Человеческому дана свобода выбора, разум и воля, но эта свобода не безгранична. Во благо самого же человека, Господь установил определенные рамки, выходить за которые является непозволительным. Основными источниками мусульманского права – Шариата в исламе признаются Коран, сунна пророка Мухаммада, иджма – единогласное мнение мусульманских ученых богословов, кияс – аналогия. Основным из этих источников является Коран. В нем говорится: «Это писание, в котором нет сомнения, является верным руководством для богобоязненных» [2, с. 12]. Все мусульмане убеждены в том, что Коран останется неизменным по своему содержанию и своим положениям до конца времен. Вторым основным источником мусульманского права является сунна пророка Мухаммада (да благословит его Всевышний и да приветствует). В одном из известных хадисов сказано: «О люди! Я оставил среди вас две вещи, держась за которые, вы не собьетесь с прямого пути! Книгу Аллаха и сунну Его посланника!». Также упомянем несколько аятов из Корана, указывающих на особое место слов Всевышнего в жизни верующих:

– «Таков Мой прямой путь. Следуйте по нему и не следуйте другими путями, поскольку они собьют вас с Его пути. Он заповедал вам это, – быть может, вы устраситесь» [2, с. 240];

– «Кто повинуется посланнику, тот повинуется Аллаху. А если кто отворачивается, то ведь Мы не отправили тебя их хранителем» [2, с. 148];

– «Берите же то, что дал вам посланник, и сторонитесь того, что он запретил вам» [2, с. 998];

– «Но нет – клянусь твоим Господом! – они не уверуют, пока они не изберут тебя судьей во всем том, что запутано между ними, не перестанут испытывать в душе стеснения от твоего решения, и не подчинятся полностью» [2, с. 144];

– «Для верующего мужчины и верующей женщины нет выбора при принятии ими решения, если Аллах и Его посланник уже приняли решение. А кто ослушается Аллаха и Его посланника, тот впал в очевидное заблуждение» [2, с. 736].

Это лишь малая часть указаний, доказывающих важность для верующих придерживаться предписаний норм ислама, и в то же время указывающая на глубокий смысл и обязательный характер. Положения норм Корана, как правило, носят общий смысл, в то время как сунна имеет более конкретизированное разъяснение этих и иных норм.

Мусульманское право изучается наукой фикх, которая в свою очередь подразделяется на отдельные области. Условно эту науку можно разделить на две большие части, первая из которых регулирует отношения между человеком и Богом, а вторая часть регулирует отношения между людьми. Вторая часть также подразделяется на более конкретизированные ответвления, такие как отношения между государствами, группами, семейные взаимоотношения, вопросы наследства, вопросы правителя и общества, налоги и сборы, имущественные отношения между людьми и другие. В данной статье речь идет об исламских финансах, что как раз таки изучается в фикхе имущественных взаимоотношений. В основе имущественных взаимоотношений между людьми лежит дозволенность. То есть мусульманину необходимо

изучить то, что является запрещенным с точки зрения Шариата и не допускать этого в своей жизни. Основным запретом в Шариате является несправедливость. Но на практике мы можем столкнуться с тем, что в разных обществах одно и то же дело будет иметь разное положение в социуме. Для одних это будет считаться приемлемым, для других же наоборот. Например, в Шариате строго запрещена любая форма ростовщичества, азартные игры, излишняя неопределенность в возмездных сделках, штрафы и пени за просрочку уплаты долга, инвестирование в алкогольно-табачную отрасль, тогда как в отечественной практике большинство из упомянутого не является нарушением закона и морали. Поэтому нам важно знать, что является несправедливостью с точки зрения ислама. «Знание прежде слов и дел» – вот чем должен руководствоваться каждый мусульманин. Передается, что второй праведный халиф Умар ибн аль-Хаттаб не пускал торговать на рынок тех, кто не знал фикха, говоря: «Они испортят наши рынки!».

Мусульмане являются такими же людьми, имеющими, как и все остальные, основные экономические потребности. Но в исламе важно, чтобы удовлетворение этих потребностей соответствовало определенным морально-этическим и религиозным нормам. По причине отсутствия необходимого капитала, и того, что традиционная финансовая система работает вразрез их идеологии, многие граждане РФ, исповедующие ислам, не имеют собственного жилья, автомобиля, не могут начать свой бизнес. Однако большинству финансовых продуктов традиционных банков и финансовых организаций есть альтернативные инструменты в исламской финансовой индустрии, которые, при заинтересованности и поддержке со стороны государства, вполне реально внедрить в уже существующий финансово-экономический сектор. Часть из этих продуктов уже применяются в деятельности вышеупомянутых учреждений, но ввиду особенностей налогового законодательства РФ происходит их удорожание уже на этапе предложения, что сказывается на потребителях.

Упомянем некоторые финансовые продукты, применяемые мусульманами в их экономической деятельности:

– мурабаха – продажа товара в рассрочку, либо за единовременную оплату. Основное отличие данного договора заключается в том, что продавец раскрывает покупателю все затраты, связанные с приобретением им данного товара, и указывает размер своей наценки, которая может быть выражена в абсолютном значении, либо в процентном соотношении. Данная прозрачность позволяет установить доверительные отношения между продавцом и покупателем;

– иджара – аренда. По данному договору право собственности остается всегда за арендодателем. Ответственность за имущество так же лежит на арендодателе, кроме как в случаях халатного отношения со стороны арендатора. Плата устанавливается за узуфрукт. Право собственности может передаваться арендатору по завершении договора и при условии выплаты всех установленных платежей. Переход права собственности может закрепляться отдельным договором в форме обещания продавца по завершении договора аренды подарить арендуемый объект арендатору, либо продать его за символическую стоимость;

– мудароба – доверительное управление капиталом. Суть данного контракта заключается в том, что владелец капитала передает свои средства предпринимателю или учреждению, которые используя свой накопленный опыт и способности, стремятся к реализации инвестируемого проекта. Прибыль в данном случае распределяется между сторонами согласно заранее установленным пропорциям. В случае же отрицательного результата, убытки ложатся на владельца капитала, а предприниматель при этом не получает плату за свой труд.

Данные примеры контрактов приведены здесь лишь для общего ознакомления читателя с некоторыми особенностями исламской финансовой деятельности, основная суть которых заключается в принципе установления партнерских отношений, где каждый участник несет определенную ответственность и риск. Для практического применения каждого из них, требуется детальное рассмотрение, соблюдение и исполнение предъявляемых условий со стороны мусульманского права.

Согласно п.1 статьи 7 Конституции РФ наше государство является социальным, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека в рамках государственных правил. Так же в п. 1 статьи 8 Конституции говорится о «свободе экономической деятельности», которая должна осуществляться в рамках подчинения экономики демократической власти.

Таким образом, исходя из проделанной работы, можно сделать несколько выводов:

– граждане РФ, исповедующие ислам, являются частью единого общества и имеют полное право на самовыражение и самоопределение в рамках действующего законодательства страны;

– учитывая существенную долю мусульманского населения и особенности в их финансовой деятельности, является экономически целесообразным со стороны государства создать условия для развития исламских финансов в России, что, в свою очередь, в дальнейшем может поспособствовать притоку капитала из зарубежья, в особенности из азиатских стран и стран Персидского залива;

– исламские финансы в России могут стать хорошим стимулом для развития малого и среднего бизнеса, что положительно скажется на благосостоянии общества и бюджета государства;

– значительной проблемой среди мусульман и граждан страны в целом остается незнание вопросов мусульманского права. Для устранения этого пробела необходимо повысить уровень образования в области финансов и права, дополнив перечень дисциплин предметами по изучению исламской финансовой системы и ее принципов, как в духовно-образовательных, так и в светских финансово-экономических учреждениях.

Глоссарий:

Азан – призыв на молитву.

Коран – Священная книга мусульман, являющаяся прямой речью Бога, ниспосланная пророку Мухаммаду через ангела Джибриля.

Сунна – это высказывания пророка Мухаммада (да благословит его Аллах и приветствует), его поступки и действия, молчание как невысказанное одобрение, его внешний облик и нрав.

Муадзин – мусульманин, призывающий людей на молитву, путем произнесения определенных выражений.

Халяль – дозволенное, разрешенное с точки зрения Шариата.

Фикх – глубокое понимание, знание сути изучаемого предмета; правовые нормы, извлекаемые из Шариата.

Литература

1. Аюпов А.А. О значении и роли магистерской программы «Исламские финансы» в формировании нового экономического уклада в России // Инновационное развитие экономики. – 2016. – № 1(31). – С. 245–247.
2. Коран. Перевод смыслов. – М.: Умма, 2012. – 1168 с.
3. Рафик Юнус аль-Мисри Фикх имущественных отношений. – Москва: Исламская кн., 2015. – 320 с.
4. Толкование Священного Корана: Пер. Э.Р. Кулиева. – М.: ИД «Умма», 2006. – 312 с.

ФОРМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ И ЛОВУШКИ НА РЫНКАХ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Бадретдинов Н.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе приведены результаты современной экономической теории инновации в части механизмов обеспечения устойчивого экономического роста в долгосрочной перспективе. Рассмотрены процессные инновации как необходимое условие для повышения производительности труда, продуктовые инновации – как инструмент повышения конкурентоспособности предприятий в условиях изменяющейся экономической среды, а также как способ решения социально-экономических и экологических проблем. Приведены и проанализированы положительные влияния инноваций на усиление конкурентоспособности национальных экономик.

Ключевые слова: инновации, рынок, экономический рост, неоиндустриализация.

В связи со вступлением нашей страны в ВТО и глобализацией мировой экономики происходят значительные изменения основных экономических характеристик внешней среды, влияющих на деятельность производственных предприятий. К важнейшим из них относятся: усложнение продукции; повышение требований к качеству продукции; появление индивидуальных требований к продукции; ужесточение конкуренции на рынке продукции.

В российской экономической литературе в последнее время уделяется значительное внимание проблеме формирования экономики инновационного типа. В тоже время статистические исследования, посвященные выделению ключевых факторов инновационной активности и оценке их влияния на деятельность российских предприятий или регионов довольно немногочисленны. В большинстве случаев подобные исследования ограничиваются обобщенным рассмотрением динамики инновационной активности в промышленности. Насколько нам известно, факторы инновационной активности на региональном уровне еще не были изучены.

Для отечественных товаропроизводителей одной из главных предпосылок обеспечения их коммерческого успеха является разработка, изготовление и продвижение на рынке новой (инновационной) продукции. Учитывая, что в основу рыночной деятельности современного предприятия положено концепцию маркетинга («Изготавливать то, что покупается, а не продавать то, что производится» – по Ф. Котлеру), его роль для предприятий-инноваторов тяжело переоценить. Однако, как свидетельствует практика, теория и методический инструментарий традиционного маркетинга для инновационных товаров во многих случаях затруднительно (или даже вообще невозможно) применить. Причинами этого являются: специфика анализа рынка для новых товаров, особенно если они ориентированы на удовлетворение скрытых (неявных) потребностей или же вообще формируют новые потребности; сложность ориентации производства на удовлетворение потребностей потребителей, которые имеют вероятностную (нечеткую) оценку; сложности выбора адекватных методов формирования первичного спроса и его дальнейшего стимулирования и др. Учитывая это, существует насущная необходимость выделения отдельного вида маркетинга – инновационного (маркетинга инноваций).

Традиционные методы оценки проектов развития (в том числе, инновационного), которые предусматривают сравнительную оценку альтернативных вариантов за такими критериями, как чистый приведенный доход, срок окупаемости, рентабельность, внутренняя норма доходности и др., требуют детальных сведений по каждому из сравниваемых вариантов, что связано со значительными затратами времени и средств.

В условиях быстрых изменений на рынке и дефицита финансовых ресурсов на проведение такого рода оценок может просто не хватить ни времени, ни средств. Поскольку ситуация на рынке может коренным образом измениться, и имеющиеся на текущий

момент рыночные возможности будут, в первую очередь, реализованы теми, кто сумел оперативнее их выявить и использовать.

Особенности рынка инновационной продукции и специфика его функционирования в условиях разработки и реализации стратегии неоиндустриализации российской экономики определяют необходимость уточнения состава методов его регулирования со стороны государства. Наряду с традиционными инструментами, используемыми государством для выполнения возложенных на него функций в соответствии с положениями теории общественного благосостояния, выявленные особенности данного сегмента рынка обуславливают необходимость использования дополнительных мер воздействия. Содержание последних определяется множеством факторов, среди которых особое значение имеет доминирующий тип инновационного цикла и субъектный состав рыночных агентов.

Сравнительный анализ состояния рынков инновационной продукции в РФ и за рубежом показывает, что одним из факторов, препятствующих формированию эффективного спроса в данном сегменте, выступает наличие значительного числа институциональных ловушек. Формирование и функционирование подобных неэффективных институтов связано с противоречивостью интересов потребителей и производителей (продавцов), а также противоречием между долгосрочными и краткосрочными интересами участников рынка.

Можно выделить следующие группы институциональных ловушек:

I группа. Ловушки догоняющего развития и копирования, формирование которых обусловлено выбором со стороны производителей (продавцов) стратегии минимизации издержек, обеспечивающей в краткосрочном периоде получение экономической прибыли. Формой реализации подобных ловушек выступают псевдоинновации в форме незначительных изменений товара или услуги, что обеспечивает возможность присвоения производителями вмененной готовому знанию ренты. Эффективность стратегии копирования и заимствования возрастает при отсутствии (низкой результативности функционирования) институтов защиты объектов интеллектуальной собственности. При этом в отдельных секторах российского рынка инновационной продукции нарушение авторских прав трансформировалось в деструктивную неформальную норму, реализация которой обеспечивается действием механизма неформального инфорсментов контрактов (например, в сфере объектов авторского права (музыки, фотографий, фильмов и др.)).

II группа. Ловушки имитации инновационной деятельности, которые связаны с высокими транзакционными издержками поиска информации о потребительских предпочтениях и мониторинга качества инновационных проектов, высоким уровнем неопределенности результатов реализации инновационного проекта, персонификацией отношений с участием субъектов предпринимательства и бюрократического аппарата органов государственного управления, ориентирующей последних на минимизацию издержек мониторинга порядка использования средств государственного бюджета при реализации инновационных проектов и др. Это приводит к возникновению инноваций, не обладающих индивидуальной и (или) общественной полезностью.

III группа. Некомплементарность институциональной среды, проявляющаяся в противоречиях между локальными и национальными институтами, между вновь созданными, импортируемыми и действующими институтами и др. В этой связи территориально локализованные зоны предпочтений из источника формирования эффективных институтов, инициирующих догоняющее развитие и экономический рост (инновационный центр «Сколково»), превращаются в ловушку догоняющего развития, поскольку не представляется возможным исключить взаимодействие локализованных институтов с институциональной средой национальной экономики. Локализация отдельных сегментов рынка приводит к росту стыковки конфликтующих издержек.

IV группа. Ловушки рентоориентированного поведения, возникающие в связи с относительно более высоким уровнем эффективности присвоения природной ренты по сравнению показателями реализации стратегии, направленной на формирование добавленной стоимости в краткосрочном периоде. Это связано с отсутствием инициативной си-

системы проектирования институциональной среды, что ведет к возникновению недобросовестной конкуренции, коррупции и лоббирования групповых интересов при разработке мер государственного регулирования рынка инновационной продукции. Подобные институты инициируют разработку и внедрение продуктовых инноваций, обладающих отрицательной полезностью.

V группа. Ловушки системы общественных финансов, возникающие вследствие низкой эффективности функционирования общественного сектора, что, в свою очередь, связано с высокими издержками выявления общественных предпочтений и достижения эффективной аллокации активов, «рациональным неведением» избирателей и неэффективностью механизма коллективных действий. Результатом функционирования данной институциональной ловушки становится отсутствие добросовестной конкуренции между участниками инновационных процессов, перепроизводство общественных квазиблаг, обладающих отрицательной полезностью, создание псевдосоциальных инноваций, а также чрезмерный объем трансформационных и транзакционных издержек их производства.

VI группа. Ловушки психологической неготовности, обусловленные низкой склонностью к инновациям и риску со стороны потребителей, низким уровнем доверия в системе коммуникаций, отсутствием эффективных стимулов личной инициативы. Применение положений теории измерения культур Г. Хофстеде к анализу поведения потребителей показал, что уровень их инновационности выше при условии дистанцированности от власти, тяготении к личным целям, адаптируемости к неопределенным факторам внешней среды), ориентации на долгосрочные цели. При этом персонификация отношений между потребителями и государством (между предпринимателями и государством) в краткосрочном периоде может способствовать выбору в пользу инновационной продукции, если подобное взаимодействие не ограничивает личную инициативу и создает аналог эквивалентного обмена. Подобные ловушки инициируют возникновение спекулятивных инноваций, которые направлены на повышение избытка производителей (продавцов) и сокращение избытка потребителей.

VII группа. Ловушки инвестирования в специфические активы, что связано с отсутствием эффективной системы инфорсмента контрактов и необходимостью формирования неформальных механизмов, обеспечивающих исполнение контрактов, положительных экстерналий от инноваций и сопутствующей проблемой безбилетника, препятствующих кооперации в рамках инновационного процесса и присвоению интеллектуальной ренты. Это приводит к разрыву между инкубационным и рыночным периодами инновационного цикла.

Институциональные ловушки могут быть преодолены в результате эволюционных или революционных трансформаций составляющих институциональной среды, вызванных превышением транзакционных издержек функционирования неэффективного института над трансформационными издержками отмены действующего и/или введения нового института.

Литература

1. *Ильяшенко С.Н.* Научные основы маркетинга инноваций / монография в 3 т. Том 1. – Сумы: ООО «Печатный дом «Папирус», 2013. – 279 с.
2. *Максимова Ю.М.* Особенности прогнозирования спроса на новый товар // *Маркетинг в России и за рубежом.* – 2006. – № 3 (53). – С. 3–12.
3. *Сафиуллин Л.Н., Маратканова Э.М.* Управленческие нововведения – гарант успешной деятельности организации // *Актуальные проблемы экономики и права.* – 2011. – №4. – С. 23–35.
4. *Липсиц И.В.* Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. – М.: Издательство БЕК, 1996. – 304 с.
5. *Кинг М.* Программа действий. Повестка дня на XXI век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро. – Женева: Центр «За наше будущее», 1993. – 70 с.
6. *Прокопенко О.В.* Наукові підходи до трактування поняття і визначення етапів життєвого циклу інновацій // *Економічні інновації.* – 2010. – № 41. – С. 23–35.

7. Сафиуллин Л.Н., Гильманов А.З., Пиеничникова В.А. Социально-экономическая безопасность Республики Татарстан как условие изменения качества жизни населения. – Казань: Изд-во «Артифакт», 2012. – 296 с.
8. Гериберт Мэфферт Зеленый маркетинг. – СПб.: Питер, 2002. – С. 967–991.
9. Садченко Е.В. К вопросу о ценообразовании в экологическом маркетинге // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2010. – № 2. – С. 197–205.
10. Тулисов Д.О., Сафиуллин Л.Н. Институциональные предпосылки возникновения неформальной экономики в постиндустриальной экономике // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 6(95). – С. 118–120.

СТРУКТУРИРОВАННЫЕ ОБЛИГАЦИИ: РОССИЙСКИЙ И ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

Банзаров Ж.Г.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье представлено сравнение европейского и российского рынков структурированных продуктов в контексте ключевых характеристик: наиболее используемые базисные активы или средний срок обращения продукта. Были сделаны выводы о причине их сходств и различий. Также рассмотрены основные типы продуктов, предлагаемые на российском финансовом рынке и основные положения закона и возможности дальнейшего развития российского рынка структурированных продуктов.

Ключевые слова: структурированный продукт, структурированная облигация, финансовые инструменты, инвестиционные инструменты, финансовый рынок.

Российский рынок структурированных продуктов в последние годы стремительно растет в то время, как европейский рынок уже имеет успешную историю развития. Базисным активом для большинства европейских структурированных нот выступает процентная ставка. Далее по убыванию популярности следуют различные обязательства: ипотечные займы, государственный и корпоративный долг, а также другие структурированные ноты. Продукты, основанные на акциях и иных сравнительно более рискованных активах, занимают наименьшую долю рынка. Линейка базисных активов, лежащих в основе структурированных нот российских компаний, представлена еврооблигациями, акциями, паями ПИФов, индексами. Значительный объем продуктового предложения обеспечивается облигационными нотами «до первого дефолта» (FTD, first-to-default), а также Leverage notes. Наиболее популярным базисным активом для опционов и фьючерсов, обращающихся в Европе, является процентная ставка. Однако на нее заключается менее 1% всех срочных контрактов, проходящих через Московскую биржу. В России на текущий момент рынок структурированных нот на недвижимость отсутствует по причине низкой насыщенности рынка ипотечных кредитов.

В контексте срока до погашения российский и европейский рынки структурированных облигаций также отличаются. Инструменты с долгим сроком погашения на российском рынке отсутствуют. Средний срок обращения структурированных нот здесь определяется многими факторами: спецификой структурирования, характеристиками базисного актива, текущим спросом со стороны потенциальных клиентов. Примерные сроки до погашения нот различных типов указаны в таблице 1, которая иллюстрирует основные типы структурированных нот, выпускаемых компанией финансовой группы БКС.

Таблица 1

Характеристики основных типов структурированных нот

Базисный актив	Средний срок обращения	Вид получения дохода	Защита капитала
Акции	2–3 года	Купон + участие в росте рынка	Да/нет
Еврооблигации	4–6 лет	Купон	Нет
Паи ПИФов	5–0 лет	Купон + участие в росте рынка	Да/нет
Индексы	10 лет	Участие в росте рынка	Нет

Рынок европейских структурированных нот представлен продуктами с широким диапазоном срока действия: от нескольких месяцев до нескольких десятков лет. Однако, как можно наблюдать на почти 70% рынка сосредоточено в продуктах со сроком короче 8 лет. Проллеживается интересная зависимость между сроком ноты до погашения и привлекательностью процентной ставки как базисного актива. На Рисунке 1 показано, что доля продуктов на процентную ставку достигает 70% и более в сегментах краткосрочных (короче 8 лет) и долгосрочных (длиннее 35 лет) нот, при этом снижаясь до 45% в сегменте среднесрочных нот.



Рисунок 1. Доля продуктов на процентную ставку

Многие финансовые организации в России предлагают широкую линейку продуктов, рассчитанных на квалифицированных инвесторов с различным уровнем дохода и отношением к риску. Большое количество продуктов, попадающих под определение структурированных облигаций, представлено FTD-нотами (first-to-default) и Leverage notes. Такой продукт, как FTD-нота, в перспективе имеет все шансы стать альтернативой портфелю облигаций и привлечь интерес со стороны инвестора, желающего получать доходность выше среднестатистического банковского вклада. В отличие от сложных производных инструментов барьерного типа, для которых существует «дерево» возможных исходов, FTD-ноты достаточно просты для понимания. Данный продукт похож на еврооблигацию по принципу действия и механизму начисления дохода. Отличие заключается в том, что в основе продукта лежит не один базисный актив, а корзина обязательств трех или более эмитентов.

По определению FTD-ноты, действие данного инструмента продолжается либо до наступления кредитного события в отношении любого эмитента, входящего в корзину, либо до даты погашения. Инвестор получает купон по фиксированной ставке с полугодовой выплатой в течение всего срока обращения ноты и номинал в дату погашения при условии, что кредитное событие не произошло. Уникальность FTD-ноты заключается в том, что включение данного инструмента в портфель позволяет инвестору получить более высокую доходность, чем при самостоятельном инвестировании в еврооблигации, но при этом не налагает на него дополнительного риска. Leverage note, будучи гибридным продуктом, по уровню риска находится между FTD-нотой и нотой на корзину акций. Инвестор, который держит ноту до погашения, получает фиксированный купонный доход в течение всего срока обращения. При этом погашение ноты происходит не по фиксированному номиналу, а по стоимости еврооблигаций, входящих в корзину, на момент погашения ноты. Ставка купона по ноте типа Leverage превышает ставку по FTD-ноте с аналогичными эмитентами, что является платой за неопределенность относительно будущей стоимости погашения. Ноты, в основе которых лежат паи ПИФов или биржевые индексы, повторяют динамику рынка и относятся к классу наиболее консервативных, так как некоторые из них также имеют стопроцентную защиту капитала.

До недавнего времени в российском законодательстве не было однозначно закреплено определение структурированного продукта, которое согласовалось бы с международной практикой. В соответствии с вступившим в силу законом о структурированных облигациях, данный инструмент определяется как ценная бумага, доход по которой не гарантирован и зависит от наступления или ненаступления тех или иных обстоятельств, к которым относятся изменение цены базисного актива, курса валюты, процентной ставки и так далее. Кроме того, такой продукт не предусматривает гарантированного погашения по номинальной стоимости. Проспект эмиссии структурированных облигаций подлежит регистрации в ЦБ РФ и должен содержать информацию об обстоятельствах, необходимых и достаточных для осуществления выплаты, а также о размере или порядке определения выплат при каждом возможном исходе. Одним из наиболее важных с точки зрения защиты инвесторов пунктов является возможность продажи структурированных облигаций только квалифицированным инвесторам. В качестве дополнительной защиты для них предусмотрена возможность расторжения договора покупки в одностороннем порядке в течение 10 дней с даты его заключения. Стандарты MIFID II, вступившие в силу ранее в 2018 году, направлены на максимально полное урегулирование вопросов относительно принципа действия продукта и его соответствия потребностям того или иного инвестора. В рамках данных стандартов для каждого продукта составляется KID (Key Information Document), содержащий доступное описание механизма его работы. Цель этого документа — предотвратить проблемы, связанные с неполным пониманием инвестором продукта, чтобы не пришлось решать их после того, как продукт уже приобретен. Европейский рынок структурированных продуктов обладает развитой инфраструктурой, вследствие чего продукт, который инвестор хочет видеть в своем портфеле, может быть найден практически моментально. Ряд российских эмитентов развивает собственные фабрики структурированных продуктов, благодаря которым стало возможным создать продукт, максимально соответствующий предпочтениям инвесторов. Успех дальнейших шагов в построении российского рынка структурированных облигаций будет зависеть от многих факторов, которые находятся в руках государства и финансовых организаций-эмитентов. К ним относятся совершенствование системы налогообложения структурированных продуктов; построение эффективной системы риск-менеджмента и тестирование методик ценообразования, которые будут наилучшим образом работать в российских реалиях; нормативно-правовое регулирование продажи структурированных облигаций разным категориям инвесторов. Исчерпывающий список действий, от выполнения которых зависит становление и развитие эффективного рынка структурированных продуктов в России, остается открытым.

Литература

1. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 г. № 39-ФЗ. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_10148/ (Дата обращения: 23.04.2020).
2. Касьянов Р.А. MiFID II: регулирование деятельности финансовых торговых площадок в ЕС // Финансы и управление. – 2018. – № 2. – С. 13–21.
3. Официальный сайт «Cbonds.ru». – URL: http://cbonds.ru/structured_products/ (Дата обращения: 23.04.2020).
4. Официальный сайт «БКС Премьер». – URL: <http://bcspremier.ru/investment/> (Дата обращения: 23.04.2020).

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ БОЛЬШИХ ДАННЫХ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ В КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Валиахметова А.А., Таликов Т.Х., Газизуллин Б.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В настоящее время, в условиях цифровизации экономики, информация становится производственным ресурсом. Технология обработки огромного количества данных Big Data позволяет вывести на новый уровень систему управления организацией за счет накопления, обработки и анализа больших массивов данных по различным направлениям экономической деятельности

Ключевые слова: Большие данные, информационные технологии, анализ, внедрение, инновационный продукт, интернет-банкинг, кибернетические преступления, идентификация, кредитная организация, система управления.

Банковская деятельность, как и деятельность других финансовых организаций, связана с рисками (кредитным, процентным, валютным риском, риском ликвидности, риском текущих расходов и риском неплатежеспособности банка), которые означают для кредитной организации вероятность получения убытков или ухудшение ликвидности вследствие наступления неблагоприятных событий. Кредитные организации, использующие в своей деятельности технологии Big Data, имеют возможность существенно снизить риски отдельных направлений своей деятельности.

Банки, использующие информационные технологии, также сталкиваются с проблемами их применения в системе управления ввиду появления других рисков. Объемы Больших Данных представляют особый интерес для мошенников. Время от времени онлайн-финансы пользователей подвергаются атакам вредоносных программ, компьютерных вирусов, позволяющих мошенникам похитить их конфиденциальные данные, пароли доступа, финансовые реквизиты, логины и тому подобную информацию, получив которую, кибернетические преступники могут получить доступ к банковским счетам, привязанным к системе Интернет-банкинга, участником которой является пользователь [1].

В процессе применения информационных технологий в своей деятельности банки также сталкиваются с проблемой фейковых приложений на операционной системе Android. Это приложение маскируется под оригинал, заражает вирусом программное обеспечение телефона. Благодаря этому, открывается полный доступ к данным клиента для дальнейшего доступа к аккаунту системы. Уязвимость разработанных банком приложений связана с платформой Android, именно она дает возможность для загрузки нелегальных программ.

Для борьбы с подобным вирусом, банки в собственное приложение внедряют антивирус, который определяет подозрительные приложения и блокирует их установку.

В этой связи все чаще мошенниками используются методы социальной инженерии. Они изучают процессы банка, поведение его сотрудников, «поведение» систем и подделыва-

ваются под них, имитируя реальные ситуации. Перспективным направлением использования Big Data в банке является внедрение современных систем непрерывной поведенческой идентификации пользователей, анализирующей поведение клиентов на протяжении длительного времени. Данное направление реализуется при помощи привязки счета к мобильному телефону, таким образом технология Больших Данных позволяет анализировать нехарактерные для пользователя операции [2].

Перспективы использования Больших Данных в банковском секторе связаны также и с дальнейшей разработкой новых мер по анализу и снижению кредитных рисков. Создаются проекты, самостоятельно анализирующие фото клиентов с задолженностями, а также выделяются черты, присущие лицам должников. Данные программы позволяют определить кредитоспособность человека по фото, это является дополнительным инструментом при формировании кредитного рейтинга.

Важнейшим перспективным направлением использования Big Data в системе управления является монетизация Больших Данных и получение прибыли за счет аналитики накопленного объема данных, которые используются в текущей деятельности банка. В настоящее время бизнес-руководители рассматривают информацию как стратегический актив. Однако бесчисленный объем разнородных данных и невысокая продуктивность аналитических систем не позволяют даже средним и крупным организациям воспользоваться информацией о потенциальных клиентах.

Также среди перспектив использования Биг Дата в системе управления встречаются [3]:

- создание макета инновационного продукта за небольшой срок не более пяти месяцев, к примеру, учет факторинговых сделок на базе технологии блокчейн, учет и управление доверенностями, денежными переводами, электронными закладными на недвижимость;
- создание системы электронного документооборота вместе с Федеральной антимонопольной службой на основе технологии блокчейн;
- автоматическое создание графиков работы отделений банка, сотрудников, занимающихся обслуживанием клиентов, на базе анализа Big Data по посещаемости офисов;
- запуск технологии создания автоматического диалога с клиентами в текстовых каналах обслуживания, запуск интеллектуальных цифровых помощников, разрешающих проблемы клиентов и универсальной платформы для чат-ботов;
- совместное применение Big Data и геоаналитики, например, в случае когда клиент заявил о потере карты и одновременно по этой же карте в магазине совершена покупка, банк идентифицирует местонахождение телефона клиента и может доказать, что клиент пытается смошенничать (если телефон и карта находятся рядом) или заблокировать транзакцию, не дожидаясь заявления клиента о потере карты (если телефон и карта находятся на приличном расстоянии друг от друга);
- создание корпоративного файлового хранилища, при помощи которого банк сумеет размещать рабочие документы в облаке, открывая доступ к ним с рабочих станций и мобильных устройств всем сотрудникам при условии выполнения требований безопасности;
- расчет бонусов для сотрудников массового сегмента.

В целом широкий спектр перспектив применения Больших Данных в кредитных организациях объясняется тем, что банковская деятельность остается в прогрессивной цифровой трансформации бизнеса, и нынешняя ситуация на рынке, с одной стороны, и постоянно растущая конкуренция, с другой, вынуждают его исследовать новейшие подходы к распоряжению активами, наращиванию эффективности работы и поиску новых возможностей для роста.

Литература

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 г № 395-1. – URL: <http://www.consultant.ru> (Дата обращения: 31.03.2020).
2. Биктимиров М.Р., Елизаров А.М., Щербаков А.Ю. Тенденции развития технологий обработки больших данных и инструментария хранения разноформатных данных и аналитики // Электронные библиотеки. – 2016. – № 5. – С. 390–407.

3. Измалкова С.А., Головина Т.А. Использование глобальных технологий «Big Data» в управлении экономическими системами // Известия Тульского государственного университета. – 2015. – № 4. – С.151–158.
4. Скворцова Н.А. Влияние информационных технологий на развитие бизнеса // Теоретическая и прикладная экономика. – 2018. – № 1. – С. 42.

ВЛИЯНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ЦЕНЫ АКЦИЙ

Ваннус А.С., Кох И.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье представлены основные факторы, определяющие поведение инвесторов на современном рынке акций, в том числе факторы иррационального поведения участников. Влияние данных факторов в значительной степени объясняет появление на рынке ценовых аномалий, не отражающих объективную ситуацию и не согласующихся с теорией рациональных ожиданий.

Ключевые слова: фондовый рынок, акции, инвестиционное поведение, поведенческие финансы.

В этой статье будет рассмотрена концепция поведенческих финансов, широко обсуждаемая в современных академических исследованиях, и ее приложение к процессам ценообразования на финансовых рынках, в том числе на рынке акций.

Поведенческие финансы – это теория, которая исследует, почему инвесторы выбирают конкретную инвестицию, когда этот выбор находится за пределами метода, определенного традиционной теорией инвестиций, то есть выбирает акции способом, противоположным тому, что было определено в традиционной теории инвестиций, таким как гипотеза эффективного рынка, или инвестирует в проекты, которые кажутся необоснованными с экономической точки зрения или не предлагают самые привлекательные доходы.

Поведенческие финансы пытаются включить элементы психологии в финансы, чтобы лучше понять поведение инвестора, и в основе поведенческих финансов лежит предположение, что не все инвесторы рациональны, или мы можем сказать, что «поведенческие финансы на более широком уровне – это изучение человеческой слабости на конкурентных рынках».

В этой статье представлены результаты изучения поведения человека на фондовом рынке в условиях наличия альтернатив. Предполагается, что у инвестора есть два варианта, а именно:

- получение 1 миллиона рублей прибыли;
- получение с вероятностью 50% – 2 миллионов рублей прибыли или нулевой результат также с вероятностью 50%.

Используя концепцию поведенческих финансов, мы обсудим обоснование выбора инвесторов в случаях А и В и объясним, почему большинство инвесторов выбирают вариант А, но некоторые другие инвесторы не следуют логике и выбирают вариант Б.

Основная причина, по которой большинство людей выбирают вариант А, заключается в том, что это наиболее разумный вариант, и этот выбор гарантирует инвестору прибыль в размере одного миллиона рублей. Это очень согласуется с традиционной теорией рынка, предполагая, что рациональность инвестора – необходимое условие для всех инвестиционных теорий на финансовом рынке, таких как гипотеза эффективного рынка и теория ценообразования.

Другой причиной, по которой большинство инвесторов выбирают вариант А, является отсутствие риска, то есть 100% уверенность в том, что инвестор получит возврат в размере одного миллиона рублей. Еще раз, это согласуется с традиционной теорией рынка, согласно

которой инвесторы предпочитают проекты с наименьшим риском, если рассматриваемые проекты обеспечивают одинаковую сумму прибыли.

Другой причиной, по которой большинство инвесторов выбирают вариант А, является «стадный менталитет». Многие исследователи отмечают, что некоторые инвесторы будут просто инвестировать в проект, потому что это то, что делают другие. Это приводит к предположению, что эти инвесторы не очень рациональны, потому что ни рыночные, ни теоретические данные не учитываются в их инвестиционном решении. Это приводит к области поведенческих финансов, чтобы попытаться объяснить поведение этих инвесторов.

Теперь о том, почему некоторые инвесторы выбирают вариант Б. Если все инвесторы рациональны, каждый инвестор выберет вариант А и выберет его по правильным причинам. Однако, как уже было сказано выше, не все инвесторы рациональны. Это основная причина, по которой некоторые инвесторы выбирают вариант Б. Это также основное предположение, лежащее в основе идеи поведенческих финансов. Есть много причин, по которым инвестор не может действовать рационально, и все они являются предметом изучения в рамках теории поведенческих финансов.

Одной из причин нерационального поведения некоторых инвесторов может быть их личная позиция в отношении риска. Некоторые инвесторы могут иметь склонность к риску, что означает, что они выбирают более рискованные варианты независимо от уровня риска. Это противоречит традиционной теории, согласно которой инвесторы избегают рисков. Инвесторы предпочитают самый рискованный вариант из-за возможности получить большую прибыль. Это приводит к еще одной причине иррациональности – чрезмерной смелости.

Еще одной причиной иррационального поведения является идея «стадного мышления». Многие инвесторы будут вкладывать средства только потому, что считают, что другие вкладывают туда средства, а это значит, что эти инвестиции, безусловно, хорошие и обнадеживающие.

Другими причинами нерационального поведения инвесторов являются чрезмерное доверие, угрызания совести, дезинформация и т.д. Все эти причины изменяют психическое состояние инвестора, заставляя его принимать инвестиционные решения, которые не соответствуют традиционной теории, которая может объективно доказать, что решение не является правильным.

Как отмечает Шлейфер (2000): «На самом общем уровне поведенческие финансы – это исследование человеческих ошибок на конкурентных рынках». Поведенческие финансы включают элементы когнитивной психологии в финансы, чтобы лучше понять, как отдельные люди и целые рынки реагируют на различные обстоятельства. Поведенческие финансы основаны на том принципе, что все инвесторы нерациональны. Некоторые инвесторы могут быть чрезмерно уверены, в то время как другие менее осведомленные инвесторы могут быть склонны к стадному воздействию. Шефрин (1999) был одним из исследователей поведенческих финансов. Он один из авторов, который утверждает, что «несколько психологических явлений пронизывают всю картину финансов». Харрингтон (2003) соглашается с тем, что чрезмерная уверенность может привести к иррациональному поведению. Она утверждает, что «инвесторы могут стать иррациональными, а их иррациональное поведение влияет на их способность получать прибыль от владения акциями и облигациями».

Конечно, теория поведенческих финансов имеет свои недостатки. Одним из них является тот факт, что использование одних только инстинктов может привести к потерям. Это связано с человеческими ошибками. Человек, который использует свои инстинкты при определении того, куда инвестировать, может не обладать достаточными финансовыми знаниями. Кроме того, у этого человека может быть плохой день, или он испытывает сильный стресс, или может быть отвлечен каким-либо другим способом. Это может привести к неправильному решению. Поэтому хорошей идеей является использование поведенческих финансов совместно с более традиционными теориями, уже используемыми сегодня. Эта

точка зрения подтверждается в статье Малкиеля (1989), который соглашается с мнением о том, что поведенческие аспекты имеют большое значение в оценке фондового рынка. Он утверждает, что поведенческие факторы играют важную роль в оценке акций наряду с традиционными теориями оценки. Это резюмируется следующей цитатой: «Рыночные оценки опираются как на логические, так и на психологические факторы. Теория оценки зависит от прогноза долгосрочного потока дивидендов, скорость роста которого чрезвычайно трудно оценить. Более того, соответствующие премии за риск для обыкновенных акций изменчивы и далеко не очевидны ни для инвесторов, ни для экономистов. Таким образом, есть место для надежд, страхов и любимой моды участников рынка сыграть свою роль в процессе оценки». В другой статье Banker (2004) также подтверждается мнение, что поведенческие финансы играют определенную роль наряду с традиционными взглядами.

Другие авторы говорят о некоторых факторах, которые заставляют инвесторов становиться иррациональными. К таким авторам относятся Johnsson, Lindblom и Platan (2002). Они говорят о различных факторах иррациональности. Одним из них является наблюдение, что инвесторы будут удерживать убыточные позиции по акциям дольше, чем диктует теория рынка. Они говорят, что это потому, что они ждут, когда цена акций изменится к лучшему. Это называется неприятием потерь. Это пример психологического фактора, который влияет на инвестиционное решение.

Другим психологическим фактором, который влияет на инвесторов и вызывает нерациональное поведение, является чувство сожаления. Авторы утверждают, что прошлые неудачные решения вызывают у инвесторов чувство сожаления, и это меняет их поведение таким образом, что оно становится иррациональным.

Другим фактором, который вызывает иррациональное поведение, является то, когда инвестор использует мыслительные сокращения в инвестиционных решениях. Эти сокращения обычно заставляют инвесторов выбирать правильное решение, но иногда заставляют инвестора принимать неправильное решение. Оптические иллюзии являются хорошим примером того, как ярлыки могут вызывать ошибки. Документ на www.undiscoveredmanagers.com является одним из документов, освещающих этот вопрос.

Анализ научной литературы позволяет сказать, что предположение о рациональности или об отсутствии рациональности действительно имеет место. Это приводит к тому, что теории поведенческих финансов имеют хорошую научную основу. Множество авторов наблюдали, что определенные психологические факторы действительно влияют на инвестиционное решение. Эти факторы включают в себя чрезмерную уверенность и страх сожаления. Эти аргументы эмпирически объясняют аномалии, которые очевидно происходят на финансовых рынках и не могут быть объяснены традиционными теориями.

Таким образом, поведенческие финансы пытаются доказать предположение, что инвесторы не всегда действуют рационально. Они сочетают в себе элементы психологии и финансов, чтобы попытаться понять, как именно участники финансовых рынков принимают инвестиционные решения. Это помогает объяснить, почему не все инвесторы выбрали бы менее рискованный вариант А с гарантированным доходом. Факторы, которые обуславливают иррациональное поведение, – это чрезмерная уверенность, страх, сожаление и нетерпимость к потерям. Эти факторы заставляют инвесторов не принимать правильные инвестиционные решения.

Литература

1. Fama E. Market efficiency, long-term returns and behavioral finance // Journal of Financial Economics. – 1998. – Volume 49. – Pp. 283–306.
2. Froot K., Debora E. How are stock prices affected by the location of trade? // Journal of Financial Economics. – 1999. – Issue 2. Pp. 189–216.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИНТЕГРАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БАНКОВСКУЮ СФЕРУ

Калинина А.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В условиях современной конкуренции финансовые учреждения находятся на стадии активного привлечения клиентов. Ввиду этого возрастает спрос на качественные и быстрые и защищенные денежные услуги. В данной статье рассматривается необходимость внедрения инновационных технологий, дается прогноз на актуальные технологические банковские тренды.

Ключевые слова: инновационные технологии, банки, цифровая экономика.

Развитие и решение многочисленных проблем национальной банковской системы, в частности, отдельных коммерческих банков, которые составляют большую часть финансовой инфраструктуры, возможно на базе обеспечения открытости и доступности банковской информации с позиции самих банков и общество в целом.

Для формирования свободной системы необходимо использовать новейшие технологии, такие как искусственный интеллект, машинное обучение, блокчейн и другие. Преодоление диспропорций в развитие кредитных организаций, обеспечения совместимости и преодоления противоречий процессов универсализации (стандартизации) деятельности банков усовершенствует финансовую структуру. Важнейшая роль при этом отводится одной из самых основных сфер применения денежно-кредитной политики – формированию и регулированию предложения денег [1, с. 17–38].

В данном материале рассмотрен процесс интеграции цифровых технологий в банковский сектор на основе одного из ведущих банков Российской Федерации и выявлены проблемы и тренды развития структуры.

Инновационные технологии позволяют решить многочисленные проблемы, которые связаны с временными, трансграничными, кроссплатформенными, комиссионными аспектами. Так, благодаря технологии блокчейн можно сократить издержки по транзакционной деятельности не только внутри одного государства, но и между другими странами. Мировые банки США, Японии, Китая, Испании и прочие на протяжении нескольких лет, с информационного бума на блокчейн и криптовалюты, изучают и активно тестируют технологию для передачи крупных сумм. Транзакции в более тысячи американских долларов доходят в короткий срок в любой день недели, в независимости от работы самого банка, выходных и праздников определенных государств. Данная функция особенно актуальна при волатильности валютного курса и нивелирует проблемы пересчета сделки, когда транзакции проходят в рамках двух юрисдикций и занимают несколько дней.

Существует два подхода к определению характера взаимоотношений между финансовыми технологиями и банками. Некоторые эксперты считают, что в данном случае речь идет о конкуренции. Однако другие исследователи рассматривают сотрудничество между банками и финтех-компаниями как перспективную технологическую коллаборацию.

С развитием частных бизнес-решений в совокупности с прогрессивными движениями в области программирования породили компании-стартапы или «Единороги» (unicorns), которые получают рыночную оценку стоимости в размере свыше миллиарда долларов США. Данные стартапы представляют из себя финтех-проекты, специализирующиеся на различных направлениях: онлайн-кредитовании, кросс-платформенность, международных денежных переводах и прочее. По сути данные компании могут составить конкуренцию традиционным банкам без инновационного оснащение.

В 2020 году наблюдается тренд на повышенное внимание банков к стартапам, так как совместное объединение модернизирует уровень оказания финансовых услуг. Интерес к производным от финансовых коллабораций растет, сами технологии перспективны. Сама

финтех-экосистема объединяет такие факторы как спрос, инновации, регулирование, человеческий капитал и доступ к финансированию в контексте финансовых технологий. Банки стремятся оптимизировать свои услуги и повысить операционную эффективность за счет интеграции в свою деятельность.

Внедрение одной цифровой технологии банку необходимо продолжать достигать новых целей, заниматься поиском и отслеживанием передовых трендов банковской отрасли. В настоящее время кросс-платформенность и трансформация одной системы в другую кардинально упрощают деятельность любой сферы. Банки реорганизуются в платформу обобщенной специфики, объединяя не только финансовую сферу, но и развлекательную.

Однако платформизация включает в себя более обширное понятие. Создание единой платформы в виде основной системы экономики банка позволит ускорить взаимодействие между сторонами сделки различных рынков. Благодаря платформизации создастся новая конкуренция не только среди банковского сектора, но и в смежных сферах [4].

Сама по себе деятельность коммерческих и государственных банков стала упрощенной и удобной для потребителя услуг благодаря внедрению бесшовных платежей. По мнению экспертов отрасли, в 2020 году продолжится тенденция последнего десятилетия на использование платежных платформ Apple Pay, Google Pay, Samsung Pay, а значит, интеграция в социальные сети и мессенджеры превратит площадки для общения в мультифункциональные платформы.

Бесшовный сервис с унификацией платежных форм станет одним из самых перспективных цифровых направлений в банковской сфере благодаря развитию решений open API и BaaS. Благодаря упрощению системы увеличится оборот сделок, повысится конверсия и лояльность клиентов. В бесшовный платеж начнут массово вводить биометрию в качестве платежного интерфейса. Биометрия избавит от услуг и дополнительного ввода информации о клиенте, при этом повысится уровень информационной безопасности [3].

По сути пользователю важно сохранить все конфиденциальные данные без усилий и рисков в плане использования технологии. Развитие цифровых мер поспособствует повышению уровня персонализации финансовых сервисов и услуг банка, а также избавит потребителя от долгого ввода. Особенность такой структуры заключается в интеграции в других сервисов компании, а не создание нового сайта или приложения. Все функции объединяются в одну технологическую экосистему с единым входом и обладанием персонализированной информации [5].

Конкуренция за клиента в банковской сфере в ближайшее время усовершенствует подход финансовой организации к потребителю как к отдельной структуре, которая требует индивидуального подхода. Благодаря машинному обучению и искусственному интеллекту будут выстроены платформы для отслеживания привычек и покупательских интересов [2]. Банковские приложения позволяют видеть информацию о происходящем вокруг и будут подстраиваться под необходимость человека в данный момент в каком-либо товаре или услуге. Финансовым институтам удастся занять нишу lifestyle-советника благодаря адаптивности к запросам.

Таким образом, в перспективе 5 лет ожидается полноценное проникновение инновационных технологий и разработок в банковскую деятельность. Финансовые организации направят разработки на персонализированной клиента. Ввиду того, что внедрения программ будет новым явлением для своей структуры в целом, не исключены ошибки и сбои в системах. Однако качественный анализ и готовность к преобразованию и подстраиваемости инноваций помогут устранить лаги и привести к полной эксплуатации в положительном направлении IT-решения.

Литература

1. Дранев Ю.Я. Вклад цифровизации в рост российской экономики // Стат. исследование – 2018. – С. 17–38.
2. Faggella D. Machine Learning in Finance // Present and Future Application. – 2020. – С. 67–89.

3. Goodfellow I., Bengio Y., Courville A. Deep Learning // The MIT Press. 2016. – URL: <https://www.deeplearningbook.org/> (Дата обращения: 3.03.2020).
4. Sleeman, D., Bernsen N.O. Artificial Intelligence. 2019. – URL: <https://www.taylor-francis.com/books/e/9780429357046/> (Дата обращения: 3.03.2020).

ПОНЯТИЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА

Керши Али А.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Проблемы альтернативного развития предприятия, его банкротства и прогнозирования банкротства стали очень актуальными. Теоретические результаты исследований часто интегрируются в процесс управления предприятием, однако рост числа банкротств свидетельствует о том, что прогнозирование банкротства не оценивается должным образом на практическом уровне управления предприятием.

Ключевые слова: кризис в компании, вероятность банкротства, прогнозирование банкротства.

Из-за сложных динамических изменений деловой среды деятельность компании зачастую становится трудно прогнозируемой. Большинство решений принимается без детального анализа информации о будущих перспективах его выполнения. В таких неопределенных условиях в компании возникает кризис, определяющий стагнацию ее деятельности и даже банкротство.

Многие топ-менеджеры компании считают, что прибыльное исполнение и создание успешных стратегий делают предположения, чтобы избежать кризиса и тем самым банкротства в компании. Однако возможность кризиса сохраняется даже в период успешной деятельности компании, поэтому лишь немногие руководители компаний, разрабатывающие стратегические планы, интегрируют в них управленческий уровень превентивной ситуационной диагностики.

В научной литературе встречается множество различных способов прогнозирования банкротства. Прогнозирование банкротства на основе изменения финансового курса компании является наиболее распространенным способом прогнозирования банкротства компании. Все финансовые показатели компании, которые могут предсказать банкротство компании, можно разделить на две группы: финансовые показатели, которые показывают плохое финансовое состояние компании в течение рассматриваемого периода, и финансовые показатели, которые показывают некоторые проблемы в деятельности компании.

Кредиты и долги, которые не выплачиваются вовремя, показывают, что у компании есть финансовые трудности. В этом случае необходимо просмотреть некоторые балансы последних нескольких лет и оценить эту позицию за последние несколько лет. Если эта проблема появилась только в прошлом году, то необходимо определить ее причины и найти оптимальный способ ее решения.

Оценивая возможности деятельности компании и оценивая реальную вероятность банкротства, необходимо применять различные средства прогнозирования банкротства, которые дополняют друг друга и позволяют определить более широкий спектр проблем эффективности.

В течение ряда лет бухгалтеры и финансисты проводили значительные исследования, пытаясь найти такое соотношение бизнеса, которое служило бы единственным предиктором банкротства корпораций.

Дискриминантный анализ превосходит линейный дискриминантный анализ в прогнозировании банкротства и рейтингов облигаций. Кроме того, показатели движения денежных средств не содержат никакой информации, кроме начисленной прибыли, для про-

гнозирования банкротства корпорации. Информационное наполнение определяется как способность данных прогнозировать корпоративные неудачи и рейтинги корпоративных облигаций. Тем не менее, доходы по методу начисления имеют информационное содержание выше и выше показателей движения денежных средств. С другой стороны, ни показатели движения денежных средств, ни доходы от начислений не повышают существенно точность классификации рейтингов облигаций. Что касается использования денежных потоков для прогнозирования банкротства корпораций, то общее мнение заключается в том, что информация о движении денежных средств не содержит какой-либо существенной дополнительной информации по сравнению с информацией бухгалтерского учета по методу начисления для проведения различий между обанкротившимися и не обанкротившимися предприятиями.

С одной стороны можно утверждать, что движение денежных средств от операций может вводить в заблуждение из-за манипулирования руководством сроками движения денежных средств, таких как несвоевременная оплата счетов или сокращение запасов ниже желаемого уровня. Эти маневры увеличивают показатель денежных потоков от операций, отраженных в отчете о прибылях и убытках. Такое увеличение, вероятно, не является хорошим знаком, и эти искажения возникают чаще всего от компаний, испытывающих финансовые трудности.

А с другой стороны, можно сказать, что движение денежных средств от операций не было должным образом измерено, что некоторые исследователи не подтвердили свою модель, что денежные потоки и данные начисления были сильно коррелированы в предыдущие дни, и что неполная информация не позволяет воспроизводить исследование. Эти причины и дополнительные доказательства используются для оценки значимости и предсказательной способности денежных потоков для финансово неблагополучных компаний.

В настоящее время неопределенные условия ведения бизнеса затрудняют прогнозирование бизнес-среды и часто создают предпосылки для возникновения кризисных ситуаций в компании. Этого трудно избежать, но после того, как не были выявлены первые признаки кризиса и вовремя среагировали на них, можно продолжать успешную деятельность компании.

Во избежание осложнений в работе компании важно диагностировать первые признаки кризиса на стадии продромального кризиса. Неожиданный кризис трудно контролировать, а его управление сложнее, дороже и зачастую не имеет никакой преимущества в работе компании.

Литература

1. *Альтман Э.* Финансовые коэффициенты, анализ дискриминации и предвидение банкротства корпораций // Финансовый журнал. – 1968. – № 3. – С. 25–33.
2. *Aziz A.* Bankruptcy prediction-an investigation of cash flow based methods // Journal of Management Studies. – 1988. – Volume 25, Issue 5. – Pp. 419–437.
3. *Bivainis J.* Antikrizinio imonių valdymo priemonės // Ekonomika. – 2002. – Pp. 19–36.
4. *Bivainis J.* Imonių bankroto gesmes įvertinimas // Vilnius. – 2000. – Pp. 51–56.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Киравова А.Ф., Тимерханов Р.Ш.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы государственной поддержки сельского хозяйства. Для развития сельскохозяйственной отрасли необходимы значительные вложения бюджетных средств. Проанализированы меры поддержки, приоритеты развития, закрепленные в государственных программах, объемы выделяемых средств и структура источников финансирования.

Ключевые слова: государственная поддержка, эффективность, сельское хозяйство, субсидирование, бюджетные средства, агропромышленный комплекс (АПК), проектный механизм.

Государственная поддержка сельского хозяйства является необходимым условием эффективного развития отрасли. Утвержденная государством Программа по развитию сельскохозяйственной отрасли определяет цели и задачи, основные направления и финансовую поддержку. Принимаемые меры обусловлены недостатками сложившейся системы, поэтому многие проблемы остаются нерешенными [3, с. 13].

Для решения этих вопросов следует работать над проблемами, которые препятствуют развитию агропромышленного комплекса (АПК): невысокий уровень цифровизации, низкий уровень инвестиционной привлекательности, технологическое отставание.

В последние годы отношение государства к ведению сельского хозяйства стало меняться. С 2013 года Правительство РФ переводит все отрасли экономики на новую программу финансирования – «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы», которая продлена до 2025 года. Это позволило успешно применять эффективные меры государственной поддержки и привлекать частный капитал в эту отрасль. Появились новые рычаги влияния на АПК, обеспечивающие приток инвестиций в сельское хозяйство.

Развитие отрасли было бы невозможным без увеличения бюджетных средств, которые возросли в 2019 году до 304 млрд. руб. Это привело к движению аграрного сектора, на фоне замедления российской экономики [3, с. 13].

В чем заключается эффективность государственной поддержки?

А.В. Голубев, доктор экономических наук, выделяет 4 основных критерия:

- экономический – эффективность отрасли путем влияния средств из бюджета на рентабельность производства;
- производственный – производственные условия, с помощью которых выполняется проект Государственной программы;
- инвестиционный – государство стимулирует инвестиционную привлекательность производства;
- социальный – государство поддерживает развитие социальной инфраструктуры сельского хозяйства.

В современных условиях к методам государственной финансовой поддержки можно отнести три основные формы, такие как прямая, основанная на бюджетных выплатах; косвенная, которая базируется на стимулировании производства; опосредованная, связанная с организационно-экономическими мероприятиями [1, с. 8].

Основным методом поддержки сельского хозяйства является субсидирование. От объемов субсидирования во многом зависит рост производства продукции. Министерство сельского хозяйства России предложило идею перевода государственной поддержки на проектные механизмы, тем самым стимулируя развитие отрасли [2, с. 9].

Академик РАН Г.В. Беспехотный выделяет основные изменения в методах проектного механизма:

- вместо трех видов субсидий – единая субсидия;
- ставки субсидирования отраслей;
- планирование развития приоритетных отраслей;
- выдача субсидий всем хозяйствам, которые выполнили основные показатели эффективности.

Объемы государственного субсидирования в разрезе мер поддержки АПК представлены в 1 таблице.

Оценка объемов государственного субсидирования
в разрезе мер поддержки АПК, млрд. руб. [1, с. 8]

Отрасли АПК	Меры поддержки	Федеральная поддержка			Региональная поддержка	
		2017г.	2018г.	2019г. (прогноз)	2017г.	2018г.
Развитие отраслей сельского хозяйства	Поддержка льготного кредитования	9,1	49,7	56,1	-	-
	Поддержка инвестиционного кредитования	58,4	52,2	55,5	7,5	7,3
	Компенсация прямых понесенных затрат на создание объектов АПК	15,5	11,2	10,9	1,02	-
	«Единая региональная субсидия»	39,0	39,0	39,0	4,7	9,0
	На повышение продуктивности молочного скотоводства	8,1	8,0	8,0	4,7	2,8
	Оказание поддержки в растениеводстве	11,3	16,3	11,3	3,2	4,5
Развитие отрасли сельхоз-машиностроения	Обновление парка сельскохозяйственной техники	15,7	10,0	2,0	-	-

В соответствии с приказом Министерства сельского хозяйства России товаропроизводителям предоставляются льготные кредиты на закупку зерна, строительство объектов по производству винодельческой продукции, строительство перерабатывающих предприятий, приобретение сельскохозяйственной техники. На долю выдачи кредитов приходится до 80% от всех субсидий. Это играет важную роль в успехах развития сельского хозяйства.

В России для решения проблем в сельском хозяйстве принята Программа по развитию сельскохозяйственных территорий до 2030 года. Она включает в себя:

- совершенствование условий для развития сельской экономики;
- улучшение демографической ситуации;
- повышение качества жизни населения в селе;
- работа над улучшением экологии в сельской местности;
- рост эффективности работы местного самоуправления;
- переподготовка квалификации кадров.

Данные направления способствуют эффективному развитию сельского хозяйства [4, с. 42].

Подводя итог, следует отметить, что для эффективного ведения сельскохозяйственной отрасли необходимы значительные вложения со стороны государства. Средства государственной финансовой поддержки способствуют не только наращиванию объемов продуктов сельского хозяйства, но и развитию социальной, экологической, культурной и других сфер. Для решения проблем финансирования сельского хозяйства требуются постановки новых задач и принципов государственной экономической политики и обеспечение благоприятного инвестиционного климата.

Литература

1. Аварский Н.Д., Алпатов А.В., Федотенкова О.А., Проняева Л.И. Государственная поддержка сельского хозяйства региональный аспект (на примере Орловской области) //

Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2019. – № 11. – С. 7–17.

2. *Беспахотный Г.В.* О разработке новой концепции государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2019. – № 6. – С. 8–11.
3. *Голубев А.В.* Явные и скрытые эффекты государственной поддержки сельского хозяйства // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2018. – № 9. – С. 13–17.
4. *Есина Ю.Л., Степаненкова Н.М.* Государственная поддержка АПК и развития сельских территорий: зарубежный опыт и отечественная практика // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2019. – № 5. – С. 41–44.

УПРАВЛЕНИЕ РЫНОЧНЫМ РИСКОМ ДОЛЕВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ МЕТОДОМ VALUE AT RISK НА ОСНОВЕ ИСТОРИЧЕСКОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

Кох И.А., Николаева А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье представлен обзор метода исторического моделирования Value at risk (VaR), применяемого для расчета рыночного риска долевого финансового инструмента, указаны его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: долевого финансового инструменты, рыночный риск, историческое моделирование, параметрический метод, метод Монте-Карло, временной горизонт, уровень доверительной вероятности, критический сценарий.

Каждому инвестору при управлении своим инвестиционным портфелем следует уделять особое внимание изучению присущих ему рисков, чтобы минимизировать либо абсолютно исключить убытки, к которым может привести реализация того или иного вида риска. Существует большое количество способов выявления, измерения и оценки рисков инвестирования, а также методов управления ими.

В данной статье мы рассмотрим метод оценки одного из финансовых рисков – рыночного риска для долевого финансового инструмента (акции). Рыночный риск связан с изменением курсовой стоимости ценных бумаг, которая, как правило, реагирует на внешние события, не связанные с фундаментальными показателями компаний.

Одним из методов управления рыночным риском является метод Value at Risk (VaR) – стоимостная мера риска. Это выраженная в денежных единицах оценка максимальной величины, которую с заданной вероятностью не превысят ожидаемые в течение данного периода времени потери.

VaR характеризуется тремя параметрами:

1. временной горизонт, который зависит от рассматриваемой ситуации. Чаще распространен расчет с временным горизонтом 1 день;
2. уровень доверительной вероятности – уровень допустимого риска. Чаще всего это 95% или 99%;
3. базовая валюта, в которой измеряется показатель.

Главная задача данного метода – это выражение рыночного риска одним числом. VaR пользуется большой популярностью среди крупных институциональных инвесторов, в том числе банков, инвестиционных фондов и других профессиональных участников рынка ценных бумаг.

Существует три метода получения VaR: параметрический, исторический и метод Монте-Карло. Рассмотрим краткую характеристику каждого из них.

1. Параметрический метод. Данный метод используется для оценки рыночного риска финансовых инструментов при условии, что они обладают линейными ценовыми характеристиками. Способ предполагает наличие нормального распределения доходности финансового инструмента, но данное предположение, как правило, не соответствует реальной ситуации, складывающейся на финансовом рынке. Для оценки VaR параметрическим методом необходимо иметь количественные данные о волатильности ценных бумаг, валютных курсах, процентных ставках и иных риск-факторах.

2. Метод исторического моделирования. Данный метод основан на предположении о стационарности поведения рыночных цен актива в ближайшем будущем. Метод подразумевает исследование изменения цены за какой-то период времени в прошлом. Исторический метод оценки VaR позволяет оценить рыночный риск без предположения о нормальном распределении цен актива. В связи с тем, что метод основан на реальных исторических данных, он отличается простотой в технике расчета, и в нем исключен модельный риск. В отличие от параметрического метода, историческое моделирование позволяет наглядно и полно оценить риск, оно хорошо подходит для оценки риска активов с нелинейными ценовыми характеристиками, а также с его помощью можно оценить портфель с любыми активами, в том числе и производными финансовыми инструментами.

3. Метод Монте-Карло. По-другому его называют методом стохастического моделирования. Он является самым сложным способом расчета VaR, однако его точность сравнительно выше других. Метод имеет схожесть с историческим моделированием, потому что также основан на изменении цен актива. Он предполагает применение различных заданных параметров (математическое ожидание, волатильность и так далее) и осуществление большого количества испытаний, в целях моделирования развития ситуации на рынках с расчетом финансового результата по портфелю. В связи с трудностью в расчетах, данный метод чаще всего производится с помощью использования различных программно-технических средств.

В данной статье мы рассмотрим более подробно применение распространенной вариации методики исторического моделирования на примере портфеля долевого финансовых инструментов, который состоит из акций компаний Apple и Amazon с расчетом в MS Excel.

Предположим, что инвестор имеет портфель акций, состоящий из 64 акций Apple и 18 акций Amazon. Первым шагом для расчета VaR историческим методом является получение котировок по активу. В своей книге «Управление портфелем ценных бумаг» А.Н. Буренин рассматривает цену закрытия и определяет доходность актива на каждый день из анализируемого периода. Возьмем цены закрытия (Close) за период 251 торговых дней. Базовой валютой расчетов являются доллары США. Находим расчетную стоимость портфеля акций на каждую дату путем умножения котировок на количество акций. Аналогичные расчеты проводятся за весь анализируемый период (251 торговый день).

Следующий шаг – нахождение доходности портфеля акций. Доходность вычисляем по формуле 1:

$$Dt = \left(\frac{Цt}{Цt-1} - 1 \right) * 100\% \quad (1)$$

где Dt – доходность портфеля на день t;

Цt – расчетная стоимость портфеля на день t.

Часть расчетов представлена в Таблице 1.

Таблица 1

Нахождение расчетной стоимости и доходности портфеля акций

Компания	Apple	Amazon	Стоимость портфеля акций, долл. США	Доходность портфеля акций, %
Дата	Цена акции, долл. США			
24.09.2019	221,00	1 787,43	46 317,74	0,40
23.09.2019	218,72	1 785,30	46 133,48	-0,21
20.09.2019	217,73	1 794,16	46 229,60	-1,49
19.09.2019	220,96	1 821,50	46 928,44	-0,09
18.09.2019	222,77	1 817,46	46 971,56	0,09
17.09.2019	220,70	1 822,55	46 930,70	0,68
16.09.2019	219,90	1 807,84	46 614,72	-1,05
13.09.2019	218,75	1 839,34	47 108,12	-0,74
Количество акций в портфеле, шт.	64	18		

Рассчитано автором. Источник исходных данных: finance.yahoo.com

Существует несколько вариантов дальнейших действий, результат от применения которых будет идентичным. А.Н. Буренин в книге «Управление портфелем ценных бумаг» предлагает ранжировать полученные результаты в порядке возрастания и найти значение доходности, соответствующее перцентилю 5% (доверительному уровню вероятности 95% соответствует перцентиль 5%). Мы предлагаем полученные значения доходности портфеля ранжировать по убыванию (от максимального значения к минимальному) и найти критический сценарий, который определяется как произведение общего числа сценариев (количества наблюдений = 250 дневных доходностей) и заданного уровня доверительной вероятности (например, 95%), округленного вверх до целых единиц.

Таблица 2. Расчет VaR 95% методом исторического моделирования

Доходность, %	Ранг	Доходность, %	Ранг	Доходность, %	Ранг
8,77	1	3,89	9	-4,60	243
5,69	2			-4,75	244
5,55	3	-3,77	237	-4,91	245
5,46	4	-3,79	238	-5,14	246
5,32	5	-3,97	239	-5,21	247
4,82	6	-3,99	240	-5,47	248
4,49	7	-4,17	241	-5,69	249
4,14	8	-4,51	242	-5,92	250

Рассчитано автором.

Величина VaR соответствует величине доходности с рангом, имеющим значение критического сценария ($250 \cdot 0,95 = 238$) и равна $-3,79\%$ от стоимости портфеля (см. таблицу 2) или 1755,44 долл. США. Следовательно, при неизменной рыночной ситуации с вероятностью 95% инвестор за один день потеряет не более 1755,44 долл. США.

Таким образом, мы можем сделать вывод, что историческое моделирование может быть использовано инвестором для получения числовой характеристики вероятных убытков от реализации рыночного риска, например, по долевым финансовым инструментам – акциям. Данный метод имеет простую интерпретацию, расчеты могут быть выполнены и проанализированы инвестором самостоятельно, он не требует больших трудозатрат и наличия специального программного обеспечения.

В то же время историческое моделирование предполагает наличие обширной статистической базы данных по каждому анализируемому активу. Также одним из минусов данного метода является предположение о том, что на рынке будут наблюдаться те же закономерности движения активов, которые наблюдались на заданном временном горизонте, что не всегда является правильным в текущей рыночной ситуации. Риск может быть либо недооценен, если за период временного горизонта не наблюдалось сильных колебаний цены актива, либо, наоборот, переоценен, если были сильные скачки на рынке, например, из-за санкций против эмитента, резкого изменения цен на нефть, падения или роста курса валюты и так далее. Поэтому инвестору следует разработать дополнительные подходы к повышению точности исторического моделирования.

Литература

1. Буренин А.Н. Управление портфелем ценных бумаг. – М.: НТО имени академика С.И. Вавилова, 2008. – 400 с.
2. Князева Е.Г. Финансово-экономические риски: учебное пособие. – Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2015. – 112 с.
3. Финансовый портал Yahoo Finance. – URL: <https://finance.yahoo.com/> (Дата обращения: 21.04.2020).

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ КОРОНОВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ COVID-19 В РФ И ВОЗМОЖНЫЕ СТАБИЛИЗАЦИОННЫЕ МЕРЫ ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Купцов И.О.

Казанский Государственный Энергетический Университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены финансовые вызовы, стоящие перед российской экономикой во время и после завершения короновиральной инфекции, а также предложены сценарии развития страны после выхода из кризиса 2020 года.

Ключевые слова: российская экономика, экономический рост, реформы, короновиральная инфекция COVID-19, кризис.

Для выявления финансовых вызовов вызванных короновиральной инфекцией COVID-19, с которыми столкнется российская экономика прежде всего необходимо выявить основные моменты, которые влияли на экономику России за последнее время.

Первоочередной характеристикой, повлиявшей на современное положение это распад СССР. Экономические реформы Егора Гайдара, проводимые с 1992 года, осуществляли переход от плана к рынку и не могли не повлиять на товарно-денежные отношения в стране. В результате реформ, в России был затяжной экономический и социальный кризис, который привел к дефолту 1998 года по основным видам государственных долговых обязательств. Для стабилизации ситуации в стране было утверждено новое правительство во главе с Евгением Примаковым. Послекризисный спад в России был краткосрочным и вскоре сменился существенным экономическим ростом. Значительную роль в этом росте сыграли изменения в макроэкономической политике российских властей, произошедшие после смены состава правительства и руководства Центробанка.

Начиная с 1999 года и вплоть до кризиса 2008 наблюдался значительный экономический рост, ВВП увеличился в 2 раза. Рыночная экономика, получившая преимущества «нефтяной иглы» на фоне политической стабильности позволила стабилизировать социально-экономическую ситуацию в стране на некоторое время.

Мировой кризис 2008–2009 годов и политический кризис 2011–2012 годов привели к снижению темпов экономического роста и падению уровня доходов населения. Кратко-

срочное увеличение мирового спроса на нефть позволил относительно стабилизировать экономическую ситуацию до 2014. Но известные события весны того же года опять привели к «перманентному» состоянию российской экономики с ростом ВВП в 1–2%.

Наметившийся рост экономики в 2018–2019 годах был прерван пандемией коронавирусной инфекцией COVID-2019. В сложившейся ситуации без структурных и институциональных реформ с сохранением ресурсно-ориентированности российской экономики и цене на марку нефти «Urals» в размере 30\$ за баррель резервов ФНБ хватит до 2024 года. Но при сохранении цены на уровне 15\$ ликвидных резервов хватит на 2 года [5].

В сложившейся ситуации российское правительство в ближайшее время столкнется с проблемой ограниченности ресурсов и, как следствие, неспособности проводить реформы из-за этой ограниченности. Поэтому источники экономического роста и роста доходов населения в обозримом будущем следует соотносить с действием иных факторов.

Экономические последствия.

Так какие же вызовы предстанут перед российской экономикой после завершения пандемии коронавируса. Прежде всего правительству необходимо будет отталкиваться не от антикризисной повестки, которая была ведущей на протяжении последних 30 лет. У правительства возникнет необходимость диверсификации секторов экономики. Снижение цен на углеводороды сформирует необходимость не только перераспределения бюджетных средств, но и структурное изменение формирования консолидированного бюджета России.

Как следствие, данное утверждение порождает новую проблему для российского правительства. После «коронавирусного» кризиса, страна ощутит сильную нехватку собственного технического потенциала. Промышленное производство, необходимое для обеспечения собственной страны готовой продукцией, которое и сейчас находится в упадке, также столкнется с последствиями кризиса. Уже сейчас промышленное производство в России на фоне пандемии коронавируса, падения цен на нефть и ослабления рубля сократилось в марте на 1,2% в годовом выражении. Такую оперативную оценку приводит Институт проблем естественных монополий (ИПЕМ).[6] В данный момент, правительство выделяет пакеты экономической помощи самым важным отраслям российской экономики, но никто не может точно утверждать, когда закончится пандемия.

Помимо крупных отраслей пострадает малый и средний бизнес. Уже сейчас по подсчетам Торгово – промышленной палаты РФ риск краха навис над почти 3 млн. предприятий малого и среднего бизнеса, то есть потерять работу могут свыше 8,6 млн. человек [7]. Нельзя сказать, что государство не предпринимает никаких мер. Отсрочка платежей и налогов, выделение средств из региональных бюджетов, запуск программы кредитования «под ноль на цели заработной платы» должны сгладить ситуацию. Но, как утверждают сами предприниматели, данных мер недостаточно, так как большинство выделенных средств в итоге достанутся кредитным организациям и банкам, а не малому и среднему бизнесу.

Учитывая вышеперечисленные проблемы, можно сделать вывод о назревании новой, не менее серьезной – рост напряженности социальных настроений. Уже сейчас, многим людям нечем платить по финансовым обязательствам, а мер принимаем правительством не хватает для стабилизации ситуации. В данный момент наблюдается рост протестных настроений во Владикавказе, что может запустить цепочку протестов по всей стране. Здесь играет и немаловажную роль и разница доходов в столице и регионах. Люди, не имеющие накопления готовы выходить на улицы для снятия режима самоизоляции. Подобные мероприятия с большим скоплением людей служат благоприятной почвой для распространения коронавирусной инфекции. Это приведет не только к увеличению нагрузки на медицинский персонал, но и потребует дополнительных затрат для ликвидации последствий [4].

Негативным дополнением к предыдущей теме служит и проблема трудовой иммиграции. От 11 до 12 миллионов человек полностью оказались без средств к существованию, жилья, продуктов питания [8]. В условиях закрытых границ, их эвакуация на родину не предоставляется возможной. В итоге, намечается взрывной рост этнической преступности, так как этим людям просто неоткуда взять деньги. Поэтому, в условиях эпидемии ми-

гранты должны стать объектом приоритетной помощи, в частности в вопросах обеспечения, нуждающихся жильем и продуктами питания на время кризиса. Эти меры в свою очередь снова потребуют средств из финансовых резервов страны.

В итоге, какие можно сделать выводы. Прямо сейчас, российская экономика теряет в день 100 миллиардов рублей в день [3]. Такую оценку ситуации дал министр экономического развития РФ Максим Решетников. Кроме того, дефицит бюджета в 2020 году может составить 4,5–5% ВВП. Принимаемые сейчас государством меры поддержки экономики в условиях пандемии сопоставимы со средним уровнем развивающихся и европейских стран. Образовавшийся дефицит федерального бюджета власти будут закрывать за счет накопленных резервов и заимствований. Все эти меры позволят преодолеть кризисную ситуацию, но в долгосрочной перспективе уже нельзя будет работать, отталкиваясь только от антикризисной повестки. Какие же меры должно предпринять правительство в будущем?

Для полного понимания ситуации, как Россия будет выходить из кризиса, нужно отметить ряд моментов, которые скажутся на восстановлении экономики.

Одним из главных факторов, влияющих на развитие экономики – это сокращение квалифицированной рабочей силы вследствие старения населения. Несмотря на меры, принимаемые государством по стимулированию рождаемости, индексации материнского капитала и рост продолжительности жизни, количество трудоспособного населения не будет расти. Из-за увеличения рождаемости будет ожидаться демографический перекося, когда на плечи трудоспособного населения будет возложена обязанность содержать подавляющую неработающую часть населения страны. [2, с. 533] В какой-то степени, пенсионная реформа 2018 должна помочь разрешить эту проблему, путем увеличения срока выхода на пенсию. Но даже, учитывая вышеперечисленное, необходимо брать во внимание сохранение геополитической напряженности между Россией и Западом, санкций и контрсанкций, снижение числа инвестиций иностранного капитала в российскую экономику. Рассмотрим два сценария развития.

Консервативный сценарий.

Данный сценарий заключается в сохранении ресурсно-ориентированности российской экономики, что приводит к усилению государством контроля за экономикой, сворачивание деятельности иностранных компаний на территории России и продолжению протекционистского курса правительства на импортозамещения, начатого в 2014 году.

При данном сценарии Правительство будет проводить политику макроэкономической стабилизации, при сохранении цены на нефть от 30 до 40 долларов за баррель. Центробанк в таких условиях не будет сильно корректировать ключевую ставку, как сейчас в условиях пандемии коронавируса. Соответственно, правительству придется жестко контролировать уровень бюджетных расходов, и как следствие, будет наблюдаться снижение финансирования региональных бюджетов. Данная мера, в условиях отсутствия свободных денег вызовет рост налоговой нагрузки населения. Подобные решения можно было наблюдать относительно недавно – введение налога на самозанятых в размере 4% от заработка. Кроме этого, из-за ограниченности ресурсов будут отложены реформы здравоохранения и образования. Единственный на рынке, кто будет чувствовать себя уверенно это нефтегазовый сектор, а также крупные промышленные компании и военно-промышленный комплекс, получающие субсидии из федерального бюджета [1, с. 53].

Реформаторский сценарий.

При подобном сценарии предполагается переход от ресурсно-ориентированности экономики. Значительно должна быть увеличена рыночная активность, что позволит увеличить темпы промышленного производства и рост благосостояния населения. Для осуществления данной стратегии будут приниматься меры по снижению налоговой нагрузки на бизнес и уменьшения рисков ведения предпринимательской деятельности.

Данный сценарий подразумевает что главным активом в экономике становится человеческий капитал. Это значит увеличение роли государства в проведении социальной полити-

ки, путем проведения структурных и институциональных реформ практически во всех областях российской экономики.

Это также предполагает постоянное поддержание устойчивости макроэкономической среды путем таргетирования инфляции и маневром бюджетного правила. Данное правило имеет ввиду постепенный переход к более гибкой бюджетной политики. Цена на нефть не должна играть ключевую роль в наполняемости бюджета российской экономики. Предполагается увеличение бюджетных расходов в крупные инфраструктурные проекты, а также в человеческий капитал – увеличение расходов на образование и здравоохранение. Для реализации подобных целей потребуются скорректировать финансовые вложения в регионы, развитие их доходов и большая самостоятельность каждого из них что позволит предотвратить отток капитала и ценных кадров в столицу.

Кроме перечисленных мер, государство будет проводить политику на увеличение конкуренции и повышение роли малого и среднего бизнеса. Данная мера подразумевает снижение налогового давления, постоянного контроля инспекционными органами и финансовая помощь через льготное кредитование. Проводимые изменения приведут к увеличению рабочих мест и выходу на рынок новых игроков предлагающих широкий спектр потребительских услуг.

В итоге, по мере реализации реформаторского сценария будет расти потребность в политике, улучшающей общие институциональные условия: в реформах правоохранительной и судебной системы, развитии местного самоуправления и гражданского общества [1].

Заключение.

Итак, проведя анализ прошлых лет, были выделены два основных сценария развития российской экономики: консервативный и реформаторский. Выбор того или иного сценария зависит от того, какие группы властных элит его поддержат. Консервативный сценарий с высокой долей вероятности позволит сохранить власть, в отличие от реформаторского, который предполагает развитие гражданского общества, что не может не вызвать опасения у властных элит. Самой главной особенностью является очевидность и необходимость структурных и институциональных реформ экономики для всего общества и опасения государства в возможности или невозможности их проведения.

Литература

1. НИУ ВШЭ (2018). Структурные изменения в российской экономике и структурная политика. Аналитический доклад / Ю.В. Симачев, Н.В. Акиндинова и др.; под ред. Е.Г. Ясина. 2018. – 131 с.
2. Акиндинова Н.В., Чекина К.С., Яркин А.М. Экономический рост в России с учетом демографических изменений и вклада человеческого капитала // Экономический журнал ВШЭ. – 2017. – Т. 21. № 4. – С. 533–561.
3. «Нóвая газéта» — российская общественно-политическая газета. – URL: <https://novayagazeta.ru/news/2020/04/24/> (Дата обращения: 24.04.2020).
4. «ИноСМИ.ru» – средство массовой коммуникации, интернет-портал, отслеживающий и переводящий на русский язык статьи из зарубежных печатных средств массовой коммуникации. – URL: <https://inosmi.ru/social/20200403/247189082.html> (Дата обращения: 24.04.2020).
5. «Коммерсáнтъ-Daily» – российская ежедневная общественно-политическая газета с усиленным деловым блоком. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4332137> (Дата обращения: 24.04.2020).
6. «РБК» – российский медиахолдинг, включённый одноимённый телеканал, информационное агентство, газету и журнал. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/03/04/2020/5e85e9e69a7947fba5df59ec> (Дата обращения: 24.04.2020).
7. «Regnum» – российское информационное агентство и интернет-издание. – URL: <https://regnum.ru/news/2906332.html> (Дата обращения: 24.04.2020).

8. «Коммерсантъ-Daily» – российская ежедневная общественно-политическая газета с усиленным деловым блоком. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4312764> (Дата обращения: 24.04.2020).

СТАРЕНИЕ, ВЗАИМОСВЯЗЬ РОСТА ЭКОНОМИКИ С ВОЗРАСТОМ НАСЕЛЕНИЯ

Максимов С.А., Омуракунова А.А., Сулейманова М.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматривается взаимосвязь между старением населения и экономическим ростом. Мы рассмотрели и подтвердили исследования Асемоглу и Рестрепо (2017 г.), которые показывают положительную корреляцию между старением населения и ростом производства на душу населения. И нами рождается гипотеза о разрушении данной взаимосвязи, при корректировке процентных ставок и стремлению их к более низкой границе, как это было во время «Великого финансового кризиса».

Ключевые слова: демографические изменения, советская стагнация, рецессия.

За последние несколько десятилетий появилось довольно большое количество литературы о роли демографических изменений в росте производства. Это неудивительно: в России, женщина, достигшая детородного возраста в 1926 году, ожидала 6,7 ребенка; в 1990 году эта цифра уже была равной 1,9. Сегодня это число составляет 1,6 (график 1). В то же время увеличилась продолжительность жизни. Население стареет. Это явление коснулось не только России, но и всего мира, и тесно связано с растущим пессимизмом в отношении роста производства.

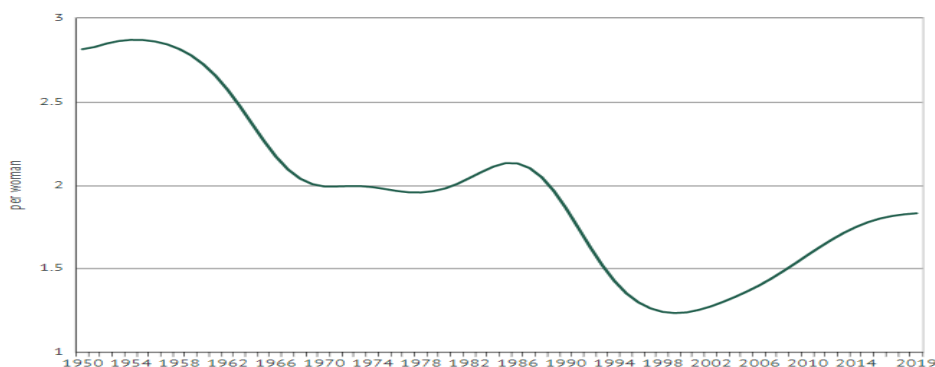


Рис. 1. Суммарный коэффициент рождаемости

Дэвид Катлер, преподаватель гарвардского университета, утверждает, что старение населения влияет на капитал по трем каналам:

- сокращение трудоспособного населения приводит к сокращению объема производства на душу населения;
- в свою очередь, это приведет к увеличению капитала на одного работника, компенсируя первый эффект;
- это может привести к росту технологического обеспечения из-за относительного дефицита рабочей силы, что приведет к экономии рабочей силы и технологическим инновациям, тем самым увеличивая общую производительность.

Исходя из вышеизложенного, можно сказать, что первый канал имеет первостепенное значение, но это мнение можно подвергнуть довольно обширной дискуссии. Очевидно, что по мере старения населения, число трудоспособных уменьшается. Таким образом, при ана-

лизе демографических и технологических факторов, можно сказать, что рост ВВП на душу населения снижается в стареющей экономике.

С другой стороны, можно высказать обратный аргумент основываясь на каналы 2 и 3 и сказать, что эти каналы являются доминирующими. В 2017 году двое ученых, Асемоглу и Рестрепо из мексиканского университета, представили дополнительные эмпирические данные о том, что старение в разных странах действительно не связано со снижением роста производства на душу населения, вопреки распространенному мнению. Во всяком случае, в соответствии с различными эмпирическими спецификациями, применяется обратное. В основе их выводов лежит индустриальное развитие Англии и США в 1960 гг., при котором США развивалось быстрее, потому что сель-хоз. угоды подняли цену на рабочую силу в сравнении с Англией. Это стало стимулом инновационного рывка, основанном на рабочей силе. Позже эта версия укрепила свои позиции и была включена в «Эндогенную модель роста». В итоге Асемоглу и Рестрепо создают альтернативную модель и соединяют эту силу с увеличением автоматизации начиная с 1990 года. В этот момент ученые начинают интерпретировать свои аргументы как противоречие гипотезы «Советской стагнации», т. к. данная гипотеза часто связывается со старением, в то время как советский застой является сам по себе историей о росте производства на низком уровне. Теперь можно вернуться к теории Асемоглу и Рестрепо и сказать, что данные доказательства не противоречат гипотезе советского застоя, а наоборот, поддерживают её.

Здесь наш аргумент можно свести к двум пунктам.

Во-первых, для того чтобы объяснить, что старение коррелирует с более высоким ростом производства на душу населения, не нужно предполагать, что нехватка рабочей силы приводит к улучшению ВВП (третий канал Катлера). Вместо этого можно предположить, что старение, в сочетании с убытием капитала, связано с более низкими процентными ставками. Процентные ставки постепенно снижаются с начала 00-х в соответствии с этим утверждением. Рассмотрев данный вариант, можно предположить, что теоретически, эффект может быть достаточно сильным, чтобы объяснить закономерности, наблюдаемые в данных. Нами были рассмотрены международные данные о динамике реальных процентных ставок и росте ВВП.

Во-вторых, идея ссылается на гипотезу о советской стагнации (подразумеваемой во втором канале Катлера). Суть ее в том, что реальная процентная ставка может гибко корректироваться в сторону понижения, и таким образом, приспосабливаться к снижению капитала. Смысл гипотезы стагнации заключается в том, что процентные ставки не всегда могут корректироваться в сторону понижения, например, из-за нулевой нижней границы по номинальным процентным ставкам. Таким образом, основной прогноз гипотезы советской стагнации заключается в том, что те страны, которые стареют быстрее, в 2008 году, накануне «Великого финансового кризиса», для достижения наиболее низкой инфляции, должны были иметь большие золотовалютные запасы. Следовательно, уровень рецессии в экономике этих стран был бы ниже после 2008 года при достижении нулевой нижней границы. Мы хотим обратить внимание, что этот прогноз поддерживается в данных по всей стране и является статистически значимым. Для более точного обоснования нашей теории необходимы различные методы оценки, которые будут проведены в дальнейшем исследовании данной темы.

Несомненно, для подтверждения взаимосвязей необходимы расчеты, но мы можем также пронаблюдать ключевые корреляции используя те же данные, что и Асемоглу и Рестрепо, а именно ВВП из «Таблицы мира Пенна» и данные ООН о старении населения.

График 2 показывает график рассеяния из 168 стран, которые расположены в зависимости от роста ВВП и старения населения. Старение рассчитывалось относительно в соотношении лиц старше 65 лет и лиц в возрасте от 20 до 65 лет. А мерой роста является изменение ВВП в период с 1990–2015 гг. Рассматривая разброс стран на графике, можно провести регрессионную линию, которая показывает слабо положительную взаимосвязь между старением и ростом. Эту же зависимость описывали Асемоглу и Рестрепо. Также мы можем заметить, что Россия (на графике ее можно найти по красной стрелке) расположе-

на на графике в скоплении слаборазвитых стран с низким ростом ВВП и малого количества взрослого, трудоспособного населения.

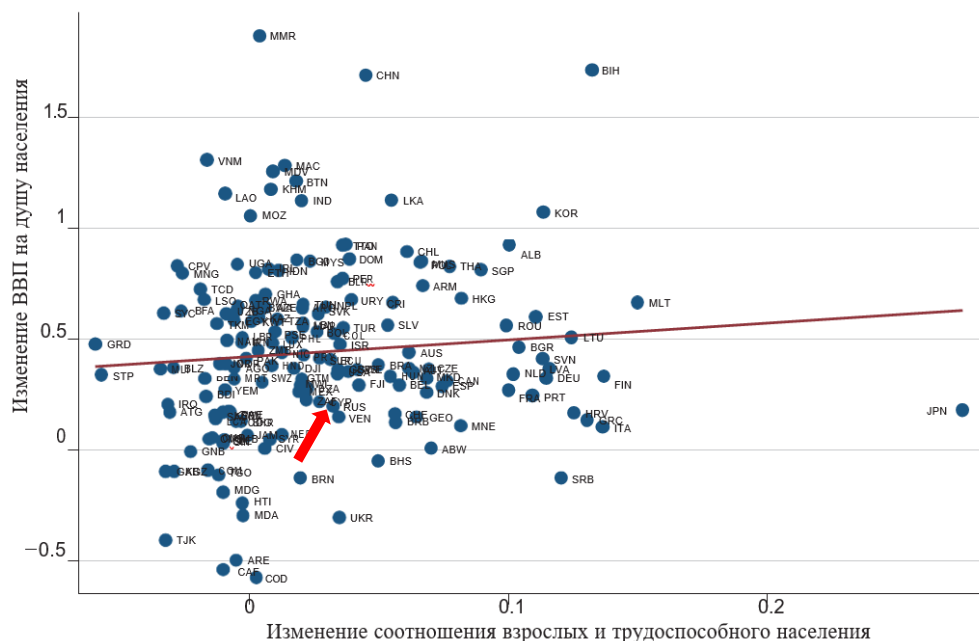


Рис 2. Старение населения и ежегодный рост ВВП в период 1990–2015 гг.

Следующие два графика показывают ту же корреляцию, но имеют временное расщепление на период до 2008 и после 2008 гг. Обратим внимание на наклон регрессионной линии: здесь можно заметить более крутой наклон. Также на всех графиках можно заметить, что несколько стран достигли нулевой нижней границы.

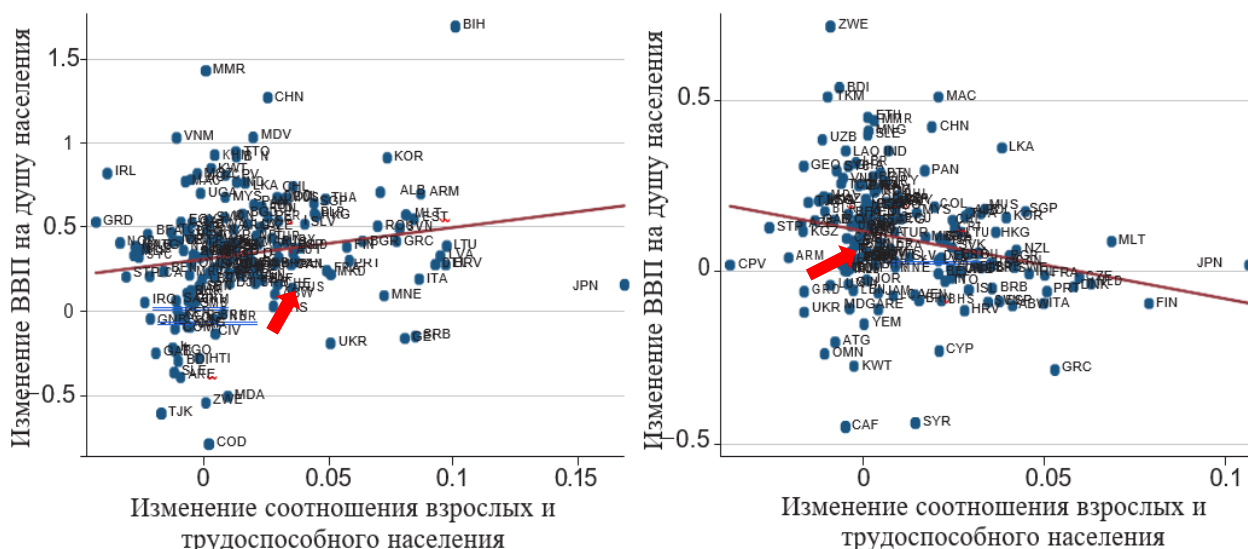


Рис. 3–4. Старение населения и рост ВВП до и после «Великого финансового кризиса»

Россия, в приведенном выше графике, практически не изменила своего положения, сохранив тенденцию роста ВВП, но при этом сократив количество взрослого, трудоспособного населения. Опираясь на вышесказанные аргументы о взаимосвязи понижения ключевой ставки и снижения возраста работоспособного населения, можно заметить эту взаимосвязь и в ситуации с Россией, посмотрев на динамику ключевой ставки ЦБ с 1990 по 2015 г. (график 5).

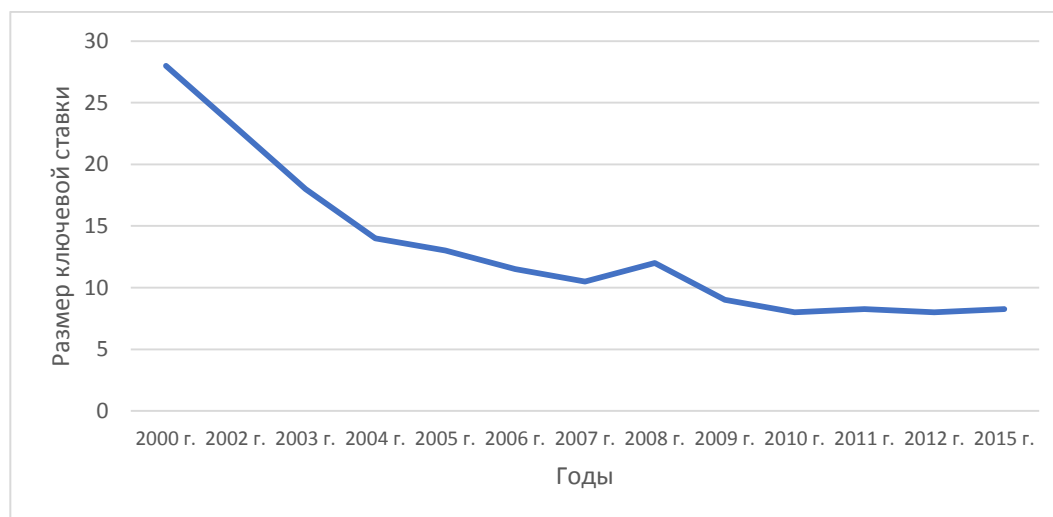


Рис 5. Динамика ключевой ставки ЦБ России

На меру старения могут влиять большое множество факторов. Например, фактор рождаемости, фактор изменения ожидаемой положительности жизни, выход на пенсионный возраст и ожидаемый уровень заработной платы. Несомненно, каждый фактор имеет то или иное влияние на трудоспособную часть населения и для каждой страны они индивидуальны в зависимости от уровня ее экономики, медицины и социальных гарантий.

Литература

1. *Daron A., Restrepo P. Secular Stagnation? The Effect of Aging on Economic Growth in the Age of Automation // American Economic Review. – 2017. – Volume 107, Issue 5. – Pp. 174–79.*
2. *Clarke R.N., Lawrence H.S. The Labour Scarcity Controversy Reconsidered // Economic Journal. – 1980. – Volume 90, Issue 357. – Pp. 129–139.*
3. *Eggertsson G.B., Neil R.M., Sanjay R.S., Lawrence H.S. A Contagious Malady? Open Economy Dimensions of Secular Stagnation // IMF Economic Review. – 2016. – Volume 64, Issue 4. – Pp. 581–634.*

АНАЛИЗ РЫНКА ОПЕРАТОРОВ СОТОВОЙ СВЯЗИ

Махмадиев И.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается состояние рынка операторов сотовой связи, а также стратегия поведения ведущих игроков отрасли. Приводятся аналитические данные за исследуемый период, на основе которых формируется мнение о состоянии рынка в целом. Должное внимание уделяется изменениям потребительского поведения, положению операторов сотовой связи, которые связаны с пандемией.

Ключевые слова: сотовая связь, рынок операторов, состояние рынка, телекоммуникации, пандемия.

Введение.

Рынок операторов сотовой связи в России – один из стабильных секторов экономики, характеристиками которого являются устойчивый рост аудитории (абонентов мобильных операторов), насыщенность рынка и высокий потенциал инновационного развития. Однако в реалиях нынешней ситуации, связанной с пандемией, отрасль связи ощутила на себе ее влияние. По этой причине игрокам рынка необходимо предпринимать действия, которые стабилизируют положение в подверженной риску экономике, и при этом положительно скажутся на компании в перспективе. Для определения областей принятия стратегических решений в рамках данной статьи изучена отрасль сотовой связи, динамика ее показателей, тенденций развития и экспертное мнение ключевых участников рынка.

Объект исследования – рынок операторов сотовой связи.

Предмет исследования – состояние рынка операторов сотовой связи и изменения в отрасли, связанные с пандемией.

Целью данной статьи является проведение анализа рынка операторов сотовой связи и изучение состояния отрасли, возникшего в связи с пандемией.

В соответствии с поставленной целью, можно выделить ряд задач:

- описать состояние рынка сотовой связи России;
- изучить влияние пандемии на рынок операторов сотовой связи в РФ;
- выявить положительные и отрицательные последствия для операторов, возникшие в связи с Covid-19.

Перейдем к рассмотрению состояния отрасли операторов сотовой связи в РФ.

Состояние рынка сотовой связи России.

По состоянию на 2018 год, 254 млн. людей являются абонентами мобильной связи в Российской Федерации, в совокупности предоставление различных услуг приносит операторам 969 млрд. руб. в год. Российский рынок мобильной связи представлен 4 игроками – МегаФон, МТС, Вымпелком и Tele2. Рассмотрим статистику по количеству абонентов у ведущих операторов на рисунке 1. Отметим МегаФон и МТС как лидеров рынка. Наибольшие темпы роста демонстрирует Tele2.

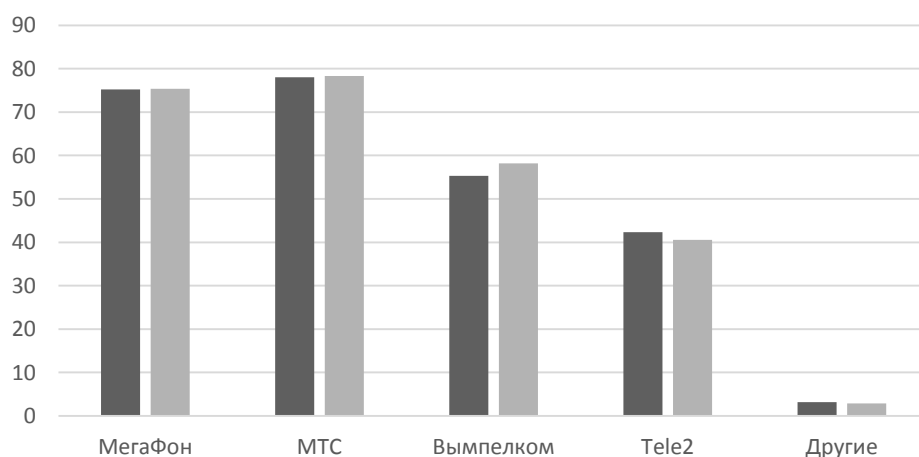


Рис. 1. Статистика по количеству абонентов у ведущих российских операторов в 2017–2018 гг., млн. подключений [5].

В 2018 году российский рынок мобильной связи показал ускоренный рост в 5,0% и составил 969 млрд руб. по сравнению с 3,8% в 2017 году. Данная тенденция иллюстрирована на рисунке 2.



Рис. 2. Российский рынок мобильной связи, млрд. руб. [5],[6].

Что касается показателей по республике Татарстан, насчитывается более 7,6 млн. абонентов сотовой связи. Рост за 2019 год составил 5,4%. Количество пользователей мобильного интернета приблизилось к 4 млн. абонентов, это на 11% больше, чем годом ранее. Потребляемый трафик в 2019 году увеличился до 314 тыс.Тб. [7] По подсчетам AC&M Consulting, за первое полугодие 2019 года Tele2 подключила 1,88 млн. новых абонентов (общая абонентская база Tele2 выросла до 45,9 млн. человек). Незначительно выросло количество абонентов у «Мегафона» (на 700 000 человек, достигло 75,9 млн.) и МТС (на 90 000, стало 78,1 млн.) А вот у «Вымпелкома» (бренд «Билайн») база сократилась – чуть более чем на 920 000 человек и теперь составляет 54,3 млн [3]. Таким образом, на конец июня 2019 г. доля Tele2 на рынке выросла на 1 процентный пункт (п. п.) и достигла 18%, «Вымпелкома» – сократилась с 22 до 21%, МТС – с 31 до 30%. «Мегафон» сохранил позиции – 29% рынка мобильных абонентов. Оставшиеся доли – у небольших операторов (Рисунок 3).

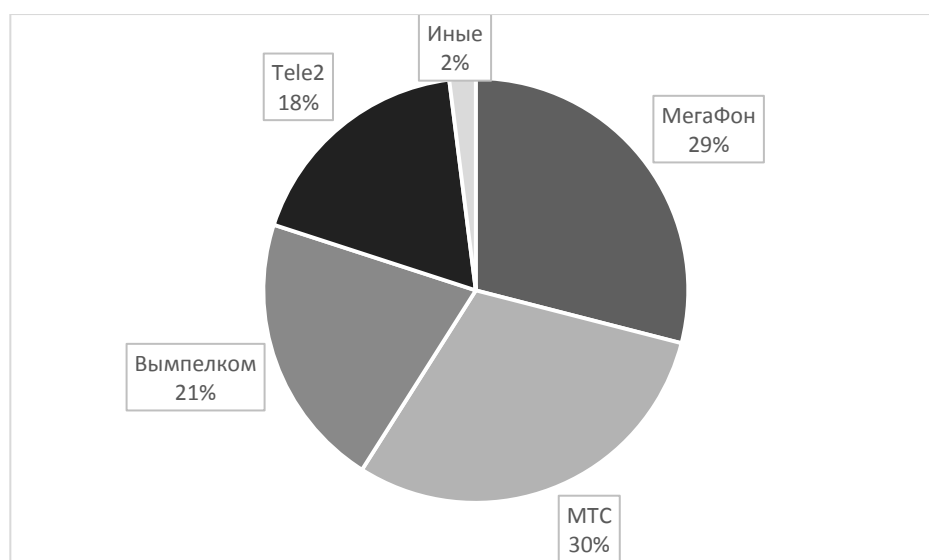


Рис. 3. Доля операторов сотовой связи на рынке РФ в 1 полугодии 2019 г. [3].

Число абонентов «Мегафона» постепенно растет за счет развития экосистемы услуг и сервисов компании и спроса на новую линейку тарифных планов «Включайся» с кешбэком, ориентированную на цифровых клиентов. У МТС стабильная абонентская база,

а выручка растет за счет увеличения количества высокодоходных абонентов, которые пользуются несколькими цифровыми продуктами и услугами экосистемы МТС. «Вымпелком» взял курс на оздоровление абонентской базы, поэтому компания отказалась от альтернативных каналов дистрибуции и перешла на монобрендовую розницу – сегодня на нее приходится более 50% в продажах. Если для Tele2 наращивание абонентской базы – одна из приоритетных задач, то остальные операторы скорее заинтересованы в сохранении базы наиболее активных и лояльных абонентов и монетизации их за счет дополнительных услуг [3].

Влияние пандемии на рынок операторов сотовой связи в РФ.

Ввиду последних мировых событий, в рамках изучения отрасли и тенденций ее развития необходимо рассмотреть влияние пандемии на поведение потребителей, конъюнктуру спроса и предложения. Выводы, описанные в рамках данного пункта статьи, базируются на изменении показателей компаний за последние 2 месяца (март-апрель 2020 года) относительно показателей 2019 года в том же сезонном интервале, а также на экспертном мнении топ-менеджмента ведущих игроков рынка.

В качестве основных факторов, влияющих на бизнес, они называют ухудшение экономической ситуации и падение платежеспособного спроса, рост курса валют и рост арендных платежей [10]. Далее систематизируем данные об отрицательных и положительных эффектах, происходящих в отрасли в связи с пандемией (Таблица 1).

Наиболее негативным последствием, имеющим отражение в долгосрочной перспективе, является снижение покупательской способности, а в краткосрочном – возникновение непредвиденных затрат, связанных с бесплатной раздачей доступа пользователям в рамках проекта «доступного интернета». Однако государство оказывает содействие игрокам рынка в данном аспекте. Более подробно данный пункт раскрыт в таблице 2. Помимо этого, в ней отражены иные положительные последствия, влияющие на ситуацию на рынке операторов сотовой связи.

Таблица 1

Негативные последствия, возникшие для операторов сотовой связи из-за пандемии

Отрицательные последствия	Пояснение
Снижение трафика в офлайн площадках	По оценкам Mobile Research, в последние две недели марта 2020 года трафик в салонах мобильной связи снизился на 80%, а денежный оборот – на 70% в сравнении с нормальными сезонными уровнями [4].
Снижение выручки от услуг роуминга	Это обуславливается снижением количества перемещений абонентов ввиду самоизоляции и карантина, что предопределяет естественное сокращение спроса на эту услугу.
Нарушение цепочки поставок оборудования	Это происходит из-за ослабления рубля по отношению к доллару и евро (выручку российские операторы получают в рублях, а импортное оборудование для развития сети закупают в иностранной валюте)
Снижение покупательской способности	На этот пункт влияет стремление потребителя к переходу на более бюджетные варианты предоставления услуг. Объем платных услуг связи населению за 2020 год снизился на 0,6%, что объясняется ростом тарифов на связь, а также развитием голосового общения в мессенджерах и других подобных интернет-приложениях [1].
Появление дополнительных затрат на проект «доступного интернета»	Проект "доступного интернета", в рамках которого предоставляется нетарифицируемый доступ к некоторым ресурсам глобальной сети, приведет к дополнительным затратам операторов связи в размере более 150 миллиардов рублей в год, утверждает (РСПП) по связи и информационно-коммуникационным технологиям. Это приведет к падению инвестиционной активности участников рынка, снижению экономических показателей телекоммуникационной отрасли РФ [2].

Положительные последствия, возникшие для операторов сотовой связи из-за пандемии

Положительные последствия	Пояснение
Увеличение притока новых клиентов	Рынок мобильной связи перенасыщен. И в такой ситуации приток новых абонентов из числа, например, тех, кто переходит на удаленную работу, а также в целом повышение востребованности услуг связи у бизнес-клиентов и повышение навыков работы с телеком-решениями у сотрудников различных компаний стимулируют рост показателей бизнеса у операторов [7].
Повышение общего потребления	Общее потребление интернета начало расти с 16 марта 2020 года, когда компании начали переводить сотрудников на удаленную работу. По сравнению с другими рабочими днями этого года трафик вырос на 22%, отметили в МТС [1].
Вход лидеров рынка в число системообразующих предприятий	Крупнейшие российские сотовые операторы – МТС, "Вымпелком" (торговая марка "Билайн"), "Мегафон" и Tele2 вошли в утвержденный Минкомсвязью РФ перечень системообразующих организаций российской экономики в сфере информации и связи [2].

Ключевым положительным последствием выделим увеличение притока клиентов и общего потребления. Таким образом, в настоящий момент ситуация для российских операторов имеет как положительный, так и отрицательный эффект. Если рассматривать срок действия вышеописанных влияющих на отрасль факторов, то можно отметить следующее. Большинство негативных последствий будут иметь эффект в краткосрочной перспективе, (нарушение цепочек поставок оборудования и др.), но в долгосрочной перспективе при определенных подходах операторы могут укрепить позиции. Это подтверждается экспертами в исследуемой области [7]. Более того, ключевые игроки отрасли вошли в перечень системообразующих предприятий, а спрос на услуги операторов сотовой связи растет.

Литература

1. Информационное агентство АК&М. – URL: <http://www.akm.ru/rus/analyt/analyt/svz.htm> (Дата обращения: 23.04.2020).
2. Агентство экономической информации «Прайм». – URL: https://1prime.ru/telecommunications_and_technologies/20200421/831305143.html (Дата обращения: 24.04.2020).
3. Электронное периодическое издание «Ведомости». – URL: <https://www.vedomosti.ru/technology/articles/2019/09/11/811031-viroslo-chislo-abonentov> (Дата обращения: 23.04.2020).
4. Инвестиционная компания «ФИНАМ». – URL: <https://www.finam.ru/analysis/> (Дата обращения: 24.04.2020).
5. Официальный сайт ПАО «Мегафон». – URL: <http://ar2016.megafon.com/reports/megafon/-annual/2016/gb/Russian/2015/.html> (Дата обращения: 20.04.2020).
6. Официальный сайт ПАО «Мегафон». – URL: <http://ar2018.megafon.ru/report#industry-overview> (Дата обращения: 20.04.2020).
7. Постпандемия на связи. // ComNews. – URL: <https://www.comnews.ru/content/205392/-2020-04-06/2020-w15/postpandemiya-svyazi> (Дата обращения: 24.04.2020).

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СФЕРУ

Михайлов В.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящей статье автором рассмотрены основные экономические изменения под влиянием пяти основных блокчейн-платформ и технологии децентрализованной блокчейн системы в целом, с момента его создания и первого применения до сегодняшних дней, спустя десятилетие. Целью исследования является анализ успешного применения и развития блокчейн технологий в основных отраслях экономики, которые могут стать хорошим примером для решения финансовых вызовов российской экономики. Акцент сделан на обобщении и систематизации имеющихся макроэкономических данных о применении блокчейн-технологий в различных крупных компаниях, являющиеся лидерами в различных секторах экономики.

Ключевые слова: блокчейн, блокчейн-платформа, смарт-контракт, криптовалюта, Эфириум, Corda, Hyperledger Fabric, Quorum, Биткойн.

Введение.

Технологию блокчейн (от англ. Block Chain, цепочка блоков) часто объясняют на примере технологии ведения учета в сети Биткойн (Bitcoin), так как децентрализованное управление каждой криптовалютой осуществляется с помощью технологии распределенного регистра, обычно блокчейна, которая служит базой данных публичных финансовых транзакций, но криптовалюты это только одна из множеств областей применения блокчейна.

Ещё в 2017-2018 в различных СМИ обсуждались вопросы насчёт слабого внедрения технологии блокчейна, что большинство проектов пока не вышли на тот необходимый уровень, когда их можно было бы считать состоявшимся. Но уже сегодня, в 2020 году, мы можем привести множество реализованных реальных кейсов внедрения данной технологии в самых разных отраслях экономики на примере различных крупных компаний, которые могут стать вдохновляющим примером для решения финансовых вызовов российской экономики.

Понятие технологии блокчейн и принципы его работы.

При исследовании вопроса, что такое блокчейн, нам нужно обратить внимание на такую особенность, что в данной системе нет единого сервера, то есть он полностью децентрализован и данные цепочки блоков распределены между пользователями. И благодаря современным алгоритмам шифрования появилась возможность защитить отдельные записи, которые принадлежат конкретному человеку, как от копирования, так и редактирования другими пользователями системы. То есть, каждый участник данной системы представлен узлом (node), который хранит весь актуальный массив данных и контактирует с другими узлами. Узлы могут добавлять новые записи в конец списка, а также сообщают друг другу о дополнениях в списке данных, а для изменения информации в блоке придётся редактировать и все последующие блоки.

Так же, одной из основных особенностей блокчейна является то, что в данной системы все видят полноценные блоки транзакций, но обладают доступом лишь к своему, что и способствует анонимности пользователей и сохранения безопасности сети.

Концепция технологии блокчейн была предложена Сатоши Накамото (Satoshi Nakamoto) в 2008 году, а впервые применена на практике в 2009 году при появлении криптовалюты Биткойн [7]. Блокчейн - это достаточно простой, но оригинальный способ передачи информации от А к В полностью автоматизированным и безопасным способом, к примеру, Биткойн использует эту модель для денежных транзакций, но ее можно использовать многими другими способами. И схематически принцип работы технологии блокчейн можно представить так:



Рис. 1. Обзор принципа работы блокчейна [3].

Для понимания сути блокчейна, необходимо рассмотреть и такую технологию как, смарт-контракт (англ. smart contract — умный контракт) – компьютерный алгоритм, предназначенный для формирования, контроля и предоставления информации в технологии блокчейна, который представляет собой набор функций и данных, находящихся по определённому адресу. Принцип работы смарт-контрактов был описан до появления технологии блокчейн в 1996 году, американским криптографом и программистом Ником Сабо.

Основные блокчейн-платформы и их экономическое применение в различных крупных и средних компаниях по всему миру.

Для крупнейших компаний мира блокчейн-платформы уже стали частью бизнеса, имея потенциальную возможность изменить целые индустрии, бизнес модели, правительства и в целом общество [8]. К примеру, Всемирный Экономический Форум (ВЭФ) проводившийся в 2018 году в Швейцарии, спрогнозировал не менее 10% глобального ВВП хранящихся в блокчейн платформах уже к 2025 году [2].

Отношение к блокчейну и оценка его перспектив в экономике лучшим образом можно увидеть, посмотрев на глобальное исследование блокчейна компанией “Делойт” (Deloitte) 2019 года, которое оно проводит уже второй год среди крупнейших компаний в 12 развитых и развивающихся стран [5]. Согласно данному опросу, значительное большинство владельцев и управляющие различных компаний верят в то, что данная технология положительно влияет на их индустрию и способствует дальнейшему ускоренному развитию компаний.

Всего в данной работе мы рассмотрим пять основных блокчейн-платформ, наиболее часто применяемых в различных секторах экономики по всему миру от финансовой и банковской отрасли до онлайн-ритейла: Эфириум, Corda, Hyperledger Fabric, Quorum и Биткойн. Начнём с анализа блокчейн-платформы, созданной для децентрализованных онлайн-сервисов работающих на базе смарт-контрактов – Эфириум (Ethereum, от англ. ether — «эфир»), предложенным канадско-российским программистом Виталием Бутериным.

Для понимания экономического смысла технологии Эфириум, следует прояснить, что она даёт возможность регистрации любых сделок с любыми активами на основе распределённой базы контрактов типа блокчейн, которая сильно упрощает традиционную юридическую процедуру. Именно поэтому, по мнению издательского центра The Economist, технология «умных контрактов», которую использует Эфириум, знаменует собой новую эру

в финансовых технологиях. И одним из первых данную блокчейн-платформу начала использовать корпорация Amazon на своей платформе AWS (Amazon Web Services), который предлагает блокчейн-инструменты для компаний, которые хотят использовать распределенные системы, но не хотят разрабатывать их самостоятельно. К примеру, финансовая компания DTCC, предоставляющая передовые отраслевые решения, обеспечивающие стабильность мировых финансовых рынков, использует сервис AWS – AMB (Amazon Managed Blockchain). Сервис AMB позволяет автоматизировать развертывание инфраструктуры блокчейн, обеспечивая высокую доступность и надежность в сочетании с полной управляемостью, которое ускоряет внедрение технологии распределенных реестров в DTCC.

В отличие от уже рассмотренной платформы смарт-контрактов Эфириум, блокчейн-платформа Corda предназначена только для специализированных финансовых приложений. Данная платформа используется для хранения, управления и синхронизации финансовых обязательств между различными финансовыми организациями [1]. И одна из крупнейших банков Испании - BBVA, благодаря внедрению технологии Corda, Ethereum и Hyperledger Fabric, которую мы рассмотрим далее, в ноябре 2018 года объявил о первом синдицированном займе (англ. syndicated loan) на основе блокчейна в рамках сделки на \$170 млн. с электросетевым оператором Испании – Red Eléctrica Corporación. Стоит упомянуть, что каждый год по всему миру выдаются более \$5 трлн. синдицированных кредитов (займов), поэтому безопасность и эффективность блокчейн-платформ, таких как Corda, Ethereum и Hyperledger Fabric уже сегодня могут играть большую роль.

В декабре 2015 года Linux Foundation (некоммерческий консорциум развития Linux) объявила о создании совместного проекта из открытых источников блокчейна – Hyperledger, который получил поддержку от высокотехнологических компаний и не только, к примеру, в марте 2020 года стало известно, что к данному блокчейн-консорциуму присоединилась крупнейшая розничная сеть Walmart. Которая зарегистрировала порядка шестидесяти патентов в сфере блокчейна, от управления дронами и до отслеживания поставок товаров по всему миру, и планирует использовать блокчейн, как инструмент для быстрого нахождения виновника проблем с безопасностью товаров [4]. Как и большинство других компаний, связанных со страхованием товаров и услуг, как в розничной торговле, банковской отрасли, так и страхования в целом, Walmart использует именно Hyperledger Fabric. Сеть Fabric примечательна тем, что позволяет его компонентам быстро подключаться к системе и работать [9].

Перейдем к одной из самых популярных пиринговых децентрализованных платёжных систем – Биткойн (от англ. Bitcoin, от bit – бит и coin – монета), которая использует криптографические методы для функционирования и защиты сети. А децентрализованное управление Биткойн осуществляется с помощью технологии блокчейна, которая и служит базой данных публичных финансовых транзакций. В системе Биткойн, электронный платёж между двумя сторонами происходит без посредников, а сами средства проходят криптографическое шифрование, благодаря чему никто не может украсть, заблокировать или арестовать их, даже временно. Имея эти и другие преимущества данной технологии, многопрофильная блокчейн-компания Bitfury, разрабатывает программное и аппаратное обеспечения для работы с блокчейном Биткойн для корпоративных клиентов. В 2017 год данная компания запустила блокчейн Egonum, разработанный специально для того, чтобы облегчить компаниям работу с блокчейн-платформой Биткойн. И один из ранних клиентов, Грузия, использует Egonum для регистрации и передачи права собственности на недвижимость.

Биткойн уже давно стала известна широкому кругу общества, как в ИТ индустрии и экономике в целом, поэтому перейдем к более приватной блокчейн-платформе известной как Quorum. Данная технология позволяет разрабатывать приложения с поддержкой приватных и публичных транзакций [10]. К примеру, крупнейший швейцарский финансовый холдинг UBS, предоставляющий широкий спектр финансовых услуг по всему миру, подготовил крупнейший проект швейцарского банка – USC (Utility Settlement Coin), построенный на базе платформы Quorum, Corda и Hyperledger Fabric и соответственно Эфириум, на базе которого и воссоздана технология Quorum. Согласно мнению журнала «Форбс» (Forbes) данный про-

ект позволит центральным банкам использовать цифровые деньги вместо собственных валют для быстрой и максимально безопасной передачи средств между собой [6].

Заключение

Появление технологии блокчейн и различных видов блокчейн-платформ внесло много изменений в экономику, в частности в мир финансов, банков и онлайн ритейла. Ранее, традиционная система финансовых транзакций включала обязательное активное участие сторонних финансовых институтов, то есть банков. Однако в настоящее время блокчейн помогает совершать транзакции между частными лицами, компаниями без участия посредников. И с ростом массового внедрения криптографической блокчейн-платформы Биткойн и приватной технологии Quorum проводятся быстрые и максимально безопасные транзакции.

Помимо выполнения одноранговых транзакций, блокчейн помог компаниям запечатывать и выполнять контракты с помощью функций смарт-контрактов в общедоступных блокчейнах, таких как Эфириум. Так же, умные контракты позволили создать механизм сбора средств – ICO, который помогает предпринимателям привлекать капитал, без помощи традиционных венчурных организаций.

Основные движущие силы внедрения передовых технологий – увеличение доходов, снижение затрат и экономия времени не теряются и в таких крупных корпорациях, как JP Morgan, которая и выпустила технологию Quorum. Благодаря которой и ряда других блокчейн-платформ, таких как Corda и Hyperledger Fabric, появились возможности для реализации амбициозного проекта компании UBS, достижение цели которой позволит использовать цифровые деньги вместо собственных валют. И преимущества данных блокчейн-платформ можно использовать и для решения финансовых проблем в российской экономике, для быстрой и максимально безопасной передачи и обмена средств.

Литература

1. Corda-open source блокчейн для бизнеса. – URL: <https://habr.com/ru/post/452258/> (Дата обращения: 10.04.2020).
2. Всемирный Экономический Форум (2018), серия публикаций «Четвертая промышленная революция для Земли». – URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Building-Blockchains.pdf (Дата обращения 15.04.2020).
3. Бхоумик Д., Фенг Т. Мультимедийная блокчейн: распределенная и защищенная от несанкционированного доступа среды транзакций. – Университет Шеффилда, Великобритания, 2017. – 36 с.
4. Тапскотт Д., Тапскотт А. Технология блокчейн. То, что движет финансовой революцией сегодня. – М.: Издательство «Эксмо», 2018. – 550 с.
5. Павчук Л., Массей Р., Холдовский Д. Глобальный обзор цепочки блоков: блокчейн переходит в бизнес. – 2019. – 52 с.
6. Список Forbes. – URL: <https://www.forbes.ru/biznes/374921-50-krupnyh-kompaniy-kotorye-ispolzuyut-blokcheyn-spisok-forbes> (Дата обращения: 10.04.2020).
7. Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики. – «Олимп-Бизнес», 2017. – 240 с.
8. Винья П., Кейси М. Эпоха криптовалют. Как биткойн и блокчейн меняют мировой экономический порядок. – Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 432 с.
9. Продвижение бизнес-блокчейна через глобальное сотрудничество с открытым исходным кодом технологии Hyperledger. – URL: <https://www.hyperledger.org/> (Дата обращения: 12.04.2020).
10. Шарма Т.К. Что представляет собой блокчейн Quorum. – URL: <https://www.blockchain-council.org/blockchain/what-is-quorum-how-is-it-different-from-other-blockchain/> (Дата обращения: 12.04.2020).

ИДЕНТИФИКАЦИЯ СТАДИЙ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ДЕНЕЖНЫМ ПОТОКАМ

Михалевич П.О., Сингатуллина Г.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье в рамках концепции жизненного цикла организации рассмотрено метод идентификации его стадий на основании денежных потоков по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. Метод представляет финансово-экономический подход к исследованию жизненного цикла организации и применен к анализу ведущих строительных организаций России.

Ключевые слова: жизненный цикл организации, денежные потоки, идентификация стадий, стадия зрелости, строительные организации.

Жизненный цикл организации – последовательно прохождение компанией всех или некоторых стадий функционирования компании, начиная с ее образования и заканчивая ликвидацией. Определение стадий жизненного цикла организаций представляет интерес как с теоретической, так и с практической точек зрения, особенно с учетом отраслевых особенностей и специфики экономического вида деятельности компаний.

В современных условиях применение концепции жизненного цикла играет существенную роль для разработки стратегии и тактики, анализа и решения организационно-управленческих, финансовых и экономических вопросов деятельности фирмы. В теории концепция представляется логичной моделью жизнедеятельности организации, но очень часто встает вопрос: каким образом можно идентифицировать каждую стадию жизненного цикла? Как понять, где закончилась одна стадия и началась следующая? Какие финансовые и нефинансовые показатели могут указать, на какой стадии находится то или иное предприятие. Если стадию как «рождение организации» определить достаточно легко, то как именно быть с определением других стадий – остается вопросом для многих исследователей. Но здесь так же стоит упомянуть теорию Адизеса [1], согласно которой смена одной стадии на другую в любом случае сопровождается серьезной перестройкой организации (сменой экономической модели, что далее влияет и на показатели деятельности организации).

Одна из первых моделей жизненного цикла организации была предложена в 1967 году Липпиттом и Шмидтом. С тех пор разные исследователи пытались выделить и предложить свои собственные показатели для идентификации стадии жизненного цикла. Предлагались такие показатели как: объем продаж, изменение прибыли, возраст компании, структура финансирования, количество работников, валюта баланса и т.д. Исследователи Ринк, Роден и Фокс (David R. Rink, Dianne M. Roden and Harold W. Fox) [2] раскрывают связь между стадиями жизненного цикла продукта и финансовыми стратегиями компании. Экономисты Титарт и Вивас (R.A. Thietart and R. Vivas) [3] выявляют задачи, которые ставят перед собой компании в зависимости от стадии жизненного цикла продукта, размера фирмы и результата выбора одной из двух целей: увеличение доли рынка или улучшение показателя денежного потока. Горт и Клеппер (Michael Gort and Steven Klepper) [4] в своей статье раскрывают понятие жизненного цикла отрасли через концепцию распространения инноваций.

Наиболее перспективным с финансово-аналитической точки зрения представляется исследование Виктории Дикинсон, которая предложила идею использования денежных потоков для идентификации стадии жизненного цикла [5]. Она основывается на пяти стадиях жизненного цикла: основание компании (появление на рынке); рост компании; зрелость (расцвет) компании; стабильность и упадок компании. Сочетание операционных, инвестиционных и финансовых притоков и оттоков денежных средств обеспечивает картирование жизненного цикла организации в определенный момент времени. Используя «знак» (положительное или отрицательное значение) чистых денежных потоков от операционной деятельности, инвестиций и финансирования, существует восемь возможных комбинаций схем

денежных потоков. Восемь классификаций разбиты на пять практических этапов жизненного цикла: рождение, рост, зрелость, шок и упадок на основе ожидаемого поведения денежных потоков из таблицы 1. Отметим, что шок, сопровождающийся сменой знаков денежных потоков, на наш взгляд, может произойти после любой стадии жизненного цикла организации, это не обязательно период между зрелостью и упадком организации.

Преимущество подобной структуры денежных потоков, которую использует Дикинсон в своей работе, заключается в том, что для определения жизненного цикла фирмы используется весь набор финансовой информации, содержащейся в операционных, инвестиционных и финансовых потоках денежных средств, а не один показатель. Но для своего исследования мы добавим еще ряд факторов, помимо значений денежных потоков, а именно: объем продаж, рост продаж, финансовый рычаг и структуру финансирования.

Таблица 1

Денежные потоки по стадиям ЖЦО

	Рождение	Рост	Зрелость	Упадок
ДП от операционной деятельности	отриц.	положит.	положит.	отриц.
ДП от инвестиционной деятельности	отриц.	отриц.	отриц.	положит.
ДП от финансовой деятельности	положит.	положит.	отриц.	отриц.
Объем продаж	низкий	высокий	стабилизация	сокращающийся
Рост продаж	высокий	ниже, чем на предыдущей стадии	ниже, чем на предыдущей стадии	не происходит
Финансовый рычаг	низкий	самый высокий среди всех стадий	ниже, чем на предыдущей стадии	низкий или нулевой
Структура финансирования	в основном за счет средств владельца	в основном за счет долгового финансирования	в основном акционерный капитал	в основном за счет средств владельца

Составлено авторами по [5].

Далее перейдем к анализу ряда крупнейших российских организаций, занимающихся жилищным строительством, и идентифицируем их стадии жизненного цикла по состоянию на 2018 год. Для анализа нами были выбраны ведущие строительные компании России, которые по состоянию на 1 апреля 2020 года входили в топ-5 компаний по объему работ, выполненных по виду деятельности «Строительство». Таким образом, в наш анализ попали: Группа ПИК (Москва) с объемом жилищного строительства 6 684 986 м², Группа ЛСР (Санкт-Петербург) 3 278 243 м², Холдинг SetlGroup (Санкт-Петербург) 2 612 968 м², ГК Самолёт (Москва) 1 281 066 м² и ГК ИНГРАД (Москва) 1 265 351 м².

В таблице 2 представлены экономические показатели деятельности компаний за 2018 год. Годовая выручка колеблется от 24 до 146 млрд. рублей. Четыре фирмы завершили год с прибылью от 3 до 16 млрд. рублей, а ГК ИНГРАД получил убыток в размере 5 млрд. рублей. При этом рентабельность активов имеет небольшой диапазон значений: от -4,29 и 4,92% до 6,25%, показывая отраслевой уровень прибыльности бизнеса. Тогда как рентабельность продаж варьирует значительно больше от -20,42 и 6,30% до 59,73%. Такой разброс обусловлен как финансовыми рисками, так и особенностями рынка жилья, ценовыми различиями на жилье элитного и бизнес-класса, а также эконом-класса и социальное жилье. У всех анализируемых компаний сумма обязательств превышает собственные средства

в более чем 2 раза. У Группы ПИК и Группы ЛСР приемлемые значения финансового левериджа означают умеренный финансовый риск. Холдинг Setl Group, ГК Самолет, ГК ИНГРАД имея высокий финансовый рычаг (от 9 до 12 раз), генерируют высокий финансовый риск. Также они имеют коэффициент абсолютной ликвидности заметно ниже, чем более финансово устойчивые Группа ПИК и Группы ЛСР.

Таблица 2

Показатели финансового состояния компаний за 2018 год

	Группа ПИК	Группа ЛСР	Холдинг Setl Group	ГК Самолёт	ГК ИНГРАД
Выручка, млн. руб.	25343	146376	92229	38717	24554
Чистая прибыль, млн. руб.	15137	16230	5811	3142	-5013
Рентабельность активов (ROA)	6,15%	6,25%	4,92%	5,0%	-4,29%
Рентабельность продаж (ROS)	59,73%	11,09%	6,30%	8,12%	-20,42%
Финансовый рычаг	2,80	2,08	12,22	9,05	9,42
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,503	0,640	0,028	0,069	0,262
Рост выручки	107,3%	105,7%	101,2%	91,2%	297,9%

Рассчитано автором по финансовой отчетности компаний за 2018 год [7], [8], [9], [10], [11].

Таблица 3

Идентификация стадии жизненного цикла компаний

	Группа ПИК	Группа ЛСР	Холдинг Setl Group	ГК Самолёт	ГК ИНГРАД
Операционный поток	положит.	положит.	положит.	положит.	положит.
Инвестиционный поток	отриц.	положит.	отриц.	отриц.	положит.
Финансовый поток	отриц.	положит.	отриц.	положит.	положит.
Объем продаж	стабилизация	стабилизация	стабилизация	сокращ.	высокий
Рост продаж	ниже, чем на предыдущей стадии (7% против 38%)	ниже, чем на предыдущей стадии (5% против 42%)	ниже, чем на предыдущей стадии	снижение (-9%)	высокий (увеличился в 3 раза)
Финансовый рычаг	самый высокий среди всех стадий	ниже, чем на предыдущей стадии	ниже, чем на предыдущей стадии	самый высокий среди всех стадий	самый высокий среди всех стадий
Структура финансирования	в основном за счет долгового финансирования				
Фаза ЖЦ	Зрелость	Зрелость	Зрелость	Рост	Рост

Составлено и рассчитано автором.

В таблице 3 представлена идентификация стадий жизненного цикла для 5 анализируемых компаний в 2018 года. Проведенный анализ показал, что три из пяти ведущих строи-

тельных компаний по состоянию на 2018 год находились на стадии зрелости, о чем свидетельствуют положительные значения денежных потоков по операционной и отрицательные потоки по инвестиционной и финансовой деятельности. Группа компаний Самолет и ИНГРАД находятся на стадии роста, о чем нам говорят положительные значения по операционным и финансовым потокам.

Группа ЛСР имеет самую большую выручку при меньших объемах жилищного строительства. Положительный инвестиционный денежный поток, скорее всего, свидетельствует о насыщении рынка при существующей ценовой политике компании и ограничениях для дальнейшего роста. Заметим неудачные результаты деятельности ГК Самолет на рынке: компания снизила объемы продаж при положительной рентабельности. Это указывает на риск перехода компании после стадии роста к шоку. ГК ИНГРАД имеет убытки при высоких темпах роста продаж, что можно охарактеризовать как несбалансированный рост. Следует отметить, что все компании осуществляли деятельность за счет долгового финансирования независимо от стадии жизненного цикла. Это характеризует отраслевую особенность бизнеса в сфере жилищного строительства.

Проведенный анализ подтверждает устойчивое положение ведущих строительных компаний на рынке России. Наиболее привлекательным для дальнейших исследований является анализ понятия «жизненного цикла отрасли», выбора его финансовых показателей и сравнение их с показателями ведущих организаций отрасли.

Литература

1. *Adizes I. Organizational passages – diagnosing and treating lifecycle problems of organizations // Organizational Dynamics. – 1979. – Volume 8, Issue 1. – Pp. 3–25.*
2. *Rink D.R, Roden D.M, Fox H.W. Financial management and planning with the product life cycle concept // Business Horizons. September-October. – 1999. – Pp. 65–72.*
3. *Thietart R.A., Vivas R. An empirical investigation of success strategies for businesses along the product life cycle // Management Science. – 1984. – Volume 30, Issue 12. – Pp. 1405–1423.*
4. *Gort M., Klepper S. Time paths in the diffusion of product innovations // The Economic Journal. – 1982. – Volume 92, Issue 367. – Pp. 630–653.*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ

Сабитова Л.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Высокая инвестиционная активность в современных условиях является ключевым условием экономического развития любого хозяйствующего субъекта. В данной статье рассматриваются оценка и основные методы оценки эффективности финансовых вложений.

Ключевые слова: эффективность, финансовые вложения, дисконтирование, внутренняя норма доходности.

Оценка эффективности финансовых вложений является основой инвестиционного анализа, основным критерием выбора наиболее эффективных альтернативных инвестиционных проектов, совершенствования инвестиционных программ и минимизации рисков.

Методы оценки финансовых вложений могут отличаться в каждом конкретном случае, так как инвестиции существенно различаются по затратам, срокам реализации и результатам.

Кроме того, при оценке эффективности финансовых вложений может возникнуть множество проблем, минимизировать которые можно путем выбора наиболее объективных методов оценки эффективности инвестиций.

В настоящее время существует ряд методов оценки эффективности инвестиций. Они подразделяются на две основные группы: методы оценки эффективности инвестиционных проектов, не учитывающие дисконтирование (рис. 1) и учитывающие дисконтирование.

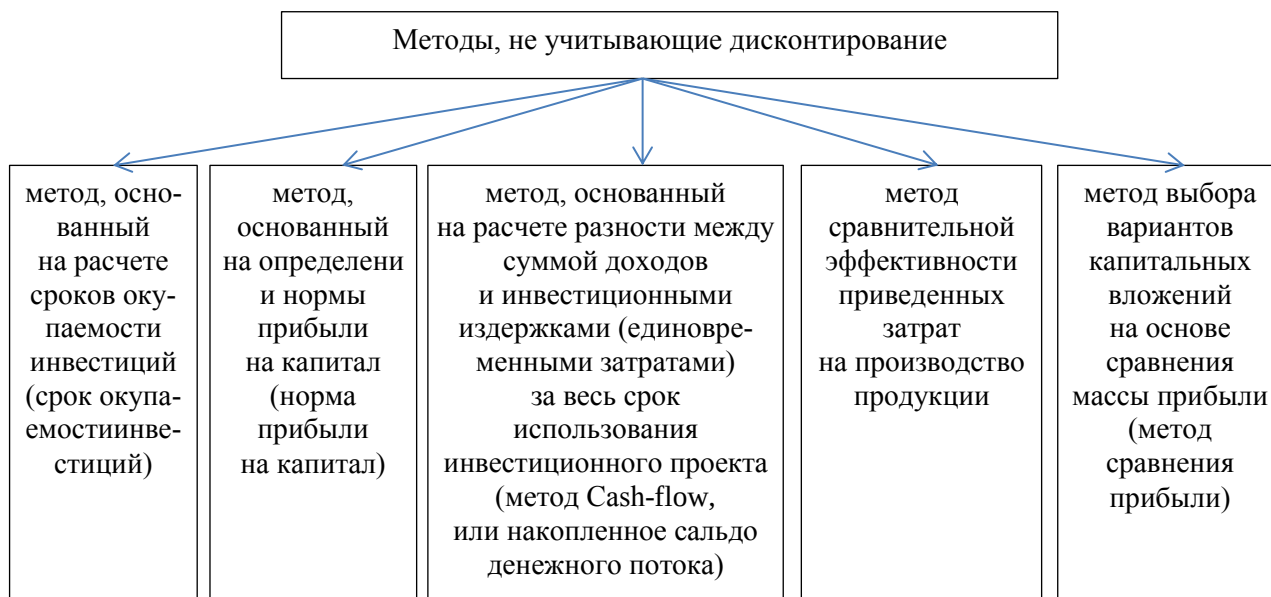


Рис. 1. Методы оценки инвестиций, не учитывающие дисконтирование

Методы оценки эффективности деятельности без учета дисконтирования основаны на проектных, плановых и фактических данных о затратах и результатах, полученных в результате реализации инвестиционных проектов. При использовании таких методов иногда применяется такой статистический метод, как расчет среднегодовых затрат и результатов (доходов) за весь период реализации инвестиционного проекта. Данный метод может применяться в тех случаях, когда затраты и результаты распределены неравномерно по годам реализации инвестиционного проекта [1, с. 111].

Эти методы широко распространены. Они весьма просты и доступны для большинства специалистов, позволяют быстро рассчитать эффективность инвестиционных проектов и получить доступ к необходимым данным.

Не смотря на плюсы, есть и определенные недостатки методов, не учитывающих дисконтирование. К ним можно отнести короткий промежуток времени, игнорирование изменения временной стоимости денег и неравномерное распределение денежных потоков по всем этапам реализации инвестиционных проектов.

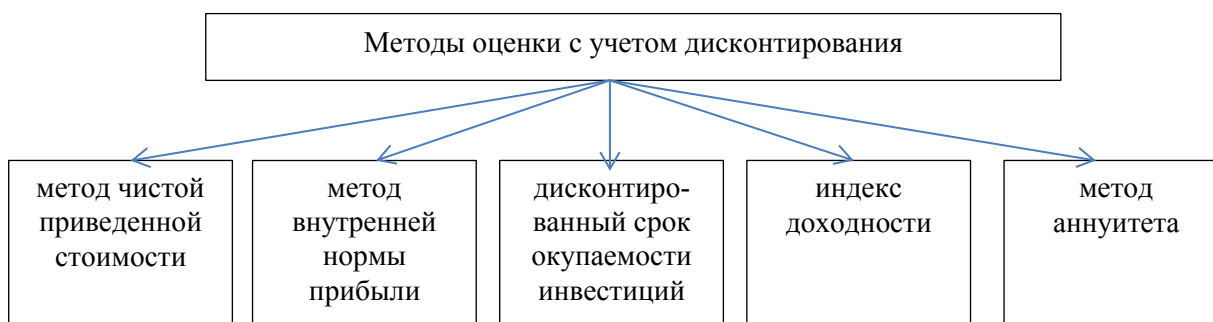


Рис. 2. Методы, учитывающие дисконтирование

Дисконтирование – это метод оценки инвестиционных проектов, основанный на стоимости будущих денежных потоков, приведенных на текущий момент времени. Методы, учитывающие дисконтирование, используются при анализе эффективности масштабных инвестиционных проектов, реализация которых предполагает длительный временной интервал [2, с. 34].

Методы оценки эффективности инвестиций, учитывающие дисконтирование, представлены на рис. 2.

Метод оценки эффективности финансовых вложений на основе чистой дисконтированной стоимости определяет целесообразность инвестиций посредством сопоставления суммы будущих доходов, приведенных к текущему моменту, с инвестиционными расходами.

Индекс доходности представляет собой отношение приведенных к текущему моменту будущих поступлений к величине первоначальных инвестиционных затрат. Если индекс доходности имеет значение выше 1, то инвестирование является целесообразным, иначе (если индекс доходности менее 1) проект принимать не следует.

Внутренняя норма доходности финансовых вложений представляет собой такую ставку дисконтирования, при которой сумма будущих поступлений, приведенных к настоящему времени, будет равна сумме капитальных вложений. Внутренняя норма прибыли может использоваться в качестве максимальной стоимости капитала.

При помощи метода чистой дисконтированной стоимости можно осуществлять ранжирование инвестиционных проектов. Данный метод является общепринятым методом оценки эффективности финансовых вложений, который позволяет оценить степень целесообразности их осуществления. Инвестор выбирает для реализации только те проекты, которые имеют положительное значение чистой приведенной стоимости. Если показатель имеет отрицательное значение, это свидетельствует о неэффективном использовании средств [3, с. 113].

Одним из ключевых факторов, определяющих чистую приведенную стоимость проекта, безусловно, выступают масштабы деятельности, что, соответственно, ведет к ограничению возможностей практического использования данного метода в случае необходимости сопоставления разномасштабных проектов. В целом, во всех своих преимуществах этот критерий не позволяет сравнивать проекты с одинаковой чистой приведенной стоимостью, но с различной капиталоемкостью.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) учитывает порядок денежных поступлений. Расчет срока окупаемости (DPP) является прямым расчетом количества лет, в которых инвестированный капитал, направленный на реализацию инвестиционного проекта, будет погашен накопленным дисконтированным денежным потоком.

Довольно часто показатель DPP рассчитывается с точностью до месяца.

Таким образом, дисконтированный срок окупаемости будет больше срока окупаемости, подсчитанного классическим методом, т.к. учитывает изменение денег во времени.

Внутренняя норма доходности (IRR) представляет собой такую ставку дисконтирования, при которой чистая дисконтированная стоимость проекта становится равна нулю. Другими словами, это такая ставка, при которой дисконтированный доход будет равен дисконтированным инвестициям. Внутренняя норма (ставка) доходности определяет максимально допустимую стоимость капитала для инвестора, при которой могут быть инвестированы безубыточные средства.

Экономическое значение показателя IRR характеризует норму предполагаемой прибыли (ROI) или максимально допустимый уровень инвестиционных затрат в оцениваемом проекте. Показатель IRR для принятия проекта должен превышать средневзвешенную стоимость капитала.

Положительными сторонами показателя, помимо определения уровня рентабельности проекта, является возможность сопоставления проектов разного масштаба и разной продолжительности.

Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR) может быть использована также для оценки эффективности инвестиционного проекта. MIRR – это внутренняя норма прибыли, скорректированная на ставку реинвестирования.

Наиболее важным практическим недостатком внутренней нормы доходности является допущение, сделанное при определении всех дисконтированных денежных потоков, генерируемых инвестиционным проектом, что расчет ведется по одной процентной ставке. Для преодоления данного недостатка была предложена концепция внутренней нормы доходности, скорректированной на ставку реинвестирования [3, с. 116].

Показатель MIRR всегда имеет единственное значение, и может применяться вместо показателя IRR для оценки проектов с неординарными денежными потоками. Проект приемлем для инвестора, если MIRR больше барьерной ставки (цены источника финансирования).

На практике показатель MIRR используется достаточно редко, что нельзя считать оправданным.

Таким образом, управление финансовыми вложениями представляет собой оценку и реализации наиболее эффективных инвестиций, направленных на достижение поставленных целей посредством анализа эффективности финансовых вложений. Для определения эффективности инвестирования средств в финансовые вложения рекомендуется сопоставлять расчетную доходность финансовых вложений с фактической доходностью, полученной организацией за отчетный период.

Литература

1. Зайков, В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнёва, А.В. Харсеева. - М.: Вузовская книга, 2016. - 340 с.
2. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для бакалавров. - М.: Юрайт, 2016. - 672 с.
3. Казакова, Н.А. Финансовый анализ: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 470 с.

ЭЛЕКТРОННЫЙ БАНКИНГ: СУЩНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Ситникова С.В., Сафиуллин Л.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье представлены различные подходы исследователей, занимающихся изучением электронного банкинга. Обозначены основные преимущества и проблемы. А также определены основные перспективы электронного банкинга, что позволяет рассматривать его не только как динамично развивающуюся систему, но и как результат трансформации традиционных банковских услуг в электронные.

Ключевые слова: банковский сектор, дистанционное банковское обслуживание, электронный бандинг, интернет-бандинг, мобильный банк, SMS-бандинг.

На современном этапе невозможно представить функционирование кредитных организаций без использования современных информационных технологий. Повышение уровня автоматизации всех банковских операций и использования дистанционных форм банковского обслуживания в современных условиях становится одним из основных факторов усиления конкурентоспособности банков, важным фактором формирования конкурентных преимуществ и борьбе за привлечение новых клиентов и сохранения лидирующих позиций на рынке банковских услуг.

Исследованием сущности электронного банкинга занимались как зарубежные, так и отечественные экономисты, такие как: О. М. Авраменко, А. А. Кулинич, А. Я. Страхарчук, К. Фьюстр, В. Ланг, Д. Ноул и другие.

В целях определения сущности данного термина, необходимо рассмотреть различные подходы как зарубежных, так и отечественных авторов к определению понятия электронный банкинг, что представим в таблице 1.

Таблица 1

Определения понятия «Электронный банкинг»

Автор	Определение
К. Фьюстр, В. Ланг, Д. Ноул	Канал удаленной связи для предоставления банковских услуг, включая такие традиционные и новые услуги, как открытие депозитного счета, перевода средств с одного счета на другой, выставленные электронного счета, его оплата, которые позволяют клиентам банка получать и платить с помощью сети интернет и официального веб-сайта банка.
В.В. Трофимов	Комплекс банковских услуг, предоставляемый клиенту банком посредством интернета.
В.С. Кудряшов	Предоставление возможности клиенту прямого доступа к своему банковскому счету дистанционно через сеть интернет с помощью компьютера и с использованием обычного стандартного браузера.
А. Кулинич, А. Авраменко	Деятельность банка по предоставлению комплекса услуг клиентам с помощью сети Интернет или услуги, которые предоставляют банки своим клиентам и которые заключаются в возможности осуществляться через интернет.
А. Страхарчук	Система дистанционного банковского обслуживания, обеспечивает предоставление доступа банковских клиентов к счетам и общей информации о банковских продуктах и услугах с помощью персонального компьютера или другого устройства с процессором через интернет.

Согласно данным таблицы 1 наиболее широко рассматривают определение «электронный банкинг» такие отечественные ученые, как А. Кулинич и А. Авраменко.

Наиболее полное определение интернет-банкинга представлено в Письме Банка России от 31 марта 2008 г. №36-Т «О Рекомендациях по организации управления рисками, возникающими при осуществлении кредитными организациями операций с применением систем интернет-банкинга». В данном документе сказано, что интернет-банкинг в настоящее время рассматривается как способ дистанционного банковского обслуживания клиентов, осуществляемого кредитными организациями в сети интернет (в том числе через web-сайт (ы) в сети интернет) и включающего информационное и операционное взаимодействие с ними [1].

Таким образом, электронный банкинг – это совокупность различных способов дистанционного банковского обслуживания, который включает в себя информационные, коммуникационные и операционные услуги, в основе которых лежат возможности интернет-технологий и сотовой связи, а также возможность учета всех факторов риска, свойственных электронному банкингу и дистанционному банковскому обслуживанию в целом.

По способу организации удаленного банковского обслуживания электронный банкинг представляет собой разновидность электронных банковских услуг со всеми присущими им признаками, что представлено на рисунке 1 [4, с. 69–70].

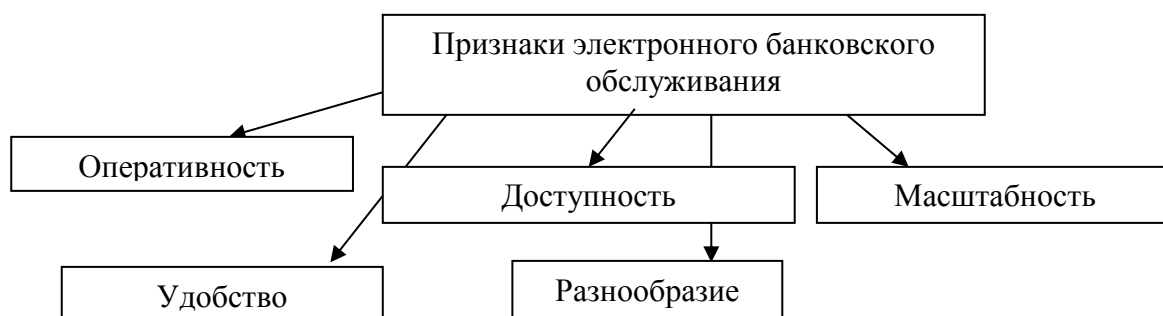


Рис.1. Признаки удаленного банковского обслуживания через каналы электронного банкинга

На фоне сложившейся экономической ситуации в стране, можно определить основные преимущества электронного банкинга как для банка, так и для клиента, что представлено в таблице 2.

Таблица 2

Электронный бантинг: основные преимущества для банка и клиента

№	Преимущества для банка	Преимущества для клиента
1	Экономическая выгода за счет сокращения стоимости в обслуживании клиента	Удобство
2	Экономия времени на обслуживание клиента, увеличение пропускной способности банка, скорости и качества обслуживания клиентов	Оперативность
3	Расширение клиентской базы	Доступность
4	Сокращение операционных рисков со стороны сотрудников банка	Отсутствие необходимости устанавливать дополнительные программные модули на компьютер
5	Возникновение дополнительных возможностей для предоставления информации о новых продуктах банка	Широкий выбор услуг
6	Повышение конкурентоспособности.	Экономия средств и времени
7	Автоматическое отслеживание рисков. Отсутствие необходимости подтверждать личность клиента документально. Однако банк может потребовать от клиента, при совершении им нестандартных (мошеннических) банковских операций, подтверждения его персональных данных	

Источник: Число активных пользователей ПАО Сбербанк Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2019/09/18/811498-sberbank-chislo-polzovatelei-mobilnogo-prilozheniya>

На данный момент в России электронный бантинг находится на стадии развития. Существуют определенные причины, от решения которых во многом зависит развитие рынка дистанционного банковского обслуживания. Представим наиболее значимые из них в виде таблицы 3.

Электронный банкинг: основные проблемы и способы их решения

№	Проблемы	Способы решения проблем
1	Непроработанное законодательное регулирование	Своевременное принятие указов Банка России
2	Вопрос использования электронной цифровой подписи. Более низкая защита по сравнению с системой «Клиент-Банк». Вопросы безопасности электронного банкинга	Внедрение многофакторной системы аутентификации, использующей одноразовые пароли
3	Недостаточная информированность населения (финансовая неграмотность) о возможностях электронного банкинга. Наблюдаются диспропорции в банковском обслуживании между крупными регионами и сельской местностью	Бесплатные консультации и обучающие семинары по использованию услуг электронного банкинга
4	Нехватка квалифицированных кадров	Повышение квалификации работников – переподготовка кадров
5	Слабое развитие системы электронного банкинга в розничном банковском секторе. Конкуренция со стороны небанковских платежных интернет-систем	Усиленное инвестирование и развитие системы ДБО

Перспективы развития электронного банкинга в России заключаются во внедрении новых сервисов и расширение возможностей функционирующих систем со стороны банков, направленное на то, чтобы создать наиболее удобный, понятный, безопасный и полноценный способ предоставления банковских услуг через Интернет. Также перспективой является увеличение числа пользователей подобными услугами.

Таким образом, прогресс в области информационных технологий и развитие способов сетевого взаимодействия в сфере банковской деятельности вносят качественные изменения в работу кредитных организаций. Это обусловлено наблюдающимися изменениями в информационном пространстве банковской деятельности и появлением в нем новых элементов: провайдеров услуг, каналов связи и нового типа клиентов, которые уже не приходят в банк для того, чтобы осуществить те или иные банковские операции, а сами становятся операционистами.

Литература

1. Письмо Банка России от 31.03.2008 г. №36-Т «О рекомендациях по организации управления рисками, возникающими при осуществлении кредитными организациями операций с применением систем Интернет-банкинга».
2. Кудряшов В.С. Интернет-банкинг в Российской Федерации: проблемы и перспективы развития // РАНХиГС и Международный банковский институт. – 2017. – № 4. – С. 27–31.
3. Попова И.В. Сущность и перспективы развития интернет-банкинга // Бюллетень науки и практики. – 2017. – № 1. – С. 155–158.
4. Пшеничков В.В. Традиционное банковское обслуживание и электронный банкинг: особенности и отличия // Финансовый вестник. – 2018. – № 1. – С. 68–77.
5. Трофимов В.В. Информационные системы в экономике и управлении / учебник. – М.: Высшее образование, 2006. – 480 с.
6. Новостной ресурс «Vedomosti.ru» (Число активных пользователей ПАО Сбербанк). – URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/news/2019/09/18/811498-sberbank-chislo-polzovatelei-mobilnogo-prilozheniya> (Дата обращения: 13.04.2020).

РОЛЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ РЕГИОНА

Тахавиев Р.Н., Шаймарданова А.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены основные проблемы развития предпринимательской деятельности, исследована инфраструктура, способствующая развитию предпринимательства в регионе и предложены пути решения проблем в данной сфере.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, регион, социально-экономическое развитие, бизнес-инкубаторы.

Малый бизнес является, на сегодняшний день, основой и наиболее перспективным сектором экономики, выполняющим как социальные, так и производственно-хозяйственные функции. В связи с этим, его развитию отведена значительная роль.

При напряженности на рынке труда малый бизнес остается важным элементом создания рабочих мест, что подтверждается тенденцией роста малых и средних предприятий в республике.

С развитием малого и среднего предпринимательства решается вопрос безработицы.

Развитие малого и среднего бизнеса в регионах является стратегически важным фактором, который определяет устойчивое развитие региональной экономики, и, наоборот, свертывание малых и средних предприятий будет иметь серьезные негативные последствия, как в экономической сфере – так и в социальной.

Высокий уровень конкуренции между представителями малого и среднего бизнеса улучшает качество производимых ими товаров или оказываемых услуг. Предприниматели внутри региона находятся в непосредственной близости к потребителю, что положительно сказывается на установлении взаимоотношений «продавец – покупатель». Это играет большую роль в развитии социально-экономического потенциала региона.

Предпринимательство в регионах сталкивается с множеством проблем и трудностей, которые возникают при осуществлении институциональных преобразований, такие как нестабильность экономической ситуации, несовершенство налоговой системы и законодательства, проблемы финансирования и кредитования, а также бюрократические барьеры.

Низкая оценка роли предпринимательства в развитии социально-экономического потенциала региона в современных условиях приводит к крупному стратегическому просчету.

Самую главную проблему финансовой поддержки и регулирования деятельности малого и среднего предпринимательства должны решать местные органы власти.

Наибольшая часть индивидуальных предпринимателей занята в розничной и оптовой торговле и в сфере оказания транспортных услуг.

В последние годы поддержка малого и среднего бизнеса осуществлялась в рамках Республиканских целевых программ развития малого и среднего предпринимательства. В каждом муниципальном образовании реализуются муниципальные программы поддержки предпринимательства.

Главная особенность разработки региональной стратегии развития малого и среднего бизнеса – это внедрение и поддержка дифференцированного предпринимательства, которая бы учитывала экономико-географические особенности региона.

С учетом важности первоначальных условий и особенностей регионального развития, местным органам власти необходимо вовремя реагировать на изменения внешней среды и корректировать свою политику в отношении малого и среднего бизнеса.

Институциональные структуры, действующие на сегодняшний день, не выполняют свои системные функции, что в значительной степени приводит к структурному дисбалансу не только экономической, но и социальной системы.

Далее представим основные пути решения представленных проблем. Региональный аспект имеет важнейшее значение для реализации государственной политики поддержки малого и среднего предпринимательства.

До сих пор не все органы власти субъектов федерации учитывают при разработке стратегии развития малого и среднего бизнеса особенности своего региона, специфику его расположения, структуру региональной экономики. Это приводит к тому, что не происходит конкретной поддержки интересов малых и средних предприятий, которая им необходима именно в этом регионе [3].

Большая часть налоговых доходов относится к федеральному бюджету, с этим связано слабое финансирование предприятий малого и среднего бизнеса на уровне регионов.

Анализируя опыт развитых стран можно сделать вывод, что одной из эффективных мер является введение прогрессивной шкалы налогообложения.

Необходимо эффективно реализовывать политику поддержки открытия малых и средних предприятий. Важным фактором реализации предпринимательского потенциала региона является наличие возможности легкого открытия новых малых и средних организаций.

Успешная политика регионов в поощрения роста числа малых и средних предприятий должна основываться на двух важных факторах:

- поощрение и поддержка входа на рынок региона новых малых и средних предприятий;

- укрепление бюджетных ограничений среди представителей крупного бизнеса.

Правильная реализация этих мер позволит региону развить конкурентную среду и мотивировать малое и среднее предпринимательство расширять свою деятельность.

Экономическая эффективность от организации деятельности малого и среднего бизнеса может оцениваться с точки зрения вклада в валовой региональный продукт, повышения качества товаров и услуг, их конкурентоспособности, степени диверсификации деятельности малого и среднего предпринимательства, вклада в реализацию приоритетных национальных проектов в сфере образования, здравоохранения, строительства жилья и развития сельского хозяйства.

Будем надеяться, что субъекты малого и среднего предпринимательства внесут весомый вклад в дальнейшее развитие экономики регионов и страны в целом.

Литература

1. Буянкина А.Н. Малый бизнес: государственное регулирование. – М.: Инфра, 2004. – 136 с.
2. Задумкину К.А. Задачи и механизмы содействия развитию малого предпринимательства на муниципальном уровне // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2009. – № 2. – С. 62.
3. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство / учебник. – М.: Инфра-М, 2011. – 685 с.
4. Подолькин О.В. Оценка предпринимательских способностей населения региона // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия «Экономика». – 2011. – № 6. – С. 112–117.
5. Предпринимательский климат в России: Индекс Опоры 2010–2011. – URL: http://opora.ru/upload/Reserch/Index_2011_corr_040711_sec.pdf (Дата обращения: 4.04.2020).
6. Терехова С.В. Предпринимательство в регионе: состояние, проблемы, перспективы: моно-графия. – Вологда: ИСЭРТРАН, 2011. – 160 с.

АНАЛИЗ ЭТАПОВ СОЗДАНИЯ БИЗНЕС-МОДЕЛИ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тропынина Э.А.¹, Сахиуллин И.И.²

¹Казанский Федеральный Университет, Казань, Россия

²Уфимский Государственный Авиационный Технический Университет, Уфа, Россия

Аннотация: В связи с активным ростом конкуренции среди малого и среднего бизнеса, многие предприятия используют такую методику увеличения эффективности организационной деятельности как моделирование бизнес-процессов. Данный подход способен оптимизировать производственную деятельность фирмы путем комплексного анализа проходящих в ней процессов. Составление данной модели характеризуется определенными трудностями, поэтому в ходе исследования было выявлено на какие именно этапы стоит обратить особое внимание при разработке модели, чтобы она в результате получилась наиболее оптимальной и результативной.

Ключевые слова: бизнес-процесс, моделирование, оптимизация, экономика, финансы.

В настоящее время в связи с тем, что конкуренция на рынке малого и среднего бизнеса неуклонно растет, многие предприятия сталкиваются с необходимостью оптимизировать свою производственную деятельность с целью снизить издержки и увеличить долю занимаемого рынка. Уровень показателей эффективной деятельности предприятия определяется показателями результативности ее бизнес-процессов. Данные показатели имеют тенденцию снижаться с течением времени, что обуславливает необходимость постоянно совершенствовать и оптимизировать их функциональные характеристики [1]. Для наиболее успешной оптимизации предприятия используют метод моделирования бизнес-процессов, чтобы на постоянной основе повышать собственную конкурентоспособность на рынке и выстраивать эффективные коммуникации. Целью данной работы является выявление наиболее результативного этапа построения бизнес-модели и его влияния на дальнейший ход внедрения построенной модели путем аналитической оценки конечного вклада в оптимизацию. Следовательно, для выявления ключевых факторов оценки и их влияния на приведенную стоимость необходимо решить следующие задачи: Анализ теоретических концепций в области моделирования бизнес-процессов; Выявление целесообразности внедрения данной методики для усовершенствования функционирования предприятия; Анализ этапов построения бизнес-модели; Определение наиболее эффективного этапа по средствам внедрения модели.

Для предприятия моделирование бизнес-процессов в первую очередь означает повышение его показателей по основным характеристикам результативной деятельности. Данные улучшения происходят в ходе комплексного анализа процесса, то есть установления логической взаимосвязи между компонентами системы бизнес-модели, чтобы выявить возможность оптимизации первичных и вторичных функций. Также рассмотренный метод при глубинном подходе позволяет выявить недоработки системы и определить качество выполняемой на момент исследования работы [2]. В ходе более основательного рассмотрения бизнес-модели можно выделить несколько основных компонентов, которые реализует данный метод:

- стоимостная оценка отдельно взятого бизнес-процесса и совокупности всех процессов в системе модели;
- определение общей функциональности и производительности организации по отношению к требованиям ее стратегического плана;
- прогнозирование возможных проблемных параметров модели;
- оценка степени удовлетворенности клиента.

Основой моделирования бизнес-процессов считается детализированное описание всех процессов и их компонентов с помощью вспомогательных элементов в виде составных ча-

стей базисной бизнес-модели [3]. К составляющим относятся: данные о внешних и внутренних факторах производства, информация о направленности потока данных, операции, выполняемые в процессе производства и т.д.

Этапы построения модели бизнес-процесса определяются последовательно выполненными действиями, которые так или иначе взаимосвязаны друг с другом:

- выявление ключевых процессов и построение первоначальной модели.

Данная стадия характеризуется комплексной оценкой ряда проводимых операций для того, чтобы усовершенствовать их работу в дальнейшем. На этом этапе выявляются основные компоненты бизнес-процесса, влияющие на результат, а также определяются факторы внешнего и внутреннего воздействия на функционирование процесса. В результате создается первоначальная модель, которая в последствие будет подвергнута повторному анализу, в результате которого будет доведена до конечной версии с учетом новых данных о процессе. Этот этап является ключевым в разработке и создании бизнес-модели, а также является наиболее эффективным даже при первичном тестировании, что отражает его функциональность в качественной мере измерения равной 38%.

- анализ исходной модели, ее изменение с учетом новых данных.

На этой стадии создания бизнес-модели составляется перечень основных противоречий, их значения для результативности модели и операций, повторяющих уже имеющиеся действия или мешающих основному процессу [4]. На основе нововведений выстраиваются новые логические взаимосвязи, позволяющие упростить модель или заменить ряд действий одним более кросс функциональным действием. Данный этап характеризуется лишь доработкой уже установленных элементов, поэтому его результативность определяется показателем в 25%.

- создание конечной модели.

На этом шаге построения модели производится анализ первоначальной версии модели и идет учет всех изменений, внесенный в ходе оптимизации работы модели. Задается желаемый результат, который должен быть получен в ходе корректной реализации модели. Конечная модель отражает то, как процессы должны функционировать в дальнейшем, за счет внесенных изменений. Качественные показатели отражают эффективность этого процесса равной 17%.

– стадия тестирования и применения конечной модели. В ходе тестирования конечной модели устраняются основные противоречия, выявленные в ходе ее реализации, устраняются непроработанные места, требующие повторного скрининга. На этом этапе готовую бизнес-модель пробуют внедрять в практическую деятельности организации, чтобы отследить изменение показателей в работающей системе и выявить ее результативность. Модель проходит апробацию и в нее вносятся необходимые изменения. Основываясь на приведенных данных результативность данного этапа во многом ниже предыдущих, поэтому ее оценка равна 13%.

– процесс усовершенствования конечной модели на протяжении всего срока ее реализации.

Этот шаг является заключительным и предотвращает свою работу только в случае аннулирования модели, то есть при условии того, что модель полностью выведена из строя. В течение этого этапа вносятся окончательные и наименее значительные корректировки, которые не удалось выявить на этапе тестирования и применения [5]. Каждый из процессов, входящих в бизнес-модель, должен подвергаться регулярному мониторингу, с целью усовершенствования ее работы. Данный этап можно охарактеризовать как наименее значительный, но имеющий вклад в ходе дальнейшей реализации, поэтому его эффективность оценивают порядка 7%.



Рис. 1. Значимость этапа при создании бизнес-модели [6]

Исходя из анализа каждого отдельно взятого этапа построения бизнес-модели можно проследить тенденцию к уменьшению значимости каждого последующего этапа в сравнении с предыдущим. Это связано с тем, что в разработку и составление первоначальной модели закладывается в разы больше усилий в виде описания всех процессов и их компонентов, установление первичных логических связей и т.д. В то время как для успешного выполнения последующих этапов необходимо воспользоваться лишь аналитическими данными и сопоставить их для устранения явных отклонений.

Таким образом, в ходе исследования было выяснено, что для составления наиболее эффективной бизнес-модели необходимо уделить особое внимание первым этапам моделирования, так как они являются основополагающими, от которых зависит вся дальнейшая реализация составленной модели.

Литература

1. *Переверзев П.П.* Функциональное моделирование процессов организации производства на машиностроительных предприятиях // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 2. – С. 11–15.
2. *Дубинина В.В.* Управление бизнес-процессами предприятия // Вестник Самарского Государственного Университета. – 2015. – № 5(127). – С. 39–47.
3. *Евсеев О.Д.* Динамическое моделирование и реинжиниринг бизнес-процессов // Рынок Ценных Бумаг. – 1998. – № 2. – С. 132–135.
4. *Харрингтон Дж., Эсселинг К.С.* Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация. – Спб: Азбука, Бмикро, 2003. – 317 с.
5. *Чеботарев В.Г., Громов А.И.* Эволюция подходов к управлению бизнес-процессами // Бизнес-информатика. Моделирование бизнес-процессов. – 2010. – № 1(11). – С. 4–21.
6. *Радченко А.В.* Особенности бизнес-процессов на предприятии // Проблемы экономики и юридической практики. – 2009. – № 2. – С. 9–13.

«ЗЕЛЕННЫЕ» ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Хадиуллин Р.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В последние годы большой интерес проявляется к изучению науки о поведении потребителей, как с точки зрения экономической, так и социологической, психологической и других наук. Несмотря на столь широкий круг интересов на сегодняшний день в исследованиях сущности поведения потребителей до сих пор общепризнанного понятия «поведение потребителей» не выработано.

Ключевые слова: потребительское поведение, предельная полезность, маржинализм.

Финансовые инструменты, наряду с финансовыми институтами, инфраструктурными и сервисными организациями являются базовым элементом структуры рынка финансирования мероприятий в области охраны окружающей среды. Налоги, субсидии, кредиты и другие финансовые инструменты могут оказывать существенное влияние на пользователей объектов охраны окружающей среды, производителей, оказывающих негативное воздействие на экологию, а также на потребителей, которые пользуются и потребляют их продукцию. «Зеленые» финансы и, в частности, инструменты тесно связаны с «зеленой» экономикой. Для построения «зеленой» экономики требуется реализовать множество «зеленых» проектов, для реализации которых требуются определенные ресурсы, в т.ч. финансовые. Кроме того, условия финансирования «зеленых» проектов, часто являются специфическими – высокорисковыми и нетрадиционными. Именно поэтому, когда речь идет о финансировании «зеленых» проектов, принято говорить о «зеленых» финансовых инструментах, нежели о традиционных.

Важными финансовыми инструментами, регулирующими уровень загрязнения и одновременно стимулирующими природопользователей бережно относиться к окружающей среде, являются налоги, сборы и платежи в области охраны окружающей среды. В основе взимания таких налогов, сборов и иных платежей лежит теория А. Пигу о внешних экстерналиях и принцип «загрязнитель платит». Суть данных платежей состоит в том, что, обременяя плательщиков, налоги, сборы и иные платежи в области охраны окружающей среды заставляют снижать уровень экологического ущерба. В зарубежной практике для обозначения данных платежей используется понятие «экологические налоги». В российской федерации нет официального определения понятия «экологический налог», но применяется близкое понятие «природоресурсный платеж». Что касается мировой практики, понятие экологического налога раскрывается через определение, разработанное Статистической службой Европейского союза. Согласно данному определению, под экологическим налогом понимается «налог, налоговая база которого является физической характеристикой (или эквивалент физической характеристики) какого-либо объекта, которая оказывает доказанное, конкретное негативное воздействие на окружающую среду». Также согласно определению Центра налоговой политики экологические налоги – это налоги, которыми облагаются либо загрязняющие окружающую среду вещества, либо продукция, потребление которой создает эти вещества. В Великобритании, под экологическим налогом понимается такие налоги, которые соответствуют всем трем принципам: налог прямо связан с государственными экологическими целями; основная цель налога заключается в поощрении экологически безопасного поведения; налог имеет дифференцированную ставку в зависимости от причиняемого вреда окружающей среде.

Экологические налоги классифицируются по-разному, исходя из признака такой классификации. Основным признаком классификации экологических налогов можно считать сферу применения налога. Например, в ЕС вся совокупность экологических налогов делится на четыре группы: энергетические налоги; транспортные налоги; налоги на загрязнение; ресурсные налоги.

Наибольшую долю в экологических налогах занимают энергетические налоги, куда входят налоги на производство энергии и на энергопродукты, потребляемые транспортом (бензин, дизельное топливо) и стационарными объектами (нефть, природный газ, уголь, электричество). Второе место по объему занимают транспортные налоги, куда относятся налоги, связанные с владением и использованием автомобильного или иного транспорта. И наименьшую долю в эконалогах занимают налоги на загрязнение и использование ресурсов.

К группе налогов на загрязнение относятся налоги на выбросы загрязняющих веществ в атмосферу (налоги на выбросы углекислого газа относятся к энергетическим налогам), на сбросы загрязняющих веществ в водные объекты, на обращение с твердыми отходами и шум.

К ресурсным налогам относятся налоги на добычу природных ресурсов, в том числе на потребление воды, лесов, флоры и фауны и т.п. Однако следует отметить то, что налоги на добычу нефти и газа не входят в группу ресурсных налогов и экологических налогов в целом. Это связано с тем, что обычно такие налоги вводятся с целью изъятия ресурсной ренты.

Что касается доли взимаемых экологических налогов в Европейском союзе, то она достаточно небольшая и находится примерно на уровне 6 процентов от общего числа доходов от налогов и социальных отчислений, в то время как в России данный показатель составляет от 3,5 до 4,2%.

Немаловажную роль в регулировании сферы охраны окружающей среды играют налоговые льготы. Данный финансовый инструмент традиционно применяется в отношении инвесторов, которые вкладывают финансовые ресурсы во внедрение наилучших доступных технологий. Такое стимулирование позволяет привлечь инвесторов в проекты, которые являются непривлекательными в нормальных условиях. Например, налоговые льготы по налогу на прибыль, по страховым взносам предоставляются инвесторам, реализующим проекты, в т.ч. связанные с внедрением наилучших доступных технологий в Арктике.

Несмотря на то, что природоохранная деятельность должна осуществляться за счет внебюджетных средств, все же в силу инвестиционной непривлекательности, хозяйствующие субъекты не спешат инвестировать собственные и заемные средства в экологически безопасные технологии. Поэтому, для повышения инвестиционной привлекательности данной сферы необходима поддержка со стороны государства. Важным финансовым инструментом для данной поддержки являются субсидии, который также применяются в Российской Федерации. Например, в нашей стране сейчас существует программа субсидирования для выплаты купонов по «зеленым» облигациям и в дальнейшем планируется расширить данную программу и в отношении «зеленых» кредитов.

Важнейшим финансовым инструментом в сфере охраны окружающей среды является «зеленый» кредит. Согласно «стандартам «зеленых» кредитов» (Green Loan Principles), разработанным Международной ассоциацией рынков капитала (ICMA), под «зеленым» кредитом понимается любой тип кредитного инструмента, предоставляемый исключительно для финансирования или рефинансирования, полностью или частично, новых и/или существующих «зеленых» проектов. Также эти стандарты включают в себя четыре основных элемента: направление использования кредитных средств; процесс оценки и отбора проектов; управление процессом; составление отчетов.

Элемент «направление использования кредитных средств» означает, что, согласно стандартам, полученный «зеленый» кредит должен использоваться для финансирования «зеленых» проектов, и что расходование этих средств должно быть описано в финансовых, и, если это возможно, в маркетинговых документах. Также, согласно данному принципу, «зеленые» проекты, под которые выдается кредит, должны относиться к определенным отраслям, обеспечивать четкие экологические выгоды, которые должны оцениваться и сообщаться заемщиком.

Второй элемент – «процесс оценки и отбора проектов» – означает, что заемщик обязан сообщить кредитору: свои цели экологической устойчивости, раскрыть процесс, посред-

ством которого проект заемщика относится к определенным отраслям, указанным в первом принципе, а также раскрыть критерии приемлемости, исключения или любой другой процесс, применяемый для выявления и управления потенциально существенными экологическими рисками, связанными с предлагаемыми проектами. Элемент «управление процессом» означает, что кредитные средства, поступившие заемщику, должны быть зачислены на специальный счет или иным образом отслежены заемщиком таким образом, чтобы сохранить прозрачность и обеспечить целостность продукта. Элемент «составление отчета» означает, что заемщики должны предоставлять и хранить в актуальном состоянии информацию об использовании поступлений, которая будет ежегодно обновляться до полного использования кредитных средств, а также по мере необходимости в случае существенных изменений. Отчет должен включать список «зеленых» проектов, на которые были выделены доходы от зеленого кредита, с их кратким описанием, выделенных сумм и их ожидаемого воздействия.

Также одним из основных долговых инструментов в области «зеленых» финансов является «зеленая» облигация. Согласно принципам «зеленых» облигаций, разработанной Международной ассоциацией рынков капитала (ISMA), «зеленые» облигации представляют собой любые долговые инструменты, поступления от размещения которых направляются исключительно на финансирование или рефинансирование (полное или частичное) новых и/или существующих зеленых проектов и которые соответствуют четырем ключевым элементам Принципов зеленых облигаций». Представленные в стандартах элементы и зеленые проекты, для финансирования которых могут выпускаться «зеленые» облигации, аналогичны элементам и проектам принципов «зеленых» кредитов. Несмотря на то, что зеленые облигации обладают аналогичными характеристиками с точки зрения своей структуры, они все же имеют некоторые отличия. Особенность таких облигаций в том, что доходность этих бумаг ниже, чем у обычных облигаций.

На сегодняшний день рынок «зеленых» облигаций в развитых зарубежных странах развивается достаточно быстрыми темпами. Ключевыми игроками на данном рынке являются США, Китай и Франция. Данные страны занимают почти половину мирового рынка «зеленых» облигаций. Основными проектами, на которые привлекаются средства от эмиссии «зеленых» облигаций, направляются на проекты, связанные с энергетикой, земельными ресурсами, транспортом и строительством. Основными эмитентами «зеленых» облигаций в мире являются государственные и муниципальные власти и нефинансовые корпорации, суммарный удельный вес которых составил в 2017 году около 75%. Необходимо отметить, что до 2012 года, структура эмитентов «зеленых» облигаций была другой – основными эмитентами таких бумаг являлись наднациональные организации (Всемирный Банк, Европейский инвестиционный банк и пр.) и государственные и муниципальные органы, удельный вес которых составлял всего 9%.

Помимо «зеленых» кредитов и «зеленых» облигаций считаем необходимым упомянуть новые долговые инструменты, которые так или иначе связаны с охраной окружающей среды. Это «кредит на устойчивое развитие» и «устойчивые» облигации. Если «зеленые» кредиты по своей сути мало чем отличаются от обычных кредитов, за исключением того, что выданные средства отслеживаются и распределяются на согласованные «зеленые» проекты, то кредиты на устойчивое развитие включают в себя такие дополнительные условия как установление «целевых показателей устойчивости» для заемщика (например, сокращение выбросов парниковых газов, повышение энергоэффективности, получение определенного рейтинга устойчивости от внешнего эксперта). И, если эти цели будут достигнуты, заемщик будет вознагражден снижением процентной ставки по кредиту. Кроме того, в отличие от «зеленых» кредитов средства от поступления кредита на устойчивое развитие не нужно направлять исключительно (или вообще) на «зеленые» проекты. Такой же принцип соблюдается и в ситуации с «устойчивыми» облигациями.

Таким образом, существует множество финансовых инструментов, оказывающих различное влияние на охрану окружающей среды. Одни инструменты направлены на снижение

экологического ущерба и заставляют субъектов хозяйствования применять более экологичные технологии, другие же направлены на финансовую поддержку субъектов, занимающихся экологически чистыми технологиями. В Российской Федерации так или иначе применяются все рассмотренные финансовые инструменты. Как и в любой другой стране основу регулирования природоохранной сферы в России составляют налоги, сборы и иные платежи. Однако тревожным является то, что в нашей стране недостаточно развито применение новых «зеленых» финансовых инструментов – «зеленых» облигаций и кредитов. Это направление для нас новое. Россия отстает в данном направлении на 10–12 лет от лидеров и поэтому необходимо активное использование данных финансовых инструментов, что позволит нашей стране увеличить финансовое обеспечение природоохранной сферы.

Литература

1. Environmental taxes. A statistical guide. – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/5936129/> (Дата обращения: 20.06.2020).
2. О государственной поддержке предпринимательской деятельности в Арктической зоне Российской Федерации / Федеральный закон от 13 июля 2020 г. № 193-ФЗ.
3. Green Bonds: The state of the market 2018 / Climate Bonds Initiative. – URL: <https://www.climatebonds.net/resources/reports/> (Дата обращения: 20.06.2020).
4. Calder A., Vivek S., Kolodzie M. Green bond. Green is the new black. – URL: <https://www.rbccm.com/assets/rbccm/docs/news/2017/green-is-the-new-black.pdf> (Дата обращения: 20.06.2020).
5. Hardy J., Duffy J., Hauman M. Sustainability-linked loan or green loan: Which? When? Why? – URL: <https://www.whitecase.com/publications/alert/sustainability-linked-loan-or-green-loan-which-when-why> (Дата обращения: 20.04.2020).
6. Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте / Федеральный закон от 27.07.2010 N 225-ФЗ.
7. Газета «Ведомости». – URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2018/10/28/784844-diktatura-ekologii> (Дата обращения: 20.06.2020)
8. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 20.06.2020).

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ И НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В РОССИИ

Хайруллин И.И., Хазиахметова Г.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В настоящий момент, энергосбережение – одно из приоритетных направлений политики государства и предприятий, ориентированных динамично развиваться, снижая издержки собственного производства продукции и соблюдая правительственные программы. В этой связи содержание статьи посвящено исследованию состояния и поиску направлений повышения энергоэффективности в России.

Ключевые слова: энергоэффективность, государственная поддержка, потенциал, конкурентоспособность, энергоёмкость страны.

Введение.

В Российской Федерации есть большой, но слабо освоенный, энергетический ресурс – потенциал энергоэффективности. Благодаря способности обеспечить экономический рост, потенциал энергоэффективности Российской Федерации практически в 2 раза превышает ожидаемое увеличение производства первичной энергии. И отсутствие эффективной поли-

тики в области энергоэффективности, и несбалансированная политика ценообразования на энергоресурсы, и отсутствие осведомленности общества об энергосберегающих возможностях – все это привело к сохранению высокой энергоемкости в стране. Данное обстоятельство влечет за собой некоторые угрозы, которые связаны как с обеспечением энергобезопасности, так и с экономичностью продукции. В настоящий момент, правительство Российской Федерации реализует программу расширения энергетического сектора, в 2019г. произошло повышение внутренних цен на газ, электроэнергию, однако для многих секторов экономики доступность энергетических услуг может сократиться [4].

Материалы и методы.

Алгоритм представленного исследования представлен цепочкой: понятия об энергоэффективности - стратегия развития энергоэффективности – определение проблем развития – направления повышения энергоэффективности производства в России.

Результаты и обсуждение.

Понятие энергоэффективности заключается в рациональном использовании энергетических ресурсов. Некоторые ученые под энергоэффективностью понимают такие характеристики, характеризующие полезный эффект и использование энергетических ресурсов, в отношении к затратам [2]. Другие ученые энергоэффективность понимают через эффективность использования топливно-энергетических ресурсов с учетом уровня современных технологий [3].

Таким образом, энергоэффективностью называют такой комплекс как организационных, так и экономических мер, они направлены на рациональное использование ресурсов. Безусловно, потенциал энергосбережения в Российской Федерации огромен: за 2019г. было добыто 650 млрд. куб. м. газа, при этом около 200 млрд куб. м. поставлялось на экспорт, Российской Федерации является лидером по этому показателю. Однако, внутри страны тратиться 450 млрд. куб. м. газа, поэтому Российская Федерация относится к странам по неэффективному использованию.

Инвестиции в обеспечение энергоэффективности в 2017г. составили 7,2 млрд. долларов, в 2018г. наблюдалось увеличение до 8,6 млрд. долларов, в 2019 г. – 9,2 млрд. долларов, в энергоэффективность в 2020г. могут инвестировать до 14 млрд. долларов [2].

Тем не менее, правительство Российской Федерации включило энергоэффективность, как главный приоритет национальной энергетической стратегии. Повышение энергоэффективности – основная цель энергетической стратегии до 2030 года. В данной стратегии установлены новые руководящие принципы развития энергетического сектора, они будут использоваться при разработке программ социально-экономического развития и энергетических стратегий, а также программ для субъектов Российской Федерации [1].

Понимая, что потенциал экономического роста в области энергоэффективности позволит России не только сохранять свою конкурентоспособность, но и увеличивать доходы, получаемые от экспорта нефти и газа, снизить бюджетные расходы и снизить экологические затраты. Напротив, если экономика России будет оставаться очень энергоемкой, страна может столкнуться со многими трудностями в будущем. К ним относятся, например, более медленный экономический рост и снижение энергетической безопасности, трудности с поддержанием объемов экспорта энергоресурсов, снижение международной конкурентоспособности российской промышленности, более высокая инфляция, бремя роста стоимости коммунальных услуг на государственные финансы и экологические угрозы [2].

Для достижения полного потенциала энергоэффективности в России по прогнозу потребуются инвестиции в размере 300–320 млрд. долл. США [3]. Данные инвестиции могут привести к уменьшению затрат в размере 75–80 млрд. долл. США. Что касается экономики, то она, в целом, получит существенные дополнительные выгоды от таких источников, как экспорт газа. Энергоэффективность смягчает риски и издержки высокой энергоемкости России и позволит стране:

– обеспечить энергетическую безопасность. Многие эксперты видят большой инвестиционный разрыв в российском нефтяном, газовом и электроэнергетическом секторах. Перед

лицом ограничений производственных мощностей и увеличения спроса сокращение энергоемкости станет ключевым фактором обеспечения адекватного предложения. Инвестирование в энергоэффективность может достичь этого сокращения и может удовлетворить растущий спрос на треть стоимости инвестиций в новые мощности по энергоснабжению;

- стимулировать стабильное экономическое развитие через поддержание конкурентоспособности: так как рост тарифов уменьшает энергетические субсидии, то планируется снижение прибыли организаций на 15%. Таким образом, с помощью энергоэффективности организации будут поддерживать свою конкурентоспособность;

- энергоемкость России в размере 80-100 млрд долл. США в год будет возрастать за счет увеличения поставок нефти и газа, что в эквиваленте составляет 33% бюджета правительства России;

- что касается снижения бюджетных расходов, то около 3 млрд долл. США может быть сэкономлено из федерального и местных бюджетов за счет эффективного использования энергии [3].

Россия может преодолеть свои проблемы с поставками, инвестируя в новые производственные мощности, но инвестиции в повышение энергоэффективности – гораздо более дешевый способ удовлетворения потребностей в поставках. Россия может инвестировать в энергоэффективность на треть стоимости на строительство новых мощностей по энергообеспечению. За каждый кВт·ч электроэнергии, кубического метра газа или барреля нефти Россия экономит, это задерживает необходимость инвестировать в новые мощности. России нужно будет инвестировать не менее 1 трлн долл. США, чтобы поставлять столько энергии, сколько она могла бы сэкономить, инвестируя в энергоэффективность.

В настоящее время, Правительство РФ работает над модернизацией федеральной программы, направленной на повышение энергоэффективности (планируется повысить ВВП примерно на 7% к 2022 году, снижение нагрузки по оплате услуг электроснабжения на бюджетную систему, существенное снижение доли энергетических издержек, сформировать в России энергоэффективное общество). Новые инициативы по решению данной проблемы сталкиваются со многими препятствиями, поскольку Россия по-прежнему стремится уделять мало внимания энергоэффективности. Наибольшим техническим потенциалом повышения энергоэффективности обладают такие отрасли, как промышленность, транспорт, жилые здания, электроэнергетика и нефтегазовый сектор [4].

Согласно стратегии, ожидаемыми результатами энергосбережения и повышения энергоэффективности в России являются:

- сохранение 240 млрд. м³ природного газа, 340 млрд. кВтч электроэнергии, 90 млн. тонн угля и 45 млн. тонн нефти и нефтепродуктов;

- повышение конкурентоспособности национальной экономики в условиях роста тарифов на энергоресурсы;

- дополнительные доходы в размере 84–112 млрд. долл. США от экспорта нефти и природного газа;

- уменьшить правительственные расходы на 3–5 млрд. долл.;

- сокращение 790 миллионов тонн в год выбросов двуокиси углерода и в результате улучшение экологической ситуации в стране.

Ожидается, что энергоемкость российского ВВП снизится в 2,1–2,3 раза, с нынешних 28,5% до 23% к 2022 году. Общий объем инвестиций, направленных на энергосбережение, составит 242–253 млрд. долл. США [5].

Выводы.

В настоящий момент, энергосбережение экономики России в нефтяном эквиваленте составляет примерно 350 млн. т (мировое энергопотребление находится на уровне 17, 5 тыс. т), для сравнения данный показатель - годовая потребность энергоресурсов не только Франции, но и Украины [4]. За счет увеличения энергоэффективности экономики происходит не только повышение энергобезопасности страны, но и улучшение конкурентоспособности организаций, получением дохода от возможного экспорта сэкономленных нефти и газа до

112 млрд. долл. в год, а также с экономией федеральным и местным бюджетами до 5 млрд. долл. в год. Также повышение энергоэффективности предполагает уменьшение негативного воздействия топливно-энергетического комплекса на здоровье населения и окружающую среду. Экономические оценки показывают, что ущерб здоровью населения от загрязнения воздуха в результате использования топлива в России можно оценить в 18–35 млрд. долл. Ежегодно.

Заключение.

В соответствии с заседанием рабочей группы Государственного совета Российской Федерации по направлению «Энергетика», первоочередные действия по повышению энергетической эффективности должны быть сосредоточены в наиболее энергоемких секторах экономики: жилищном секторе, энергетике, обрабатывающей промышленности. Ключевым драйвером для высвобождения существенного накопленного потенциала энергоэффективности и снижения энергоемкости ВВП является технологический фактор – развитие и внедрение современных энергосберегающих технологий [6].

Первое предложение касается повышения эффективности потребления тепловой энергии в многоквартирных жилых домах, в первую очередь, за счет установки автоматизированных индивидуальных тепловых пунктов с погодным регулированием, общедомовых приборов учета тепла и утепления зданий. Причем, предлагается данные мероприятия частично субсидировать государством. По расчетам, инвестиции составят порядка 56 млрд. руб., в том числе за счет средств бюджета – 20 млрд. руб., а эффект – 9 млрд. руб. в год.

Согласно второму предложению повышение эффективности потребления электрической энергии в многоквартирных жилых домах можно достичь путем 100% субсидирования мероприятий по замене освещения мест общего пользования на энергоэффективное, установки систем управления освещением, установки систем АИИСКУЭ и общедомовых приборов учета электрической энергии при проведении капитального ремонта МКД. Затраты составят 2 млрд. руб. в год, годовой эффект – 1 млрд. руб.

Третье предложение направлено на повышение энергетической эффективности в электроэнергетике за счет более масштабного внедрения парогазовых технологий на базе газовых турбин, относимых к образцам инновационного энергетического оборудования, при модернизации крупных ГРЭС. Инвестиции в развитие высокотехнологичных производств, по расчетам, составят 1 трлн. руб. (за период 2027–2035 гг.), а прямой и косвенный эффекты от экономии топлива – 220 млрд. руб.

Четвертое предложение касается реализации типовых энергоэффективных мероприятий в бюджетном секторе, таких как, установка индивидуальных тепловых пунктов с приборами учета тепла и переход на энергоэффективное освещение. Затраты составят порядка 6 млрд. руб. в год бюджетных средств в течение 10 лет, а эффект – 7 млрд. руб. в год. Это позволит, напрямую сократить в последствии финансовую нагрузку на бюджет за счет снижения затрат на оплату энергетических ресурсов.

Пятым предложением является обеспечение финансирования энергосбережения и повышения энергоэффективности (в том числе, энергосервисной деятельности) за счет использование механизма льготного кредитования субъектов МСП по «Программе стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства» и предоставление кредитов компаниям по льготной ставке 9,6 % годовых.

Последним предложением предусматривается снижение размера и срока предоставления обеспечения энергосервисного контракта, а также распространение системы факторинга при реализации энергосервисных договоров. По расчетам, это позволит увеличить объем заключаемых энергосервисных договоров на 2 млрд. руб. ежегодно.

Таким образом, первоочередные предложения Минэкономразвития России по повышению энергетической эффективности способны приносить прямой и косвенный эффект от экономии энергетических ресурсов до 240 млрд. руб. ежегодно и за 10 лет их реализации снизить энергоемкость ВВП за счет технологического фактора на 6 % относительно 2018 года [6].

Литература

1. Антонов Ю.М. Экономика России / Учебник. – М.: Юридический центр Пресс, 2019. – 216 с.
2. Ищенко Е.П. Политика энергоэффективности / Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 448 с.
3. Казанов Е.К. Энергоэффективность предприятий / Учебник. – М.: Книга, 2019. – 388 с.
4. Карпов А.Т. Экономика России / Учебник. – М.: Наука, 2018. – 287 с.
5. Меньшиков В.П. Стратегическое планирование ресурсосбережения. – К.: Просвещение, 2018. – 259 с.
6. Меркулова В.С. Ресурсосбережение и энергоэффективность. – П.: Дом, 2019. – 441 с.

ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ ИЗМЕНЕНИЯ БИЗНЕСА В РОССИИ RESEARCH OF THE TREND OF BUSINESS CHANGE IN RUSSIA

Хасанова А.З., Хазиахметова Г.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. На развитие бизнеса как сферы хозяйственной деятельности оказывает влияние комплекс экономических, социальных, политических, технологических и природно-климатических, находящихся в динамике, факторов. Направленность и характер изменения последних часто не поддается правилам менеджмента, что сказывается на структурно-содержательной схеме хозяйствования. В этой связи исследовательским потенциалом обладает вопрос о тенденциях изменения сфер экономической деятельности и конкретизации факторов и условий, влияющих на их развитие, чему посвящена представленная статья.

Ключевые слова: бизнес, планирование, инвестиции, основной капитал, государственная поддержка.

Введение.

Усиление конкуренции, качественное развитие рыночной инфраструктуры, диверсификация государственных механизмов регулирования экономики – все это определяет актуальность мер по совершенствованию системы управления организации в направлении оптимизации и автоматизации бизнес-процессов организации, повышения результативности его функционирования, развития конкурентных преимуществ и роста доли компании на рынке [1, 2].

Материалы и методы.

Алгоритм представленного исследования представлен цепочкой: структура бизнеса в России – анализ динамики инвестиций в развитие бизнеса в России и формулировка проблем – определение мероприятий по их устранению.

Результаты и обсуждение.

Исследование структуры бизнеса за 2019 г. в России показало, что большую долю в ВВП страны занимают торговля и общественное питание (44% от всех предприятий, в 2018г. – 40%, в 2017г. – 41%), промышленное производство (18%, в 2018г. – 16%, в 2017 г. – 14%) и лесная промышленность (14%, в 2018 г. – 10%, в 2017 г. – 12%). В России более 200 тысяч предприятий производят пищевую продукцию, около 110 тысяч заняты в легкой промышленности, на изготовлении строительных материалов специализируются более 100 тысяч предприятий, в сфере быта задействовано более 300 тысяч предприятий. Что касается Республики Татарстан, то за 2019г. торговля и общественное питание составляли 48%, промышленное производство – 20% и лесная промышленность – 12%.

По разным оценкам, рабочий класс в России сейчас составляет около 50% всего экономически активного населения при общем уровне занятости примерно 65%. Среди всех работников можно отметить квалифицированных рабочих различных промышленных предприятий, сферы строительства, сферы транспорта, предприятий связи, геологических предприятий - на 01.01.2020 г. их численность составляет 9,4 млн. человек. В рядах индустриаль-

ных рабочих средней квалификации (операторы, аппаратчики, машинисты установок и машин) насчитывается 8,7 млн. К категории неквалифицированных рабочих относятся около 7 млн. Таким образом, можно отнести к индустриальному рабочему классу примерно 25 млн. - 35% всех занятых в стране.

Цифровизация и мероприятия по повышению производительности труда в стране обуславливают ежегодное сокращение числа занятых в экономике. В 2019 г. отмечено сокращение количества рабочих именно на промышленных предприятиях (10,3%), а также сокращению подверглись рабочие торговых предприятий и предприятий общественного питания (6,6%), рабочих строительных предприятий (4,4%). Несмотря на это, отмечен также рост численности рабочих предприятий связи (22,2%), предприятий, осуществляющих различного рода коммерческую деятельность (11,3%); в организациях, занятых посредничеством зафиксирован рост на 6,5% по сравнению с 2018г., в образовательной сфере – на 10,8%, и практически в 2 раза в сфере культуры и искусства [3].

За последние 5 лет на российских предприятиях отмечено повышение производства как продукции, так и оказываемых услуг. Количество продукции, которой произведено в 2019 г. достигло в рублевом эквиваленте значения в 17,6 млрд. руб., что на 22,7% выше, чем в 2018г. Что касается выручки от реализации и продукции, и услуг, то она в 2019 г. составила 44,2 млрд. руб., на 14,1% выше, чем в 2018 году.

Одним из факторов роста объемов производства в России стала инвестиционная активность субъектов хозяйствования. В 2019г. отмечается количество инвестиций в основной капитал – 264,5 трлн. руб., данный показатель на 32,4% выше, чем в 2018 г. В такую отрасль экономики, как образование, инвестиции увеличились в 7,8 раз, на услуги купли-продажи потрачено в 6,8 раз больше аналогичного показателя 2018 г., в пищевой промышленности в 4,4 раза, в строительной промышленности в 2,7 раза. Что касается общего объема инвестиций по России, то удельный вес предприятий составляет 5,3% [4].

По статистике более 50% оборота относятся к регионам-лидерам России: Москве (11,2 трлн. руб.); Санкт-Петербургу (4 трлн. руб.); Московской области (2,3 трлн. руб.); Краснодарского края (2 трлн. руб.) и Республики Татарстан (1,7 трлн. руб.). Микропредприятия в 2019г. вложили инвестиции на 72 млрд. рублей больше (в 2018г. – 310 млрд. руб., в 2019 г. – 382 млрд. руб.) [6].

Данная тенденция относится и к средним предприятиям, которые инвестируют в основной капитал примерно на 20% больше (порядка 378 млрд. руб.), чем в 2018 г. Интересно, что данный показатель для малых предприятий уменьшился: в 2018 г. – 952 млрд. руб., в 2019 г. – 814 млрд. руб.) [7].

Анализ тенденций изменения бизнеса в России показал, что доминирующими сферами являются: торговля и общественное питание, промышленное производство и лесная промышленность; численность рабочего класса в России с каждым годом растет; предприятия стали больше привлекать инвестиции в основной капитал. Несмотря на все это, развитие бизнеса в России сталкивается с множеством проблем, устранение которых является стратегической задачей государства:

- проблема кредитования предприятий;
- наличие административных барьеров, мешающих деятельности;
- некачественная подготовка руководителей;
- отсутствие необходимой инфраструктуры для деятельности;
- нехватка информации по программам помощи предприятиям [8].

Безусловно, что многие предприятия ощущают нехватку финансирования извне, главное препятствие – жесткие условия, которые выдвигаются коммерческими банками:

- условия обеспечения кредита – коммерческие организации уделяют внимание только недвижимости, иномаркам, золоту;
- имущество у предприятия оценивается намного меньше реальной цены (примерно на 50% ниже), данный фактор влияет на сумму кредита;

– высокий процент по кредитам, долгий срок рассмотрения запроса на кредит (два или три месяца), жесткие требования по предоставлению документов.

Многие новые малые предприятия РТ организованы коллективами, которые не имеют достаточного опыта или поменяли направление своей деятельности, например, от торговли к производству. Данная причина может привести предприятия к банкротству из-за отсутствия общей стратегии, например, бухгалтерского или управленческого учета.

Многие малые предприятия не имеют понимания о существующих программах поддержки, для примера – попытки получить информацию методом телефонного опроса о создаваемых в данный момент технопарках в Казани.

Выводы.

Развитие бизнеса замедляется за счет нерешенных проблем по кредитованию предприятий; по наличию различных административных барьеров; по недостаточной подготовке руководителей; проблем с инфраструктурой; проблем получения необходимой информации.

Заключение.

Для того чтобы преодолеть кризис бизнеса, недостаточно говорить, что необходимо увеличить количество предприятий и самозанятых, важно осуществить:

- реализовать программы развития территорий, улучшить механизмы поддержки бизнеса;
- предоставить предприятиям в экономически отсталых районах налоговые каникулы;
- сделать семейный бизнес, как льготную категорию;
- разработать законодательство, касающееся социального предпринимательства со льготами, организовать рабочие места для социально незащищенных людей.

К мероприятиям, которые призваны стимулировать бизнес в России, относятся следующие:

- мероприятия по упрощению регистрации и отчетности предприятий;
- предприятия должны получать налоговые льготы, льготные кредиты;
- предприятия необходимо помогать в проведении выставочной деятельности, в профессиональном обучении специалистов;
- необходимо предоставить предприятиям расширенный доступ к муниципальному имуществу (льготной аренде).

Литература

1. *Аверьянова Т.К.* Развитие бизнеса в европейских странах: Учебник / Т.К. Аверьянова. – М.: Норма, 2018. – 544 с.
2. *Антонов Ю.М.* Инновационное развитие в сфере предпринимательства: Учебник / Ю.М. Антонов. – М.: Юридический центр Пресс, 2019. – 216 с.
3. *Зотов Б.Л.* Малые и средние предприятия торговли: Учебник / Б.Л. Зотов. – М.: Юридическая литература. – 2019. – 293 с.
4. *Казанов Е.К.* Развитие сферы предпринимательства: Учебник / Е.К. Казанов. – М.: Книга, 2019. – 388 с.
5. *Карпов А.Т.* Субъекты бизнеса: Учебник / А.Т. Карпов. – М.: Мир, 2019. – 287 с.
6. *Матросов А.А.* Управление нововведениями на предприятиях: Учебник / А.А. Матросов. – М.: Мир, 2019. – 321 с.
7. *Сальникова В.И.* Производственная и инвестиционная деятельность предприятий: Учебник / В.И. Сальникова. – М.: Мир, 2019. – 336 с.
8. *Стрельников, П.А.* Формирование структуры капитала: Учебник / П.А. Стрельников. – К.: Мир, 2019. – 398 с.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РИСКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АГЕНТОВ

Чанг Тонги

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Неопределенность, с которой сталкиваются участники бизнеса, может возникнуть при взаимодействии со всеми заинтересованными сторонами. Для компаний из разных отраслей экономики классификация рисков не будет совпадать, однако стандарт МСФО (IFRS) 7 включает в себя основную типологию рисков, которые так или иначе оказывают влияние на работу компаний.

Ключевые слова: инвестиционный риск, управление инвестиционными рисками, анализ, системные риски.

В финансовом мире руководители, управляющие в различных финансовых учреждениях, сталкиваются с риск-менеджментом в инвестиционной сфере. По сути, управление рисками происходит каждый раз, когда инвестор или управляющий фондом анализирует и пытается определить количество потенциальных убытков в инвестициях, а затем принимает соответствующие действия или бездействие с учетом инвестиционных целей и допустимого риска. Управление рисками играет важную роль в инвестиционной деятельности любого бизнеса, поскольку действующая система рисков на предприятии способна снизить или увеличить риск в зависимости от целей инвесторов и менеджеров портфеля проектов. В связи с этим необходимо провести детальный анализ в области рисков инвестиционной деятельности с целью выявления существующих актуальных проблем и путей решения, способных диверсифицировать риски внутри конкретного предприятия. В исследовании рассматриваются способы изменения рисков путем измерения и управления этими рисками, а также дается представление о последних стратегиях и тенденциях в области управления инвестиционными рисками.

Безуспешная инвестиционная политика и непродуктивное применение заемных средств выступает достаточно значимым фактором, который сдерживает развития российской экономики. Поскольку в настоящий момент отсутствует грамотно сформированные рекомендации по управлению инвестиционной деятельности, оценки эффективности осуществления и определения инвестиционных рисков, то возникает необходимость по разработке системы управления инвестиционными рисками компаний. Многогранность существующих предложений по анализу рисков инвестиционных проектов побуждает к поиску надежных методик и механизмов управления ими.

Инвестиционный риск представляет собой возможность недополучения инвестиционного дохода вследствие потери активов или недополучения доходов по ним, которая может привести к нарушению финансовой устойчивости организации и, как следствие, к невыполнению ее обязательств. В существующих условиях нестабильного состояния внутренней и внешней экономики категории «риск» и «неопределенность» стали базовыми при определении вектора деятельности любой организации.

Неопределенность — категория, отражающая множество возможных исходов, вероятность наступления которых невозможно рассчитать. Риск же, в отличие от неопределенности, понятие измеряемое, характеризуемое определенной вероятностью. В этом случае инвесторы имеют доступ к информации и некоторые основания для оценки ожидаемых доходов. Это значит, что риск подлежит не только анализу, оценке, контролю, но и управлению со стороны инвестора.

Соответствующие способы управления рисками составляют содержание регулирования рисков, основной задачей которого является поддержание приемлемых соотношений прибыльности с показателями ликвидности в процессе управления активами и пассивами, иначе говоря, минимизация рисков. Способов управления рисками в каждом секторе экономики с учетом особенностей специфики деятельности организаций существует большое множество.

Систематизируя наиболее распространенные способы управления рисками, выделим следующие: избежание, удержание, передача и снижение степени риска, объединение риска, распределение риска, лимитирование, диверсификация, резервирование, страхование, хеджирование. Рассмотрим, способы управления рисками, являющиеся, на наш взгляд, наиболее универсальными, доступными, а также актуальными при существующем экономическом, в частности валютном кризисе. Диверсификация – самый распространенный и общеизвестный способ управления инвестиционными рисками хеджирования инвестиционных рисков, в частности валютных, есть некая защита от риска изменения курсов, что дает возможность планировать деятельность и видеть финансовый результат, не искаженный курсовыми колебаниями.

Таким образом, с помощью хеджирования страхуется риск неблагоприятного изменения курса иностранной валюты по отношению к национальной, а также снимается некая неопределенность и напряженность в получении будущих доходов. Таким образом, описанные способы управления рисками, приобретающие все большую актуальность в настоящее время могут применяться как в совокупности, так и самостоятельно в зависимости от специфики деятельности каждой конкретной организации.

Одним из методов управления финансовыми рисками компании является естественное хеджирование. Приставка «естественное» исключает использование деривативов и подразумевает выстраивание денежных потоков компании таким образом, чтобы минимизировать потери, вызванные валютными, рыночными и прочими рисками. Существует определенный пробел в исследованиях на тему использования естественного хеджирования российскими компаниями. Большинство работ направлено на изучение того, как сложные финансовых продукты (форвардные и фьючерсные контракты, опционы) помогают снизить воздействие рисков.

Хеджирование, как наиболее актуальный способ управления рисками, в отечественной практике риск-менеджмента получает все большее развитие, что обусловлено высокой результативностью данного способа.

Упоминание риска можно проследить на протяжении всей теории финансов. Это неотъемлемая часть финансового менеджмента, которая идет бок о бок с огромным множеством других фундаментальных дефиниций. Прежде чем переходить к изложению основных методов управления рисками компаниями нефтегазовой отрасли, необходимо разобраться с тем, что в финансовом мире подразумевается под риском [15, с. 144].

Определение слова «рисковать» подразумевает под собой «подвергнуть себя опасности или случайности». Нетрудно заметить, что слово «риск» имеет негативный окрас. При рассмотрении определения риска через призму финансового менеджмента можно убедиться, что риск понимается по-иному и несколько шире [21, с. 34].

С точки зрения финансиста, риск означает вероятность того, что доход на сделанную инвестицию будет отличаться от ожидаемого. Получается, что риск подразумевает под собой не только отклонение в отрицательную сторону, но и в противоположную, то есть получение доходов выше ожидаемых. Риск в финансах представляет собой комбинацию опасности и благоприятной возможности. Задача инвестора заключается в поиске баланса между этими двумя состояниями и принятии решения, опираясь на собственное представление о риске. Благоприятной возможностью в теории финансов принято называть ожидаемый доход, а опасность – риском.

Процесс принятия решений для любой компании, независимо от отрасли, масштаба деятельности и рынка, всегда связан с неопределенностью как во внешней, так и во внутренней среде. В экономике под неопределенностью понимают неполноту или неточность информации, связанной с хозяйственной деятельностью организации. Выделяют три основные причины неопределенности: незнание, случайность и противодействие. В общем и целом, принятие решений экономическими агентами сводится к выбору из некоторого числа альтернатив. Выбор оптимального решения затрудняется тем, что агенты зачастую не обладают ин-

формацией в полном размере или у них отсутствуют необходимые вычислительные мощности для адекватного учета доступной им информации.

На практике большее внимание уделяется не вычислению конкретных вероятностей наступления событий, которые повлекут негативные последствия для компании, а, так называемой, подверженности риску и ее стоимостной оценке. Данная оценка показывает максимальный размер убытка при наступлении определенного события или среднюю величину потерь по данному виду операций за выбранный период времени. Таким образом, стоимостная оценка подверженности риску является функцией от двух факторов: вероятности наступления события и величины возможного убытка [28, с. 199].

Необходимость управления рисками существует в любой отрасли экономики. Деятельность каждой компании сопряжена с вероятностью наступления тех или иных событий. В связи с тем, что предпринимательская деятельность охватила практически все сферы жизни человека, не существует единственной и верной классификации всех видов рисков. Каждый тип бизнеса имеет свои отличительные черты и особенности, в связи с этим хозяйственная деятельность экономических агентов подвержена абсолютно разным видам рисков. Тем не менее, Международные Стандарты Финансовой Отчетности (МСФО) дают классификацию рисков.

В соответствии со стандартами основными рисками, которым подвержены субъекты экономической деятельности являются: рыночный, кредитный риск и риск ликвидности. МСФО (IFRS) 7 применим ко всем рискам, возникающим по всем финансовым инструментам, включая инструменты, которые не отражаются в балансе. Стандарт требует раскрытия всех концентраций рисков компании на основе общих характеристик риска (местоположение, валюта, экономические условия и виды контрагентов).

Ниже представлено описание всех видов рисков, включенных в документ МСФО (IFRS) 7.

Под кредитным риском понимается риск того, что одна сторона по финансовому инструменту причинит убытки другой стороне из-за невозможности выполнить свои обязательства. Согласно стандарту, максимальный размер данного вида риска по предоставленным займам, дебиторской задолженности и депозитам – их балансовая стоимость, а по производным финансовым инструментам – их текущая справедливая стоимость.

Риск ликвидности – риск того, что организация столкнется с трудностями при исполнении финансовых обязательств. Существует два подвида данного риска, один из которых связан с рыночными факторами, а второй с балансовым дефицитом. Риск рыночной ликвидности – это невозможность купить или продать определенный актив, в определенное время, в нужном количестве по среднерыночной цене. Риск балансовой ликвидности в свою очередь описывается как возможность возникновения дефицита высоколиквидных активов у компании для выполнения обязательств перед контрагентами.

Рыночный риск – это вероятность того, что справедливая стоимость или будущие денежные потоки будут подвержены колебаниям по причине изменений рыночных цен. Данный вид риска включает в себя три подвида [66, с. 155]:

1. Валютный риск – риск того, что справедливая стоимость или будущие денежные потоки по финансовому инструменту будут колебаться вследствие изменений обменных курсов валют.

2. Риск процентной ставки – это вероятность того, что справедливая стоимость или будущие денежные потоки по финансовому инструменту будут колебаться в связи с изменениями процентных ставок на рынке.

3. Ценовой риск – это риск того, что стоимость финансового инструмента будет колебаться по причине волатильности рыночных цен, независимо от того, вызваны ли эти изменения факторами, специфическими для данного финансового инструмента или его эмитента, или факторами, влияющими на все аналогичные финансовые инструменты, торговля которыми осуществляется на рынке.

Таким образом, исходя из проведенного анализа, можно сделать следующие выводы:

1. Анализируя мнения российских и зарубежных ученых по определению понятия «ин-

вестиционный риск» была уточнена формулировка данного понятия следующим образом: «Инвестиционный риск – различная степень риска, которая может возникать в различных отраслях экономической деятельности хозяйствующих субъектов, где подразумевается возможность постоянной потери капитала или увеличения доходности в течение заданного промежутка времени в зависимости от применяемой стратегии диверсификации рисков в сфере инвестиций».

2. Выделены основные цели и связанные с ним задачи инвестиционного риска (прирост капитала, сохранение капитала, увеличение текущего дохода, спекуляция) и второстепенные цели (минимизация налогов, ликвидность инвестиций).

Литература

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 456 с.
2. Воронцовский А.В. Инвестиции и финансирование: Методы оценки и обоснования. – СПб.: Изд-во С.-Петербургского ун-та, 2013. – 528 с.
3. Грабовой П.Г., Петров С.Н. Риски в современном бизнесе: учебное пособие. – М.: Аланс, 2014. – 212 с.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РОССИИ

Черненко К.Ю., Батталова А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены предпосылки формирования и особенности модели цифровой экономики на примере системы управления реализацией программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Кроме того, были выявлены перспективы роста и прогноз эффективности системы здравоохранения в условиях цифровой экономики. Для этого была проведена оценка эффективности и уровня цифровизации региональной системы здравоохранения.

Ключевые слова: цифровизация медицины, здравоохранение, экономика, телемедицина, автоматизация процесса.

В наши дни особенно можно понять, насколько актуальна проблема развития цифровой экономики не только в теоретически, но и в практически, как на муниципальном уровне, поскольку она играет важную роль в формировании стратегической конкурентоспособности страны.

Такой интерес к цифровизации связан с продолжающимися исследованиями ученых, которые наглядно показывают, что для всех стран, без исключения, важно владеть информационными технологиями для дальнейшего процветания внутренней и внешней экономики. На данный момент уже около 65% всего населения планеты имеют доступ во Всемирную сеть.

По оценке консалтинговой компании МакКинси в скором будущем, приблизительно через 15 лет, до 60% рабочей силы могут быть заменены на машинное производство без непосредственного вмешательства человека. Такие изменения станут одним из главных двигателей экономического прогресса в мире. Считается, что они позволят обеспечить Китаю рост ВВП к 2025 г. на 22%; значительного эффекта может добиться и Россия: потенциальный эффект от цифровизации экономики России увеличит ВВП страны к 2025 году на 6,1–10,1 трлн. руб. (в ценах 2019 года), что составит от 20-44% общего ожидаемого роста ВВП.

Международная консалтинговая компания МакКинсей в своем исследовании «О влиянии автоматизации и роботизации на трудовые ресурсы» в декабре 2017 года отмечает, что на мировом рынке роботы и машинное производство к 2027 году сократят более 17% рабо-

чих мест. В России этот показатель будет равен примерно 18% , то есть примерно каждый 7 человек (11 млн. рабочих мест). Такие преобразования повлекут за собой массовые увольнения, большое количество людей будет вынуждено сменить свое рабочее место, постараться найти новое.

Что же касается самой России, то основными предпосылками цифровизации экономики послужили:

- развитие базовой инфраструктуры доступа к Интернету;
- рост числа пользователей Интернета (около 80% населения пользуется Интернетом);
- развитие электронного осуществления финансовых и торговых транзакции;
- развитие АйТи-отрасли страны;
- развитие национальной системы электронного правительства.

Довольно активно цифровая трансформация в России проходит в секторе финансовых услуг. Ведущие банки России (Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк) реализуют цифровые инициативы: максимально переводят обслуживание в цифровой формат; создают и развивают мобильные предложения.

Стоит также отметить, что законодательные акты, принимаемые в России в последнее время в области регулирования цифровизации, создают препятствия для трансграничных потоков персональных данных.

Цифровая экономика позволяет изменить формат существующих в экономической науке хозяйственных связей и бизнес-моделей. В этой связи система здравоохранения не выступает исключением. Цифровое здравоохранение – это изменение системы здравоохранения таким образом, что IT-технологии принимают непосредственное участие в медицинской деятельности и позволяют осуществлять медицинские услуги дистанционно, на расстоянии.

Распоряжением Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р была принята программа «Цифровая экономика Российской Федерации». Целями Программы заявлено создание экосистемы цифровой экономики России; налаживание необходимых условий инфраструктурного и институционального характера; повышение конкурентоспособности России на глобальных рынках.

В феврале 2016 года в Национальном медицинском исследовательском центре создан национальный консорциум «Цифровое здравоохранение». Ключевой особенностью в развитии консорциума является создание Единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ). На сегодняшний день внедрение этой системы в медицинскую деятельность позволило автоматизировать около 80% рабочих мест медицинского персонала; обеспечить доступ к высокоскоростной сети Интернет 76% лечебно-профилактических организациям; запустить централизованный портал «Архив медицинских изображений» в 72 субъектах Российской Федерации, благодаря которому можно переносить информацию с медицинского оборудования; запустить систему диспетчеризации санитарного транспорта во многих регионах, сейчас более 88% станций «Скорой медицинской помощи» имеют к ней доступ.

Проект «Бережливая поликлиника», который был разработан в 2016 году, послужил отправной точкой в разработке плана по цифровизации здравоохранения регионов России. На сегодняшний день около 120 лечебно-профилактических учреждений в 40 регионах Российской Федерации принимают участие в данном проекте.

Для того, чтобы рассмотреть эффективность развития цифрового здравоохранения, необходимо проанализировать показатели в цифрах:

- более 20 пациентов в среднем принимает медицинский персонал;
- 20 минут в среднем врач тратит на обследование одного пациента;
- 8% врачей используют электронную медицинскую карту пациента;
- 10 тысяч докторов выписывают электронные (цифровые) рецепты.

Сегодня практически у 7 миллионов медицинских работников рабочие места оснащены компьютерами и другой электронной техникой, кроме того большинство россиян уже на постоянной основе записываются на прием к врачу дистанционно.

Рассмотрим, какие факторы способствуют снижению эффективности цифрового здравоохранения в Российской Федерации. Одной из ключевых проблем является доступность информационно-коммуникативных технологий для населения. К сожалению, не во всех регионах есть возможность подключиться к сети Интернет, у многих нет доступа к аудио- и видео-обеспечению. Кроме того, нет гарантии, что информация может быть изъята и использована другими людьми из-за отсутствия надежной защиты. И наконец, ключевая проблема- двоякое отношение граждан, как врачей, так и пациентов, к такого рода инновациям в системе здравоохранения.

Аналитический центр при Правительстве РФ считает, что Россия сможет полностью изменить систему в частной медицине течение 4–6 лет. Таким образом, по их прогнозу мы перейдем на цифровое здравоохранение уже к 2026-ому году.

В январе 2018 года был принят закон о телемедицине, который предусматривает возможность дистанционного оказания медицинской помощи. Закон регулирует участие медицинских, фармакологических, технологических и других структур в функционировании и развитии этой сферы. К сожалению, правительство Российской Федерации на сегодняшний день выделяет недостаточно финансовых средств на развитие государственных проектов в сфере цифровизации здравоохранения. Такое отставание от других стран происходит из-за недостаточной институциональной и нормативно-правовой базы, которая не всегда успевает ориентироваться в нововведениях. Но не смотря на столь медленный прогресс, мы все же идем к своей цели и в скором времени её достигнем.

Таким образом, оценка доступности и качества системы цифрового здравоохранения позволяет не только определить роль IT-технологий в повышении среднего показателя продолжительности жизни и снижении затрат на медицину, но и выявить факторы, которые существенно замедляют процесс цифровизации здравоохранения в целом. Благодаря цифровизации медицины люди имеют возможность получить более качественные и быстрые медицинские услуги дистанционно. Это облегчает жизнь как врачам, так и самим пациентам.

Литература

1. Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам применения информационных технологий в сфере охраны здоровья» от 29 июля 2017 года, № 242-ФЗ.
2. Указ президента РФ от 09.05.2017 № 203 «О стратегии развития информационного общества в Российской Федерации на 2017-2030 годы».
3. Приказ Минздравсоцразвития России от 28.04.2011 №364 «Об утверждении концепции создания единой государственной информационной системы в сфере здравоохранения».
4. *Андреева Г.Н.* Развитие цифровой экономики России как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения / монография. – Нижний Новгород: изд-во «Профессиональная наука», 2018. – 131 с.
5. *Лойко В.И.* Современная цифровая экономика: монография. – Краснодар: Куб-ГАУ, 2018. – 508 с.
6. *Асадуллина А.В.* Цифровая экономика в России: текущий статус и проблемы развития // Российский внешнеэкономический вестник. – 2018. – № 6. – С. 98–112.
7. *Егоров Т.Н.* Использование рыночных механизмов в обеспечении качества медицинского обслуживания населения // Экономика и управление: Современные аспекты экономики. – 2008. – № 1. – С. 1–7.
8. *Мызрова К.А.* Цифровизация здравоохранения как перспективное развитие Российской Федерации / К.А. Мызрова, Э.А. Туганова // Вопросы инновационной экономики. – 2018. – Т. 8. – № 3. – С. 479–486.

ОСОБЕННОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Шаймарданова А.М., Тахавиев Р.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье исследовано понятие институциональной среды малого и среднего предпринимательства в экономике, рассмотрено современное состояние институциональной среды. Обоснована роль и значение государственного регулирования предпринимательской деятельности, как основного института, дана оценка региональной институциональной среды предпринимательства.

Ключевые слова: Малое и среднее предпринимательство, институциональная среда, государственное регулирование, государственная программа, предпринимательство.

В изучении институциональной среды малого и среднего предпринимательства занимает важное место в концепции развития предпринимательства. Андриюшкевич О. и Денисова И.М. институциональную среду определяют как совокупность правил и норм, а также механизмов, обеспечивающих соблюдение этих норм [4, с. 25].

В наиболее общем плане именно условия предпринимательской деятельности можно характеризовать таким понятием, как «предпринимательский климат». Предпринимательский климат (т.е. условия предпринимательской деятельности) формируется деятельностью государственных органов, органов местного самоуправления, отраслевых, корпоративных, частных институтов, формальных и неформальных объединений юридических лиц и граждан в условиях рискованной среды предпринимательства.

Таким образом, институциональная среда представляет собой совокупность экономических, социальных, регуляторных, ресурсных факторов среды предпринимательства, создающих условия для хозяйственной активности. В числе факторов, формирующих предпринимательский климат, могут быть названы следующие:

- состояние экономики страны;
- уровень стабильности законодательной базы;
- уровень развития инвестиционной инфраструктуры;
- валютная и фискальная политика, проводимая государством;
- финансово кредитная система, включающая в себя финансовый рынок; уровень развития производительных сил;
- правовой статус инвесторов (в том числе иностранных) и прочие факторы.

Вместе с тем стоит обратить внимание на такое понятие, как «корпоративная предпринимательская среда», которая занимает важное место в изучении институциональных основ системы стимулирования малого и среднего предпринимательства. Подчеркиваются не только преимущества создания и поддержания корпоративной среды, но и затраты, которые неизбежны при наличии принципиально разных интересов объекта и регулирующего воздействия. Дегтярев А., Маликов Р. И Гришин К. рассматривает корпоративную предпринимательскую среду более широко, в том числе не только регулируемую и поддерживаемую, но и инфраструктурные учреждения, такие как финансовые учреждения и неформальные учреждения [6, с. 83].

С таким подходом следует согласиться, поскольку в целом корпоративная среда предпринимательства не сводится полностью к регулятору, а представляет все субъекты влияния. Бухвальд Е. [5, с.160] иллюстрирует возможность положительного влияния нерыночных, контролируемых государством институтов на рыночные институты. Таким образом, в широком смысле корпоративная среда – это совокупность учреждений [4, с.13].

Институты – это набор законов, норм, ограничений, обязательных для исполнения (формального уровня) или набор моральных установок, принципов социального поведения,

традиций, что понимается как исторически установленные нормы и правила социального поведения, выраженные через него [5, с. 46].

Принимая во внимание правовую базу, регулиующую поддержку малого и среднего предпринимательства в РФ, можно сделать вывод, что она принимается на разных уровнях управления.

На сегодня в России нет единой комплексной федеральной программы поддержки предпринимательства. Принято и реализовано ряд документов на федеральном уровне различной степени, касающихся регулирования малого бизнеса. Концепция Долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года включает в себя различные положения, касающиеся состояния малого бизнеса [2]. В Прогнозе долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации Период до 2030 года определены основные направления развития и государственной поддержки малого и среднего бизнеса [3].

Право утверждать программы развития ведомства имеют федеральные органы исполнительной власти. До сих пор были приняты шесть таких программ. Однако эти документы носили в целом теоретический характер, и не были связаны с конкретной деятельностью, поэтому они не нашли практического воплощения. Региональные программы принимаются в большинстве субъектов РФ. Они отличаются конкретизацией: указаны события программы, ожидаемые результаты и целевые показатели, сроки реализации, финансовая и ресурсная поддержка, экономическая обоснование, методы оценки социально-экономической эффективности, распределение полномочий и ответственности. Такая работа, с одной стороны, обеспечивает улучшение правового статуса предпринимателя и прогресс в формировании системы поддержки. С другой стороны, правовые нормы разбросаны по всем слоям законодательства, что затрудняет их реализацию на практике.

Принятие федеральной программы развития можно считать подходящим шагом в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Этот шаг юридически сочетает в себе различные аспекты, а практический характер, что существенно упростит работу региональных властей. Кроме этого, в целом координация предотвратит неравенство в отношении субъектов предпринимательства, устраним несоответствия в различных правовых актах.

Следует учитывать всестороннюю помощь со стороны государства, которая имеет не разовый характер, а представляет собой непрерывный процесс взаимодействия различных институтов. Институты, регулирующие малое предпринимательство обладают различными механизмами воздействия на субъекты предпринимательства. Данные механизмы делятся на экономическое и административное. Наиболее распространенные и перспективные механизмы – это административные, которые включают создание внешних условий, для создания соответствующей нормативной базы, оптимального правового поля, контроль, ограничение фактов нарушения и злоупотребления.

Экономические механизмы включают три группы методов. Финансовые методы – это налоговый вычет, введение специальных налоговых режимов, направленных на снижение налогового бремени. Финансовые методы позволяют получить доступ к необходимым средствам через микрозаймы, гарантии, субсидии, софинансирование и т. д. Методы управления включают обучение и переподготовку персонала, информационную поддержку, имущественная поддержка.

Методы государственного регулирования разделены на прямой и косвенный. К косвенным методам поддержки относятся:

- специальные налоговые режимы, налоговый, бухгалтерский, статистический и кассовый учет в упрощенных формах;
- особенности участия в государственных закупках и контрактах;
- защита своих прав;
- частная поддержка инфраструктуры.

Таким образом, гармоничное сочетание грамотной государственной политики и эффективных механизмов реализации является залогом успешного развития предпринимательской среды.

Развитие и совершенствование институтов должно осуществляться в России за счет формирования и развития частных прав собственности; антимонопольного права; договорного права и иных прав.

Подводя итог исследования институциональной среды, можно выделить следующие проблемы:

- отсутствие координации мер, реализуемых на федеральном, региональном и местном уровнях;
- частое изменение законодательства;
- большая налоговая нагрузка на субъект;
- неэффективная система мониторинга;
- федеральный портал работает недостаточно эффективно для малого и среднего предпринимательства;
- геополитическая нестабильность;
- несогласованное и несистемное освещение информации о программах поддержки;
- недостаточная реклама.

Литература

1. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ.
2. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 N 1662-р (ред. от 28.09.2018) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года»).
3. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года (разработан Минэкономразвития России).
4. *Андрюшкевич О., Денисова И.М.* Опыт формирования предпринимательских университетов в контексте модели «тройной спирали». – URL: <http://kapital-rus.ru/articles/article/> (Дата обращения: 21.04.2020).
5. *Бухвальд Е., Виленский А.* Возможности координационно-совещательных органов в области развития малого и среднего предпринимательства // Общество и экономика. – 2018. – № 1. – С. 160–176.
6. *Дегтярев А., Маликов Р., Гришин К.* Институциональная конфигурация региональной деловой среды: параметры проектирования // Вопросы экономики. – 2014. – № 11. – С. 83–94.
7. *Полтерович В.М.* Институты догоняющего развития (к проекту новой модели экономического развития России) // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2016. – №5. – С.35–38.
8. *Солодилова Н.З., Маликов Р.И., Гришин К.Е.* Потенциал развития и факторы ограничения региональной деловой среды // Экономика региона. – 2015. – № 2(42). – С. 138–145.
9. *Фролов Д.* Методологический институционализм 2.0: от институтов к институциональным конфигурациям // Вопросы экономики. – 2016. – № 7. – С. 147–160.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА

Шарафиев Т.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Предметом исследования являются тенденции управления финансами организации в сфере недвижимого имущества. Описаны новые технологии такие как, PropTech и платформа от Archeads. В работе применены данные ежегодного исследования рынка недвижимости 2020, которое проводится аудиторской организацией PWC. Описаны преимущества облачных технологий и технологий Big Data.

Ключевые слова: тенденции управления финансами, технологии PropTech, технологии Big Data, платформа от Archeads, исследование PWC, облачные исследования.

Рынок недвижимого имущества – это одна из наиболее традиционных сфер экономики и одновременно один из наиболее растущих рынков. Поэтому чтобы организации работающей в данной сфере не проиграть под натиском конкурентов следует применять в управлении новые тренды.

В настоящее время бурно развивается PropTech (Property Technologies) – это технологии или организации, которые предлагают новшества в области решения для всех видов недвижимого имущества на всех стадиях от проектирования до управления и использования. PropTech для решения различных проблем применяет технологии больших данных (Big Data), виртуальной и дополненной реальности, интернета вещей, блокчейна и так далее. По данным PWC около 30% российских организаций работающих в сфере недвижимости подтвердили, что расходуют немалые средства для внедрения инновационных технологий. Для сравнения в 2013 году в PropTech было вложено около 1 миллиона долларов, а в 2017–2018 годах уже больше 16 миллионов.

Менеджмент торговых центров начинают использовать автоматическую систему учета соглашений аренды, которые дают возможность актуализировать информацию об арендуемых площадях в онлайн режиме, автоматически составлять договоры об аренде, выставлять счета и акты.

Все крупные организации используют технологии анализа больших данных, такой тренд переходит на средний и малый бизнес. В ближайшие годы программы с большими объемами данных будут использоваться при расчетах по обмену иностранной валюты, прогнозированию денежных поступлений и оттоков, в планировании ликвидности многое другое. Технологии Big Data в управлении денежными ресурсами смогут успешно заменить классический Microsoft Excel.

Также существуют облачные финансы, которые представляют собой новую современную тенденцию управления денежными средствами. Сейчас организации не готовы к облачным сервисам, но в следующие несколько лет облачные приложения для управления денежными ресурсами станут реальными для всех пользователей, в то время как облачные вычисления используют уже во всех странах. Самые серьезные проблемы в этом направлении - это безопасность и конфиденциальность данных, однако в настоящее время уже есть множество организаций предлагающих надежные облачные технологии. Такие технологии значительно легки в применении и увеличивают производительность сотрудников, позволяют автоматизировать все регулярные процессы, увеличить точность информации при вычислениях, появилась возможность использования информационных панелей, то есть менеджер открывает панель и там расположены самые важные данные по деятельности организации на данный момент.

Одним из успешных стартапов стал искусственный интеллект для проектирования помещения, который был создан в 2018 году. Платформа от Archeads анализирует план коммерческих площадей с помощью искусственного интеллекта и предлагает разные планиров-

ки, основываясь на тех критериях, которые нужны организации – к примеру, количество рабочих мест или минимальная площадь кабинета. Такая программа сокращает потраченное время во много раз и уже успела заинтересовать многих потенциальных покупателей [1].

В настоящее время пользовательский спрос на современные технологии растет в России уверенно. Аудиторская организация PWC провела исследование Московских и Санкт-Петербургских организаций и выяснила, что в сфере автоматизации и роботизации бизнес-процессов 32% организаций пользуются технологией автоматизации учета рабочего времени и ТМЦ и еще 22% запланировали такое введение. 53% организаций внедрили промышленные системы управления клиентским опытом и данными о клиентах (CRM), 28% собираются внедрить. Управление и принятие решений на основе анализа больших данных и технологий машинного обучения (искусственного интеллекта) пока ввели только 15% организаций, но уже 37% планируют в ближайшие годы [2, с. 37].

Помимо технологий есть и другие тенденции. Организации все реже кладут денежные ресурсы на банковские вклады, это спровоцировано соотношением риска и доходности. Эту информацию подтвердили топ-менеджеры «Сбербанка» и «ВТБ Капитал Инвестиции». Зато начал увеличиваться спрос на долговые ценные бумаги, к этому имеет отношение появление налоговых льгот и потеря выгодности вкладов [3].

В ближайшие годы увеличение инвестиций в недвижимое имущество в России прогнозируется в районе 6–10 % каждый год. Основные инвестиции в недвижимость поступают в торговый сектор, офисные помещения и в площадки под девелопмент.

Важнейшими тенденциями в управлении финансами организации в данный момент являются анализ больших данных (технологии Big Data) и различные программы на основе искусственного интеллекта (облачные сервисы; PropTech; программы, которые анализируют план недвижимости и предлагают для нее различные планировки), которые позволяют значительно сократить время выполнения работы и избежать ошибок, которые могут допустить подчиненные. С помощью таких программ можно использовать автоматическую систему учета соглашений аренды, а также автоматически составлять договоры об аренде, выставлять счета и акты. К одним из важных тенденций, не относящихся к современным технологиям, относятся: увеличение спроса на долговые ценные бумаги и увеличение инвестиций в такой сегмент, как коммерческая недвижимость.

Современные технологии увеличат эффективность управления финансами и позволят снизить возможные риски и проблемы, которые могут возникнуть на пути к максимизации благосостояния собственников.

Литература

1. Делюкин Е., Евдокимов Н. 36 проектов российского происхождения, за которыми стоит следить. – URL: <https://vc.ru/team/61882-36-proektov-rossiyskogo-proishozhdeniya-za-kotorymi-stoit-sledit-v-2019-godu#construction> (Дата обращения: 20.04.2020).
2. Новые тенденции на рынке недвижимости 2020. – URL: <https://ru.investinrussia.com/data/file/etre-2020.pdf> (Дата обращения: 20.04.2020).
3. Холявко А.В. Частные инвесторы предпочли вкладам услугу доверительного управления. – URL: <https://www.rbc.ru/finances/07/03/2018/5a9e958f9a7947175b150793> (Дата обращения: 20.04.2020).

АНАЛИЗ ОБЪЕМА ПРИВЛЕЧЕННЫХ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ДЕПОЗИТОВ, КАК ОСНОВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ И СБЕРЕЖЕНИЙ НАСЕЛЕНИЯ И ПУТИ ИХ УВЕЛИЧЕНИЯ

Шушакова А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проводится анализ объема банковских депозитов (вкладов) и других привлеченных средств юридических и физических лиц. На основе изучения анализа статистических данных выявлены тенденции и факторы, определяющие сберегательное поведение россиян. Исследование позволило сделать вывод об изменении сберегательного поведения домохозяйств РФ в последние годы, а именно депозиты, несмотря на постепенный рост, пользуются малым спросом. Также были сделаны предложения по повышению объема депозитов. Основным предложением является развитие законодательной базы с направлением на стимулирование привлекательности национального фондового рынка.

Ключевые слова: сбережения населения, депозиты, вклады.

Сбережения населения представляют собой часть доходов, которая отложена на больший срок, нежели чем период его получения, в целом можно рассматривать их как процесс по накоплению активов различного характера.

Население создает сбережения по различным причинам, выделим основные из них:

- создание резерва на непредвиденные расходы и обстоятельства;
- обеспечение индивида в старости;
- на образование и обучение членов семьи;
- дополнительный доход в виде процентных выплат, для возможности приумножения накоплений или увеличения богатства семьи и т.д [3, с. 148].

Мировая практика показывает, что сбережения населения являются устойчивыми инвестиционными ресурсами коммерческих банков. Основными формами хранения сбережений населения в современности являются депозиты и ценные бумаги [1, с. 23].

Проанализируем объем привлеченных депозитов юридических и физических лиц. В таблице 1 представлены данные банковских депозитов (вкладах) и других привлеченных средствах юридических и физических лиц в рублях, иностранной валюте.

Вклады (депозиты) и другие привлеченные средства физических лиц за 01.01–01.02.2020 увеличились на 8,038%, в том числе в рублях на 10,655%, а в иностранной валюте уменьшились на 0,42%, по сравнению с 01.01–01.02 2019 годом. Таким образом, имеется положительная динамика вкладов (депозитов) и других привлеченных средств физических лиц в рублях, нежели чем в иностранной валюте.

Депозиты юридических лиц за 01.01–01.02/2020 года увеличились на 46,25%, в том числе в рублях на 75,62%, а в иностранной валюте на 3,437% по сравнению с 01.01–01.02.2019 годом. Таким образом, депозиты индивидуальных предпринимателей в рублях растут более высокими темпами, нежели чем в иностранной валюте.

В целом, можно сказать, что в последние годы идет тенденция роста депозитов физических лиц в рублях, они опережают депозиты в иностранной валюте, что является дополнительным свидетельством укрепления рубля, а также снижения популярности доллара.

Несмотря на это население больше кредитуются, нежели сберегает. Причем данная тенденция с каждым годом усиливается.

Таблица 1

**Банковские депозиты (вклады) и другие привлеченные средства
юридических и физических лиц (млн. руб.) [4]**

Год	2019						2020
	01.01- 01.02	01.03- 01.04	01.05- 01.06	01.07- 01.08	01.09- 01.10	01.11- 01.12	01.01- 01.02
Вклады (депозиты) физических лиц - всего	56204668	56383796	57615954	58036587	58813970	58980367	60 722572
в рублях	44117919	44 264147	45 380553	45 857618	46268031	46746332	48 686425
в иностранной ва- люте	12086748	12119649	12 235402	12 178970	12545938	12234035	12036146
Депозиты и прочие привлеченные сред- ства юридических лиц - всего	42 865 279	42 639 225	43 781 019	43 788 511	45 515 627	45 739 289	43 630 651
в рублях	27 601 024	27 833 560	29 263 725	30 431 093	31 844 672	32 541 886	30 667 619
в иностранной валюте	15 264 255	14 805 665	14 517 294	13 357 418	13 670 956	13 197 403	12 963 033
Справочно: Депози- ты индивидуальных предпринимателей	261 653	247 421	249 574	249 808	258 574	276 591	332 128
в рублях	255 089	239 850	242 127	244 025	253 842	272 125	327 129
в иностранной валюте	6 565	7 571	7 447	5 784	4 731	4 466	4 999
Кредиты, депозиты и прочие привле- ченные средства кредитных органи- заций – всего	18 248 128	17 111 008	15 921 692	14 801 914	14 368 329	14 027 145	15 337 510
в рублях	13 322 891	12 266 936	11 519 134	10 817 051	10 478 815	10 054 660	11 333 469
в иностранной валюте	4 925 238	4 844 071	4 402 558	3 984 864	3 889 514	3 972 485	4 004 041

Низкая тенденция развития объема депозитов объясняется следующими основными факторами:

- в связи с увеличением расходов на оплату товаров и услуг реальные располагаемые доходы снижаются;
- коммерческие банки предоставляют более низкую процентную ставку на депозиты чем раньше, которая особо не привлекает потенциальных вкладчиков;
- инфляция, скачки доллара, а также санкции против России вызвали летом 2018 года валютную панику вкладчиков, что также отразилось негативно на динамике.
- привлекательные процентные ставки по потребительским кредитам при снижающихся располагаемых реальных доходах населения способствуют росту закредитованности, нежели сбережениям [3];
- нехватка денег у населения в связи с COVID-19.

Увеличению объема депозитов в России могут поспособствовать следующие действия:

- увеличение привлекательности отечественного фондового рынка для российских компаний, которые эмитируют ценные бумаги для финансирования инвестиций;
- увеличение финансовых инструментов, которые будут понятны и доступны населению, например, создание вклада или облигации с льготным налоговым режимом, в которой льготой может быть освобождение от налога на доход физического лица;
- развить законодательную базу, которая будет гарантировать полную сохранность и возвратность вкладов население, в случае закрытия банка;

– развитие фондового рынка за счет снижения издержек выхода на него инвесторов и эмитентов;

– формирование информационной среды, в виде рекламы по телевидению, радио, смс оповещению, а также интернету, которая способствует повышению финансовой культуры населения, а также информированию населения о новых видах услуг, акций и бонусов [2].

Таким образом, можно сказать, что сбережения являются значимым ресурсом для инвестиций и кредитования, важно стимулировать сберегательное поведение. Сберегательное поведение россиян в последние несколько лет изменило динамику на отрицательную. Население больше кредитуются, нежели сберегает. Причем данная тенденция с каждым годом усиливается. Для увеличения объема депозитов необходимо задействовать рычаги с участием государственных инструментов и программ.

Литература

1. Лапаев А.С. Стимулирование сбережений населения и их трансформации в инвестиции // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2010. – № 8. – С. 23–28.
2. Кайгородова Г.Н. Привлечение сбережений населения посредством инструментария финансового рынка / В сборнике: Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук / Сборник научных трудов Второй заочной международной конференции профессорско-преподавательского состава, 2018. – С. 122–125.
3. Белехова Г.В. Факторы, влияющие на формирование сбережений населения // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2013. – № 5. – С. 143–149.
4. Банк России. Показатели деятельности кредитных организаций: Информация по привлеченным и размещенным кредитными организациями средствами. – URL: https://cbr.ru/statistics/bank_sector/pdko_sub/ (Дата обращения: 04.04.2020).

ROLE OF CONSUMER BEHAVIOUR IN ECONOMIC RELATIONS SYSTEM

Makhmudova G.R.

Kazan Federal University, Kazan, Russia

Annotation. In General, fragmentary studies of consumer economic behaviours' problems and lack of comprehensive studies that take into account the interdisciplinary nature of the problem of consumer behaviour, lead to both, insufficient theoretical elaboration of the problem and the lack of careful scientific approach to analyzing the patterns of consumer economic behaviour, in a transition economy, to their practical assessment. The absence of the development of this theory makes it difficult to analyse the regularities of consumer relations. In real practice, there is a multiplicity of circumstances of consumer behaviour, respectively, in scientific research, different approaches to their classification have been developed. In this paper, the quality of originality has studied in the conditions of a transitional economy.

Keywords: Consumer, economic behavior, consumer functions, parameters of consumer behavior.

In General, fragmentary studies of consumer economic behaviours' problems and lack of comprehensive studies that take into account the interdisciplinary nature of the problem of consumer behaviour, lead to both, insufficient theoretical elaboration of the problem and the lack of careful scientific approach to analyzing the patterns of consumer economic behaviour, in a transition economy, to their practical assessment. Consumer behaviour theory is one of the oldest sections of economic theory. However, today this area of research largely "left to the mercy" of applied market research and is often considered as a section of marketing. The connection with economic theory is thus largely indirect. Such an applied, purely "marketing" approach to understanding the content of the category "consumer behaviour" seems to be very limited.

The absence of the development of this theory makes it difficult to analyse the regularities of consumer relations. The lack of a systematic approach that would enable to trace the whole chain of causal relationships, forming the role of consumer behaviour at the micro-level and reverse the effects of the parameters of this behaviour on the macro-economic indicators, causes a decrease of attention to the aims in consumer behaviour (for instance, its functions) as a manifestation of negative patterns prevailing outside of the area of consumption as a serious negative factor for socio-economic development.[n1]

In the system of economic relations, the most important role belongs to the consumer. As a carrier of the target function of social productions, acting in the feedback mode, on the manufacturer, ensures the correction of the latter's activities in the direction of the most completed provision of social needs. In the absence of this connection, the economic system is denied the development of "internal engine" and leads it to degradation. Realizing its function as a consumer, the agent of economic relations ensures the full reproduction of human potential and human capital – the most valuable resource of social production today.

The theory of consumer behaviour considered one of the oldest sections of economic theory. Meanwhile, today this area of research largely "left to the mercy" of applied market research. It often considered as a section of marketing. The connection with economic theory is thus very indirect, such an applied, purely "marketing" approach to understanding the content of the category "consumer behaviour" seems limited. In general, consumer behaviour is the subject of Economics, not just its "specialized field" - marketing.

Consumer behaviour is directly related to consumption as a process of satisfying needs. Needs are the deepest level of motivation for an economic entity.[n2] Many sorts of economic behaviour largely are determined by consumer behaviour. Work, savings and other types of economic activity, as well as varieties of economic behaviour, are tools that provide consumer behaviour.

The parameters of consumer behaviour have a powerful reversed effect on the economic system as a whole, the level and structure of production.

In countries with economic marketing, personal consumption determines, directly or indirectly, the volume of production in most sectors of the economy. Consumer spending is the most important factor in employment. Thus, consumption is one of the main drivers of economic development. During the transition, the economy is undergoing major transformations: Old institutions that have been operating for a decade are dying, and new ones are being born. As a result, some forms of consumer behaviour are emerging, some are becoming more widespread, and others are fading into the background. The transition to a market economy and changes in property rights lead, on the one hand, to the saturation of the market with consumer goods and services, and the emergence of freedom of choice.[n3] On the other, to a significant differentiation of income and social division of society. Conspicuous consumption is becoming widespread, and glamour and virtual consumption are emerging. The family is in crisis, and its role in educational and cultural consumer, in particular, is not good enough. The development of media leads to an increase in information consumption. Advertising that does not only inform and stimulate interests but also produces needs that are sometimes imaginary, useless and even harmful, becomes more and more common.

Saling low-quality and counterfeit goods are becoming more frequent, which leads to the development of consumer protection institutions. The consumption of alcohol, tobacco, and drugs is increasing; dependent behaviour is becoming a threat to the country's national security. There is a need for a theoretical understanding of institutional changes, especially in the context of globalization, which brings both benefits and threats to the national state, both positive and negative trends in consumer behaviour, which determines the requirement for institutional construction and determines the relevance of the topic.

In real practice, there is a multiplicity of circumstances of consumer behaviour, respectively, in scientific research, different approaches to their classification have been developed. In this paper, the quality of originality has studied in the conditions of a transitional economy.

The absence of a sufficient systematic study of the theoretical foundations of consumer behaviour, in a transition economy, aims in its change and factors that determine these trends, determine the purpose of the study.

This work aims to develop an evolutionary theory of consumer behaviour and its application in the transformation of socio-economic systems in the transition from a centrally managed economy to a market economy.

The scientific importance of the study is to develop theoretical and methodological provisions and procedures, to use in further studies of consumer economic behaviour, in the context of transformational processes occurring in the Russian economy.

These provisions and procedures allow us to analyze such a subjective-objective economic category, as consumer behaviour systemically, taking into account its relationships with the "surrounding economic environment", in all factors forming this behaviour, implementing its subjects, forms of consumer behaviour at different levels of the economic system and the influence of consumer behaviour parameters on the functioning of the Russian economy as a whole.

References

1. Филип Котлер Основы маркетинга. – М., 1990. – 137 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. – М., 1996. – 101 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб: Питер Ком, 1999. – 314 с.

BANK RISK MANAGEMENT TOOLS AND TECHNIQUES

Tarek A., Kokh I.A.

Kazan federal university, Kazan, Russia

Abstract: Banks are exposed to several kinds of financial and non-financial risks. Hence, risk management is practiced on a regular basis by banks in order to manage and control the risks that they encounter during their operations and those that they may face in the future. Risk management is important in the banking and financial sector because the way banks control and address risks affect the success or failure of their projects or the institutions themselves. The main aim of this article is to highlight the risk management tools and techniques that banks adopt in order to reduce and minimize their exposure and thus survive so as not to end up in bankruptcy or out of business. This study concludes to the importance of risk management and its techniques in improving banks' financial and operational performance and to the achieve its goals.

Keywords: bank, banking, risk management, bank management.

A banks ability to measure, monitor, and steer risks comprehensively is becoming a decisive parameter for its strategic positioning. The risk management framework, experience on the process, and internal controls, used to manage risks, depends on the nature, size and complexity of banks activities. Nevertheless, there are some basic principles that apply to all financial institutions irrespective of their size and complexity of business and are reflective of the strength of an individual bank's risk management practices. And in all types of risks, there is the possibility to have opportunities for benefit or threats to success. Risk Management is widely considered to deal with both positive and negative aspects of risk. In fact, risk relates strongly to uncertainty that might bring losses and hence to the randomness [1, p.1-2]. A complex system of techniques and management tools are used by banks to measure, monitor and control different types of risks that are categorized in Fig. 1.

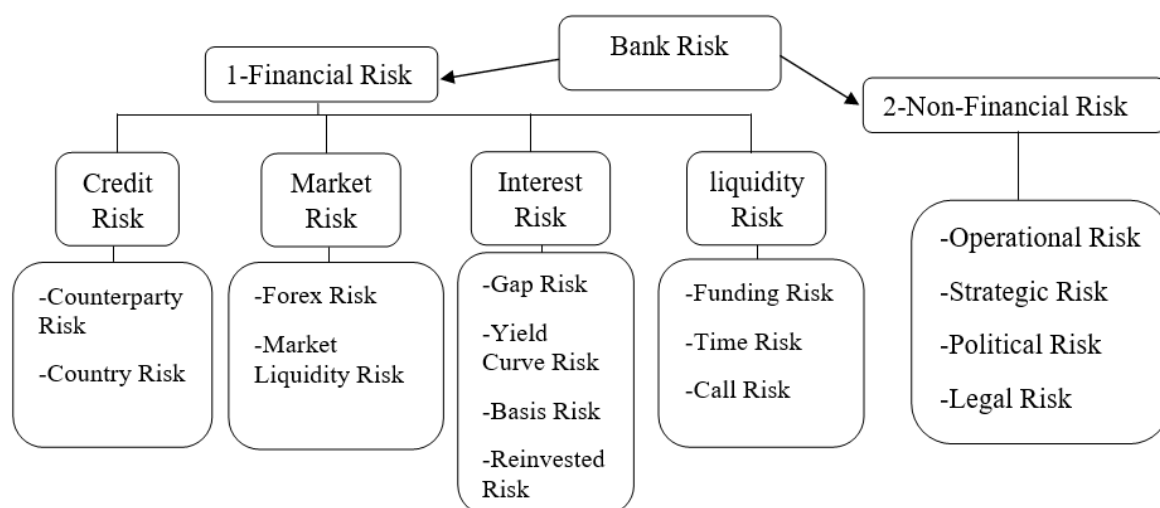


Fig. 1. The major types of banking risks

Financial risk arises from any business transaction undertaken by a bank, which is exposed to potential loss. This risk can be further classified into credit risk, market risk, liquidity risk, and interest rate risk, divided into sub-categories relative to the specific events that cause losses [2, p.2].

Credit risk. Bank for International Settlements (BIS) defines credit risk as the possibility that the borrower or counterparty will fail to meet its obligations in accordance with the agreed terms [3]. Credit risk is most likely caused by loans, acceptances, Interbank transactions, trade financing, foreign exchange transactions, financial futures, swaps, bonds, equities, options, and in the extension of commitments and guarantees, and the settlement of transactions. Credit risk management aims to increase the adjusted rate of return for risk and reduce risk by maintaining exposure to credit in accordance with accepted standards.

Tools of credit risk management:

1) Review/renewal. Multi-tier credit approving authority, discriminatory time schedule for review/renewal, Hurdle rates and criteria for fresh exposures and periodicity for renewal are formulated based on risk rating. And according to BIS, banks should have a clearly established process in place for approving new credits as well as the amendment, renewal and refinancing of existing credits [3].

2) Risk rating model. In principle, risk rating models are designed to help assess the likelihood of default. These expected outcomes typically are presented on a numerical or quantitative scale, which enables a bank to rank and compare the relative risks associated with various borrowers.

3) Risk based scientific pricing. Risk-based pricing in the credit market refers to the offering of different interest rates and loan terms to different consumers based on their creditworthiness. Risk-based pricing looks at factors such as a consumer's credit score, adverse credit history (if any), employment status and income.

4) Exposure ceilings. Credit exposure is a measure of the maximum limits that the bank can bear in the event the borrower creates the payment. Banks are constantly trying to count their credit exposure by avoiding credit to customers with a low credit rating and tend to give it to customers with a high credit rating. If the customer is exposed to pressures and unexpected financial problems, the bank will seek to reduce its credit exposure in order to reduce potential losses.

5) Credit portfolio management (CPM). It is important to reduce the potential negative impact as a result of the concentration of borrowers or industry exposures, and to improve the benefits from diversification. As well as specifying a quantitative ceiling for total exposures to specific taxonomic categories, to ensure the distribution of borrowers from various industries and businesses, and permanent review of the portfolio. CPM relies on the entire credit book, as opposed to the credit management functions that look at individual deals or borrowers [4, p.1].

6) Loan review mechanism (LRM). It is an important method for continuously evaluating the quality of the credit book and bringing about qualitative changes in credit management. Then banks should set up a proper loan review mechanism for broad value accounts. LRM's aim is to identify problem accounts early and reduce possible losses by either loan restructuring or ending poor quality loans [5, p. 269].

Market risk indicates the potential loss to the bank as a result of fluctuations and changes in market variables. Market risk depends on the length of time taken to sell the assets, as the magnitude of market fluctuations tends to increase over longer periods of time [6, p. 15]. The liquidation period is lower for instruments that are readily exchanged in active markets, and longer for exotic instruments that are exchanged bilaterally (OTC). Market risk is a price risk for traded instruments. Instruments that are not exchanged on regulated exchanges are marked-to-market because their gains or losses are compensated for as fluctuations in value whether or not they materialized by a sale. To measure market risk, investors and analysts use the value-at-risk (VaR) method.

Interest rate risk is the risk of a reduction in net interest income or interest income minus interest costs due to interest rate changes. Most bank balance sheet loans and receivables, and term or savings deposits, generate revenue and interest rate-driven costs [2, p. 4]. Cash flows, earnings, the value of assets and liabilities are affected by changes and fluctuations in interest rates. Earnings are calculated through the formula: the increase in net interest income in relation to the difference between net interest income and its total expenses

Liquidity risk is generally defined as the risk of not being able to raise enough cash when needed. Banks raise cash by borrowing or by selling financial assets in the market. There is no single statistical method to assess liquidity risk [7, p.8-9]. According to (BIS), banks use a broad variety of tools to monitor their liquidity risk profiles. Also banks mainly use three metrics to quantitatively manage liquidity risk namely balance sheet liquidity, cash capital and maturity mismatch analysis [8, p. 39].

Non-financial risks refer to the risks that are not measured by their direct impact on the bank's profits, but on the bank's business growth, and on its failure to implement strategies aimed at business growth. The causes of non-financial risks arise from operating challenges, technology, mismanagement, low ability to provide services and other factors. Nonfinancial risk has a large downside [9, p.1].

Operational risk. The Basel Committee defines operational risk as "the risk of loss resulting from inadequate or failed internal processes, people and systems or from external events. This definition includes legal risk but excludes strategic and reputational risk" [3]. Maintaining capital to face losses arising from operational risks is not an option in Basel II, but rather is an essential part of it. The approach used to measure the capital required to meet operational risks depends on the degree of development and statistical complexity in the operations and activities of the bank, and it is calculated in several methods, including:

1) The basic indicator approach. According to this approach, capital requirements are calculated based on one indicator, which is the total income of the last three years.

2) Standard approach. Here the capital requirements are calculated based on several indicators (the total income of the business units) so that the sources of exposure are classified according to the banking units (services) and the banking services provided (Business Lines).

3) An advanced measurement approach: in which the exposure to operational risks is measured through the internal measurement system used by the bank, and the use of this approach needs the approval and approval of the regulatory authority.

Techniques of banking risk management:

a) Risk Adjusted Rate of Return on Capital (RAROC). It is an integrated risk management tool, and is commonly used in financial analysis, as it can be used to estimate the capital requirements for operational risks, credit and the market. It is important because it indicates the amount of economic capital required by companies and banks. To calculate RORAC bank's net income is divided by risks-weighted assets.

Another statistic similar to RORAC is the risk-adjusted return on risk-adjusted capital (RARORAC). This statistic is calculated by taking the risk-adjusted return and dividing it by economic capital, adjusting for diversification benefits. It uses guidelines defined by the international risk standards covered in Basel III.

b) Value at Risk (VaR). This metric clarifies the financial risks in the portfolios, as it measures the potential value that the bank can lose or profit during a specific period. This metric is most commonly used by investment and commercial banks to determine the extent and occurrence ratio of potential losses in their institutional portfolios. VaR used to measure many risks, not just market risks, such as stocks, commodities, and foreign currencies [10, p. 247].

c) GAP analysis is a method of asset-liability management that can be used to assess interest rate risk (IRR) or liquidity risk, excluding credit risk. It is a simple IRR measurement method that conveys the difference between rate-sensitive assets (RSAs) and rate-sensitive liabilities (RSLs) over a given period of time. Thus, if the calculated difference is negative, this means that an increase in the interest rate in the future will lead to a decrease in net interest income and vice versa [11, p. 151].

e) Sensitivity analysis determines how different values of an independent variable affect a particular dependent variable under a given set of assumptions. In other words, sensitivity analyses study how various sources of uncertainty in a mathematical model contribute to the model's overall uncertainty. This technique is used within specific boundaries that depend on one or more input variables. sensitivity analysis determines how different values of an independent variable affect a particular dependent variable under a given set of assumptions. In other words, sensitivity analyses study how various sources of uncertainty in a mathematical model contribute to the model's overall uncertainty. This technique is used within specific boundaries that depend on one or more input variables.

f) The internal classification system manages and aggregates the creditworthiness of borrowers and the quality of credit transactions. This technique enables the bank to monitor and manage credit risks resulting from lending operations other than operations.

g) Securitization is the process of taking illiquid assets or a group of assets and, through financial engineering, converting them into securities. The bank is able to reduce its exposure to risk and raise new funds by securitizing its assets and loans. Mortgage-backed securities (MBS) are the typical example of securitization, and it is a type of collateral that is backed by assets and secured by a set of mortgages. By selling these securities, the bank transforms the illiquid assets into securities backed by negotiable assets.

This article concludes that risk management and its techniques has helped in improving banks' financial and operational performance. In addition, risk management depending on its techniques and tools underlines the fact that the success of company depends heavily on its ability to predict and plan for change, rather than just waiting and reacting to change.

References

1. *McNeil A.J., Frey R., Embrechts P.* Quantitative risk management: concepts, techniques and tools-revised edition // Princeton university press. – 2015. – Pp. 1–2.
2. *Bessis J.* Risk management in banking // John Wiley & Sons. – 2011. – P. 2.
3. Basel Committee official website. – URL: <https://www.bis.org/>.
4. *Nario L., Pfister T., Poppensieker T., Stegemann U.* The evolving role of credit portfolio management // McKinsey and Company. – 2016. – P. 1.
5. *Chilukuri S., Rao K.S.* Effective Credit Approval and Appraisal System: Loan Review Mechanism of Commercial Banks // International Journal of Innovative Research and Development. – 2014. – P. 269.
6. *Banks Erik, Dunn Richard* Practical risk management: an executive guide to avoiding surprises and losses // John Wiley & Sons Ltd, England. – 2004. – P. 15.
7. *Matz L., Neu P.* Liquidity Risk Measurement & Management: A Practitioner's Guide to Global Best Practices // Singapore: Wiley. – 2007. – P. 8–9.

8. *Claassen S., Van Rooyen J.H.* Bank liquidity risk management: A South African survey to determine future change // *Risk governance & control: financial markets & institutions.* – 2012. – P. 39.
9. *Kaminski P., Mikkelsen D., Poppensieker T., Raufuß A.* Nonfinancial risk: A growing challenge for the bank // *McKinsey*, July. – 2016. – P.1.
10. *Jorion P.* Financial risk manager handbook 2001–2002 // *Wiley.* – 2001. – P. 247.
11. *Kanchu T.* Risk management in banking sector—an empirical study // *International Journal of Marketing, Financial Services & Management Research.* – 2013. – Issue 2. – P. 151.

LENDING IN RUSSIA: CONSEQUENCES AND POSSIBLE SOLUTIONS

Safina D.M., Omurakunova A.A.

Kazan Federal University, Kazan, Russia

Abstract. The aim of the work was to study the prerequisites for people to use credits and loans, which are scientifically grounded. The authors give the consequences of non-payment of debts by individuals and suggest the ways to prevent bankruptcies among the population.

Keywords: credit, bankruptcy, natural persons.

The present article is devoted to the question concerning the growth of the number of banking services users in the Russian Federation. Unfortunately, every year the figures are only increasing. Thus, in 2018 there was a significant growth in the using of credit and loans. In general, the debt of individuals on the main debt of loans rose by 22.4%, and the amount of loans granted - by 34.9% [5, p.37]. Over the past five years, credit growth has reached a record level, resulting in an increase in bankruptcy among citizens and individual entrepreneurs by a factor of 1.5.

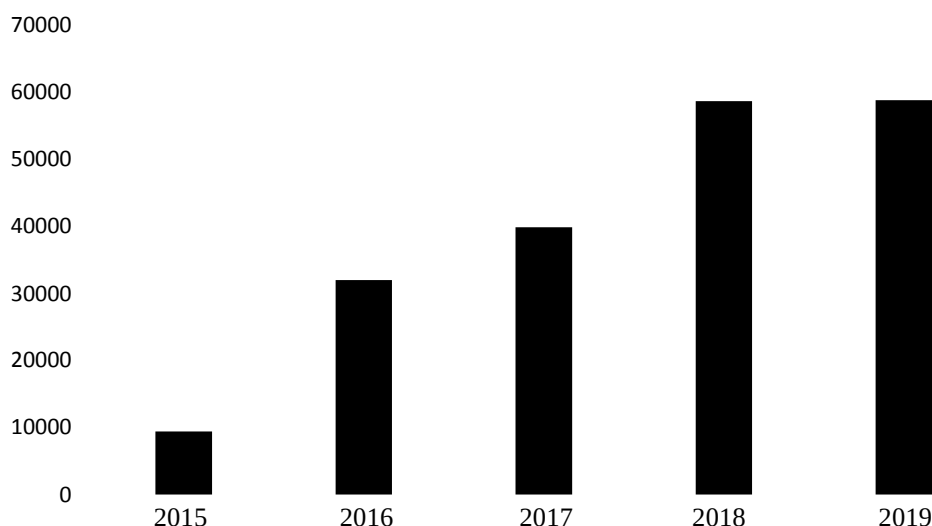


Fig. 1. Dynamics of the number of registered lawsuits on bankruptcy of individuals, pcs. [4]

Why do people tend to take credit, because they understand that they overpay banks several times. Why can't people buy the goods they like, having saved up enough money, but a little later? Adam Smith was interested in the same question a long time ago. In his early work "Theory of Moral Feelings", published in 1759, he outlined all his basic thoughts about what is now commonly called a behavioral economy. It was in this book that Smith discussed self-control. He wrote: "The pleasure we can have in ten years is of very little interest to us compared to what we can enjoy today" [3].

Later the same idea was developed in 1871 in the works of William Stanley Javons, the famous English professor of logic, philosophy and political economy. He also noted that the preference to get something at a given moment, rather than later, becomes less pronounced over time. For example, it is more important for us to eat this ice cream now rather than tomorrow, but if it comes to choosing a date in a year or two, the importance of this choice is almost zero.

Some of the few economists of that time believed that when choosing "afterwards", we allegedly make a mistake or a kind of failure. We mean an unsuccessful choice in using will-power. Arthur Pigou also wrote about this, that it could be a misapplication of imagination: "Our telescopic capabilities are defective and ... we therefore see the pleasure we get at some point in the future, as if in a reduced size.

Irving Fisher was the first scientist who offered an economic interpretation of the inter-temporal choice. In his book "Theory of Interest" he used indifference curves, which later will become the main teaching tool of microeconomics to show that the individual will make a choice between two points of time for consumption, provided that there is a market interest rate. He also believed that the choice depends on the level of income, and the poorer the individual, the more impatient he is. Fisher emphasized that the impatient poor's pattern of behavior is somewhat irrational, backed up by a striking example: "The story of a farmer who never repaired a leaking roof is an illustration of this. When it rained, he couldn't stop the leak, and when it didn't, there was no leak to stop it!" [1]. This thought has been reflected in this time too. Thus, according to the data of 2018 such big cities as Moscow and St.-Petersburg (23,0 %) were the smallest share among all settlements of Russia, and the cities with population of 500-900 thousand inhabitants (33,8 %) and cities up to 50 thousand people (31,5 %) made the greatest share [5, pp.38-39].

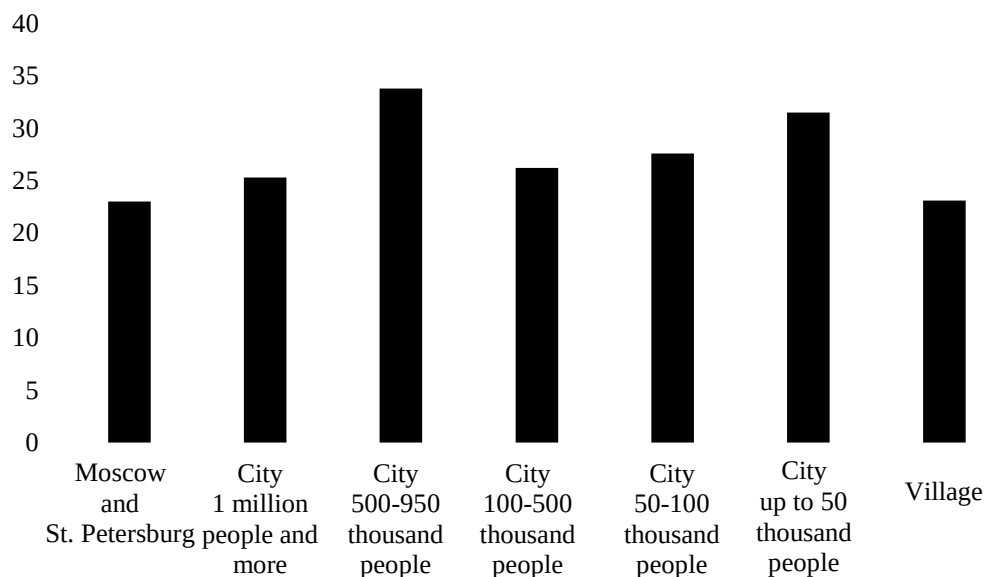


Fig. 2. Share of adult population having one or more outstanding loans in a credit institution as of 2018, % of respondents in the respective type of settlement [5, p.38]

The results of the theoretical analysis of the above literature allow us to start solving the task of reducing bankruptcy risks. For this purpose, first of all, it is necessary to develop a coherent system of control over a citizen's credit history. As practice shows, people take a loan to cover the previous debt and further in a circle. For this reason, suicides among the population are not uncommon. In other words, a credit limit should be established. State intervention plays an important role in this issue, which can affect the activities of credit organizations and regulate the process of issuing money under interest.

It is recommended to create special credit programs, which guarantee property insurance, for residents of remote regions, where wages are much different from those of citizens living in large cities.

As a third way to solve the problem it is proposed to introduce the subject "Fundamentals of financial literacy" into the curriculum of high school students, namely, the 10th-11th grades, which will allow the young generation to assess the consequences of irrational decisions and teach them to properly manage their funds.

Thus, effective interaction between the state, credit institutions and consumers contributes to the reduction of bankruptcy.

References

1. Irving Fisher Theory of Interest. – Martino Fine Books, 2012. – 610 p.
2. *Richard H. Thaler* Misbehaving: The Making of Behavioral Economics. – W.W. Norton & Company, 2015. – 384 p.
4. *Smith A.* The Theory of Moral Sentiments. – Kessinger Publishing, Oxford, 2004. – 311 p.
5. Bankruptcy of Individuals in Russian Courts: Statistics / LLC "Legal News". 2008–2020. – URL: <https://pravo.ru/story/215039/> (Date of application: 07.04.2019).
6. Financial overview available in Russian Federation in 2018 / Official website of the Bank of Russia. 2019. – URL: <http://www.cbr.ru/collection/collection/file/> (Date of application: 11.04.2019).

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»

ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫЕ МЕРЫ ПО УПРАВЛЕНИЮ ВТОРИЧНЫМИ МАТЕРИАЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ

Абдреев Т.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Статья посвящена осмыслению вопроса применения экономико-правовых мер по управлению вторичными материальными ресурсами в условиях цифровой трансформации.

Ключевые слова: управление вторичными материальными ресурсами, отходы, стратегия экологической безопасности, среда обитания человека.

Новые технологии меняют жизнь, убеждения и ценности. Ряд исследователей отмечает, что в настоящее время в мире разворачивается четвертая индустриальная революция, что определяется проникновением цифровых технологий во все сферы общественной жизни, стиранием и трансформацией границ между частным и публичным, взаимопроникновение технологий из разных областей, соединение физических систем с виртуальными. В условиях цифровой трансформации происходит стремительное изменение и в системе управления как на уровне хозяйствующего субъекта, так и на уровне государственного управления, в том числе и в системах контроля и надзора. Указанный вектор развития прослеживается и в сфере управления вторичными материальными ресурсами.

Так с 2015 года в Евросоюзе реализуется план действий по внедрению цикличной экономики, цель которой – способствовать развитию устойчивых моделей потребления и производства, в соответствии с обязательствами Евросоюза в рамках повестки дня 2030 года в области устойчивого развития.

План действий подчеркивает, что переход к цикличной экономике требует действий в течение жизненного цикла продукта: от производства до создания рынков вторичного сырья (из переработанных отходов).

Также ключевыми задачами плана действий, так и законодательного пакета по отходам являются дальнейшее принятия мер по предотвращению увеличения отходов, повторное использование и переработка (рециклинг).

Достижение этих целей повышает экономические возможности, в том числе по снабжению производств сырьем, а также по созданию новых рабочих мест.

В этой связи, принятие стратегии развития промышленности по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов производства и потребления на период до 2030 в Российской Федерации, определило путь решения на государственном уровне проблем обращения с отходами, в том числе в условиях цифровой трансформации.

В качестве основной цели данной стратегии обозначено формирование и перспективное развитие промышленности по обработке, утилизации и минимизации количества отходов, не подлежащих дальнейшей утилизации, с применением мирового принципа 3R (предотвращение образования отходов, повторное использование, переработка во вторичные ресурсы)

Новый подход к обращению с отходами проявляется и в корректировании правового регулирования в указанной сфере.

Так, в Федеральном законе № 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» было уточнено понятие «отходы», введены термин «утилизация» отходов и понятия рециклинга,

регенерации и рекуперации. Отражены принципы обращения с отходами, определяющие направление развития отрасли, в котором приоритет отдается в первую очередь утилизации отходов, а не сжиганию и захоронению отходов.

Также внедрены новые регуляторные механизмы, к которым можно отнести и запрет на захоронение отходов, содержащих полезные фракции, также расширена ответственность производителя. С 2019 года в регионах осуществляют деятельность региональные операторы.

В Республике Татарстан постановлением Кабинета Министров Республики Татарстан от 14.05.2019 г. № 391 утверждена в новой редакции Территориальная схема в области обращения с отходами, в том числе с твердыми коммунальными отходами Республики Татарстан (далее – Территориальная схема).

Концепция Территориальной схемы предусматривает организацию двух зон деятельности региональных операторов по обращению с твердыми коммунальными отходами (далее – ТКО), в составе которых формируются межмуниципальные отраслевые коммунальные комплексы по обращению с ТКО.

Вместе с тем, в настоящее время в России, и в частности в Республике Татарстан в реализации стратегии развития промышленности по обработке, утилизации и обезвреживанию отходов производства и потребления имеются определенные сложности, как например нехватка (дефицит) перерабатывающих, обезвреживающих отходы предприятий, в том числе и по причине завершения сроков эксплуатации полигонов ТКО. Кроме того, существует проблема учета отходов, так в России выделяют как медицинские, так и коммунальные и биологические отходы, требующие разные способы обезвреживания.

Данные проблемы особенно остро были отмечены в настоящее время, что привело к дискуссии к какому виду отходов относятся использованные населением маски и защитные перчатки к медицинским отходам или коммунальным. Требуется ли специально обеззараживать данные изделия.

Литература

1. Указ Президента РФ от 31.12.2015 № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации».
2. Указ Президента РФ от 19.04.2017 № 176 «О Стратегии экологической безопасности Российской Федерации на период до 2025 года».
3. Федеральный закон «Об отходах производства и потребления» от 24.06.1998 № 89-ФЗ.

КЛАССИФИКАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ УГРОЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Адигамова Ф.Ф.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Система безопасности организации во многом зависит от вида экономической деятельности и от характера возможной угрозы ее персоналу или имуществу. Организации должны быть в состоянии защищенности социальной, материальной информационной и т.д. Усиление криминальной обстановки в целом в стране приводит к серьезным последствиям для бизнеса. Выбор защитных мероприятий для снижения или ликвидации угроз необходимо определения рисков для субъектов экономических видов деятельности, прогнозирование угроз, расчет финансовых последствий и их значение.

Ключевые слова: персонал, опасность, угроза, противоречия, защита, безопасность.

Социальные угрозы и опасности – результат имеющихся и формирующихся в государстве противоречий, что требует их выявления и устранения для обеспечения безопасности. Причины социальных опасностей кроются в социально-экономических процес-

сах, протекающих как в обществе, так и в самой организации разных экономических видов деятельности. К таким причинам можно отнести кризис в стране, безработица, сокращение численности в организации, снижение духовного потенциала, творческих инициатив.

В целом на экономическую безопасность организации разных экономических видов деятельности влияет соотношение частных интересов и интересы государства в достаточном объеме, чтобы привести в соответствие спрос и предложение на производимую продукцию [2]. При этом учитываются условия нестабильности и неопределенности рынков сбыта. Цель деятельности организаций экономических видов деятельности направлены на подъем материального и культурного уровня страны

Роль коллектива играет важное значение в стабильном функционировании организации разных экономических видов деятельности и морально-психологический климат в ней создает условия экономической безопасности [7, с. 36]. Повышение квалификации работников, социальный пакет и др. преимущества за счет организации, укрепляет коллектив, настраивает на эффективную работу, сводит к минимуму желание получения серой оплаты труда, теневых доходов.

Социальные угрозы могут привести организацию до банкротства. В качестве основных моментов, связанных с социальными угрозами, может служить разный уровень доходности вне зависимости от качества и количества трудовых затрат работника организации, не обеспечивающие нужды в питании, жилье, коммунальных, транспортных и других видах услуг.

Угрозы общего социального характера могут оказывать влияние на деятельность организаций. Особенность социальных опасностей состоит в том, что они всегда угрожают группе лиц или всему персоналу организации, даже в том случае это касается конкретного работника. Например, человек, употребляющий наркотики, алкоголь или ведет аморальный образ жизни может оказать влияние на своих сотрудников, особенно, если это касается молодежи, обрекая их на страдания, потерю работы, бедность и другие социальные угрозы.

Социальная ответственность организации экономических видов деятельности тесно связана с прибыльной любой деятельности, которая приносит пользу государства. Организации взаимосвязаны с окружающей средой, в которой осуществляют деятельность работники, что является значимым фактором эффективного функционирования. Социальная ответственность связана с сотрудниками компании, они должны действовать в наилучших интересах организации и государства. Социальная ответственность является важной составляющей экономической ответственности применимая к бизнесу.

Социальные опасности можно упорядочить и систематизировать разнообразные социальные опасности по разным признакам с учетом специфических факторов. Группировка социальных опасностей по направлению систематизируется по объектам, по масштабу, по формам проявления и по источникам. В то же время они могут быть сгруппированы по определенной природе, сфере и характеру. Такая группировка включает в себя военные, социально-политические, социально-экономические, социально-бытовые, социально-криминальные, этнические и межнациональные опасности.

Для организаций представляют серьезные опасности со стороны работника, которые можно подразделить на три класса социальных опасностей по природе их воздействия. К таким группам относятся опасности, связанные с воздействием на человека, опасности, связанные с нарушением здоровья человека и опасности, связанные с воздействием на людей определенных социальных групп (профессиональных, национальных, конфессиональных, общественных объединений, партий и союзов и неформальных организаций):

Правительством РФ принято ряд постановлений, которые выделяют риски и возможные опасности для работающих. К ним можно отнести постановление Правительства РФ от 17.08.2016 г. № 806 «О применении риск-ориентированного подхода при организации отдельных видов государственного контроля (надзора) и внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации». Имеется приказ Роструда от 14.06.2017 г. № 350 «Об отнесении деятельности работодателей – юридических лиц

и работодателей – физических лиц, зарегистрированных в установленном порядке в качестве индивидуальных предпринимателей и осуществляющих предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, к категории высокого риска».

Изучив возможности группировки социальных рисков организации разных видов деятельности могут подготовиться к их возникновению и принять соответствующие меры, направленные на снижение или ликвидацию рисков [10, с. 22].

Наиболее распространенной проблемой для России является теневая занятость. Это такие виды деятельности как строительство, торговля, индивидуальные услуги для населения, без официального оформления работника. Теневая занятость приводит к неуплате налогов и со стороны работника, так и со стороны организации.

Для работников организации в России незначительной социальной гарантией является минимальная заработная плата. Она для каждой территории своя, но, как правило, ниже прожиточного минимума. Некоторые работники находятся под угрозой увольнения или потери достигнутого социального статуса, что тоже порождает социальную угрозу для организации и государства. В данном случае социальной защитой может служить программы по созданию новых рабочих мест и переподготовка кадров. Существование в основном безадресного порядка предоставления социальных пособий создают неэффективность системы социальной защиты работников организаций

Литература

1. *Анциферова Л.И.* Личность в трудных условиях: переосмысление, преобразование ситуаций и психологическая защита // Психологический журнал. – 1994. – № 1.15. – С. 3–6.
2. *Гапоненко В.Ф., Беспалько А.Л., Власков А.С.* Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. – М.: Ось-89, 2015. – 208 с.
3. *Джораев В.О.* Экономическая безопасность предприятия. – Изд. Оренбург: ФГБОУ ВПО «ОГИМ», 2015. – 153 с.
4. *Завгородний В.И.* Информация и экономическая безопасность предприятия. – М.: Синергия, 2017. – 569 с.
5. *Иванова Е.А., Фролов С.А.* Семья наркомана. Типы семей с повышенным риском формирования независимой личности // Вестник Московского университета: Сер. 18. Социология и политология. – 2002. – № 1. – С. 98–105.
6. *Исаев К.* «Общество риска» в условиях глобализации // Социологические исследования. – 2001. – № 12. – С. 15–20.
7. *Маргулян Я.* Социальные опасности и угрозы личности, обществу и государству: источники и причины. – М., 2014. – 22 с.
8. *Кулакова Е.Е., Печерица Е.В., Мордовеу В.А.* Анализ стратегического планирования и выявление угроз экономической безопасности Санкт-Петербурга // Санкт-Петербургский государственный экономический университет (СПбГЭУ). – 2019. – №1(47). – С. 75–84.

РОЛЬ ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И РУКОВОДИМОГО ИМ СОВЕТА БЕЗОПАСНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ

Давлетшина А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассматривается роль Президента Российской Федерации в сфере экономической безопасности, излагаются его основные полномочия в данной области. Отдельное внимание уделяется совещательному органу Совет Безопасности, а также тому, как данный орган производит подготовку решений Президента РФ в области безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, полномочия Президента РФ, Совет Безопасности.

Президент Российской Федерации является главой государства, а также гарантом Конституции РФ. Не входя ни в одну из ветвей власти, президент обладает широким перечнем полномочий во всех сферах государственной деятельности. Данный факт также подтверждается мнением настоящего Президента РФ В.В. Путина, высказанным им в речи Послания Федеральному Собранию от 15.01.2020 г, о том, что “Россия должна оставаться президентской республикой”[3]. Все это говорит о возрастающей роли Президента России в системе государственного управления.

Поскольку функции Президента РФ многочисленны, некоторые авторы классифицируют все полномочия по различным основаниям. Так, например, С.А. Авакьян приводит следующую классификацию:

- в части формирования государственных органов и назначения высших должностных лиц;
- в части руководства внутренней политикой страны и взаимоотношений с другими государственными органами;
- в области внешней политики;
- в области обеспечения конституционного статуса личности;
- в области обеспечения обороны и безопасности государства, стабильности общественного порядка в стране [1].

Е.И.Козлова подразделяет полномочия Президента на такие группы, как:

- полномочия, связанные с формированием федеральной государственной власти;
- полномочия, связанные с участием в законотворчестве;
- полномочия, связанные с функционированием исполнительных органов власти;
- полномочия, связанные с обеспечением осуществления полномочий федеральной государственной власти на всей территории РФ;
- полномочия, связанные с внешней политикой и обороной;
- иные полномочия [2].

Анализируя данные подходы к классификации, можно прийти к выводу, что указанные авторы рассматривают функции Президента РФ по обеспечению безопасности скорее в аспекте военной подготовки и обороны страны. Тем не менее, Президент России играет одну из важнейших ролей в области экономической безопасности, а более обобщенно сформулированные учеными полномочия главы государства обеспечивают выполнение функций и в данной области. Рассмотрим назначение и функции главы государства в процессе обеспечения экономической безопасности более подробно.

Одним из направлений деятельности Президента РФ является нормотворческая деятельность. Так, к нормативно-правовым актам в сфере экономической безопасности, издаваемым Президентом РФ, можно отнести:

- утвержденная Указом Президента Стратегия национальной безопасности Российской Федерации;
- утвержденная Указом Президента Стратегия экономической безопасности на период до 2030 года;
- утвержденная Указом Президента Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации;
- утвержденная Указом Президента Доктрина энергетической безопасности Российской Федерации;
- утвержденная Указом Президента Стратегия экологической безопасности на период до 2025 года;
- утвержденная Указом Президента Доктрина информационной безопасности Российской Федерации;
- иные нормативно-правовые акты Президента РФ.

Издание указов Президентом является чрезвычайно важным полномочием, поскольку именно эти нормативно-правовые акты - нормативная база, регулирующая сферу экономической безопасности. Подписывая перечисленные документы, Президент тем самым устанавливает приоритетные направления развития, цели экономической безопасности, принципы достижения целей и задач и т.д. В дальнейшем данные указы становятся ориентиром в деятельности исполнительных органов власти.

Согласно ст. 8 Федерального Закона от 28.12.2010 г. № 390-ФЗ (ред. от 06.02.2020) «О безопасности», к одному из полномочий Президента РФ относится установление компетенций федеральных органов исполнительной власти в области обеспечения безопасности, руководство деятельностью которых он осуществляет [4]. Федеральными органами исполнительной власти, находящимися под руководством Президента РФ, являются федеральные органы исполнительной власти, ведающие вопросами обороны, безопасности, внутренних дел, юстиции, иностранных дел, предотвращения чрезвычайных ситуаций и ликвидации последствий стихийных бедствий, деятельности войск национальной гвардии Российской Федерации [5].

Отдельного внимания заслуживает такое полномочие Президента РФ, как формирование и возглавление Совета Безопасности. Совет Безопасности представляет собой конституционный совещательный орган, осуществляющий подготовку решений Президента РФ по вопросам обеспечения безопасности [4]. На данный орган возложены такие задачи, как обеспечение условий для осуществления Президентом РФ полномочий в области обеспечения безопасности, формирование государственной политики в этой области и контроль за ее реализацией, прогнозирование, выявление, анализ и оценка угроз безопасности, подготовка предложений Президенту о применении тех или иных мер [4].

В состав Совета Безопасности входят Председатель данного совещательного органа, а также постоянные члены Совета безопасности. В 2020 году состав этого совещательного органа претерпел некоторые изменения: 16 января был подписан Указ, который учреждал должность Заместителя Председателя [6]. Исходя из этого, представляется логичным определить роль и место Заместителя Председателя Совета Безопасности в обеспечении экономической безопасности страны. Так, в соответствии с Положением о Совете Безопасности РФ, назначением заместителя Председателя Совета Безопасности является осуществление координации деятельности постоянных членов Совета Безопасности и членов Совета Безопасности при решении возложенных на Совет Безопасности задач. Непосредственными полномочиями Заместителя Председателя являются:

- формирование Президента РФ по вопросам обеспечения национальной безопасности;
- несение Председателю Совета Безопасности предложений по координации деятельности постоянных членов Совета Безопасности и членов Совета Безопасности при решении возложенных на Совет Безопасности задач;
- согласование представляемых Президенту РФ ежегодного доклада о состоянии национальной безопасности и мерах по ее укреплению, проектов положений о Совете Безопасности и об аппарате Совета Безопасности;
- проведение рабочих совещаний с постоянными членами Совета Безопасности и иными представителями государственных органов;
- участие в подготовке федеральных целевых программ и иных документов в области обеспечения национальной безопасности;
- осуществление иных полномочий [7].

Анализируя установленные законом полномочия, можно сказать, что роль Заместителя Председателя Совета Безопасности в деятельности данного органа достаточно велика: он обеспечивает наиболее эффективное взаимодействие между постоянными членами Совета Безопасности и Президентом РФ, способствует наиболее рациональной разработке и реализации мер в области экономической безопасности.

Президенту РФ также помогает осуществлять деятельность в сфере экономической безопасности научный совет, функционирующий при Совете Безопасности, который ведет

научную, методологическую и аналитическую деятельность в целях поиска и применения новейших методов и технологий обеспечения безопасности [7]. К функциям научного совета законодательство относит следующее:

- научно-методологическое и экспертно-аналитическое обеспечение деятельности Совета Безопасности;
- подготовка предложений и рекомендаций Совету Безопасности по проведению комплексных научных исследований в области обеспечения национальной безопасности;
- совершенствование методологии научного обоснования стратегии национальной безопасности РФ;
- научно-методологическая оценка и прогнозирование внутренних и внешних угроз, влияющих на социально-экономическое развитие РФ и обеспечение национальной безопасности;
- научное обоснование проектов решений Совета Безопасности и его рабочих органов по вопросам реализации государственной политики в области обеспечения национальной безопасности;
- иные функции.

В состав научного совета входит председатель научного совета (секретарь Совета Безопасности), его заместитель, а также руководители различных научных секций и их члены. Научный совет составляют руководители и заместители руководителей различных научно-исследовательских центров и институтов, главы федеральных государственных образовательных бюджетных учреждений, директора государственных и коммерческих корпораций, ведущих деятельность в научной, исследовательской, опытно-конструкторской сфере, а также иные деятели в области науки. Стоит также отметить, что советы и решения научного совета при Совете Безопасности носят рекомендательный характер и могут направляться в качестве рекомендаций на рассмотрение в федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов, а также в органы местного самоуправления.

Исходя из всего вышесказанного, можно заключить, что в сфере экономической безопасности Президент Российской Федерации играет ключевую роль, поскольку, издавая нормативно-правовые акты, он формирует значительную долю нормативной базы в области экономической безопасности. Также к его полномочиям относится руководство федеральными органами исполнительной власти в сфере безопасности, что говорит о главенствующей роли Президента в сфере обеспечения безопасности страны, в том числе и национальной и экономической. В подчинении Президента России находится совещательный орган Совет Безопасности, который предназначен для оказания всесторонней помощи и поддержки Президента в процессе принятия решений в области экономической безопасности. Для того чтобы деятельность этого совещательного органа была наиболее эффективной, компетентной и значимой, в его составе функционирует научный совет, представленный наиболее успешными деятелями в сфере науки.

Литература

1. *Авакьян С.А.* Конституционное право России. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2020. – 912 с.
2. *Козлова Е.И.* Конституционное право России. – М.: Проспект, 2014. – 592 с.
3. О некоторых вопросах Совета Безопасности Российской Федерации: указ Президента РФ от 07.03.2020 г. №175.

АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «НИЖНЕКАМСКНЕФТЕХИМ»

Мехтизаде Р.И.

Казанский Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В современных экономических реалиях существенно возрастает воздействие различных рисков на финансово-хозяйственную деятельность компаний. Особенно следует выделить воздействие рисков снижения конкурентоспособности, снижения финансовой устойчивости и ликвидности, снижения рыночной стоимости публичной компании. Как правило, организация делает все возможное для обеспечения стабильности работы компании сегодня и уверенности в устойчивости бизнеса в будущем. Говоря о наступившем 2020 году, который ознаменовался распространением во многих странах мира нового коронавирусной инфекции, залогом выживаемости компаний служат не только оперативные действия по минимизации рисков для бизнеса, но и тщательный перспективный анализ.

Ключевые слова: финансовое состояние, вероятность банкротства, финансовая устойчивость, ПАО «Нижекамскнефтехим».

Существуют различные методы количественной и качественной оценки влияния факторов на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия и дальнейших перспектив его развития. Сегодня экономисты пытаются не только применять классические методы финансового анализа, но и методы, которые носят прогнозный характер, то есть направлены на определение будущих перспектив. Эти методы включают экономические и математические методы прогнозирования банкротства, различные корреляционно-регрессионные многофакторные модели, имитационные модели и т.д.

Наиболее простыми для построения являются модели для прогнозирования вероятности банкротства. В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» – банкротство компании означает признанная арбитражным судом её неспособность исполнить обязательства кредиторов, а также обязанность по уплате обязательных платежей.

В настоящее время существует множество различных моделей прогнозирования банкротства, разработанных различными российскими и зарубежными авторами.

Наиболее распространенные зарубежные методы оценки финансового состояния компании включают следующие [2, с. 1–5]:

- двухфакторная модель Э. Альтмана;
- пятифакторная модель Э. Альтмана;
- четырехфакторная прогнозная модель Таффлера;
- модель Чессера;
- модель Сайфуллина-Кадыкова;
- модель ИГЭА (отечественная модель, разработанная в Иркутской государственной экономической академии);
- другие модели.

В рамках данного исследования проведем расчеты вероятности банкротства несколькими из приведенных выше методов на примере компании ПАО «Нижекамскнефтехим» [4]. Нижекамскнефтехим – одна из крупнейших нефтехимических компаний в России и Европе, которая производит и продает сравнительно широкий ассортимент продукции, включая синтетические каучуки (доля в выручке около 41%) и пластмассы (33%). Компания не только продает свою продукцию в Российской Федерации (56%), но и экспортирует за рубеж (44%). В 2018 году компания экспортировала свою продукцию в страны Европы, Америки и Юго-Восточной Азии [3].

Двухфакторная модель Э. Альтмана основана на двух ключевых показателях – коэффициенте текущей ликвидности и финансовом рычаге, которые, по мнению Э. Альтмана

и ряда других экономистов, оказывают наибольшее влияние на финансовое положение компании. Таким образом, первый показатель указывает на платежеспособность компании, ее способность покрывать краткосрочные обязательства за счет оборотных активов, а второй на структуру капитала. Эти показатели умножаются на взвешенные значения коэффициентов, рассчитанных расчетным путем, а затем к результатам добавляется определенное постоянное значение, которое также получается экспериментально-статистическим методом:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 \cdot K_{\text{тл}} + 0,0579 \cdot K_{\text{фз}} \quad (1)$$

где Z – показатель вероятности банкротства;

$K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности, который можно определить, разделив величину текущих активов к краткосрочным обязательствам

$K_{\text{фз}}$ – коэффициент финансового рычага (финансовый леверидж), рассчитываемый как отношение величины заемного капитала к собственным источникам финансирования деятельности компании.

Если $Z = 0$, то компания может оказаться на краю банкротства с вероятностью 50%. Если $Z < 0$, вероятность банкротства меньше 50%. Если $Z > 0$, вероятность банкротства больше 50% и растет с ростом Z .

Таблица 1

Определение вероятности банкротства по 2-х факторной модели Альтмана

№	Формула расчета	Число при коэффициенте	2018	2019
K_1	$K_1 = \text{Оборотные активы} / \text{Кратк. обязательства}$	-0,3877	6,24	5,91
K_2	$K_2 = \text{Обязательства} / \text{Собственный капитал}$	-1,0736	0,24	0,43
Вероятность банкротства	$Z = -0,3877 - 1,0736 K_{\text{тл}} + 0,0579 K_{\text{фз}}$		-2,68	-2,75

Исходя из данных, приведенных в таблице 1, можно сказать, что согласно двухфакторной модели Альтмана, вероятность банкротства ПАО «Нижекамскнефтехим» очень низкая, поскольку показатель банкротства значительно ниже 0.

Более широкую известность и практическую значимость имеет пятифакторная модель Э. Альтмана:

$$Z = 1,2 \cdot X_1 + 1,4 \cdot X_2 + 3,3 \cdot X_3 + 0,6 \cdot X_4 + 1 \cdot X_5 \quad (2)$$

X_1 – отношение величины оборотных активов к суммарной величине активов. Данный показатель характеризует долю наиболее ликвидных активов в общей величине активов компании;

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов предприятия. Показатель отражает уровень финансового рычага компании;

X_3 – отношение прибыли до налогообложения (в некоторых случаях используют показатель чистой прибыли) к общей стоимости активов. Показатель отражает эффективность деятельности компании;

X_4 – отношение рыночной стоимости компании (иногда допустимо использовать балансовую стоимость компании исходя из величины чистых активов) к величине всех обязательств;

X_5 – отношение чистой прибыли к общей величине активов предприятия характеризует рентабельность активов предприятия.

Шкала оценки вероятности банкротства по пятифакторной модели Альтмана представлена в таблице 2.

Таблица 2

Шкала оценки вероятности банкротства по пятифакторной модели Э. Альтмана

Значение показателя Z	Вероятность банкротства
1	2
1,8 и менее	Высокая
1,81-2,9	Средняя
2,91 и более	Низкая

Таблица 3

Определение вероятности банкротства по 5-ти факторной модели Альтмана

№	Формула расчета	Число при коэффициенте	2018	2019
K ₁	K1 = Оборотный капитал/Активы	1,2	0,439	0,37727
K ₂	K2= Нераспределенная прибыль/Активы	1,4	0,76	0,6615
K3	K3 = Операционная прибыль/Активы	3,3	0,173	0,13978
K4	K4 = Рыночная стоимость акций/ Обязательства	0,6	0,806	0,6994
K5	K5 = Выручка/Активы	1	0,173	0,13978
Вероятность банкротства	$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 1 * X_5$		2,818	2,39953

Исходя из значений вероятности банкротства, можно отметить, что у ПАО «Нижнекамскнефтехим» средняя вероятность, однако показатель Z скорее ближе к верхней границе диапазона.

Далее рассмотрим еще одну модель. Модель прогнозирования банкротства предприятия Р. Таффлера (Великобритания, 1977). Для построения модели оценки вероятности банкротства ученый использовал данные 46 крупных компаний, которые обанкротились, а также 46 предприятий, которые были финансово стабильны. Для анализа автор методики использовал панельные данные за период с 1969 по 1975 года.

Формула модели банкротства Р. Таффлера следующая [5]:

$$Z = 0,53 * K_1 + 0,13 * K_2 + 0,18 * K_3 + 0,16 * K_4 \quad (3)$$

Если $Z > -0,3$ – вероятность банкротства компании можно оценить как низкую («зеленая зона»),

Если $Z < 0,2$ – предприятие вероятно станет банкротом («красная зона»),

Если $0,2 < Z < 0,3$ – зона неопределенности («серая зона»).

Таблица 4

Определение вероятности банкротства для ПАО «Нижнекамскнефтехим»

№	Формула расчета	Число при коэффициенте	2018	2019
K_1	$K_1 = \text{Прибыль от продаж} / \text{Краткосрочные обязательства}$	2,40	2,04	2,40
K_2	$K_2 = \text{Оборотные активы} / (\text{Краткосрочные обязательства} + \text{Долгосрочные обязательства})$	2,26	1,26	2,26
K_3	$K_3 = \text{Краткосрочные обязательства} / \text{Активы}$	0,07	0,06	0,07
K_4	$K_4 = \text{Выручка} / \text{Активы}$	1,06	0,82	1,06
Вероятность банкротства	$= 0,53 \cdot K_1 + 0,13 \cdot K_2 + 0,18 \cdot K_3 + 0,16 \cdot K_4$	1,75	1,39	1,75

Как видно из таблицы, критерий банкротства в 2018 и 2019 годах был более 1,38, что попадает согласно модели в зеленую зону, следовательно, предприятие маловероятно станет банкротом.

Таким образом, нами было построено три модели для оценки вероятности банкротства ПАО «Нижнекамскнефтехим». Все модели указали на отсутствие существенных рисков потери платёжеспособности и финансовой устойчивости компании в ближайшей перспективе. Однако опираться только на данные такого анализа нельзя. Так, в качестве рекомендации можно предложить различные методы прогнозирования, например, многофакторные регрессионные модели с позиции перспективной оценки рыночной стоимости компании. Эти модели указывают на факторы, которые оказывают наибольшее воздействие на рыночную стоимость компании. Также можно воспользоваться методами имитационного моделирования финансово-экономической деятельности компании. Внедряя подходы сценарного прогнозирования, можно своевременно оценивать перспективы изменений в финансовом положении компании и корректировать политику управления текущей, финансовой и инвестиционной деятельностью.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (Дата обращения: 20.04.2020).
2. Азитов Р.Ш. Исследование моделей прогнозирования банкротства предприятий // Молодой ученый. – 2015. – № 12. – С. 1–5.
3. Интернет-ресурс: Официальный сайт ПАО «Нижнекамскнефтехим». – URL: <https://www.nknh.ru/> (Дата обращения: 20.04.2020).
4. Интернет ресурс: Отчеты по РСБУ ПАО «Нижнекамскнефтехим». – URL: https://www.nknh.ru/financial_information/rsbu/ (Дата обращения: 20.04.2020).
5. Интернет ресурс: Оценка вероятности банкротства. – URL: <https://finzz.ru/modeli-bankrotstva-zarubezhnyx-predpriyatij-4-mda-modeli.html> (Дата обращения: 20.04.2020).

НАЛОГОВЫЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭЛЕМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ

Орлова М.Е.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В статье рассмотрены подходы к исследованию финансовой безопасности с позиции построения финансовой системы государства, определено место налогов в обеспечение финансовой безопасности, рассмотрена логика реализации финансовой безопасности, определены налоговые индикаторы обеспечения финансовой безопасности для субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: финансовая система, финансовая безопасность, налоговая безопасность, налоговые индикаторы обеспечения финансовой безопасности.

Многообразие финансовых отношений вызывает необходимость изучения различных аспектов финансовой безопасности. Анализ публикаций по проблематике финансовой безопасности позволил сделать вывод о том, что практически все авторы определяют финансовую безопасность как важнейший элемент экономической безопасности. Финансовая безопасность трактуется как стабильное финансовое состояние хозяйствующих субъектов и государства. Есть авторы, которые рассматривают финансовую безопасность только с позиции государства и регионов [4, 5 с. 165–167, 6], либо только с позиции организаций [2, с. 80–110]. Есть точка зрения, что проблематика финансовой безопасности возникла лишь для преодоления международных финансовых рисков [1, с. 32]. Одним из важных аспектов рассмотрения категории «финансовая безопасность» и ее сущности – это с позиции построения финансовых отношений и финансовой системы к системе финансовой безопасности.

Предметная сфера финансовых отношений складывается в рамках бюджетно-налоговой сферы, расчетно-финансовой сферы, в сфере прямых и финансовых инвестиций, страховой сферы, банковской сферы, валютно-денежной сферы. Для каждого субъекта финансовой системы характерны свои финансовые интересы в определенной предметной области. Таким образом, система финансовой безопасности элементов финансовой системы должна формироваться в рамках определенной предметной сферы. Объективно система финансовой безопасности потенциально должна формироваться на всех уровнях финансовой системы, что обусловлено наличием во всех звеньях финансовых особенностей организации финансовых отношений, специфических угроз и рисков, форм и методов их предотвращения и преодоления на данных уровнях (см. рис. 1).



Рис.1. Система финансовой безопасности государства
в разрезе построения финансовой системы

Обобщение направлений обеспечения финансовой безопасности на всех уровнях финансовой системы позволило сформировать логику реализации финансовой безопасности. На рисунке 2 отражена позиция автора по проблеме реализации финансовой безопасности, которая может быть использована на всех уровнях организации финансовых потоков.



Источник: Составлено автором.

Рис. 2. Логика реализации финансовой безопасности

В каждом звене финансовой системы есть определенные угрозы финансовой безопасности, т.е. определенные факторы и негативные условия формирования финансовых последствий. Такие угрозы и риски специфичны и зависят от субъекта финансовой системы.

Таким образом, финансовая безопасность – это комплексное понятие, которое отражает интересы всех субъектов финансовой системы в обеспечении достаточности финансовых ресурсов и капитала, их сохранности, безрискового и эффективного использования и инвестирования, в сохранении платежеспособности, соблюдении законности финансовой деятельности. Вместе с тем, государство, устанавливая правила ведения финансовой деятельности, государство выступает гарантом сохранения финансовой безопасности через национальные и национальные правовые нормы.

Налоги, как инструмент финансовых отношений влияют на формирование финансовых интересов, и финансовых угроз всех элементов финансовой системы. Налоги, реализуя свои специфические функции формирования доходов бюджетной системы государства (фискальную) и влияния на экономические процессы и поведение субъектов хозяйствования (регулирующую), формируют, с одной стороны, предмет обеспечения финансовой безопасности, т.е. то, что может пошатнуть финансовую безопасность, а с другой – показатель, индикатор финансовой безопасности. Налоги могут быть как стабилизирующим инструментом финансовой деятельности, т.е. обеспечения финансовой безопасности, так и дестабилизирующим. Причем, эта двойственность проявляется и на децентрализованном уровне домохозяйств и организаций, и на уровне государства. Налоговые отношения, их значимость вызвали необходимость выделения обособленного блока (подсистемы) в системе экономической и финансовой безопасности – налоговую безопасность. Государство играет в данной системе безопасности решающую роль, поскольку устанавливает властные правила, нарушение которых приводит к необходимости применения мер ответственности.

Налоги, как предмет обеспечения финансовой безопасности стоит рассматривать в точки зрения самообеспечения финансовой безопасности субъектами налоговых отношений и обеспечения ее со стороны государства. Обеспечение налоговой безопасности субъекта хозяйствования заключается, с одной стороны, в минимизации расходов на уплату налогов и налоговых потерь от налоговых санкций и пени при нарушении норм налогового законодательства, с другой - субъект должен использовать все законные возможности применения налоговых преференций, строить свои отношения с учетом такого требования, но одновременно, исполнять требования по легализации теневых доходов, своевременному декларированию налоговых обязательств, их уплаты. Проблема самообеспечения финансовой (налоговой) безопасности домохозяйств заключается в том, что сами физические лица не интересуются налоговым законодательством в должной мере, не повышают свою грамотность в данной сфере. Для обеспечения финансовой безопасности организации нужно использовать адекватные методы налогового планирования, налогового учета и формировать достоверную налоговую отчетность с учетом действующих законодательных норм. Серьезной проблемой для субъектов хозяйствования в области обеспечения налоговой безопасности является неоднозначность трактовок норм налогового законодательства и отсутствие четких условий формирования налоговых баз для разных видов деятельности. Результаты судебной практики не всегда четко отражаются в Налоговом кодексе России.

Что касается налоговых индикаторов финансовой безопасности субъектов хозяйствования, то они должны отражать уровень налоговых угроз и уровень их преодоления. К таким показателям могут быть показатели:

- налоговой нагрузки субъектов хозяйствования;
- оптимального объема налоговых преференций, используемых субъектами хозяйствования;
- отсутствия у субъектов хозяйствования просроченной налоговой задолженности и фактов начисления пеней;
- отсутствие фактов совершения налоговых правонарушений в форме налоговых санкций;
- отсутствие фактов привлечения к уголовной ответственности за налоговые преступления.

Возможно формирования интегрированного показателя налоговой нагрузки, исходя из всех вышеперечисленных факторов.

Угрозами финансовой безопасности (налоговыми рисками) налогоплательщиков (домохозяйств и организаций) могут быть: изменение налогового законодательства, которое ухудшает положение налогоплательщика и увеличивает налоговую нагрузку, упразднение налоговых преференций, увеличение налоговых баз, увеличение ставок, изменение сроков уплаты налогов, увеличение или расширение видов ответственности за нарушение налогового законодательства. Следует отметить, что существующие правила анонсирования изменений в налоговое законодательство позволяет налогоплательщику адаптироваться к новым условиям. Не следует забывать о внешних налоговых рисках налогоплательщиков, которые заключаются в отсутствие взаимных межгосударственных соглашений, прямых запретах национального налогового законодательства государств.

Анализ различных точек зрения по проблематике налоговой безопасности показал, что авторы в большинстве делают акцент на проблематике государственных финансов, т.е. бюджета, как следствие реализации государственных программ [3 с. 14–15, 7]. Основными факторами риска обеспечения финансовой безопасности государства через налоговые инструменты выделяются внутренние и внешние факторы. К внутренним угрозам можно отнести:

- достаточность налоговых ресурсов, формируемых за счет налоговых перечислений;
- уклонение от уплаты налогов путем ведения теневого бизнеса, подлога документов, и иных способов получения необоснованной налоговой выгоды;
- наличие налоговой задолженности по текущим налоговым обязательствам, которая невозможна к взысканию ввиду отсутствия имущества налогоплательщика;
- отсутствие стимула развития бизнеса при наличии высоких налоговых изъятий;

– сокращение налоговой базы вследствие снижения финансовой заинтересованности субъекта хозяйствования и свертывание бизнеса по причине высокой налоговой нагрузки.

К внешним налоговым угрозам обеспечения финансовой безопасности можно отнести вывоз капитала и инвестиций за пределы России вследствие наличия налоговых преференций в иностранных юрисдикциях и отсутствия законных национальных инструментов препятствования этому.

В процессе налогового взаимодействия государства и субъектов хозяйствования формируется двусторонняя система налоговых рисков. С одной стороны, есть риски государства, зависящие от поведения налогоплательщиков, с другой – риски налогоплательщиков, которые связаны с деятельностью налоговых администраций. Разнонаправленные налоговые интересы налогоплательщиков и государства неизбежны. Поэтому именно социально-направленное государство, разрабатывая и принимая налоговые нормы должно учитывать ресурсную возможность исполнения налоговых обязательств основными субъектами налоговых отношений. Налоговый аспект финансовой безопасности, как государства, так и налогоплательщиков проявляется именно в реализации принципа законности налоговых отношений, что защищает интересы обеих сторон.

Обеспечение финансовой безопасности государства в большей степени зависит от организации налогового администрирования. Основной задачей налогового администрирования является формирование налоговых доходов, выявление схем минимизации и уклонения от налогов. Система налогового администрирования имеет достаточно много инструментов, прописанных в налоговом законодательстве, позволяющих формировать доказательную базу налоговых правонарушений. Российский опыт налогового администрирования показывает, что существуют инструменты, которые могут сделать хозяйственные операции более прозрачными, что позволит выявлять элементы теневой экономики.

Таким образом, налоги играют двойственную роль в финансовой безопасности в зависимости от субъекта финансовой системы. В условиях нестабильного налогового законодательства и высокой налоговой нагрузки налоги будут инструментом, препятствующим обеспечению финансовой безопасности субъекта, а как следствие – могут возникнуть проблемы с формированием бюджетов бюджетной системы государства. На уровне финансовых интересов государства налоги могут выступать как инструмент и фактор обеспечения финансовой безопасности.

Литература

1. *Абдуллаева В.С., Захарченко Е.С.* Противодействие налоговым преступлениям как инструмент обеспечения финансовой безопасности государства // Финансовые исследования. – 2018. – № 1(58). – С. 31–39.
2. *Беловицкий К.Б.* Актуальные вопросы экономической безопасности / учеб. пособие. – М.: Издательство «Научный консультант», 2019. – 362 с.
3. *Алиев Б.Х., Сулейманов М.М.* Налоговый федерализм в системе обеспечения финансовой безопасности России // Финансы и кредит. – 2012. – №31(511). – С. 13–17.
4. *Бурцев В.В.* Факторы финансовой безопасности России // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1. – С. 43–54.
5. *Гапоненко В.Ф., Маргиев З.В.* Экономическая и финансовая безопасность как важнейшая функция государства в современных условиях // Вестник Московского университета МВД России. – 2013. – № 12. – С. 165–169.
6. *Коробейникова Е.В.* Налоги как фактор экономической безопасности региона // Научно-практический электронный журнал «Аллея Науки». – 2018. – №8(24). – С. 37–42.
7. *Магомедов П.А., Шейхова Ш.Д.* Угрозы экономической безопасности в сфере налогообложения и пути их устранения // Вестник МГЭИ. – 2019. – № 1. – С. 62–64.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Хайрутдинова Н.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В настоящее время экономика России переживает очередной этап финансового кризиса. Таким образом, вопросы экономической безопасности организации сейчас актуальны как никогда. Угрозы экономической безопасности организации возрастают с усилением процессов глобализации. Развитие экономических систем способствует увеличению угроз экономической безопасности, а также увеличению объемов и разновидностей экономических преступлений. В сложившихся обстоятельствах наблюдается недостаток соответствующих организационно-методической справочной документации, тренингов и курсов, которые могли бы сообщить в доступной форме руководителям хозяйствующих субъектов, работниками банковских и финансовых учреждений о возможных проявлениях коррупции, теневых действиях, мошенничестве и различных уловках в сфере экономической деятельности, а также в отношении возможных инструментов для предотвращения незаконной деятельности и способов разоблачения преступников. В сложившейся ситуации актуальным является изучение опыта зарубежных передовых стран в обеспечении экономической безопасности предпринимательских структур, применения средств для предотвращения незаконных действий, а также вопросов борьбы с экономическими преступлениями.

Ключевые слова: экономическая безопасность, организация, зарубежный опыт.

Экономическая безопасность организации направлена на защиту интересов и целей компании от воздействия внутренних и внешних угроз. Разрешение внутрифирменных конфликтов между собственниками, управляющими и исполнителями, является одним из условий конкурентоспособности фирмы и повышения ее экономической безопасности.

Многие зарубежные компании наряду с созданием собственных служб экономической безопасности активно взаимодействуют с частными детективными агентствами, службами промышленной, коммерческой и информационной безопасности.

Рассмотрим обеспечение экономической безопасности на примере аудиторской компании PWC. С целью выявления стратегий развития компании был проведен SWOT-анализ, по результатам которого были определены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы компании.

Сильными сторонами PWC являются:

- сильный портфель брендов: на протяжении многих лет компания инвестировала в создание сильного портфеля брендов;
- превосходная производительность на новых рынках: компания накопила опыт в области выхода на новые рынки, такое расширение помогло компании построить новый поток доходов и диверсифицировать риски экономического цикла на рынках, на которых она работает;
- успешный опыт интеграции комплиментарных фирм через слияния и поглощения: компания успешно интегрировала ряд технологических компаний в течение последних нескольких лет, чтобы оптимизировать свою деятельность и построить надежную цепочку поставок;
- высокий уровень удовлетворенности клиентов;
- надежные поставщики;
- сильный свободный денежный поток;
- весьма успешный переход к рыночным стратегиям для своей продукции;
- успешный список разработки новых продуктов, продуктовых инноваций.

Слабыми сторонами PWC являются:

- инвестиции в научные исследования и разработки ниже самых быстрорастущих игроков в отрасли: несмотря на то, что PWC тратит на исследования и разработки больше, чем в среднем по отрасли, компания не смогла конкурировать с ведущими игроками отрасли в области инноваций.

- нужны дополнительные инвестиции в новые технологии: учитывая масштабы, в которых компания планирует расширяться, PWC необходимо вкладывать больше денег в технологии;

- организационная структура совместима только с существующей бизнес-моделью, что ограничивает экспансию в смежных сегментах продукции;

- маркетинг продукции оставляет желать лучшего: несмотря на то, что продукт является успешным с точки зрения продаж, но его позиционирование и уникальное торговое предложение четко не определены, что может привести к атакам в этом сегменте со стороны конкурентов;

- высокий коэффициент выбытия рабочей силы: по сравнению с другими организациями отрасли PWC имеет более высокий коэффициент выбытия, компания должна тратить гораздо больше средств по сравнению с конкурентами на обучение и развитие своих сотрудников;

- компания не смогла справиться с вызовами, которые представляют собой новые участники в сегменте, и потеряла небольшую долю рынка в нишевых категориях, PWC должна построить внутренний механизм обратной связи непосредственно от команды продаж, чтобы противостоять этой проблеме;

- не очень успешно интегрируются фирмы с разной культурой труда: как уже упоминалось ранее несмотря на то, что PWC успешно интегрирует небольшие компании, она имеет свою долю неудачи в объединении фирм, которые имеют различную рабочую культуру.

Возможностями для PWC являются:

- более низкий уровень инфляции: низкий уровень инфляции приносит больше стабильности на рынке, позволяет кредитовать по более низкой процентной ставке для клиентов компании.

- стабильный свободный денежный поток дает возможность инвестировать в смежные сегменты продукции: с большим количеством наличных денег в банке компания может инвестировать в новые технологии, а также в новые сегменты продуктов;

- новая технология дает возможность PWC практиковать дифференцированную стратегию ценообразования на новом рынке, позволять фирме поддерживать своих постоянных клиентов с большим сервисом и заманивать новых клиентов через другие ценностно-ориентированные предложения;

- экономический подъем и увеличение потребительских расходов, после многих лет рецессии и медленных темпов роста в отрасли, является для PWC возможностью привлечь новых клиентов и увеличить свою долю рынка;

- новая экологическая политика: представляет собой отличную возможность для PWC использовать свое преимущество в новых технологиях и получить долю рынка в новой категории продуктов;

- новые тенденции в потребительском поведении могут открыть новый рынок для компании: это дает большую возможность для организации построить новые потоки доходов и диверсифицировать новые категории продуктов;

- новая налоговая политика может существенно повлиять на способ ведения бизнеса и открыть новые возможности для таких авторитетных игроков, как PWC, увеличить свою прибыльность.

Угрозами для PWC являются:

- имитация контрафактного и низкосортного продукта также является угрозой для продукта компании, особенно на развивающихся рынках и рынках с низким уровнем дохода.

- изменение покупательского поведения потребителей из онлайн-канала может представлять угрозу для существующей физической модели цепочки поставок;

- новые правила охраны окружающей среды в рамках Парижского соглашения могут представлять угрозу для некоторых существующих категорий продуктов;
- спрос на высокорентабельные продукты носит сезонный характер, и любое маловероятное событие в пиковый сезон может повлиять на прибыльность компании в краткосрочной и среднесрочной перспективе;
- рост цен на сырье может поставить под угрозу рентабельность компании;
- нет регулярных поставок инновационных продуктов: за эти годы компания разработала множество продуктов, но данные продукты являются ответом на развитие других игроков на рынке;
- поскольку компания работает во многих странах, она подвержена колебаниям валютных курсов, особенно учитывая нестабильный политический климат на ряде рынков по всему миру;
- интенсивная конкуренция, стабильная прибыльность увеличила число игроков в отрасли за последние два года, что оказало понижающее давление не только на прибыльность, но и на общий объем продаж.

На основе SWOT-анализа можно сформировать стратегию компании по дальнейшему её развитию. Компания будет создавать вокруг себя экосистемы, где главным активом будут взаимодействия между людьми и компаниями, их знания, навыки и репутация. Компании понадобится иметь больше технических навыков в IT, производстве, внедрении и прототипировании. Эти навыки могут быть приобретены через внутренние стартапы, поглощения или аутсорсинг. Для обширных проектов конкурирующие компании могут объединяться в выгодные союзы.

Стратегия устойчивого развития включает в себя не только трансформацию бизнес-модели, но и изменение подхода к выбору клиентов, предлагаемых услуг и обращению с сотрудниками (табл. 1).

Таблица 1

Рекомендации по стратегии устойчивого развития компании PWC

Изменение портфеля клиента	Изменение услуг и продуктов	Изменение подхода к сотрудникам
1. Менее крупные и богатые, но социально важные, потенциально мощные компании и государства.	1. Проекты по трансформации к промышленной революции с использованием цифровых продуктов.	1. Привлечение людей с нетрадиционным образованием.
2. Государственные органы власти и организации.	2. Учёт экологических и социальных факторов, развитие местной среды, опережение регулирования.	2. Внутреннее предпринимательство, вымирание рутинных задач из-за развитых технологий; технология коммуникаций позволяет создавать виртуальные команды.
3. Безвозмездные проекты для получения нефинансовых выгод с целью развить рынок, кадровый потенциал, бизнес-активность.	3. Кодификация знаний в виде IT-продуктов, использование блокчейна для отслеживания.	3. Повышение этических стандартов, качества жизни, сокращение часов, временный ход.

Также необходимо рассмотреть статистические показатели PWC. Компания входит в «Большую четверку» наряду с Deloitte, EY и KPMG. «Большая Четверка» — это ведущие аудиторские фирмы мира, и в 2020 году их совокупная выручка составила более 154,7 миллиарда долларов США.

По состоянию на 2020 год PWC занимала 2-ое место в мире по выручке среди «Большой четверки» (рис. 1).

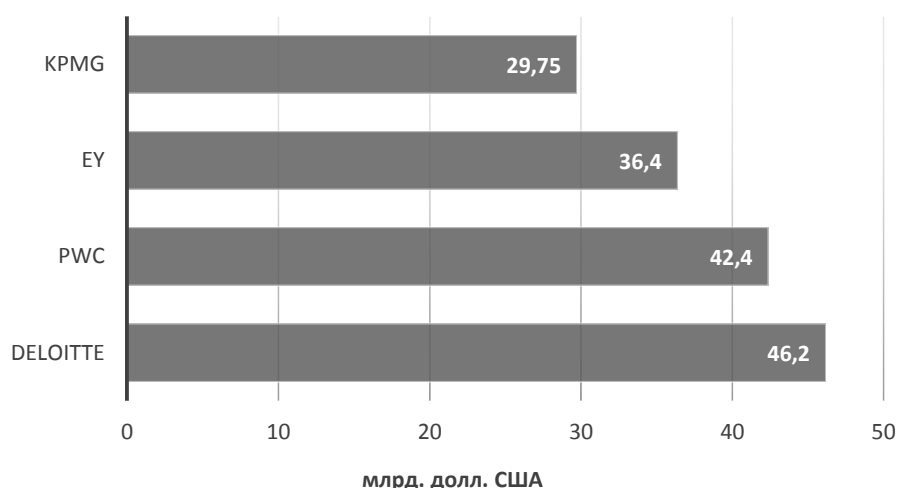


Рис. 1. Выручка аудиторских компаний в 2020 году.

Негативное влияние на выручку компании оказала статистика экономической преступности и мошенничества в 2020 году. Примерно 13% респондентов, которые испытали мошенничество в последние 24 месяца сообщило о потере более 50 миллионов долларов США.

Внутри организации существуют общие положения и правила для сотрудников, а именно: создание для каждого сотрудника учётной записи, вход в которую осуществляется через логин и пароль; создание корпоративной электронной почты, информация в которой удаляется через каждые сорок пять дней; используется локер для ноутбука, с целью предотвращения его кражи и утечки информации; бумажные документы, связанные с клиентскими данными, после использования складывают в железный ящик; осуществляется пропускной режим вне и внутри организации.

В Кодексе поведения Третьих сторон, прописан принцип независимости принятия аудиторского заключения, нарушение которого приводит к уголовной ответственности. Также немаловажную роль в обеспечении экономической безопасности играет внутренний аудит компании, который помогает определить её основную стратегию развития и повысить инвестиционную привлекательность.

Таким образом, в исследовательской работе был проведён SWOT – анализ PWC, а именно определены слабые, сильные стороны компании, её потенциальные возможности и угрозы. На основе данного анализа разработаны рекомендации по поддержанию экономической безопасности компании.

Статистические данные показали, что PWC занимает 2-ое место по выручке среди компаний «Большой четвёрки». Существенное влияние на выручку оказали экономическая преступность и мошенничество, которые активно стали развиваться в 2020 году. На борьбу с угрозами и устранению их последствий ушло приблизительно 50 миллионов долларов США. Для устранения данной проблемы PWC разработала эффективные действия по борьбе с экономическими преступлениями.

Литература

1. Коперников В. В. Пространственная структура // Журнал экономики. – 2019. – С. 24–42.
2. Официальный сайт PWC. – URL: <https://www.pwc.ru/> (Дата обращения: 20.04.2020).
3. Кодекс поведения для Третьих сторон. – URL: <https://www.pwc.ru/ru/about/assets/third-party-code-of-conduct-pwc-ru.pdf> (Дата обращения: 20.04.2020).

ПРОГНОЗ ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

Шагвалиева Э.Р., Хафизова А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: основной источник федерального бюджета – это налог на добавленную стоимость, который является своеобразным индикатором стадии экономического развития страны. Наиболее актуальным вопросом на сегодняшний день является влияние пандемии на национальную экономику. В работе рассматривается прогноз поступления налога на добавленную стоимость в федеральный бюджет на фоне сложившейся эпидемиологической ситуации в стране. Для прогноза использован корреляционно-регрессионный анализ, получены результаты прогноза. Практическая значимость данного исследования заключается в возможности использования построенной модели для прогнозирования будущих поступлений бюджета по налогу на добавленную стоимость.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость, ВВП, коронавирус, пандемия, корреляционно-регрессионный анализ

Начало 2020 года потрясло весь мир вспышкой коронавирусной инфекции. Многие страны закрыли границы, мир уходит на карантин. На фоне развития вируса упали цены на нефть, большинство субъектов малого и среднего бизнеса вынуждены закрыться в связи с резким упадком спроса на их товары и услуги. Исследование влияния Covid-19 на экономику и прогнозирование траектории развития экономики является одним из актуальных вопросов среди аналитиков. Ожидается, что пандемия негативно отразится на ВВП стран мира в 2020 году, приведет к росту безработицы, сокращению покупательной способности населения, снижению объема налоговых поступлений бюджета, в частности, налога на добавленную стоимость.

Налог на добавленную стоимость – косвенный налог, один из основных источников формирования федерального бюджета, который имеет высокую чувствительность к колебаниям в экономике. Основным показателем цикла экономической страны является ВВП. Поэтому одним из факторов для прогнозирования уровня поступлений по налогу на добавленную стоимость является уровень ВВП в стране. А так как данный налог имеет косвенный характер обложения и конечным плательщиком выступают потребители товаров и услуг, то потребительские расходы также следует рассматривать в качестве фактора, влияющего на уровень поступлений по данному налогу (таблица 1).

Таблица 1

Исходные данные для анализа поступлений по налогу на добавленную стоимость

Годы	НДС, млрд. руб (У)	ВВП, млрд.руб.(Х1)	Расходы на потребление, млрд.руб. (Х2)
2008	1038,67	41276,85	14584,83
2009	1207,21	38807,22	15418,16
2010	1383,98	46308,54	20089,05
2011	1844,89	55967,23	22415,64
2012	1988,83	68103,45	29611,18
2013	1977,09	72985,70	35746,79
2014	2300,68	79030,04	38807,62
2015	2590,08	83087,36	41054,10
2016	2808,19	85616,08	42087,00
2017	3236,30	91843,15	44455,36
2018	3761,17	104629,64	47186,24
2019	4481,74	110046,05	49747,84

В таблице 1 ВВП России и потребительские расходы населения выделены в качестве факторов, влияющих на уровень поступления по налогу на добавленную стоимость. Для выявления тесноты связи между факторами и исследуемым показателем целесообразно провести проверку на наличие коллинеарности между факторами (табл.2)

Таблица 2

Матрица коэффициентов корреляции

Показатели	НДС	ВВП	Расходы на потребление
НДС	1		
ВВП	0,9670	1	
Расходы на потребление	0,9239	0,9855	1

Корреляционный анализ факторов модели показал, что между уровнем ВВП и потребительских расходов населения есть тесная линейная связь на уровне 0,9855, что свидетельствует о мультиколлинеарности. Для устранения мультиколлинеарности целесообразно исключить фактор «Расходы на потребление» из модели, так как ВВП имеет более тесную связь с результирующей переменной (0,9670). Таким образом, было получено уравнение парной регрессии $y_x = 0,042555 * x - 727,6585$. Следует отметить, что коэффициент скорректированной детерминации $R^2=0,935$ измеряет качество построения уравнения парной регрессии и отражает, что 93,5% разброса объема поступлений бюджета по налогу на добавленную стоимость обусловлено влиянием ВВП, а 6,5% разброса зависит от прочих факторов. Соответственно, качество построенного уравнения – хорошее. Согласно тесту Фишера, с вероятностью более чем 99% можно утверждать, что модель статистически значима.

Основываясь на построенном уравнении модели можно рассчитать прогноз величины поступлений в бюджет по налогу на добавленную стоимость. По мнению экспертов ВЭБ РФ, отраженным в докладе «Тенденции развития российской экономики в условиях пандемии коронавируса и возможные антикризисные меры» [3], в 2020 году ожидается сокращение ВВП России на 3,8%, а в 2021 году экономика будет на стадии подъема, что приведет к росту ВВП на 4,8%. На основе имеющейся экспертной оценки спрогнозируем поступления по налогу на добавленную стоимость в ближайшие два года (табл.3).

Таблица 3

Прогнозные значения объемов поступлений налога на добавленную стоимость в целом по России за 2020–2021 годы

Годы	Поступление НДС, млрд.руб.	ВВП, млрд. руб.	Темп роста ВВП, %
2020	3777,417925	105864,3017	96,2%
2021	3993,661596	110945,7882	104,8%

Согласно прогнозам, в 2020 году под влиянием Covid-19 ожидается сокращение поступлений налога на добавленную стоимость более чем на 700 млрд.руб. или на 15,7% по сравнению с показателем 2019 года. (табл.1). В 2021 году ожидается рост экономики, который спровоцирует прирост ВВП на 4,8% и прирост поступлений по налогу на добавленную стоимость в размере 5,7%. Так, размер ВВП в 2021 году превысит уровень 2019 года на 0,8%. Однако, согласно прогнозу, в 2021 году поступления налога будут ниже уровня 2019 года на 10,9%.

Таким образом, налог на добавленную стоимость действительно выступает в роли одного из индикаторов состояния экономики. Распространение коронавирусной инфекции в 2020 году влечет сокращение темпов роста ВВП на 3,8%, что отразится на поступлениях по налогу на добавленную стоимость 15,7%-ным снижением. Несмотря на то, что согласно прогнозам на 2021 год ВВП возрастет на 4,8% и установится практически на уровне 2019 го-

да, поступления налога на добавленную стоимость будут ниже 10,9%. Это отражает высокую чувствительность данного налога на ситуацию в стране и напрямую зависит от колебаний в экономике.

Литература

1. Валовой внутренний продукт / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: [https://www.gks.ru/storage/mediabank/tab1\(2\).htm](https://www.gks.ru/storage/mediabank/tab1(2).htm) (Дата обращения: 20.04.2020).
2. Данные по формам статистической налоговой отчетности / Официальный сайт Федеральной налоговой службы России. – URL: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/statistics_and_analytics/forms/ (Дата обращения: 20.04.2020).
3. Тенденции развития российской экономики в условиях пандемии коронавируса и возможные антикризисные меры / Институт исследований и экспертизы. Апрель 2020. – С.17.

СЕКЦИЯ «ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

Абдулхаков А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье представлено понятие транспортной инфраструктуры, структурная классификация региональной инфраструктуры, представленных в виде социально-информационной и производственно-материальной блоков. Сделан вывод, об организации единой транспортной системы региона в качестве основной концепции развития транспортной инфраструктуры Российской Федерации будет способствовать увеличению эффективности функционирования других элементов инфраструктуры региона и в целом для страны оценен уровень конкурентоспособности данного региона.

Ключевые слова: Транспортная инфраструктура, экономика, инфраструктура региона, социальное-экономическое развитие, национальное хозяйство.

Транспортная инфраструктура региона, основываясь на толковании финансово-инвестиционного толкового словаря, представляет собой базисная экономическую систему региона, которая состоит из транспорта, коммуникаций и других сфер материального производства, строительства и обслуживания дорог, мостов, электросистем и канализационных линий.

Транспортная инфраструктура региона в качестве объектно-структурных элементов системы национального хозяйства, можно рассмотреть в следующих определениях.

Учебная литература трактует транспортную инфраструктуру региона в качестве определённой системы, которая направлена на обеспечение функционирования основного производственного процесса на территории региона, но не входящий в состав промышленных предприятий.

Ю.М. Райзберг, Л.Ш. Лозовский и Е. Стародубцева в своём экономическом словаре дают трактовку для инфраструктуры региона как определенной совокупности отраслей, организаций и предприятий, которые находятся в составе данной отрасли, в том числе видов их деятельности, направленных на обеспечение, формирование необходимых условий с целью функционирования производства и обращения товаров, необходимых для жизнедеятельности людей.

Рассмотренные определения носят материально-объектный характер производственных процессов, что обусловлено предметным составляющим данного инфраструктурного процесса [1].

С.Н. Носова считает, что транспортная инфраструктура для региона представляет собой определенную систему, для которой необходимы сооружения, использующиеся коллективным образом и обеспеченных государством с целью создания производства и дальнейшего распределения товаров и услуг, необходимых для повседневной жизни населения [2].

Основываясь на проведенных исследованиях И.А. Кузнецовой, можно сказать, что региональная инфраструктура представляет собой рыночную систему, имеющую свои формы и виды профессиональной деятельности в сочетании с материальной технической системой, направленной на формирование определенных факторов к их эффективному воспроизводственному процессу на предприятиях, в том числе, способствующих растущей жизнедеятельности населения региона.

Исходя из вышеперечисленных определений, можно сделать вывод о том, что транспортная инфраструктура региона представляет собой обслуживающий инструмент, находящийся в комплексе с отраслевым хозяйством, необходимый для предоставления доступных услуг в различных сферах жизнедеятельности населения.

Рассмотрим структурную классификацию региональной инфраструктуры на рис. 1 и определим основную значимость транспортной инфраструктуры.

Основываясь на рис. 1, можно сказать, что существует два основных блока региональной инфраструктуры представленных в виде социально-информационной и производственно-материальной. Если соотнести инфраструктурные элементы из доминантных признаков, которые характерны для данного элемента инфраструктуры можно сделать следующие выводы.

Транспортная инфраструктура в одинаковой степени можно отнести к двум рассмотренным блокам. Однако оно является главным элементом, который связывает эти два блока между собой и обеспечивает необходимое эффективное функционирование для каждого элемента [3].



Рис. 1. Структурная классификация региональной инфраструктуры

Транспортная инфраструктура региона представляет собой определенную часть в системе инфраструктуры и раскрывается в качестве элемента взаимосвязи между другими сегментами региональной инфраструктуры.

Говоря о формирующейся потребности в создании новой концепции организационно-управленческой единой транспортной системы региона, стоит рассмотреть высказывание Ю.П. Алексеева, который говорил о том, что складывающаяся ситуация, с помощью которой происходит формирование и поддержание в необходимом состоянии инфраструктурных объектов отдельных территорий, должны основываться на принципах взаимной выгоды, необходимые для субъектов частного бизнеса и для властных институтов, целевые установки которых, чаще всего, являются противоположными и обоснованными социальными и экономическими аспектами взаимодействия.

На сегодняшний момент существует потребность в организации новой концепции транспортной составляющей в инфраструктурном комплексе регионов Российской Федерации. Она должна быть направлена на создание стратегических программ, которые должны быть сформулированы на федеральном уровне и обладать определенным региональным характером регулирующих и управляющих структур, которые впоследствии смогут раскрыть необходимую специфику, имеющего реальное положение региона.

Рост благосостояния населения приводит к тому, что транспортная инфраструктура играет роль доминирования в повседневной жизнедеятельности населения, применяя наибольшее количество трудовых и природных ресурсов. Исходя из этого, экономисты полагают, что уровень развития транспортной инфраструктуры будет раскрывать общий уровень экономического и социального развития региона, национального хозяйства и страны в целом.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Транспортная инфраструктура является основным и главным элементом системы инфраструктуры региона. Организация единой транспортной системы региона в качестве основной концепции развития транспортной инфраструктуры Российской Федерации будет способствовать увеличению эффективности функционирования других элементов инфраструктуры региона и в целом для страны. Исходя из этого, следует сказать, что существует необходимость в широком внедрении в процесс регулирования и управления единой транспортной системы при помощи различных информационных виртуальных систем и динамичного позиционирования объектов транспортной инфраструктуры.

Литература

1. *Аралбаева Ф.З.* Теоретические аспекты экономического развития региона: исследование предметно-содержательной области // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2018. – № 13(149). – С. 14–20.
2. *Носова Н.С.* Социальная инфраструктура в воспроизводственном процессе. – М.: Экономика, 1984. – 12 с.
3. Интернет-ресурс «venturevolga.com» («Логистика и деловая инфраструктура»). – URL: <http://venturevolga.com/privolzhskij-federalnyj-okrug-pfo/delovaya-infrastruktura.html> (Дата обращения: 24.05.2020).

ВОЗМОЖНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СТАТИСТИЧЕСКИХ И СОЦИОЛОГИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИ ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА БЛАГОУСТРОЙСТВА ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ

Агафонова Ю.О.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в настоящее время современные специалисты и ученые располагают достаточным инструментарием для оценки качества городской среды. Однако выявление уровня качества городской среды обычно осуществляется без учета мнения коренного населения. Именно поэтому в данной статье мы рассмотрим не только методику оценки качества городской среды на основе статистических данных, но и степень удовлетворенности жителей российских городов-миллионников качеством городской среды. Полученные результаты не всегда совпадают: при увеличении статистических показателей, свидетельствующих о повышении качества благоустроенности городской среды, может наблюдаться снижение удовлетворенности населения города-миллионника. Таким образом, предлагаемая методика сочетает в себе использование статистических и социологических показателей.

Ключевые слова: города-миллионники, качество городской среды, методика расчета, интегральный индекс, удовлетворенность населения.

В мире существуют более 200 различных индексов и рейтингов городов. Они касаются 13 различных сфер деятельности: транспорта, экологии, качества жизни, городской экономики, уровня цен и других. Однако ни один из рейтингов не посвящен полностью городской среде. Например, Индекс лучшей жизни (Better Life Index) оценивает страны в целом, а не отдельные города. Ещё несколько исследований посвящены городам по всему миру: Инициатива благополучия городов (City Prosperity Initiative), Индекс глобальных городов

(Global Cities Index), Рейтинг качества жизни в городах мира (Quality of Living Rankings), а также Глобальный индекс комфорта проживания (Global Liveability Index) [2, с. 11].

В России индекс – это инструмент мониторинга состояния среды в 1114 городах страны. Он был разработан Минстроем и ДОМ.РФ совместно с КБ Стрелка, чтобы оценивать динамику изменений. К 2024 году президент поручил повысить индекс качества городской среды на 30% и сократить количество городов с неблагоприятной городской средой в два раза. Чтобы оценить достижимость этих показателей, был разработан инструмент, который оценивает качество городской среды.

ДОМ.РФ и КБ Стрелка отвечали за данные, участвующие в расчете 18 из 36 индикаторов качества городской среды в 2019 году. Для этих индикаторов используются открытые большие данные: данные пространственного анализа, геоинформационных систем, дистанционного зондирования Земли и другие.

Индекс – это не рейтинг. Индекс – это показатель, важный только для объекта исследования.

Рейтинг, в свою очередь, – это инструмент, который показывает соотношение между объектами исследования.

Индекс качества городской среды – это первый индекс, который оценивает не только статистические показатели, но и реальную морфологию города, то есть то, как город пространственно расположен на территории.

В индексе оцениваются шесть типов городских пространств:

- жилье;
- озелененные пространства;
- общественно–деловая инфраструктура;
- социально–досуговая инфраструктура;
- улично–дорожная сеть;
- общегородское пространство.

Каждый из них оценивается по шести критериям: безопасность, комфорт, экологичность и здоровье, идентичность и разнообразие, современность и актуальность среды и эффективность управления. На пересечении каждого типа пространства и критерия появляется индикатор. Например, безопасность дорожной сети оценивается через индикатор «количество погибших в дорожно–транспортных происшествиях» и так далее.

При разработке методологии изначально ставилась цель сделать ее максимально прозрачной. В индексе нет исходного целевого показателя: зачастую его просто невозможно установить. Не существует точной цифры, насколько город должен быть озеленен. Нельзя сказать, что норма озеленения городов составляет 75% или 25%. Но при этом понимаем, что ноль ДТП или полное отсутствие аварийного жилья – это хорошо и это тот идеал, к которому нужно стремиться.

Суть методики в том, чтобы перевести восприятие городской среды в измеряемую метрику. Это позволяет уйти от субъективности. Человек, который родился и вырос в одном городе, априори считает, что его город лучше города–конкурента, с командами из которого они соревновались на футболе в школьные годы. Представления о городе у тех, кто туда просто приезжает и проводит там небольшое количество времени, отличаются от представлений местных жителей. Туристы формируют свой образ города на основании центральных улиц, ключевых достопримечательностей, гостиниц – все это только одна пятая часть того, что составляет городскую среду и с чем горожане взаимодействуют каждый день в повседневной жизни.

Согласно Методике Министерства регионального развития Российской Федерации «Методика формирования индекса качества городской среды» используются 36 показателей [1]. Проведем оценку пяти российских городов–миллионников (Екатеринбурга, Самары, Казани, Нижнего Новгорода и Перми) по данным критериям. Эти города выбраны, поскольку являются крупными центрами одного округа – ПФО и занимают выгодное экономико–географическое положение.

В таблице 1 представлены рассчитанные интегральные индексы для каждого города–миллионника, на рисунке 1 полученные данные изображены в графическом виде.

Таблица 1

Рассчитанные интегральные индексы для каждого города–миллионника

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Екатеринбург	0,273	0,275	0,267	0,297	0,332	0,339	0,360	0,354	0,354	0,375
Самара	0,382	0,383	0,384	0,379	0,358	0,325	0,392	0,355	0,346	0,336
Казань	0,585	0,627	0,680	0,706	0,705	0,740	0,804	0,777	0,764	0,749
Нижний Новгород	0,735	0,752	0,735	0,745	0,747	0,763	0,763	0,759	0,718	0,745
Пермь	0,584	0,589	0,592	0,591	0,609	0,584	0,585	0,521	0,480	0,437

Как видно из таблицы 1 на протяжении рассматриваемого периода у Екатеринбурга интегральный индекс качества благоустройства в 2019 значительно увеличился (с 0,273 в 2010 г. до 0,375 в 2019 г.).

У г. Самары имеет место некоторое снижение интегрального индекса (с 0,382 в 2010 г. до 0,336 в 2019 г.).

У г. Казани наблюдается рост интегрального индекса. Увеличение в 2019 г. до 0,749 по сравнению с 2010 г. (0,585).

У г. Нижний Новгород наблюдается незначительное повышение индекса. В итоге интегральный индекс увеличился с 0,735 в 2010 г. до 0,745 в 2019 г.

У г. Пермь наблюдается значительное снижение данного показателя (с 0,584 в 2010 г. до 0,437 в 2019 г.).

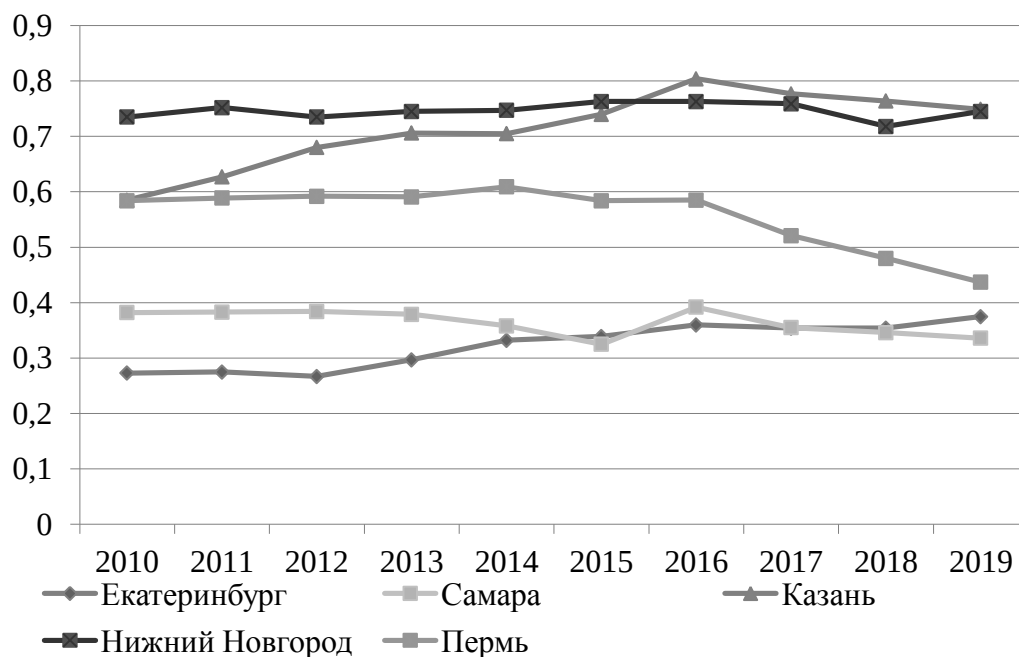


Рис. 1. Динамика интегрального индекса оценки качества благоустройства городской среды городов–миллионников

Таким образом, проведенный анализ показал, что наиболее высокие оценки качества благоустройства городской среды имеют города-миллионники Казань и Нижний Новгород.

По результатам социологических исследований, размещенных в свободном доступе в сети Internet, были рассчитаны индексы удовлетворенности населения рассматриваемых городов–миллионников качеством благоустройства городской среды [6].

Рассчитанные средние индексы удовлетворенности населения для каждого города-миллионника представлены в таблице 2 и для наглядности построена диаграмма (рисунок 2).

Таблица 2

Средний индекс удовлетворенности населения для каждого города–миллионника

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Екатеринбург	0,139	0,167	0,272	0,304	0,320	0,261	0,496	0,383	0,391	0,460
Самара	0,546	0,582	0,616	0,619	0,657	0,637	0,738	0,579	0,448	0,403
Казань	0,587	0,627	0,726	0,774	0,701	0,717	0,884	0,917	0,936	0,939
Нижний Новгород	0,671	0,676	0,542	0,497	0,520	0,510	0,602	0,561	0,445	0,366
Пермь	0,695	0,709	0,729	0,744	0,698	0,562	0,639	0,459	0,321	0,260

Как видно из таблицы 2 на протяжении рассматриваемого периода у Екатеринбурга индекс удовлетворенности в 2019 значительно вырос по сравнению с 2010 годом.

У г. Самара, напротив, имеет место снижение индекса удовлетворенности населения, начиная с 2016 г.

У г. Казани наблюдается значительный рост индекса удовлетворенности на протяжении 2010–2019 гг.

У г. Нижний Новгород имеет место значительное снижение индекса удовлетворенности населения (с 0,671 в 2010 г. до 0,366 в 2019 г.).

У г. Пермь падение индекса удовлетворенности населения происходило с 2013 по 2019 г.

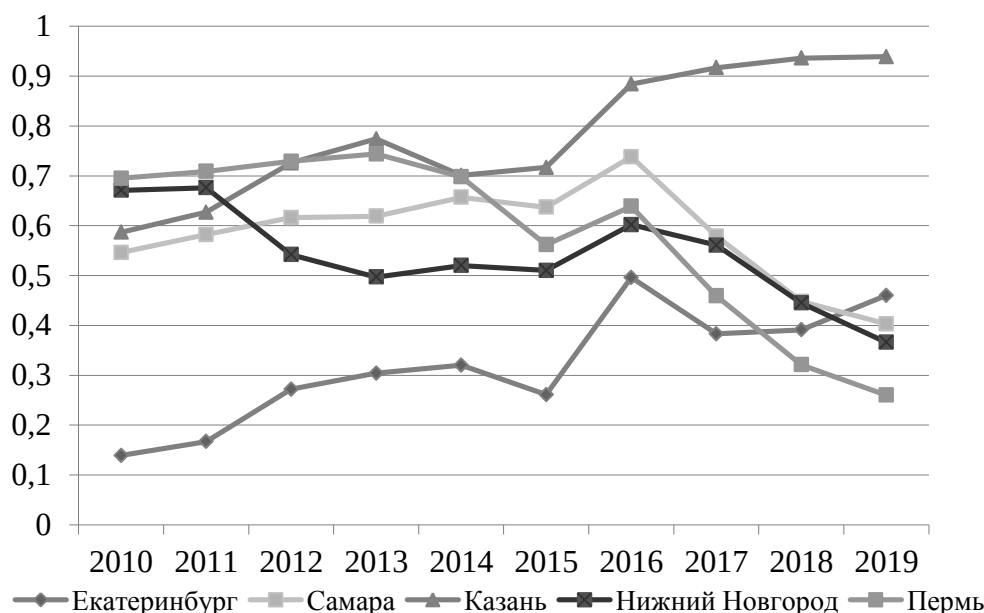


Рис. 2. Динамика индекса удовлетворенности населения для каждого города–миллионника

Таким образом, рост удовлетворенности населения качеством благоустройства городской среды прослеживается в г. Казань и Екатеринбург. Остальные города–миллионники демонстрируют снижение удовлетворенности населения. При этом интересно отметить, что рост интегрального индекса г. Казани, рассчитанный на основе статистических данных, соответствует росту удовлетворенности населения города. У г. Нижний Новгород наблюдается интересная тенденция: при увеличении статистических показателей, индекс удовлетворенности населения снижается. Исследование объективно существующих связей между социально–экономическими явлениями и процессами является важнейшей задачей при управлении качеством благоустройства городской среды. В процессе статистического исследования зависимостей вскрываются причинно–следственные отношения между явлениями, что позволяет выявлять факторы (признаки), оказывающие основное влияние на вариацию изучаемых явлений и процессов. Причинно–следственные отношения – это такая связь явлений и процессов, когда изменение одного из них – причины ведет к изменению другого – следствия.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 23 марта 2019 г. №510–р «Об утверждении Методики формирования индекса качества городской среды».
2. Горина Е.А. Взгляд на качество жизни населения сквозь призму городской среды // Социология города. – 2016. – № 2. – С. 11–31.
3. Долгих Е.И. Рейтинг устойчивого развития городов России. – М.: Дело, 2018. – 125 с.
4. Кравцова И. Как учесть мнение горожан при создании общественных пространств – мнения экспертов // Строительство и городское хозяйство. – 2018. – № 12. – С. 38–42.
5. Малых О.Е. Оценка уровня социально–экономического развития городов–миллионников // Вестник ЮУрГУ. – 2019 – № 3. – С. 14–20.
6. Полный рейтинг 250 городов России по качеству жизни. – URL: https://www.domofond.ru/statya/polnyy_reyting_250_gorodov_rossii_po_kachestvu_zhizni/6764 (Дата обращения: 11.03.2020).
7. Eniutina E.D. Formazione di ambiente architettonico moderno con le nuove tecnologie media architettura // Italian Science Review. – 2014. – № 5. – Pp. 9–11.
8. Enright T. The Making of Grand Paris: Metropolitan Urbanism in the Twenty–First Century. – Cambridge, MA: Cambridge University Press, 2016. – 328 p.
9. Foster J. Hiding in plain view: Vacancy and prospect in Paris' Petite Ceinture // Cities. – 2014. – Volume 40. – Pp. 124–132.

НАПРАВЛЕНИЯ АКТИВИЗАЦИИ НЕГОСУДАРСТВЕННЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Амерханова А.К., Гатин Б.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе приведены результаты анализа методологии исследования деятельности субъектов технологического предпринимательства на макроуровне. Проведен обзор наиболее релевантных зарубежных исследований в этой сфере. Сделаны выводы о преобладании моделирования, методов статистического анализа и феноменологического метода в качестве доминирующих методологических подходов к исследованию технологического предпринимательства.

Ключевые слова: методология, инновации, макроэкономика, экономический рост, технологическое предпринимательство.

По результатам анализа статистических данных и научной литературы по проблематике развития технологического предпринимательства нами выявлены недостаточные объемы финансирования технических разработок (что дополнительно усугубляется стабильным доминированием государственных источников финансирования), и недостаточный платежеспособный спрос со стороны домохозяйств – как базовые макроэкономические проблемы. А также недостаточный объем экономических операций с объектами интеллектуальной собственности и низкий уровень институционального доверия к институтам государственной власти – как дополнительные проблемы, решение которых возможно непосредственно в русле институциональных преобразований, со временем, по мере накопления у экономических агентов нового опыта и новых реакций на те или иные экономические стимулы в этой сфере.

Более того, по нашему мнению, содействие решению вторых двух дополнительных проблем создаст предпосылки для решения первых двух базовых макроэкономических проблем.

Технологическое предпринимательство, по нашему мнению, в результате проведения контент-анализа по собранным данным о 152 технологических проектах, может быть представлено как деятельность, имеющая в своей основе технологическое творчество. Технологическое творчество может быть представлено как целенаправленная созидательная деятельность субъекта, направленная на поиск решения одной или группы связанных задач с целью оптимизации затрат (временных, материальных, финансовых и т.п.) на их решение посредством совершенствования используемых инструментов (технологий).

Одним из практически значимых вопросов творческого развития современных людей является создание дидактического обеспечения этого процесса, включая педагогические методики и технологии, которые обеспечивают условия для развития определенных качеств, включенных в творческое развитие: например, развитие творческого воображения, познавательного интереса, социокультурных компетенций, коммуникативной культуры, готовности к творческой самореализации.

Возможности педагогических технологий в осуществлении продуктивного творческого развития рассматриваются современными отечественными и зарубежными учеными (Р. Келли и другие). Важно отметить, что с нашей точки зрения, в этом случае идет именно о технологическом мышлении, которое имеет целью оптимизацию используемых технологий в самых различных сферах – от бытовых до высокопрофессиональных.

Именно развитие склонности (популяризация) технологического творчества экономических агентов является основой культурного аспекта развития технологического предпринимательства.

С этой точки зрения представляется перспективным проведение мероприятий по популяризации рабочих профессий – включение России в участие в чемпионаты WorldSkills несколько лет назад и проведение в 2019 году чемпионата в городе Казани. WorldSkills International (WSI) представляет собой созданную в 1953 году международную некоммерческую ассоциацию, целью которой является повышение статуса и стандартов профессиональной подготовки и квалификации по всему миру, популяризация рабочих профессий через проведение международных соревнований по всему миру.

Создание и развитие деятельности клубов по робототехнике, профессиональных мастерских по различным направлениям и специальностям – также создает основу для развития технологического творчества у подрастающего поколения, что в конечном итоге должно привести, по нашему мнению, к созданию критической массы людей, экономических агентов, ориентированных на технологическое совершенствования в различных сферах деятельности – от бытовых до высоко-профессиональных, и закрепления отдельных идей в виде проектов технологического предпринимательства.

В свою очередь, создание критической массы подобных идей и проектов создаст при прочих равных стимулы для инвесторов – позволит пулу подобных технологических идей и проектов конкурировать за финансовые ресурсы с другими объектами потенциальных

вложений денежных средств за счет в том числе сопоставимостей рисков инвестирования. В рыночной экономике финансовый риск инвесторов и предпринимателей есть обобщающим показателем различных форм риска. Чем выше финансовый риск, тем сложнее предпринимателю получать недостающие его фирме финансовые средства и тем выше цена привлекаемых финансовых ресурсов. Для инвестора финансовый риск оправдан при получении вознаграждения, которое подразумевает возврат процентов на вложенные инвестиции выше среднеотраслевого уровня.

Рассмотрим специфику реализации данных этапов при обороте проектов для инвестирования.

Подбор компаний и проектов для инвестирования является началом процесса создания портфеля инвестиционного фонда. От того насколько правильно будет выбрана компания/проект будет зависеть дальнейшая деятельность фонда и ее эффективность. Верность выбора будет влиять как на будущее долгосрочных крупных вложений, так и на то, как будет организована инвесторами организационно-управленческая поддержка инвестируемых проектов и какими могут быть затраты в случае реализации рисков и возникновения непредвиденных ситуаций. Считается, что в России в отличие от развитых зарубежных стран поиск компании/проекта для инвестирования является более сложным процессом – до 40% времени инвесторы тратят на отбор и анализ наиболее интересных и перспективных предложений и проектов, в то время как за рубежом этот период времени составляет обычно не более 25%. Эта разница влияет на затраты инвестиционных фондов.

Основным критерием отбора компаний для инвесторов обычно служит потенциальный рост капитализации проинвестированных ими проектов, ликвидность активов для дальнейшего успешного выхода из проекта за счет продажи своей доли.

Решение инвесторов об инвестировании в конкретную фирму мотивируется рядом условий: руководство компании должно быть высококвалифицированным; фирма должна обладать конкурентоспособными преимуществами; наличие четкого бизнес-плана; потребность целевого рынка в создаваемом продукте, услуге; устойчивая макроэкономическая и мезоэкономическая ситуация, которая легко поддается прогнозированию; наличие рыночной ниши с потенциалом расширения на рынки других регионов России (с учетом пространственного фактора как особенно характерного для российской экономической системы).

Хозяйственная практика показала, что технические аспекты инноваций часто не являются первоочередными условиями мотивации инвесторов при принятии окончательного решения об инвестировании. Поскольку инвестиционные фонды уверены в опыте и знаниях предпринимателей в специфических для данной отрасли, рынка вопросах, гарантией выступает то, что сами учредители проектов участвуют в финансировании своей фирмы. При этом венчурные инвесторы отслеживают изменения обстановки на рынке и в экономической политике на макро- и мезоуровнях.

Следующим этапом после отбора фирмы, проекта для инвестирования является этап ее детального изучения. Данный процесс может длиться согласно общемировой практике до полутора лет, после чего принимается окончательное решение об инвестировании в проект, или же отказ от инвестиций. Перед принятием финансовых решений инвестор обязан убедиться в реальности и правдивости предоставленной информации, подтвердить выводы, представленные в бизнес-плане, проверить верность заполнения необходимых документов, удостовериться в способности руководства фирмы воплотить стратегию в жизнь и достичь заявленных целей.

Инновационный путь развития российской экономике возможен лишь при поддержке венчурного финансирования региональных технологических проектов. В нашей стране сложились условия для реализации краткосрочного капитала, однако для его перевода на уровень долгосрочности необходима активная политика государства, направленная на повышение статуса региональных технологических проектов, на подчеркивание их значимости, и на создание для венчурных инвесторов площадок в регионах с целью поддержания уровня инвестиционной привлекательности региональных технологических проек-

тов. Венчурная система инвестирования наиболее развита в странах, где государство вовремя начало проводить политику, направленную на всестороннюю поддержку данной сферы. Наша страна не исключение. На современном этапе развития России необходима хорошая, научно выверенная венчурная политика.

Вывод на рынок интеллектуальных ресурсов тормозится еще и тем, что существующая институциональная среда не имеет необходимых инструментов. Интеллектуальные ресурсы в России используются недостаточно эффективно, что оказывает влияние на уменьшение числа исследователей, хотя в мире наблюдается совершенно противоположное направление. 200–250 тысяч научных работников, обладающих высокой квалификацией, ежегодно покидают нашу страну. Если сравнивать число патентных заявок (195,86 заявок на млн. человек), то России среди развитых стран находиться на последнем месте, в Японии, США, Германии, Франции, Великобритании их 1,5–3 раза больше.

Мы считаем, что на данный момент основной проблемой недостаточной эффективности существующей системы венчурного финансирования инновационной трансформации российской экономики является отсутствие взаимодействия между элементами инфраструктуры венчурного бизнеса, а также частичное или полное отсутствие взаимопонимания между инновационными, технологическими фирмами и инвесторами. Это расхождение целей, задач и стратегического видения ситуации и приводит к существующим проблемам на рынке венчурных инвестиций.

Необходимо отметить, что на современном этапе развития венчурной системы инвестирования в России наблюдается дефицит перспективных, действительно инновационных проектов и избыток финансовых ресурсов, как у корпораций с государственным участием, так и у частных лиц.

По нашему мнению, для повышения эффективности функционирования системы инвестирования в нашей стране необходимо создать условия, при которых, интересы бизнеса, разработчиков инновационной продукции и власти совпадут. Необходимым условием для этого является не только инвестиционная поддержка инновационного бизнеса со стороны государства, но и стимулирование увеличения спроса на инновационную продукцию со стороны промышленности, что, несомненно, даст толчок к росту количества инновационных проектов и разработок.

Литература

1. Стукалова О.В., Лазарев М.А., Подвойский В.П. Педагогическое обеспечение преодоления социальной индифферентности студентов гуманитарных вузов: социально-культурный подход / монография. – М.: Даугавпилс, МАГМУ, 2016. – 152 с.
2. Kelly R. Creative Development: Transforming Education through Design Thinking, Innovation, and Invention. – Canada: Brush, 2016. – 102 p.
3. Сафиуллин Л.Н. Структурные исследования конкурентоспособности Республики Татарстан. – Казань: Издательство Казанского университета, 2011. – 269 с.
4. Сайбель Я.В. Современные тенденции инновационного развития российской экономики // Противоречия и тенденции развития современного Российского общества: сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции. – М.: Московский университет им. С.Ю. Витте, 2016. – С. 184–194.
5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года. – М.: Минэкономразвития, 2010. – 196 с.
6. Сафиуллин Л.Н. Предпринимательская деятельность на рынке услуг: сущность и особенности развития в экономике знаний. – Казань: Центр инновационных технологий, 2010. – 201 с.
7. Bailetti T. Technology Entrepreneurship: Overview, Definition, and Distinctive Aspects // Technology Innovation Management Review. – 2012. – Vol. 2, Issue 2. – P. 5–12.
8. Astebro T. Key success factors for technological entrepreneurs' R&D projects // IEEE Transactions on Engineering Management. – 2004. – Volume: 51, Issue: 3. – P. 314–321.

ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РОССИИ

Асанов И.Х.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье кратко рассмотрены особенности экономических взаимоотношений в исламской среде, источники стандартов и принципов. Выявлены причины спроса на исламские финансовые продукты на российском рынке. Предложены потенциально перспективные регионы для внедрения исламского банкинга. Проанализирована тенденция развития новой финансовой отрасли в России. Выявлены барьеры интеграции исламских финансов в РФ, которые необходимо преодолеть путем реализации предложенных мер. Рассмотрены возможные сценарии развития данной отрасли, основываясь на мировом опыте.

Ключевые слова: Шариат, исламские финансы, исламский банкинг, финансовые институты, халяль, мурабаха, капитал.

На сегодняшний день Россия является развивающейся страной с рыночной экономикой. Руководством страны ежегодно ставятся задачи по улучшению экономической обстановки, разрабатываются различные национальные проекты, проводятся реформы, анализируется накопленный опыт, и составляются прогнозы на ближайшее будущее. Одной из положительных черт свободной рыночной экономики является ее гибкость и открытость. В этих условиях в свет на Российском рынке пробиваются исламские финансы, которые уже не один десяток лет используются в разных странах по всему миру. Особое место занимает в таких странах так называемый исламский банкинг или, как его еще принято именовать, партнерский банкинг. Судя из последнего определения, можно понять, что основой в таких отношениях является партнерство, которое в свою очередь строится на определенных принципах взаимодействия и справедливости. Данные принципы были построены в соответствии с мусульманскими постулатами, вытекающими из исламской доктрины, и в дальнейшем адаптированы под современные реалии. Исламские финансовые отношения базируются на нормах Шариата. Шариат же является сводом законов, норм и правил, охватывающих все стороны жизнедеятельности человека, зиждется на общепризнанных в исламском мире источниках – Коране и достоверной Сунне. Коран, по единогласному мнению мусульманских богословов, является неоспоримым доводом и источником истины, ниспосланным от Всевышнего во благо человечества. Согласно вероубеждению последователей пророка Мухаммада, Коран будет сохранен до скончания времен. Сунна включает в себя разъяснение пророком Мухаммадом содержания и положений Корана, принципов Шариата, образ жизни самого пророка, его нрав, внешние качества, его слова и поступки, приказы, запреты, а так же невысказанные одобрения. Особое место в Шариате занимают праведные халифы Абу Бакр, Умар, Усман и Али, которые продолжили дело Мухаммада. Согласно приказу Мухаммада, мусульмане так же должны с уважением относиться к ним и следовать их сунне в том, что не противоречит Корану и сунне пророка, так как они были его ближайшими современниками и в тоже время его учениками. На протяжении столетий, мусульманские правоведы, руководствуются этими основами и доносят их до людей доступными способами и путями.

Что касается причин формирования исламских финансов в России, можно выделить несколько основных:

– исламская культура не является чем-то неизвестным нашему государству, так как мусульмане уже испокон веков проживают на землях, входящих сегодня в состав РФ, и составляют при этом значительную долю населения. Наибольшая концентрация мусульман наблюдается в таких республиках, как: Ингушетия, Чечня, Дагестан, Кабардино–Балкария, Карачаево–Черкесия, Башкортостан и Татарстан;

– для мусульман очень важно, чтобы их финансовая деятельность соответствовала нормам Ислама, отсюда и рождается спрос на продукты, отвечающие принципам Шариата;

- согласно статистике, количество мусульман в России и в мире растет с каждым годом. Это говорит нам об увеличении потенциальных потребителей и интереса;
- законодательство РФ не запрещает развиваться и реализовываться, в том числе и экономически, главное чтобы все происходило в его рамках. Многие же финансовые продукты и отношения с легкостью вписываются в эти рамки.

Первые операции, основанные на исламских финансовых принципах, в РФ стали реализовываться в середине 1990-х гг.

Если взглянуть на опыт применения такого финансового института, как партнерский банкинг, то «Бадр–Форте Банк» – единственный в России банк, применявший в своей деятельности исламские методы ведения бизнеса. Открылся он в 1991 году, а с 1997 года стал использовать исламские методы финансирования. «Бадр–Форте Банк» входил в Генеральный совет исламских банков при Исламском банке развития (далее ИБР). Это свидетельствует о признании осуществляемых им операций соответствующими нормам шариата на международном уровне. По причине отсутствия необходимых кадров в РФ для создания и внедрения продуктов банка, были приглашены зарубежные специалисты (мусульманские правоведы) для оказания квалифицированной помощи. Учреждение пыталось применять принципы шариата в условиях российской экономики, разрабатывало продукты в рамках российского законодательства. В декабре 2006 года ЦБ РФ отозвал у банка лицензию на осуществление банковских операций по причине неисполнения банком федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность. Несмотря на это, накопленный опыт «Бадр–Форте Банка» может пригодиться желающим создать в РФ исламский банк.

В начале 1990-х годов в «Сбербанке России» рассматривалась возможность открытия «исламских окон». Этот вопрос остается актуальным и сегодня. В 2018 году «Сбербанк России» вновь рассмотрел возможность организации в своих отделениях "исламских окон" для обслуживания клиентов в ближайшей перспективе. Специалистами было отмечено возрастание спроса партнерского банкинга в таких крупных регионах, как Москва и Санкт–Петербург, и в ряде регионов с большой долей мусульманского населения.

В 2010 году в Республике Татарстан заработал Финансовый дом «Амаль», публичное открытие которого состоялось в 2011 году. Компания имеет целую линейку исламских продуктов и финансовых услуг, соответствующих требованиям ислама, вписываясь при этом в рамки законодательства РФ. Клиентом компании может стать практически любой желающий, независимо от вероисповедания.

В 2011 году в Республике Дагестан было открыто товарищество на вере «ЛяРиба–Финанс». Сегодня оно продолжает оказывать финансовые и консультационные услуги по принципам мусульманского права в области имущественных взаимоотношений.

Также в Республике Дагестан были зарегистрированы: в 2010 году – ФД «Масраф», в 2013 году – ООО «Центр исламского инвестирования «Мудариб», а в 2015 году товарищество на вере «Саада».

Товарищество на вере, с ее организационно–правовой формой, позволяет принимать вклады и выдавать дивиденды только с заработанной прибыли, а также размещать принятые средства путем торговых операций, лизинга и долевого финансирования бизнеса.

В 2016 году в России была создана международная ассоциация исламского бизнеса (МАИБ). Одной из целей ее создания было объединение усилий людей, желающих хранить и преумножать свои средства по мусульманским принципам. Особое значение в деятельности организации уделено освоению рынка халяль в РФ. Был подписан меморандум о сотрудничестве и взаимодействии между ИБР и МАИБ.

Данная отрасль продолжает развиваться. Имеется опыт успешных сделок привлечения иностранных инвестиций со стороны банка «АкБарс» (Казань) с применением товарной мурабахи.

Между тем, мнения экспертов разделились относительно вопроса по внедрению партнерского банкинга в РФ на два основных:

- действующее законодательство вполне позволяет развивать партнерский банкинг;

– необходимо менять действующее законодательство и принимать отдельный закон о регулировании данной деятельности, возлагая при этом дополнительную нагрузку и на контролирующие органы.

Советник премьер-министра Республики Татарстан (РТ) по вопросам взаимодействия с исламскими финансовыми институтами, президент Фонда развития исламского бизнеса и финансов (IBFD Fund), президент Ассоциации региональных инвестиционных агентств, Якупов Л.Г. в ходе дискуссии по исламским финансам на Гайдаровской форуме в 2015 году говорил о том, что в России необходимо использовать те исламские финансовые инструменты, которые сегодня в рамках действующего российского законодательства не имеют серьезных барьеров для реализации. По его мнению, это поможет в развитии экономики и позволит мобилизовать денежные средства тех слоев населения, которые на сегодня не совсем активно участвовали в финансовом секторе.

Перед государством стоит ряд задач, необходимых для реализации проекта по внедрению исламского банкинга. Сюда можно отнести подготовку специалистов, создание образовательных стандартов, сертификацию, лицензирование и прочее. Необходимо будет создать инструменты и соответствующие органы, которые будут обеспечивать контроль и надзор за соблюдением шариатских стандартов и других требований.

Надзорная часть со стороны шариатских экспертов является обязательной при ведении деятельности по исламским принципам. Это обеспечивает доверие потребителей к данным учреждениям, ведь в случае грубых нарушений и отказе в выполнении требований по их устранению, об этих нарушениях станет известно путем их раскрытия, что непременно подорвет репутацию такой организации и отразится на ее финансовом состоянии. Желательно чтобы был как внешний – независимый, так и свой внутренний контроль всех операций и сделок.

В мировой практике также наблюдается разделение в подходе внедрения исламского банкинга. Упомянем некоторые позиции экспертов и ученых:

– первая группа считает, что исламские финансы и соответствующие институты должны функционировать только в строгом соответствии Шариату, изолированно от традиционной финансовой системы, без смешения используемых средств. Данный подход представляется весьма затруднительным и скорее нереализуемым на сегодняшний день по той причине, что сегодня нет мировой исламской финансовой системы, и законодательство большинства стран не адаптировано под Шариат. Так же при таком подходе компании не смогут работать сообща в мировом пространстве, либо это приведет к значительному удорожанию предлагаемых продуктов и операций;

– вторая группа представляет скорее тех, кто пытается максимизировать свой капитал любыми удобными и представляющимися возможными средствами и методами. Входящие в ее состав компании часто прикрываются исламским терминами, которыми они называют свои продукты и услуги. Однако, ознакомившись с сутью предлагаемых продуктов, становится ясно, что это обычные традиционные продукты, применяемые ростовщическими банками, продвигаемые на рынок с помощью различных уловок и под красивым предлогом. Для мусульман является важным не то, как эти продукты именуются на практике, а то, какое положение и названия они занимают в Шариате;

– третья группа включает в себя тех, кто пытается максимально приблизиться в выполнении требований Шариата исходя из окружающей действительности. Так, по мнению ее участников, то, что представляется возможным внедрить и адаптировать под Шариат сегодня – необходимо реализовывать и не ждать лучших времен. Действительно, если оставить развитие этого направления полностью, это приведет еще к большему вреду, при этом нужно всегда помнить, что удовлетворение потребностей в увеличении капитала ограничено поставами Корана и Сунны, нарушать которые является грехом и непозволительным для верующих. Ряд светских государств успешно смогли открыть исламские банки на своих территориях. В их числе Великобритания, Турция, Индонезия, Малайзия, Казахстан и другие.

Финансовые институты, применяющие ростовщичество теряют клиентов, а исламские компании только увеличивают свою клиентскую базу. В связи с финансово-экономическим кризисом в России исламский банкинг может стать привлекательным способом решения проблем закредитованности и растущей просрочки. Его внедрение может поспособствовать в борьбе с безработицей путем создания дополнительных рабочих мест при развитии сельского хозяйства, создании предприятий, микрофинансовых учреждений и реализации инвестиционных проектов.

Внедрение исламского банкинга на практике обходится не так дешево. Сегодня нет адекватного законодательства, налоговых режимов, соответствующей инфраструктуры – отсюда и удорожание услуг. Но есть и свои преимущества: клиенты не платят пени и штрафы. Банки, работающие по принципам исламских финансов, не имеют права начислять штрафы клиентам. Учитывая количество мусульманского населения, богатую сырьевую базу, географическую близость к большинству мусульманских стран Центральной Азии и Ближнего Востока внедрение исламских финансовых продуктов позволило бы России диверсифицировать рынок, привлечь в экономику страны финансовые ресурсы российских мусульман.

Вескими преимуществами внедрения системы исламских финансов являются:

- они обеспечивают инвестирование в реальную экономику;
- исламская банковская модель менее раскованна по сравнению с традиционной;
- социальная направленность проектов финансирования;
- практически к нулю сводится объем невозврата кредитов;
- исламские финансовые институты демонстрируют устойчивость во время мировых финансовых кризисов.

По нашему мнению для вовлечения в денежный оборот существенных объемов исламских финансов и создание условий для экономического роста в России, целесообразно обеспечить ускорение внедрения исламского банкинга в российскую финансовую систему. Поэтому становится необходимым:

- подготовить законодательную базу для легального использования исламского банкинга в стране. Представляется возможным начать такое внедрение и изменения в законодательстве в регионах, где этнические мусульмане составляют большинство населения;
- рассмотреть возможность одновременного функционирования исламских финансовых институтов с традиционными кредитными институтами, учесть существующие закономерности развития и функционирования денежных и кредитных систем, правовых особенностей России;
- усилить работу по разъяснению населения России об особенностях и преимуществах деятельности исламских финансовых институтов, так как их преимущества могут оказаться привлекательными не только для мусульман. Это можно осуществить и как через систему образования, а так же через СМИ и прочую просветительскую деятельность;
- вести обучение и подготовку квалифицированных кадров для развития исламского банкинга в России, как в религиозных образовательных учреждениях, так и в светских;
- проработать создание внешнего шариатского совета, который будет осуществлять надзор за работой исламских финансовых учреждений страны.
- разработать и утвердить положения с требованиями к участникам, желающим заниматься финансовой деятельностью на принципах Шариата. Данные требования необходимы в первую очередь для защиты потребителей от недобросовестных бизнесменов и мошенников.

Также хотелось бы отметить, что возможным этапом развития для России может быть членство в Организации исламского сотрудничества. На сегодняшний день, как известно, Россия имеет статус наблюдателя.

На фоне негативных внешних процессов, связанных с закрытием для России определенных рынков капитала, внедрение исламских финансовых институтов, в том числе исламского банкинга на территории страны, может стать хорошей возможностью привлечения дополнительных средств из стран Персидского залива и Ближнего Востока, что в дальнейшем может выступать одним из рычагов в стабилизации экономики страны.

Глоссарий:

Коран – Священная книга мусульман, являющаяся прямой речью Бога, ниспосланная пророку Мухаммаду через ангела Джибриля.

Сунна – в языковом значении «традиции, обычаи, устои», в рамках Шариата это то, к чему призывал и как призывал пророк Мухаммад. Его слова, дела, нрав, облик, одобрения и запреты.

Халиф – верховный правитель в мусульманском государстве.

ИБР – Исламский банк развития, основан 18 декабря 1973 года.

Мурабаха – торговая сделка, отличием в которой является факт раскрытия продавцом информации о понесенных затратах, связанных с приобретением и продажей товара, и желаемой прибыли. То есть покупатель знает первоначальную стоимость приобретаемого товара и наценку продавца.

Халяль – разрешенное, дозволенное с точки зрения Шариата.

Литература

1. *Аюпов А.А.* О значении и роли магистерской программы «Исламские финансы» в формировании нового экономического уклада в России // *Инновационное развитие экономики.* – 2016. – № 1(31). – С. 245–247.
2. *Кулиев Э.Р.* Коран. Перевод смыслов. 2-е изд., испр. – М.: Умма, 2012. – 1168 с.
3. *Рафик Юнус аль-Мисри* Фикх имущественных отношений. – Москва: Исламская кн., 2015. – 320 с.
4. *Кулиев Э.Р.* Толкование Священного Корана. – Издательство «Умма», 2006. – 341 с.
5. *Беккин Р.И.* Исламская экономическая модель и современность. – М.: Изд. дом Марджани, 2010. – 352 с.
6. *Мухаммад Таки Усмани* Введение в исламские финансы. – М.: Исламская книга. – 2016. – 160 с.
7. Основы российского права: учебник для вузов. – М.: Норма, 2004. – 784 с.
8. Краткое изложение вероучения благородных предшественников, последователей сунны и единой общины. – Москва, 2013. – 352 с.
9. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года (с учетом поправок, внесенных Законами Российской Федерации о поправках к Конституции Российской Федерации от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ30 декабря 2008 № 6-ФКЗ и № 8 – ФКЗ).

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОГРЕССИВНОЕ БУДУЩЕЕ ИЛИ НЕИЗБЕЖНЫЙ СПАД ОБРАЗОВАННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

Бердникова О.А., Токарева Д.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассмотрены положительные и отрицательные стороны цифровизации образования. По мере развития технологий, необходимость обучать людей правильному их использованию также растёт, и система образования должна адаптироваться, чтобы не отставать. В этом смысле, технологии и образование участвуют в гонке. Но также есть и много спорных моментов перехода к электронным системам для обучения. Мы стараемся понять, что держит образование в традиционном формате и почему не стоит торопиться в вопросах обновления существующей системы.

Ключевые слова: цифровизация образования, социальноэкономические факторы, традиционное обучение, технологический прогресс, цифровая экономика.

Интенсивный рост технологий и информационный прогресс, а в особенности ситуация с пандемией, породили срочную необходимость переосмыслить систему образования, традиционно основанную на учебном материале. Из-за того, как меняются потребности современного общества и работников, стал необходим большой скачок в области образования, чтобы развить глубокие компетенции, включающие актуальные современные знания.

Теоретически, смысл образования — подготовить детей к миру будущего, вдохновить их активно работать для дальнейшего улучшения этого мира. Однако появляется всё больше свидетельств, таких как: результаты научных исследований, опросы работодателей и общественного мнения, и отзывы самих преподавателей, что наша система образования частично не справляется с этой задачей. Сейчас ученики редко подготовлены надлежащим образом, чтобы преуспеть в сегодняшнем, не говоря уже о завтрашнем, мире.

Одна из причин в том, что мир продолжает кардинально меняться, в то время как система образования недостаточно быстро адаптируется к требованиям, появляющимся в связи с этими переменами. Проблемы и возможности сегодняшнего дня отнюдь не те, что были во времена промышленной революции, когда был создан первый схематичный план нынешней системы образования. Более того, они отличаются даже от тех проблем, с которыми мы сталкивались пару десятилетий назад, до появления интернета. Новое для мира явление электронной всеобщей связанности ставит перед нами потенциальные проблемы совершенно нового типа и масштаба [1].

Эти новые проблемы проявились в недавних событиях, таких как пандемия коронавирусной инфекции COVID-19. Пандемия стала внезапной проверкой готовности всех образовательных учреждений в мире, которые вынужденно перешли в новый формат, экспериментируя с различными платформами.

Министерство цифрового развития, связи и массовой коммуникации Российской Федерации совместно с Федеральной службой государственной статистики и Высшей школой экономики опубликовали статистический сборник «Цифровая экономика 2020», где привели данные на диаграмме по использованию интернета населением для дистанционного обучения по странам.

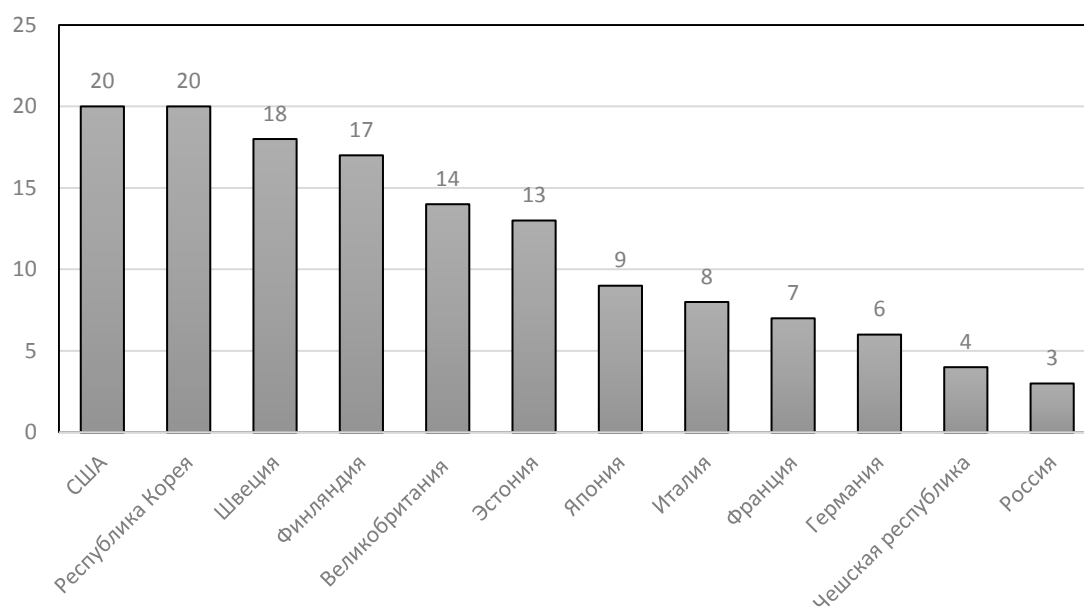


Рис. 1 Использование интернета населением для дистанционного обучения по странам

На диаграмме мы видим, что всего лишь 3% населения вовлечены в онлайн – образование. Конечно, причин может быть множество. Начиная с отсутствия мотивации

и заинтересованности, заканчивая техническими и материальными проблемами. И всё же, в марте 2020 года всем, независимо от возможностей, пришлось перейти на сторону дистанционного обучения. Уже сейчас можно сделать два основных вывода. Первое, это то, что российское образование оказалось не готово к резкому переходу в онлайн – режим и второе, это то, что мы можем быстро, хоть и проблематично, адаптироваться под текущую ситуацию.

Процесс перехода на цифровое образование в России тормозится за счёт технологических условий и пробелов в законодательстве. Например, согласно действующей правовой базе, граждане могут проходить электронное дистанционное обучение, но не имеют возможности получать полноценное онлайн–образование. То есть проводить дистанционные уроки можно, но результата нет. А результат в данном случае – это диплом.

Несмотря на это, в России всё же продолжают развивать цифровизацию образования, создавая различные проекты, такие как «Цифровая образовательная среда», куда входит создание сети центров цифрового образования детей "IT–куб". Также, в университетах можно встретить частичное дистанционное образование с использованием электронных образовательных ресурсов. Развиваются IT – лицеи, а профессия программиста одна из самых востребованных сегодня. И стоит отметить, большое количество технологических стартапов в образовании.

Цифровизация образования – это не новое понятие для России. И возникло оно отнюдь не в следствии неожиданной пандемии коронавирусной инфекции. Это задача, которой обеспокоены все прогрессивные страны как минимум одно десятилетие. Задача, за которой стоит завтрашний день. Но последние события четко дали нам понять, что мы еще не готовы к переходу на электронное обучение.

Итак, цифровизация образования – это прогрессивное будущее или неизбежный спад образованности населения?

Массовое онлайн–образование критикуется как в академическом сообществе, так и за его пределами. Основную массу критики в адрес онлайн–образования в целом можно разделить на две группы: критику онлайн–обучения как образовательного формата и как социального явления [2].

Наиболее часто онлайн–образование критикуют за то, что этот формат не обеспечивает мотивированность студентов, в отличие от традиционного образования. Онлайн–студенты, как правило, демонстрируют низкую заинтересованность в обсуждении материала. Как следствие — крайне низкий процент тех, кто успешно завершает обучение.

Как правило, доля успешно завершивших обучение на онлайн–курсе ниже 10%. Бинарная система итоговой оценки (зачёт/незачёт), принятая сегодня в онлайн–курсах, может пагубно сказываться на мотивации студентов к тщательному изучению материала. Решением этой проблемы могли бы стать сертификаты, с развёрнутой оценкой успеваемости и, например, вовлеченности студента в групповую работу.

Критика онлайн–образования как социального явления связана с проблемой неравного доступа к качественному образованию у представителей разных социальных слоёв и стран. Надежды, которые возлагались на электронное обучение как формат, делающий качественное образование по–настоящему общедоступным, не оправдываются. Вместо того, чтобы сделать качественное образование более доступным для жителей разных слоев населения независимо от уровня дохода, онлайн–образование только усугубляют образовательный разрыв, вызванный социоэкономическими факторами.

Ряд исследователей предсказывают, что ситуация будет только усугубляться: в связи с тем, что в сфере массового онлайн–образования так и не удалось выработать устойчивую бизнес–модель, провайдеры будут всё больше концентрироваться на удовлетворении запросов малочисленной, но платёжеспособной аудитории, заинтересованной в платных дипломных программах.

Нельзя не отметить, что для детей, которые уже имеют факторы риска в своей жизни, такие как: неблагоприятные детские переживания, физическое или словесное насилие,

смерть, злоупотребление психоактивными веществами со стороны родителей, а также добавленное закрытие школ окажет влияние на развитие мозга детей [3].

Но у каждой критики всегда есть определенное видение

е положительных моментов. Ключевые факторы успеха цифровизации образования: выбор дисциплины, которая интересна широкой аудитории и по которой ещё не выпущен онлайн–курс, разработка контента курса и системы оценки с учётом интересов большей части потенциальной аудитории, обеспечение высокого качества материалов, инфраструктуры и поддержки учебного процесса, обеспечение привлекательности курса для международной аудитории. Несомненно, из плюсов – это очевидный шаг в будущее. Это приучение к самостоятельности и отсутствие бюрократии.

Таким образом, когда образование отстаёт от технического прогресса, люди не обладают достаточной квалификацией для работы и не так продуктивны и результативны, как могли бы быть. Кроме того, растёт экономическое неравенство —поскольку те, у кого есть возможность получить исключительное образование, имеют больше перспектив на успех, а у тех, кто не может обеспечить себя высокоэффективным образованием, надежды улучшить собственное финансовое положение мало. Страдают как отдельные личности, так и общество в целом —от безработицы, неполной занятости, разницы в доходах, личного стресса и социальных волнений.

Так чему же должны учиться люди в мире, где большая часть рутинной и безличной работы будет делаться компьютерными системами? Нужен ли навык запоминания большого количества информации в эпоху, когда ответ на любой вопрос можно найти в интернете?

Отсюда можно сделать вывод, что цифровизацию образования ждет упорная работа. Есть много противоречивых и такое же количество положительных моментов. Нельзя точно сказать хорошо это или плохо. Но уверенно можно заявить – это наше неизбежное прогрессивное будущее, которое в совместной работе с традиционным образованием принесет свои достойные плоды.

Литература

1. *Фейдл Ч., Бялик М., Триллинг Б.* Четырёхмерное образование. – М.: Сколково, 2018. – 212 с.
2. Социальная сеть «ВКонтакте». – URL: https://vk.com/doc57570299_548682097?hash=cc2396caf47b3db04d&dl=75f1a1a81f5c66b82c (Дата обращения: 12.04.2020).
3. Интернет ресурс «Edutopia». – URL: <https://www.edutopia.org/article/> (Дата обращения: 12.04.2020).
4. *Комтер Дж.П.* Ускорение перемен: Как придать вашей организации стратегическую гибкость для успеха в быстро меняющемся мире. – М.: «Олимп – Бизнес», 2014. – 192 с.
5. *Шваб К.* Четвертая промышленная революция. – М.: Эксмо, 2016. – 208 с.
6. *Виссема Й.Г.* Университет третьего поколения: Управление университетом в переходный период. – М.: «Олимп – Бизнес», 2016. – 432 с.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ СТАНДАРТАМИ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Валеев Я.Д.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Финансовый учет он является основным инструментом для оценки деятельности предприятия. Процессы финансового учета документируют все аспекты финансовой деятельности бизнеса, начиная с затрат на заработную плату, капитальных затрат и других обязательств и заканчивая выручкой от продаж и собственным капиталом. Понимание финансовых данных, содержащихся в бухгалтерских документах, считается необходимым для получения точной картины истинного финансового благополучия бизнеса. Для любого

предприятия учетная политика — это фундаментальная основа. Она используется для построения учетной системы. Опираясь на нее предприятия определяют эффективность своей деятельности в заданный период.

Ключевые слова: учетная политика, МСФО, финансовый учет, финансовая отчетность.

Учетная политика — это внутренняя политика, установленная предприятием для обработки, измерения, распознавания, записи, а также раскрытия определенных статей или операций в своей финансовой отчетности.

Международный стандарт бухгалтерского учета 8 (МСФО (IAS) 8) определяет учетную политику как «конкретные принципы, основы, соглашения, правила и практики, которые используют предприятия, когда готовят и представляют в соответствующие органы финансовую отчетность»[1].

Применяемая учетная политика может отличаться от одной компании к другой, однако эти политики соответствуют конкретному международному стандарту бухгалтерского учета или другим стандартным органам, таким как местные стандарты или правила, связанные с целью финансовой отчетности.

Чтобы обеспечить это, компании устанавливают свои собственные процедуры и руководства, чтобы обеспечить согласованность действий и убедиться, что их учетные записи соответствуют этим стандартам бухгалтерского учета или местным нормам.

Чтобы грамотно понимать и анализировать информацию, указанную в финансовой отчетности необходима, разработка грамотно сформированной учетной политики. Крайне важно, чтобы предприятия верно показывали какая учетная политика применялась при формировании финансовой отчетности. Процесс расшифровки учетной политики очень важен, так как некоторые стандарты бухгалтерского учета могут применять альтернативные способы для одной и той же операции. У пользователей финансовой отчетности не будет возможности проводить анализ информации с другими субъектами, если учетные политики не определены.

Чтобы убедиться, что финансовая отчетность компании готовится в соответствии с конкретными стандартами или положениями бухгалтерского учета, учетная политика должна быть специально адаптирована к операционным и бухгалтерским стандартам компании.

Например, МСФО (IAS) 2 предоставляет организациям возможность использовать либо метод средневзвешенного значения, либо метод «первым пришел – первым вышел» (FIFO) для оценки запасов. В случае, когда предприятия не показывают применяемую учетную политику для выбора способа оценки запасов, у пользователей финансовой отчетности нет возможности анализировать показатели с другими организациями[2].

Учетная политика необходима компаниям, так как она:

1. Она помогает выяснить согласованность между финансовыми отчетами. Учетная политика предлагает прочную основу, которой необходимо следовать, чтобы компания придерживалась правильной структуры и подготавливала правильную финансовую отчетность.

2. В случае упоминания и раскрытия предприятием своей учетной политики, применяемой при составлении финансовой отчетности, предприятие помогает и привлекает инвесторов. Если предприятия грамотно формирует и показывает свою учетную политику, она гарантирует, что она будет использована как основа для составления финансовой отчетности. Благодаря данной согласованности инвесторы могут познакомиться с финансовыми отчетами предприятия и проанализировать их с другими предприятиями из аналогичных и разных отраслей.

МСФО (IAS) 8 содержит следующие рекомендации по выбору и формированию учетных политик:

1. Учетная политика должна определяться путем применения Стандарта или Интерпретации, которые конкретно применимы к проводимым операциям.

2. Если Стандарты или Интерпретации не затрагивают конкретную транзакцию, событие или условие, организация должна разработать и применить политику, которая отвеча-

ет потребностям пользователей финансовой отчетности в принятии решений, а также является надежной.

При использовании этих суждений организация должна применять следующие источники в порядке убывания:

1. Требования и руководящие указания в стандартах и интерпретациях, которые пересекаются с аналогичными и связанными вопросами.

2. Определения, критерии признания и концепции измерения доходов, расходов, активов и обязательств, изложенные в Концепции Совета по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО).

3. Крайние заявления иных органов, которые устанавливают стандарты, в той мере, в которой они не противоречат Стандартам, Интерпретациям и Рамочной программе КМСФО.

Учетная политика — это установленные правила и соглашения, которые предоставляются некоторыми национальными или международными комитетами по бухгалтерскому учету для организаций. Они выступают основой для предприятий при формировании своих денежных потоков. Организации должны следовать этим конкретным соглашениям и принципам при подготовке и представлении своих окончательных отчетов. Причиной установления этих условных обозначений является согласованность в финансовой отчетности различных компаний и невозможность использования вводящих в заблуждение политик для принуждения пользователей финансовой отчетности [3].

Если страны применяют Международные стандарты бухгалтерского учета (IAS), они в своей деятельности опираются на стандарт бухгалтерского учета IAS 8: Учетная политика, изменения в учетных оценках и ошибки. Чтобы помочь организациям лучше понять необходимость и методологию выбора и применения учетной политики и как следовать им последовательно. Этот стандарт также определяет, как эти субъекты могут изменять свою учетную политику, и правильный способ раскрытия изменений.

Все финансовые отчеты составляются в соответствии с конкретными правилами. Вот несколько практических примеров, которые помогут понять, как они соблюдаются.

Пример № 1 – Признание выручки.

Компании следуют общепринятым принципам бухгалтерского учета для отражения своей выручки. Отражение дохода для предприятия необходимо, так как это является одним из рычагов влияния на инвестора, он может быть как положительным, так и отрицательным. Если компания признает свой доход, когда она не делает никаких продаж, это не правильный подход. Согласно признанию выручки, компания не может распознать свой доход, пока он не заработан. Это не означает, что весь доход будет наличными. В случае продажи в кредит заработок также является реальным.

Пример № 2 – Расходы на НИОКР.

Это важное соображение в финансовом учете, и компания должна следовать учетной политике, чтобы признать расходы или капитализацию. Но как это сделать? Расходы на НИОКР, безусловно, имеют будущие преимущества. Вот почему расходы на НИОКР рассматриваются как активы, а не как расходы. Но когда компания тратит расходы на исследования и разработки, она не знает каких-либо конкретных будущих выгод. Вот почему в большинстве случаев его нельзя использовать. Иногда, когда расходы на НИОКР имеют определенные будущие выгоды, они могут быть капитализированы.

Обычно предприятия осуществляют свою деятельность на периферии двух крайностей в относительно учетной политики.

Фирма следует агрессивному или консервативному подходу.

Независимо от того, какой подход выбирает компания, она должна отражать то же самое в своем учете и в том, как соблюдаются учетные политики при подготовке финансовой отчетности [4].

Это также повлияет на прибыль. Агрессивный подход может привести к увеличению / уменьшению прибыли. При использовании консервативного подхода предприятие также

может столкнуться с данными последствиями. Предприятию необходимо выбрать для себя один подход и использовать исключительно его, для обеспечения согласованности.

Учетная политика является результатом взвешенного сочетания права предприятия выбирать методы учета и требования, предъявляемые регулируемыми органами к формированию единой информационной системы, которая обеспечивает запросы на различные уровни управления внутренней и внешней средой.

Бывают ситуации, когда предприятиям необходимо вносить изменения в учетную политику и менять оценочные значения.

Изменения могут сильно повлиять на компании в случае:

1. Применение новых стандартов.
2. Предприятие забыло провести переоценку активов в прошлом году.
3. Были сделаны некоторые капитальные вложения, и в результате срок полезного использования активов больше, чем в настоящее время предприятие использует для целей амортизации.
4. Предприятие забронировало убыток от обесценения своего здания, но год спустя нашло покупателя по гораздо более высокой цене, чем ожидало.

В таком случае предприятие сталкивается с рядом вопросов. Как учесть изменения? Надо пересмотреть финансовую отчетность за предыдущий год? Или можно просто внести изменения или исправления в текущем году?

Чтобы систематически подходить к этим вопросам, необходимо решить, имеет ли предприятие дело с изменением учетной политики, изменением бухгалтерской оценки или исправлением ошибки.

Необходимо посмотреть на МСБУ 8 «Учетная политика, изменения в учетных оценках и ошибки»[6].

Данный стандарт говорит предприятию:

1. Как выбрать и применить учетную политику.
2. Как учесть изменения в учетной политике.
3. Как учесть изменения в бухгалтерских оценках.
4. Как исправить ошибки, допущенные в предыдущих отчетных периодах.

Предприятие может изменить учетную политику только при 2 обстоятельствах:

1. Когда это требуется другим МСФО. Это будет тот случай, когда будет выпущен новый МСФО, и вы должны применять его в обязательном порядке.
2. Когда новая учетная политика предоставляет лучшую, более надежную и актуальную информацию. В этом случае предприятие применяет новую учетную политику добровольно.

Если оно применяет новый МСФО, и этот МСФО содержит некоторые переходные указания, то оно просто следует правилам в положениях о таком переходе. Новый МСФО покажет, как именно будет проходить данный процесс.

В случае, когда отсутствует руководство для перехода, или если предприятие самостоятельно приняло решение внести изменения в учетную политику, происходит процесс ретроспективного применения (есть некоторые исключения).

«Ретроспективно» означает возврат к предыдущим отчетным периодам и повторение каждого отдельного компонента капитала, как если бы новая политика всегда была в силе. В данном случае необходимо пересчитать сравнительные данные[7].

Оценка бухгалтерского учета или оценочных значений не определяется стандартом напрямую, только косвенно через изменения в учетных оценках.

При изменении бухгалтерской оценки, предприятие изменяет либо некоторую сумму актива или обязательства, либо модель его потребления как в текущем, так и в будущем отчетных периодах[8].

В данном случае необходимо помнить, что:

1. Если эти изменения являются результатом какой-то новой информации, новой тенденции или развития, то это изменения в учетных оценках.

2. Если эти изменения являются результатом какой-либо ошибки, такой как неправильный расчет или неправильное применение учетных политик, то они не являются изменениями в учетных оценках, а являются ошибками, и их необходимо учитывать как ошибки[9].

Типичные примеры изменений в бухгалтерских оценках:

1. Резервы по сомнительным долгам.
2. Нормы амортизации и срок полезного использования активов предприятия.
3. Условия для гарантийного ремонта и т.п.

В отличие от учета изменений в учетной политике, предприятию необходимо изменить учетные оценки перспективно, либо:

1. В текущем отчетном периоде в форме так называемой «корректировки наперстывания».
2. Как в текущем, так и в будущем отчетных периодах, если изменение влияет на оба (например, изменение срок полезного использования влияет на амортизационные отчисления как в текущем, так и в будущем отчетных периодах).

«Перспективно» означает, что предприятия не пересчитывает сравнительные данные и капитал. Оно не касается финансовой отчетности в предыдущих отчетных периодах. Предприятие просто корректирует расчеты в текущем и будущем отчетных периодах.

Таким образом, учетная политика представляет собой среду для интеграции учетных и налоговых систем для формирования информационной поддержки принятия решений различными группами пользователей. Объединение групп элементов способствует определению комплекса принципов и процедур на предприятии, на основе которого, вследствие временного контекста, существует ведущее влияние на финансовую отчетность[5]. Учетная политика на предприятии обязательно применяется последовательно. Это необходимо, чтобы для определения взаимосвязи между финансовой отчетностью заданных отчетных периодов. Иногда предприятия сталкиваются с необходимостью редактировать учетную политику, чтобы информация, указанная в финансовой отчетности, была надежной и актуальной. Данные изменения происходят по двум причинам. Их необходимо сделать из-за изменений в МСФО или по решению руководства предприятия.

Литература

1. Российская Федерация. Конституция (1993). Конституция Российской Федерации: офиц. текст. – М.: Маркетинг, 2001. – 39 с.
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации, часть первая от 30 ноября 1994 года. Ст.3301; Российская газета. – 2006. – С. 4.
3. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 27.11.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.12.2018) // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (Дата обращения: 30.04.2020).
4. Российская Федерация. Законы. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О бухгалтерском учете» // Справочно-правовая система «КонсультантПлюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (Дата обращения: 02.05.2020).
5. Российская Федерация. Министерство финансов. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки»: введен в действие для применения на территории Российской Федерации приказом Минфина России от 28.12.2015 № 217н // Рос. Бизнес-газ. – 2016. – С. 9.
6. Агеева О.А. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник для академического бакалавриата. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 509 с.
7. Акатьева М.Д. Бухгалтерский учет и анализ. – М.: Инфра-М, 2016. – 320 с.
8. Алексеева Г.И. Бухгалтерский финансовый учет. расчеты по оплате труда. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 215 с.

9. Алисенов А.С. Бухгалтерский финансовый учет: Учебник и практикум для СПО / А.С. Алисенов. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 457 с.
10. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности. – М.: Вузовский учебник, 2018. – 352 с.
11. Бабаева Ю.А., Бобошко В.И. Бухгалтерский учет. – М.: Юнити, 2017. – 1279 с.
12. Бухгалтерский учет и анализ (для бакалавров): учебное пособие / Под ред. Костюкова Е.И. – М.: КноРус, 2018. – 416 с.

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ АНТИКОРРУПЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

Волкова Н.В.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: в статье отражены результаты анализа данных социологического опроса населения Республики Татарстан о коррупции и антикоррупционной политике. По итогам исследования сделан вывод как о самих результатах опроса, так и о возможности их использования в качестве инструмента оценки эффективности антикоррупционной политики региона.

Ключевые слова: социологический опрос, антикоррупционная политика, Республика Татарстан.

Важность и значимость антикоррупционной политики в РФ сейчас осознается на всех уровнях управления, в том числе на уровне отдельных регионов. В связи с этим возрастает интерес к изучению опыта реализации мер по борьбе с коррупцией и оценки их эффективности.

Одной из ключевых мер противодействия коррупции и отражения целесообразности антикоррупционной политики является проведение регулярных социологических опросов населения о коррупции и мерах по борьбе с ней. Обратимся к изучению практического опыта Татарстана по проведению подобных социологических опросов граждан и их результатов.

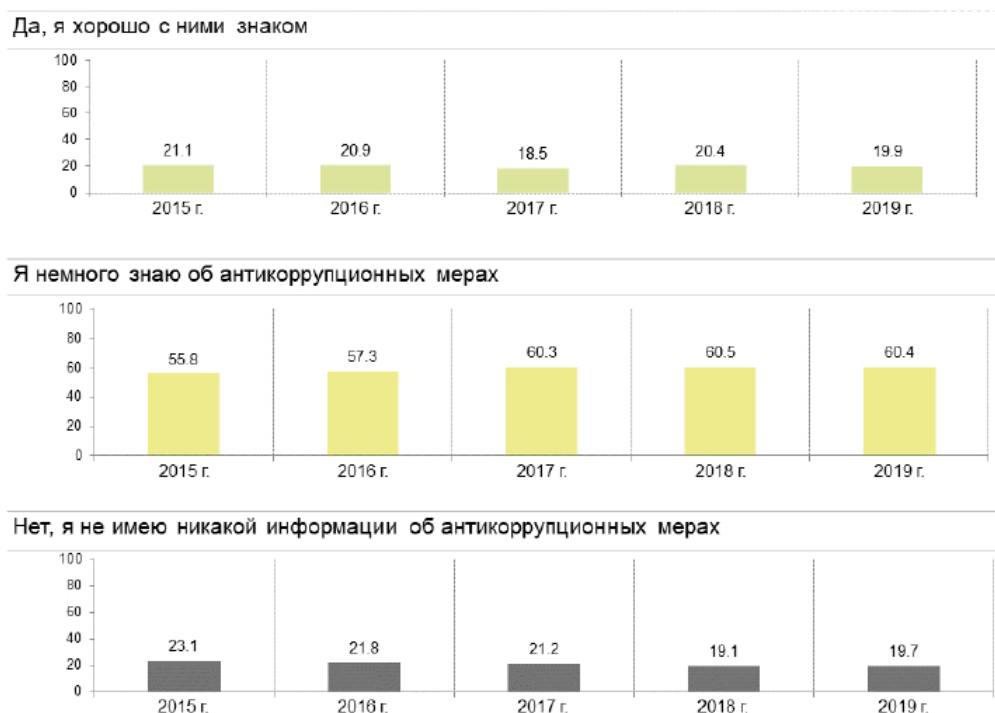


Рис.1. Сведения об осведомленности граждан о проводимых мерах
антикоррупционной политики в РТ

Рассмотрим результаты ответов респондентов на некоторые вопросы анкетирования, которые наиболее наглядно отражают позицию населения РТ относительно антикоррупционной политики в регионе. Результаты ответа на вопрос «Знакомы ли вы с основными мерами по противодействию коррупции в РТ?» представлены на диаграмме (см. Рисунок 1).

Из диаграммы хорошо видно, что на протяжении последних лет, несмотря на активную политику по противодействию коррупции в РТ, тем не менее для большинства граждан антикоррупционная политика остается малознакомой. Кроме того, также уменьшается доля респондентов, хорошо знакомых с данным направлением государственной политики в РТ. Указанный факт уже можно трактовать как показатель, отражающий не достаточно высокую эффективность, по крайней мере, мер пропаганды среди населения антикоррупционного поведения.

Далее обратимся к результатам ответов респондентов на вопрос «О каких действиях со стороны властей РТ, направленных на борьбу с коррупцией, Вы лично знаете?».

Согласно ответам пока граждане в большей степени слышат об антикоррупционной политики в контексте коррупционных скандалов, по итогам которых некоторые чиновники лишаются своих мест или оказываются привлеченными к юридической ответственности (это 1 и 3 по популярности ответы соответственно). Стоит также отметить, что наименее распространенным ответом оказался ответ о создании механизмов общественного контроля за деятельностью чиновников и должностных лиц. То есть пока граждане остаются неосведомленными о том, что они сами могут быть активными участниками антикоррупционной политики и сами могут противодействовать должностному злоупотреблению полномочиями. Этот факт также можно рассматривать как положение, отрицающее эффективность государственной антикоррупционной политики в РТ.

Рассмотрим еще один вопрос о коррупции в РТ – «Приходилось ли Вам сталкиваться со случаями коррупции лично?» (коррупционный охват респондентов). Сведения об ответах на этот вопрос отражены на диаграмме (см. Рисунок 2).



Рис. 2. Сведения о коррупционном охвате граждан в РТ

Из диаграммы хорошо видно, что за последние 10 лет коррупционный охват граждан снизился более, чем в 2 раза, что можно трактовать как существенный эффект от антикоррупционной политики в РТ. Однако данные сведения несколько расходятся с данными о росте числа выявленных должностных преступлений, число которых существенно возросло в 2019 году по сравнению с 2018 годом.

Таким образом, результаты социологического опроса населения РТ о противодействии коррупции могут трактоваться неоднозначно. Указанный факт не просто говорит о некоторых проблемах в антикоррупционной политике РТ, но и требует разработки отдельной комплексной методики обработки результатов опроса и их интерпретации для использования их в качестве инструмента оценки эффективности антикоррупционной политики Татарстана.

Литература

1. Изучение мнения населения о коррупции / Комиссия по координации работы по противодействию коррупции в РТ. – URL: https://anticorruption.tatarstan.ru /rus/file/pub/pub_1874858.pdf (Дата обращения: 13.06.2020).
2. Комиссия по координации работы по противодействию коррупции в РТ. – URL: <https://anticorruption.tatarstan.ru/reports/2019.htm> (Дата обращения: 13.06.2020).

АНАЛИЗ ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПЕРВИЧНЫХ РЕСУРСОВ С УЧЕТОМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ПО УРОВНЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА

Воробьев А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

**Работа выполнена при финансовой поддержке
Казанского (Приволжского) федерального университета**

Аннотация. В статье представлены результаты корреляционного анализа зависимости уровня реальной производительности труда и сальдо первичных ресурсов. Исследуется характер движения первичных ресурсов в рамках региональной системы ПФО. На основе проведенного анализа взаимосвязи уровня реальной производительности труда и характера направленности движения первичных ресурсов определяются потенциальные направления повышения валового регионального продукта регионов ПФО.

Ключевые слова: социально–экономическое развитие, сальдо первичных ресурсов, диспропорции регионального развития, реальная производительность труда.

Неоднородность социально–экономического развития регионов внутри региональной системы обуславливается нарастающей конкуренцией между ними. Такая конкуренция не всегда приводит к положительным результатам, так как регионы пытаются повысить свою независимость и развиваться самостоятельно, без взаимодействия с другими субъектами. Одним из примеров является аккумуляция первичных ресурсов регионами, которые используются не столь эффективно как могли бы. И эта ситуация является адекватной, но противоречит общим принципам равномерного развития территории[1].

На основе полученных результатов в рамках проведенного анализа реальной производительности труда регионов ПФО была поставлена гипотеза, потоки движения первичных ресурсов в большей степени тяготеют в субъекты, где уровень производительности труда выше.

Таблица 1

Значения реальной производительности труда за 2005 и 2016 гг [2]

Субъект ПФО	Iu 2005	Iu 2016
Республика Башкортостан	1,3	1,2
Республика Марий Эл	0,7	0,9
Республика Мордовия	0,7	0,8
Республика Татарстан	1,3	1,3
Удмуртская Республика	0,9	1,0

Чувашская Республика	0,8	0,8
Пермский край	1,4	1,3
Кировская область	0,7	0,8
Нижегородская область	1,2	1,2
Оренбургская область	0,9	0,9
Пензенская область	0,7	0,9
Самарская область	1,5	1,1
Саратовская область	0,9	0,9
Ульяновская область	0,9	0,9

На основе результатов по уровню производительности труда, представленных в таблице 1 и движению потока первичных ресурсов был построен график, который отражен на рисунке 1.

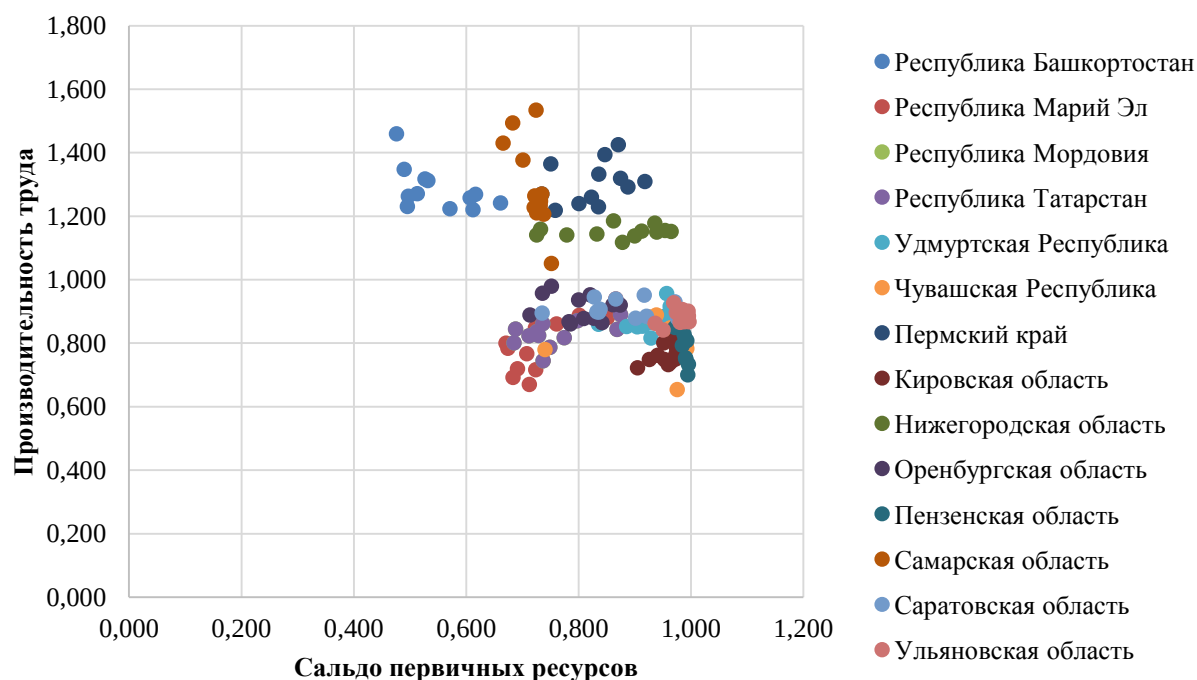


Рис. 1. Зависимость производительности труда от движения потока первичных ресурсов

Исходя из полученных результатов нельзя сделать однозначного вывода о наличии прямой связи зависимости движения потока первичных ресурсов и уровня производительности труда, т.е. первичные ресурсы не тяготеют в регионы, где уровень производительности труда выше, а это говорит о том, что данные ресурсы перераспределяются неэффективно. Это является адекватной ситуацией в рамках рыночной экономики, где каждый регион тянет «одеяло» на себя, т.е. пытается удержать у себя ресурсы, которые, возможно, в будущем будут необходимы для их производства. Но в этом есть существенный недостаток, который говорит о том, что в перспективе суммарный валовый доход федерального округа будет ниже, в виду того, что использование первичных ресурсов будет происходить там, где не самая высокая производительность труда, что приведет к недополучению прибыли.

Анализируя объемы аккумулированных первичных ресурсов по субъектам можно сделать ряд выводов, что в Пермском крае, Нижегородской, Самарская и Пензенской области

наибольший показатель сальдо первичных ресурсов. Эта положительная оценка свидетельствует о том, что в этих регионах приток первичных ресурсов выше, чем их отток, а значит, происходит их аккумуляция на данной территории. Так, например, в Пермском крае добывается огромное количество минерально-сырьевых ресурсов (нефть, газ, драгоценные камни, бурые железняки и другое). Основной отраслью экономики в Пермском крае является промышленность: химическая, нефтяная и нефтехимическая металлургия, поэтому и происходит приток ресурсов именно в этот регион. Рядом расположились Самарская область, где есть топливные ресурсы и развита металлообработка, и Нижегородская область с месторождениями торфа, железных руд, фосфора и основными отраслями промышленности – машиностроение, химическая и черная металлургия.

Особенно интересна ситуация с высокой производительностью в Республике Башкортостан и невысоким показателем сальдо первичных ресурсов, хотя потенциал выше, чем у других регионов ПФО. Это говорит о том, что в данный субъект поступает меньше ресурсов, хотя с точки зрения инвесторов данный регион является более привлекательным.

Исходя из полученных данных, можно сделать вывод, что обеспеченность ресурсами и их зависимость в регионах отличается. Есть субъекты, где ярко выражен дефицит ресурсов, например, Республика Марий Эл: высокая степень зависимости производительности труда от движения потока первичных ресурсов, в Кировской области эта зависимость ниже, но тоже выше 0,7.

В Пензенской области избыток сырьевых ресурсов для строительной индустрии, в Республике Башкортостан – нефти и химии, а в Самарской области хорошо развиты отрасли машиностроения, металлургии, топливных ресурсов. В регионах отрицательный коэффициент корреляции, который свидетельствует, что рост сальдо первичных ресурсов не приведет к повышению уровня производительности труда, а может и привести к его снижению, так как в рамках проведенного корреляционного анализа наблюдается сильная отрицательная связь.

Удмуртская Республика граничит с Пермским краем, где развита промышленность: нефтяная, химическая, черная и цветная металлургия и другие отрасли. Поставляя из Самарской области, Республики Башкортостан металлы, нефть, иные топливные ресурсы, можно начать развивать производство в Удмуртии и, тем самым, поддерживать промышленность Пермского края, где сырье будет всегда нужным продуктом.

Республика Марий Эл, Кировская область и Республика Удмуртия граничат друг с другом: все регионы попадают под природную зону, которая бедна полезными ископаемыми. Поэтому в эти регионы крайне необходим приток первичных ресурсов. В Республике Марий Эл и Кировской области основной отраслью промышленности является металлообработка. Еще оба субъекта занимаются деревообрабатывающей, лесной и целлюлозно-бумажной промышленностью и граничат с Татарстаном – самым развитым регионом в Приволжском Федеральном округе.

Важно отметить, что регулирование движения потоков первичных ресурсов крайне необходимо, так как это может поспособствовать экономическому росту всех регионов федерального округа за счет прироста валового продукта, которое может быть достигнуто при эффективном использовании природных ресурсов в субъектах, где наиболее высокий уровень реальной производительности труда.

Литература

1. Воробьев А.А. Трудовой потенциал регионов Приволжского федерального округа: анализ и возможности его повышения // Журнал Экономика и предпринимательство. 2015. – № 12. – С. 410–413.
2. Воробьев А.А. Анализ изменения трудового потенциала регионов Приволжского федерального округа за 2005–2016 года // Вестник Академии Знаний. – 2018. – № 6(29). – С. 275–279.

3. Доклад «Социально–экономическое положение России». – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_11400869221 (Дата обращения: 12.05.2020).
4. РИА Рейтинг. Регионы России. – URL: <http://riarating.ru/> (Дата обращения: 12.05.2020).

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ДИНАМИКИ МИГРАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ

Ганеева В.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В данной статье представлены результаты детального анализа миграционных процессов, протекающих в Республике Татарстан, дана оценка миграционной привлекательности региона в сравнении с иными 12-ю субъектами РФ, имеющими исключительно положительный миграционный прирост, выявлены основные проблемы управления миграцией, а также предложены рекомендации для региональных властей по совершенствованию сложившихся практик.

Ключевые слова: миграция, миграционные процессы, миграционная политика, оценка миграционной привлекательности, демография, рынок труда, иностранная рабочая сила, Татарстан, региональное управление.

В настоящее время направления внутренних миграционных потоков определяются в большей степени общими социально–экономическими характеристиками субъектов – люди выбирают ту территорию, которая, по их мнению, является наиболее привлекательной для работы и жизни. Для того чтобы оценить миграционную привлекательность Татарстана и определить, недостатки каких сфер жизни препятствуют увеличению иммиграционного притока, был проведён индексный анализ. Для сравнения с РТ были выбраны все те субъекты РФ, в которых на протяжении последних десяти лет (с 2008 по 2017 гг.) наблюдался положительный миграционный прирост населения. Всего таковых двенадцать, это: Белгородская, Воронежская и Московская области, г. Москва; Калининградская и Ленинградская области, г. Санкт–Петербург; Республика Адыгея и Краснодарский край; Тюменская (включая Ханты–Мансийский и Ямало–Ненецкий автономные округа) и Новосибирская области.

Система оценки миграционной привлекательности региона в нашем случае будет предусматривать охват следующих блоков: уровень жизни населения, состояние рынка труда, развитие социальной сферы, жилищные условия и экология. В их состав входят 19 различных показателей, которые с разных сторон характеризуют качество жизни в регионах, а, следовательно, и их миграционную привлекательность (табл.1).

Первичные статистические данные унифицированы следующим образом:

– по формуле (1), если исходный показатель X связан с анализируемым интегральным свойством миграционной привлекательности прямой зависимостью:

$$\frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (1)$$

– по формуле (2), если зависимость обратная:

$$\frac{x_{\max} - x_i}{x_{\max} - x_{\min}} \quad (2)$$

где x_i – фактическое значение показателя субъекта;

$x_{\min}$ и $x_{\max}$ – наименьшее и наибольшее значение исходного показателя среди всех исследуемых субъектов.

Статистические показатели, характеризующие миграционную
привлекательность субъектов РФ

Блок	Статистические показатели
Уровень доходов населения	— денежные доходы на душу населения (в месяц; рублей); — численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (в % от общей численности населения субъекта); — соотношение с величиной прожиточного минимума среднедушевых доходов (%).
Состояние рынка труда	— уровень безработицы (%); — нагрузка незанятого населения, состоящего на регистрационном учёте в органах службы занятости населения, в расчёте на одну заявленную вакансию (на конец года, человек); — число малых и средних предприятий на 10000 человек населения (на конец года, единиц) (найденно как соотношение числа малых и средних предприятий к среднегодовой численности населения, умноженное на 10000); — просроченная задолженность по заработной плате в расчёте на одного работника, перед которым имеется просроченная задолженность (на конец года, рублей).
Развитие социальной сферы	— число образовательных организаций высшего образования и научных организаций (на начало учебного года); — численность врачей всех специальностей на 10000 человек населения (на конец года, человек); — численность населения на одну больничную койку (на конец года, человек); — мощность амбулаторно–поликлинических организаций, на 10000 человек населения, посещений в смену (на конец года); — число зарегистрированных преступлений на 100000 человек населения
Жилищные условия	— общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года; кв. м); — удельный вес аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда (%); — удельный вес расходов домохозяйств на оплату ЖКУ (в % от общей суммы потребительских расходов); — ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения (кв. м общей площади жилых помещений); — доступность покупки на первичном рынке жилья (найденно как соотношение среднемесячной номинальной начисленной з/п работников организаций к средней цене на первичном рынке жилья).
Экология	— объём выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух, отходящих от стационарных источников на единицу территории с учётом плотности населения (тонн); — объём сброса загрязнённых веществ в поверхностные водные объекты на единицу территории с учётом плотности населения (тысяч кубических метров).

Далее были рассчитаны сводные (интегральные) показатели по каждому блоку для каждого из 12-и субъектов за период 2008–2017 гг. через нахождение среднего арифметического из частных индексов, вычисленных для показателей, входящих в данный блок. Затем был рассчитан общий интегральный индекс миграционной привлекательности для каждого из субъектов по формуле (3):

$$A_{it} = \sum_1^z x_{zit} * k_z, \quad (3)$$

где A_{it} (от англ. «attractiveness» – привлекательность) – сводный интегральный индекс миграционной привлекательности i -го субъекта в t -временном периоде;

x_{zit} – сводный индекс z -го блока миграционной привлекательности i -го субъекта в t -временном периоде;

k_{zt} – весовой коэффициент значимости z -го блока миграционной привлекательности ($k_{1,2} = 0,3$; $k_3 = 0,17$; $k_4 = 0,3$; $k_5 = 0,08$);

$$\sum_1^z k_z = 1.$$

Результаты расчёта интегрального индекса представлены в табл. 2:

Таблица 2

Сводный индекс миграционный привлекательности регионов РФ

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Белгородская обл.	0,4718	0,4804	0,4819	0,4806	0,5796	0,5158	0,5501	0,5696	0,5314	0,5439
Воронежская обл.	0,3988	0,3577	0,3358	0,3196	0,4297	0,4825	0,5116	0,6040	0,5650	0,5182
Московская обл.	0,6050	0,5566	0,4872	0,4941	0,5182	0,4853	0,5090	0,5680	0,5752	0,5503
г. Москва	0,7236	0,7381	0,7680	0,7096	0,6639	0,6964	0,6907	0,6924	0,7679	0,7734
Калининградская обл.	0,3829	0,3016	0,3629	0,3342	0,4134	0,4085	0,4434	0,5019	0,4717	0,4496
Ленинградская обл.	0,4375	0,3873	0,4124	0,3670	0,3798	0,3495	0,3502	0,4355	0,4294	0,4551
г. Санкт-Петербург	0,6361	0,6324	0,6584	0,6540	0,6486	0,6192	0,7014	0,6698	0,7124	0,6239
Респ. Адыгея	0,2909	0,3663	0,3793	0,3990	0,4454	0,3603	0,3606	0,4099	0,3461	0,3794
Краснодарский край	0,4388	0,4081	0,4426	0,4444	0,4159	0,4425	0,3998	0,4491	0,4673	0,4593
Респ. Татарстан	0,4810	0,4025	0,4413	0,4630	0,5330	0,4895	0,5257	0,5924	0,5928	0,5902
Тюменская обл.	0,4659	0,5026	0,5088	0,5169	0,5001	0,4809	0,4967	0,4681	0,4592	0,4806
Новосибирская обл.	0,4432	0,4204	0,4216	0,3795	0,3553	0,3391	0,3531	0,3897	0,3645	0,3659

По результатам вычислений наибольшей миграционной привлекательностью обладает г. Москва, и стоит отметить, что значение её сводного индекса значительно отличается от других субъектов – 0,77 по итогам 2017 г., что на 24% больше, чем у Санкт-Петербурга (0,62), занимающего вторую строчку в рейтинге, и на треть выше, чем у Татарстана, замыкающего первую тройку регионов России – лидеров миграционной привлекательности (0,59). Столь высокий результат у Республики ввиду следующих фактов:

– здесь минимальна численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума среди анализируемых субъектов – всего 7,4%, в то время как в среднем по России таковых 13,2%;

– среднедушевые доходы почти в 4,3 раз превышают значение прожиточного минимума (в среднем по России – в 3,7 раз), что определяет доступность базового набора товаров и услуг, необходимых для жизни и возможность делать сбережения;

– одно из наилучших состояний жилого фонда – практически нет аварийного жилья;

– наименее затратна оплата ЖКУ – всего 8,2% от общей суммы потребительских расходов домохозяйств идёт на оплату ЖКУ (по стране – 9,7%);

– низкий уровень безработицы – 3,5% (по стране – 5,2%), и невысокая нагрузка незанятого населения, состоящего на регистрационном учёте в органах службы занятости населения, в расчёте на одну заявленную вакансию – всего 0,2 человека на конец 2017-го года (по стране – 0,6%), то есть спрос на рабочую силу здесь значительно превышает её предложение, соответственно, в городе существует потребность в привлечении рабочей силы с других территорий;

– относительно высокое значение сводного индекса по блоку 5 «Экология» (в 2017 г. – 0,75), что говорит об удовлетворительной экологической ситуации в регионе.

Но есть факторы, существенно снижающие миграционную привлекательность Татарстана, а именно:

1) в республике отмечено наименьшее значение сводного индекса по блоку «Развитие социальной сферы» отмечено Татарстан (0,24 в 2017 г.), что вызвано недостаточным количеством врачей (41,5 на 10000 населения, что почти в 2 раза ниже, чем в Санкт-Петербурге); больничных коек (на одну приходится 157,6 человек, что на 27% больше, чем по России в целом) и сравнительно малым числом организаций высшего образования – здесь их 24 (3,1% от общего числа по стране);

2) невысокий уровень среднедушевых доходов (31,7 тыс. руб. в месяц по итогам 2017 г.) в сравнении с лидерами – Москвой (62,5 тыс. руб.), Санкт-Петербургом, Тюменской областью (по 42,1 тыс. руб.) и Московской областью (41,3 тыс. руб.). Татарстанское значение совпадает со среднероссийским уровнем – 31,4 тыс. руб. Но при относительно низком уровне доходов населения в РТ высоки цены на жилье – в среднем 55,9 тыс. руб. за 1 кв. м на первичном рынке жилья (выше только в двух столичных регионах), и среднемесячный доход позволяет купить всего 0,58 кв. м жилья на первичном рынке (по стране – 0,69 кв. м), что определяет его низкую доступность для населения. Например, среднестатистический житель Тюменской области на свой месячный доход может приобрести 1,27 кв.м. жилплощади.

Таким образом, используя данную методику, можно выявлять те области, на улучшение которых должно обращать внимание руководство регионов для того, чтобы увеличить число внутренних и внешних иммигрантов и сократить миграционный отток населения.

Среди основных проблемы управления миграционными процессами в Татарстане выделим следующие: отсутствие у регионов достаточной широты полномочий в области регулирования потоков внешней миграции; недостаток квалифицированных трудовых мигрантов – в РТ высшее образование имеет лишь четвертая часть мигрантов; превышение численности трудовых мигрантов над реальной потребностью экономики РТ и возможность следования за этим увеличения уровня безработицы среди местного населения; снижающиеся объёмы внутреннего миграционного прироста.

В качестве рекомендации по совершенствованию управления миграцией в Республике считаем уместным предложить опыт Санкт-Петербурга, где в 2018 году власти организовали шесть иностранных центров по набору персонала (в странах исхода рабочей силы).

Целесообразно осуществлять отбор трудовых не по факту их прибытия в РФ, а в стране их исхода, тем самым:

- удастся сократить количество избыточной иностранной рабочей силы;
- будет осуществляться ежегодный централизованный набор и трансфер в РФ иностранной рабочей силы, по количественным и качественным характеристикам соответствующей потребностям экономики РФ и её субъектов (дифференцированный отбор рабочей силы);

- на страны – экспортеры рабочей силы перейдёт часть ответственности за социальную адаптацию мигрантов в стране приёма (России) – их правовую, языковую и культурную подготовку.

Таким образом, ввиду объективных причин – демографических проблем и дефицита трудовых ресурсов на рынке труда, мигранты для Татарстана являются необходимым ресурсом экономического и социального развития региона. Но немаловажными являются защита национального рынка труда и поддержание межнационального мира и согласия в российском обществе, декларированные Концепцией государственной миграционной политики. Это обуславливает необходимость выстраивания грамотной системы управления миграционными потоками на федеральном и региональном уровнях.

Литература

1. Концепция государственной миграционной политики Российской Федерации на 2019–2025 годы. – URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/58986> (Дата обращения: 01.06.2019).
2. Регионы России. Социально–экономические показатели. Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_113 (Дата обращения 28.05.2019).
3. Численность и миграция населения Российской Федерации. Федеральная служба государственной статистики. – URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_114 (Дата обращения 30.05.2019).
4. Davitti, D. Biopolitical Borders and the State of Exception in the European Migration 'Crisis' // European Journal of International Law. – 2018. – Volume 29, Issue 4. – Pp. 1173–1196.
5. Pedersen, M.H., Rytter, M. Rituals of migration: an introduction // Journal of Ethnic and Migration Studies. – 2018. – Volume 44, Issue 16. – Pp. 2603–2616.
6. Janská, E., Bernard, J. Mobility and the assimilation of immigrants: Variations in migration patterns of Ukrainians and Vietnamese in the Czech Republic // Moravian Geographical Reports. – 2018. – Volume 26, Issue 4. – Pp. 244–254.

УПРАВЛЕНИЕ БЛАГОУСТРОЙСТВОМ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ В ГОРОДАХ–МИЛЛИОННИКАХ

Гимадиева А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается управление благоустройством в городах–миллионниках (Казань, Уфа, Самара, Нижний Новгород, Екатеринбург). По результатам расчета уровня благоустройства составлен рейтинг анализируемых городов, также выявлены основные проблемы в сфере благоустройства и даны рекомендации по их устранению.

Ключевые слова: благоустройство, управление, рейтинг.

В современном мире растет конкуренция между городами, поэтому необходимо уделять внимание их благоустройству. Внешний облик и комфорт города важны не только для жителей, но и привлекают туристов. Актуальность статьи обуславливается тем, что благоустройство города определяет городскую среду, комфорт и удобство жителей, привлекательность для туристов. Разработанность темы определяется представителями социально–экономического направления в работах таких авторов, как Э.Б. Алаев, О.Ф. Балацкий, Л.Г. Мельник и др., которые рассматривают благоустройство города как социальную проблему, составную часть жизни общества в целом. Также существует экологическое направление, которое исследуется в И.Л. Блехцина, А.Г. Голиченкова, В.В. Владимирова, они раскрывают благоустройство города как возможность для решения многих экологических проблем.

Для оценки уровня благоустройства городов–миллионников мною проанализировано 18 показателей в динамике за последние 5 лет по 4 блокам: экологичность (показатели: текущие (эксплуатационные) затраты на охрану окружающей среды (Табл. 1); количество вывезенных за год жидких отходов; количество вывезенных за год твердых коммунальных отходов на объекты обработки отходов; доля уловленных и обезвреженных загрязняющих веществ в процентах от общего количества загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников; уровень озеленения в процентах), комфортность жилья (протяженность тепловых и паровых сетей в двух–трубном исчислении; одиночное протяжение уличной водопроводной сети; одиночное протяжение уличной канализационной сети; одиночное протяжение уличной газовой сети; общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя; доля населения, проживающих в ветхих жилых домах), уровень

развитости городской инфраструктуры (доля освещенных частей улиц, проездов, набережных в общей протяженности улиц, проездов, набережных на конец года; число учреждений культурно–досугового типа, единиц на 1000 человек населения; число спортивных сооружений, единиц на 1000 человек населения; количество парков, скверов, садов на 1000 человек населения), уровень развития транспорта (средний балл пробок; число маршрутов общественного транспорта; протяженность автодорог общего пользования; доля протяженности автодорог общего пользования местного значения, не отвечающих нормативным требованиям).

Таблица 1

Текущие (эксплуатационные) затраты на охрану окружающей среды
в городах–миллионниках в динамике за 5 лет

Текущие затраты на охрану окружающей среды, тысяч рублей на душу населения	2015	2016	2017	2018	2019
Уфа	4,37493	4,43952	4,27259	5,26055	5,03275
Казань	1,30499	1,28718	2,01967	2,21285	2,30932
Самара	2,44952	2,36736	2,86915	3,66238	3,91659
Екатеринбург	2,36590	2,75182	3,90380	4,35756	4,43681
Нижний Новгород	2,12792	2,33434	2,67381	2,84927	3,02958

Источник: Росстат

По результатам исследования был составлен рейтинг (Табл.2) на основе сравнения исследуемых городов с помощью индекса благоустройства городской среды по данным 4–х блоков за 2019 год, равного среднему арифметическому значению индексов 18–ти показателей, рассчитанных по формуле:

$$I = x_i / \max(x_1 : x_5), \quad (1.1.1)$$

где x_i – значение i –го показателя;

$\max(x_1 : x_5)$ – максимальное значение среди всех показателей для «положительных» показателей (например, уровень озеленения, доля освещённых улиц и другие), и:

$$I = \min(x_1 : x_5) / x_i \quad (1.1.2)$$

для «отрицательных показателей (например, доля населения, проживающих в ветхих жилых домах).

Таблица 2

Рейтинг городов–миллионников по значению генерального индекса

	Генеральный индекс	Место в рейтинге
Уфа	0,7437	1
Казань	0,7152	2
Самара	0,6584	3
Нижний Новгород	0,6523	4
Екатеринбург	0,6351	5

Источник: Росстат

Исходя из произведенных расчетов, лидером стала Уфа. На втором месте оказалась Казань, с небольшой разницей следуют Самара и Нижний Новгород и последнее место занима-

ет Екатеринбург. Однако утверждать, что у Уфы высокий уровень благоустройства не следует, так как в блоке комфортности жилья и транспорта её опередили другие города. В целом, города не сильно отстали друг от друга, что говорит о примерно равном развитии городской среды.

На основе анализа пяти городов–миллионников можно выявить несколько основных проблем в сфере благоустройства городской среды:

- недостаточное озеленение;
- плохие, некачественные дороги;
- недостаточное благоустройство окраин города;
- плохая велосипедная и пешеходная инфраструктура;
- слабая освещённость улиц;
- неразвитая городская среда для людей с ОВЗ;
- большое количество проживающих в ветхом и аварийном жилье;
- несохранение памятников культурного и исторического наследия;
- недостаток общественных пространств.

Далее я рассмотрю каждую проблему подробнее и предложу некоторые рекомендации.

Проблема озеленения особенно актуальна в наше время, в период повсеместной застройки и производства. Необходимо уделять внимание зелёному оформлению города, так как наличие зелёных насаждений воспринимается людьми как уютное и красивое пространство. Для того чтобы наращивать долю зелёных насаждений нужно, в первую очередь, активизировать граждан, ведь в промышленных районах особенно люди охотно выйдут на субботники и будут самостоятельно озеленять близлежащие территории, конечно, необходимо предоставить все ресурсы.

Также для решения проблемы озеленения во многих зарубежных странах популярностью пользуется вертикальное озеленение вьющимися растениями. Такой вид озеленения особенно подходит ветхим и неэстетичным зданиям. Также, я считаю, необходимым создание мест для пикников.

Особенно острой проблемой благоустройства являются плохие дороги, особенно в периферийных зонах и во дворах. Для решения этой проблемы необходимо большое количество бюджетных средств. Главное правило – использовать при строительстве дорог современные технологии, при помощи которых можно продлить эксплуатационные свойства дорог. Мешает действию этого правила устаревшая нормативная база по строительству дорог, которая ограничивает дорожные компании в выборе технологии строительства. Поэтому необходимо совершенствовать нормативно–правовую базу в этой сфере, чтобы компании могли использовать действительно качественную и современную технологию.

Также основной проблемой в сфере городского благоустройства является недостаточная пешеходная и велосипедная инфраструктура. Основными факторами являются простое отсутствие такой инфраструктуры, а также образование ям, луж и грязи. Необходимо правильно устраивать ливневую канализацию, соблюдать правильное расположение газонов, сливных труб. Для этого нужно пересмотреть СНиПы, в которых зачастую указываются неэффективные нормы и рекомендации. Также необходимо наносить цветное покрытие на велодорожки, причём качество покрытия пешеходных тротуаров ничем не должно уступать велодорожкам, иначе люди начнут по ним ходить. Для реализации этих и других правил нужно сформировать культуру дорожного движения, возможно, повысить штрафы за парковку и проезд в ненадлежащих местах, и тогда многие смогут пересесть с токсичных автомобилей на экологичный транспорт и всё больше перемещаться пешком.

Освещённость улиц и дорог является важной проблемой городов. Большинство людей испытывают страх и дискомфорт, когда идут по темным улицам и спальным районам, где отсутствует нормальное освещение. Хорошее уличное освещение будет способствовать снижению ДТП, преступных действий и травм. Для этого нужно отказаться от экономии на освещении в некоторые часы, необходимо использовать энергосберегающие лампы, сол-

нечные батареи, лампы, реагирующие на движение и звук, устанавливать удобные для быстрого ремонта и замены консольные светильники.

Еще одной важнейшей проблемой является доступная среда для людей с ОВЗ. Несмотря на действие программы «Доступная среда» очень много мест в городах с плохой инфраструктурой. Необходимо делать правильные пандусы, переходы, лифты и др., с соблюдением всех европейских стандартов, с учётом разных видов инвалидных колясок.

Ветхое и аварийное жильё тоже острая проблема российских городов. Кроме своевременности расселения граждан из ветхого и аварийного жилищного фонда перед администрациями стоит задача грамотной реновации застроенных территорий. В этой связи, местным администрациям совместно с инвесторами необходим индивидуальный подход к развитию застроенных территорий, который должен основываться на подробном градостроительном анализе и всеобщем обсуждении. Кроме того, необходимо на федеральном уровне внести изменения в процедуру признания домов непригодными к проживанию в целях её упрощения.

Предыдущая проблема перекликается с вопросом несохранения культурного и исторического наследия городов. Поскольку реставрация таких объектов часто требует большего финансирования, чем снос и новая застройка. Требования Федерального закона от 25.06.2002 № 73–ФЗ «Об объектах культурного наследия (памятниках истории и культуры) народов Российской Федерации» о необходимости проведения по объектам культурного наследия научной реставрации с привлечением для ее выполнения специалистов – реставраторов игнорируются, что зачастую ведёт к коренной реконструкции объектов культурного наследия. При этом игнорируются требования сохранения окружающей среды объектов наследия, нарушается режим застройки на территории памятника и в зонах охраны. На сегодняшний день накопился опыт по сохранению культурного наследия, но в то же время вскрываются и серьезные пробелы в этой сфере: отсутствие в российском законодательстве четкого и системного подхода к охране объектов культурного наследия; не установлены условия и порядок распоряжения объектами культурного наследия; отсутствует системная работа органов власти по охране объектов культурного наследия и др. Нормативно–правовое регулирование охраны объектов культурного наследия должно установить исчерпывающие требования в отношении объектов культурного наследия, охранных обязательств, а также установить ответственность.

Завершающей проблемой благоустройства города является недостаток общественных пространств. Многие городские чиновники считают, что возведение новых городских пространств нецелесообразно, поскольку что-то обязательно украдут, сломают, испортят. Поэтому торговые центры стали главной достопримечательностью наших городов. Они подменили для людей общественные пространства, ведь там есть все, чего людям не хватает на улицах – лавочки, деревья, музыка, еда, развлечения, детские площадки, чистота и безопасность. Поэтому необходимо создавать эти проекты на улицах города. В качестве положительного опыта развития общественных пространств можно рассмотреть Татарстан, в котором за 4 года 45 городов и сёл получили 324 новых общественных объекта. Так, в 2015 году в Татарстане решили развивать общественные пространства, причем не только в столице, но и в отдаленных районах республики. У данной программы есть свои принципы, по которым село или городской район получают красивую набережную или парк, или детскую площадку, где хочется гулять, но не хочется мусорить и пить пиво. Чтобы проектировать общественные пространства, в Татарстане создали «Архитектурный десант». В команду набирают выпускников казанского архитектурно–строительного университета и активно «прокачивают» их через воркшопы с участием столичных практиков. Также проводится работа с местным бизнесом, для того чтобы использовать местные материалы строительства. Таким образом, благодаря современному и комплексному подходу Татарстану удаётся активно развивать общественные пространства.

Можно сделать вывод, что в сфере городского благоустройства остаётся множество проблем, которые необходимо решать в кратчайшие сроки. К ним относятся, например, не-

достаточное озеленение, плохие дороги, уделение большего внимания центральным частям города, плохая пешеходная и велосипедная инфраструктура, недостаточная освещенность улиц и дорог, отсутствие реально доступной среды для людей с ОВЗ, большое количество ветхого и аварийного жилья, несохранение объектов культурного и исторического наследия, недостаточное развитие общественных пространств и другие. Для того чтобы эти проблемы быстро и эффективно решались необходимо использовать успешный отечественный и зарубежный опыт, оптимизировать нормативно–правовую базу, и, конечно, не забывать о достаточном финансировании сферы благоустройства.

Литература

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) / Собрание законодательства РФ, 04.08.2014, № 31, ст. 4398. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/ (дата обращения 28.04.2020).
2. Градостроительный Кодекс Российской Федерации. Федеральный закон от 29 декабря 2004 г. № 190. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121895/ (Дата обращения: 20.04.2020).
3. *Бирюков Л.Е.* Основы планировки и благоустройства населенных мест и промышленных территорий: учеб.пособие для. – М.: Высшая школа, 1978. – 232 с.
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: www.gks.ru. (Дата обращения: 01.05.2020).

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА И ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ЗАНЯТОСТИ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Гисматуллин Д.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Представленный в статье анализ раскрывает сущность и актуальность изучения рынка труда. Анализ рынка труда проводится на примере Республики Татарстан. Представлены данные о состоянии безработицы в республике за период 2019–2020 гг., рассмотрены проблемы рынка труда, государственная политика в сфере занятости населения.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, кадры, государственная программа, безработные, служба занятости.

Переход к рынку обострил проблемы занятости и добавил новые, связанные со структурной реструктуризацией экономики и появлением новых деловых отношений, вызванных различными формами собственности. В результате неизбежно высвобождение работников с предприятий в условиях перехода к рыночным отношениям и пополнение ими уже и без того многочисленной армии безработных.

Вопросы рынка труда и занятости в России сложны и противоречивы. Здесь проявляются общие закономерности, происходящие в разных странах мира, а также процессы и явления, характерные для нашего государства.

Актуальность темы определяется тем, что эффективное функционирование рынка труда не является важным условием стабильного и прогрессивного развития национальной экономики. Рынок труда становится самой важной частью национальной и мировой рыночной цивилизации, создавая ресурсы рабочей силы творческого типа, которые реализуют повседневную эволюцию общества.

Рынок труда – это экономическая среда формирования спроса и предложения трудовых ресурсов, в рамках которой предприятия и частные лица нанимают своих сотрудников [1].

На рынке труда идет строгий отбор, поощряется высококвалифицированный труд. Как система социальных, экономических и правовых институтов, она является неотъемлемой со-

ставляющей экономического механизма. Это область, в которой определенный уровень занятости и заработной платы формируется через конкурентный механизм [1].

Основной целью статьи является исследование рынка труда и политики в сфере занятости Республики Татарстан. Для начала нужно рассмотреть статистические данные о состоянии рынка труда в республике. В качестве примера будут представлены данные о состоянии безработицы на рынке Республики Татарстан (табл. 1).

Таблица 1

Оценка уровня безработицы в Республике Татарстан [4]

Период	Число незанятых граждан, состоящих на учете в службе занятости, чел.	Из них имеют статус безработного в % к		
		Человек	Соответствующему периоду предыдущего года	Предыдущему периоду
2019				
1 квартал	14162	12156	96,0	121,9
2 квартал	13380	12028	105,6	98,9
3 квартал	12794	11112	108,9	92,4
4 квартал	12517	10779	108,1	97,0
2020				
Январь	13596	11466	101,2	105,2
Февраль	14532	12352	99,5	107,7

По данным таблицы 1 прослеживается следующая динамика – в 2020 году прослеживается увеличение числа незанятых граждан, которые состоят на учете в службе занятости. Но при этом увеличение в 2020 году незначительно по отношению к 2019 году. Большая часть из перечисленной группы имеют статус безработного. Отмечается динамика увеличения числа безработных.

На сегодняшний день на рынке труда Республики Татарстан присутствует ряд проблем. В частности, среди основных из них можно выделить:

- несоответствие спроса и предложения рабочей силы на рынке труда;
- низкая трудовая мобильность граждан;
- трудоустройство отдельных категорий граждан, испытывающих сложности при трудоустройстве в силу различных причин (социальных, физических и иных) и являющихся наименее конкурентоспособными [3].

Решение проблем и вопросов занятости населения в Республике Татарстан возложено на Министерство труда, занятости и социальной защиты Республики Татарстан. В республике реализуются программы, которые позволяют снизить влияние перечисленных проблем и уменьшить уровень безработицы. Так, среди основных мер по содействию занятости населения, можно выделить повышение квалификации женщин, содействие развитию малого бизнеса, содействие в трудоустройстве инвалидов.

В качестве примера можно рассмотреть Государственную программу «Содействие занятости населения Республики Татарстан на 2014–2020 годы». Основной целью реализации данной программы является обеспечение полной занятости населения и обеспечение необходимыми кадрами Республики Татарстан. В соответствии с поставленной целью, задачами реализации программы являются следующие:

- реализация государственной политики занятости;
- обеспечение экономики Республики Татарстан качественными кадрами;
- улучшение условий труда кадров республики;
- снижение профессиональных рисков.

Реализация данной программы подразумевает финансирование. Данных средств достаточно на реализацию представленных задач программы (табл. 2).

В целом финансирование из бюджета Российской Федерации на реализацию данной программы больше, чем финансирование из бюджета Республики Татарстан. В целом финансирование осуществляется с одинаковой периодичностью. В 2020 году планируется завершение реализации рассматриваемой программы.

Таблица 2

Финансирование программы «Содействие занятости населения
Республики Татарстан на 2014–2020 годы» [2]

Год	Всего (тыс. руб.), из них	
	средства бюджета Российской Федерации	средства бюджета Республики Татарстан
2014	1142747,3	659826,2
2015	1142522,6	673244,8
2016	1142522,6	703942,1
2017	1142522,6	703942,1
2018	1142522,6	703942,1
2019	1142522,6	703942,1
2020	1142522,6	703942,1
Итого	7997882,9	4852781,5

Кроме этого, планируемыми показателями реализации данной программы является снижение уровня регистрируемой безработицы в республике, снижение напряженности на рынке труда, снижение профессиональных травм. Уровень безработицы в Республике Татарстан должен снизиться до 4% [2].

По результатам представленного исследования можно сделать ряд выводов. На сегодняшний день рынок труда Республики Татарстан переживает некоторые сложности. Были рассмотрены основные проблемы на рынке труда. При этом в республике завершается реализация Государственной программы, которая позволит снизить напряженность на рынке труда и будет содействовать снижению напряженности на рынке труда.

Литература

1. Буланов В.С., Волгина Н.А. Рынок труда / Учебник. – М.: Экзамен, 2008. – 388 с.
2. Информационно–аналитический журнал «Тенденции рынка труда Татарстана». – URL: https://akvobr.ru/tendencii_rynka_truda_tatarstana.html (Дата обращения: 04.04.2020).
3. Комплексный информационно–аналитический доклад социально–экономическое положение Республики Татарстан. – URL: <https://tatstat.gks.ru/storage/mediabank/i020030r.pdf> (Дата обращения: 04.04.2020).
4. Портал Государственной службы занятости Республики Татарстан / Ситуация на рынке труда по состоянию на 01.02.2020 г. – URL: http://kazantrud.ru/mnews/situatsiya_na_rinke_truda_po_sostfghjoyaniyu_na_01_02_2020_g/#rus (Дата обращения: 04.04.2020).

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ПРИРОСТ НАСЕЛЕНИЯ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ: МЕТОДИКА РАСЧЕТА

Дудочников А.И., Голованова Е.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В последнее время политические реформы в России направлены не только на достижение результативности, но и главным образом на достижение эффективности. Одним из целевых показателей, на который направлено значительное внимание, является демографический параметр естественного прироста. В статье рассматривается методика расчета данного показателя. По итогам исследования выявлены положительные и отрицательные факторы расчета естественного прироста.

Ключевые слова: естественный прирост, государственное управление, демография.

Вопрос изучения эффективности государственного управления, в том числе на региональном уровне, можно считать актуальным на данный момент. Согласно Указу Президента № 193 от 25.04.2019 года «Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации» закреплён перечень из 15 показателей эффективности, которые используются для оценки работы региональных исполнительных органов. Один из них – это показатель естественного прироста населения. Обратимся к рассмотрению методики его расчета.

На основании Указа Президента №193 от 25.04.2019 года Правительством РФ было принято Постановление №915 от 17.07.2019 года, в котором четко установлена процедура расчета всех показателей эффективности, в том числе методика расчета показателя «Естественный прирост населения за отчетный период». Так, определено, что естественный прирост населения при оценке эффективности государственного управления регионов РФ – это абсолютная величина разности между числами родившихся и умерших за определенный промежуток времени.

Особое внимание стоит уделить, что в данной методике показатель естественного прироста населения рассматривается именно как абсолютная, а не относительная величина (коэффициент естественного прироста). Если абсолютные величины дают возможность четко определить количественные характеристики некоторого процесса, то относительные величины в большей степени ориентированы на проведение сравнительного анализа.

Так как в Постановлении показатель рассматривается как абсолютный, то определена следующая методика его расчета:

$$ЕП = B(t) - M(t),$$

где: $B(t)$ – число родившихся в году t ; $M(t)$ – число умерших в году t , ЕП – естественный прирост.

Сам факт того, что естественный прирост воспринимается как разница двух показателей, логично предположить, что он может быть как положительным или нулевым, так и отрицательным. Об этом факте говорится и в Постановлении.

Нужно отметить, что Федеральная служба государственной статистики использует также множество других, в том числе относительных демографических показателей. Основными среди них являются количество умерших и количество родившихся. Указанные показатели являются первичными и рассчитываются, исходя из сведений о государственной регистрации рождения и смерти, содержащихся в Едином государственном реестре актов гражданского состояния. Остальные показатели, используемые при описании естественного движения населения рассчитываются исходя из количества рождаемых и количества умерших.

Несмотря на то, что в официальной статистике перечень рассчитываемых показателей о естественном движении населения достаточно существенный, тем не менее в методике оценки эффективности государственного управления в регионах используется только сам показатель естественного прироста и никакие другие.

Подобную ситуацию можно считать упущением, так как исследование только естественного прироста населения не отражает причин возникновения данного процесса, а значит, не дает четкого представления о взаимосвязи государственного управления и увеличения/уменьшения количества людей. Если принять во внимание тот факт, что при оценке эффективности государственного управления одной из особенностей и трудностей этого процесса является сложность определения управленческого воздействия (то есть сложно ответить, на сколько результат связан с деятельностью органов власти), то факт рассмотрения в методике оценки эффективности только естественного прироста и никаких других показателей только усиливает эту особенность и неопределенность управленческого воздействия.

Таким образом, относительно методики расчета естественного прироста населения при определении эффективности государственного регионального управления можно сказать, что методика, с одной стороны, крайне проста, однако она требует доработки. Она может включать в себя дополнительный учет иных демографических показателей о естественном движении населения, в том числе относительных показателей. Подобный учет дополнительных показателей позволит не просто количественно оценить изменение численности людей, но и определить динамику данного процесса и его причины, что позволит лучше и объективней оценить взаимосвязь естественного прироста населения с управленческим воздействием региональных властей, которое и должно оценивать с позиции эффективности.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_134290/ (Дата обращения: 15.02.2020).
2. Постановление Правительства РФ № 915 от 17.07.2019 года «Об утверждении методик расчета показателей для оценки эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации, а также о признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_330451/ (Дата обращения: 15.02.2020).
3. Федеральная служба государственной статистики «Показатели для мониторинга оценки эффективности деятельности субъектов РФ». – URL: <https://www.gks.ru/storage/mediabank/mdemo2.htm> (Дата обращения: 15.02.2020).
4. *Джигкаев З.Ф.* Три измерения показателей эффективности государственного управления // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 4. – С. 99–102.

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КАК ИНСТРУМЕНТ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНАХ РФ

Еремеева Е.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье проводится анализ демографических показателей, являющихся целевыми государственными ориентирами в процессе проводимых реформ. Исследуется Постановление Правительства 2018 года, которое посвящено показателям уровня рождаемости, а также миграционного прироста. При этом основное внимание уделено естественному при-

росту, который в нормативно–правовых актах является наиболее значимым параметром оценки эффективности государственного управления в демографической отрасли.

Ключевые слова: демография, бизнес, государственное управление, эффективность.

В современном мире растущих потребностей и дефицита ресурсов вопросы эффективности и эффективного использования средств становятся особо актуальными и интересными для изучения. Если изначально понятие эффективности воспринималось как показатель работы бизнеса, то сейчас все чаще и чаще оно начинает рассматриваться в контексте государственного управления. Если рассматривать наше государство, то существенное влияние на оценку эффективности государственного управления в РФ оказывает федеративное устройство страны. В связи с этим при оценке эффективности государственного управления возникает потребность изучения не только результатов, достигнутых в целом в стране, но и результатов государственного управления в отдельных регионах. В этих целях в 2019 году Президентом РФ был издан новый Указ от 25 апреля 2019 года № 193 «Об оценке эффективности деятельности высших должностных лиц (руководителей высших исполнительных органов государственной власти) субъектов Российской Федерации и деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». Указанный документ закрепляет 15 показателей эффективности, которые используются для оценки работы региональных исполнительных органов. Одним из них является демографический показатель естественного прироста населения. Обратимся к вопросу актуальности оценки эффективности государственного управления посредством демографических показателей.

Надо отметить, что в новейшей истории России Указ Президента РФ №193 является далеко не первым нормативно–правовым актом, посвященным вопросам оценки эффективности работы региональных властей. Так, до 2019 года последовательно действовали такие НПА, как Указ Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. N 1199 "Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации", Постановление Правительства Российской Федерации от 3.11.2012 № 1142 "О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. N 1199", Постановление Правительства Российской Федерации от 19.04.2018 № 472 "Об осуществлении мер по реализации государственной политики в сфере оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации" и т.д. Также были документы от 2007, 2008, 2014 гг. и иные НПА, посвященные оценке эффективности работы исполнительных органов власти регионов РФ.

Стоит отметить, что до Указа Президента от 2019 года показатель естественного прироста не фигурировал в числе показателей оценки эффективности работы исполнительных органов власти субъектов в РФ. Использовались другие демографические показатели. Так, например, в Постановлении Правительства от 2012 года в качестве одного из показателей использовалась общая численность населения региона, которая напрямую зависит от естественного прироста населения. Однако надо учесть, что вместе с этим общая численность народонаселения также зависит и от миграции. Кроме того, общая численность населения – это показатель который сложно трактовать с точки зрения изменения. Основная доля данного показателя все же остается неизменной, при этом выделить изменившуюся долю и причины ее изменения сложно.

В Постановлении Правительства РФ от 2018 года фигурируют иные демографические показатели. Так, при оценке эффективности в этом документе используется показатель уровня рождаемости, а также миграционный прирост. Показатель рождаемости связан с показателем естественного прироста, но является только его частью, которую сложно оценить, не принимая во внимание смертность среди населения. Миграционный прирост можно считать альтернативой естественного прироста. Действительно, можно рассматривать миграцию как показатель привлекательности территории или как механизм «голосовать ногами». Подразумевается, что потоки миграции ориентированы на те территории, где качество

жизни выше, то есть и сама система государственного управления, создающего подобные условия для граждан, работает эффективнее.

По итогам можно сказать, что показатель естественного прироста является одним из базовых демографических показателей. Однако при его рассмотрении обычно учитывается и множество других сопутствующих показателей. Пока при оценке эффективности государственного управления в регионах РФ это не учитывается, что можно считать ограничением и упущением. В целом демографические показатели могут использоваться для оценки эффективности государственного управления, однако необходимо проводить их комплексную оценку.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_134290/ (Дата обращения: 13.01.2020)
2. Постановление Правительства Российской Федерации от 3.11.2012 № 1142 «О мерах по реализации Указа Президента Российской Федерации от 21 августа 2012 г. № 1199 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_137555/ (Дата обращения: 13.01.2020).
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 19.04.2018 № 472 «Об осуществлении мер по реализации государственной политики в сфере оценки эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_296443/ (Дата обращения: 13.01.2020).

МОДА КАК СПОСОБ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ ЦЕННОСТЕЙ МУСУЛЬМАНСКОЙ СЕМЬИ

Калина Н.М.

Казанский Федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В статье рассматриваются особенности функционирования современной мусульманской семьи. Характеризуются проявления религиозной моды, выражающиеся как в вещественных, так и духовных составляющих. Представлен анализ феномена современной мусульманской семьи, сквозь призму модного и религиозного факторов.

Ключевые слова: мусульманская семья, модный фактор, религиозный фактор, религиозная мода, мусульманская мода.

Проблема моды, с одной стороны, в современном социологическом дискурсе получила свое развитие, вобрав в себя идеи различных исследователей классического периода. Это и нормативная потребительская модель Т.Веблена и идея субъективно осмысленного воспроизведения модных образцов Г. Зиммеля, и как структура, выработанная отдельной группой и навязываемая через модные журналы Р. Барта [1, с.68–87].

В современных концепциях моды идеи классиков социологии моды получают свое развитие. Основные направления развития связаны с различными идентичностями, например: возрастными, субкультурными, гендерными, этническими и др.; с рассмотрением моды как индустрии, как идеологии, транслируемой через СМИ [2].

С другой стороны, институционализация моды в современном обществе развивает ее как организованный, целенаправленный, функциональный тип деятельности, которая пронизывает все сферы жизни общества, замещает собой обычай и удовлетворяет потребность общества в символическом социальном порядке. Именно мода является средством трансляции символического содержания современной культуры.

В современном полиэтническом многоконфессиональном обществе мода также транслирует и этнорелигиозную специфику.

В данном контексте актуальным является исследование такого аспекта функционирования моды как способа репрезентации ценностей мусульманской семьи в ее повседневных практиках.

Мода в репрезентации ценностей мусульманской семьи играет неоднозначную роль, поскольку с одной стороны, мода актуализирует ценности мусульманской семьи, а с другой – может подменять их значение.

Мусульманская семья выступает в качестве социального института, выполняющего свою особую роль в обществе. Учёные–исламоведы, подчеркивая уникальность данной модели семейных отношений, утверждают, что «Мусульманская семья – это особый тип довольно замкнутой социальной системы, которая зиждется на исламе и шариате, где существует четкая сакрализованная иерархия, узаконенное Всевышним распределение обязанностей и ролей. Она выступает как форма религиозного служения, рождение и воспитание детей в духе ислама всегда было, есть и будет обязанностью каждого здорового члена общества» [3, с.463–493].

Особенности и традиции мусульманской семьи подробно описываются в религиозных писаниях и древних трактатах. Богословы подчеркивают значимую роль семьи в исламе, которая способствует социализации личности, приобщению ее к нравственным и культурным ценностям. Мусульманская культура при этом выступает ценностно–нормативным основанием жизни мусульманской семьи [11, с.100, 122].

В настоящее время институт мусульманской семьи переживает трансформацию, как и институт семьи в целом. Люди, приспосабливаясь к трансформациям в обществе под воздействием социально – экономического, социально–политического, технико–гигиенического и социально–культурного факторов, изменяют свои взгляды на семейные ценности, отношения и взаимодействия, складывающиеся в семье. Под влиянием этих трансформаций изменяются и традиционные ценности ислама, и культурная идентичность мусульман. Становится возможным появление и функционирование такого феномена как религиозная мода, которая задает не только манеры одеваться, но и определенные правила поведения. Это значит, что мода определяется не только одеждой или внешними формами культуры, но и также она охватывает образ жизни человека, его ценности и мировоззрение.

К числу внешних проявлений религиозной моды можно отнести: одежду и обувь, их стиль, аксессуары, пищевую и продовольственную продукцию, услуги, телесные модификации (ношение бороды, роспись по телу хной).

К духовным составляющим религиозной моды можно отнести образ и стиль жизни, мировоззрение.

Как известно, зарождению мусульманской семьи предшествует мусульманский обряд бракосочетания – никах. В настоящее время набирают популярность различные фестивали, посвященные мусульманской свадьбе, где будущим молодоженам рассказывают, как подобрать свадебные наряды, предлагают посетить семинары семейного психолога, стилиста и диетолога, познакомиться с основными поставщиками халяль–индустрии. Так, по мнению муфтия Москвы Ильдара Аляутдинова, такие «...фестивали покажут, как, сохраняя традиции, можно провести свадьбу по–современному» [4]. Исходя из этого, важно отметить одну важную модную тенденцию проведения такого обряда, берущее свое начало еще 13 лет назад. Суть ее заключается в том, что произошла явная смена места проведения Никаха, мусульманский обряд переехал из домов правоверных мусульман в мечети. По словам российского религиоведа и исламоведа Р.Р. Сулейманова, по описаниям как дореволюционных,

так и советских этнографов, Никах татары всегда отмечали дома [5, с. 47–49]. Он считает проведение Никахов в мечети нововведением и призывает чтить исконные мусульманские традиции. Такая перемена места привела к трансформации традиционного заключения брачного обряда. Постепенно к молитве и тематической проповеди хазрата сформировалась мощная индустрия дополнительных услуг: услуги фотографа, видеографа, тамады, артистов различных жанров и направлений, услуги завязывания и оформления платка и др.

Таким образом, зарождение мусульманской семьи, заключающееся в совершении Никаха, в настоящее время характеризуется преуменьшением роли традиционных ценностей ислама и семьи, придавая значение современным тенденциям и веяниям моды.

Сегодня современная мусульманская семья стремится соблюсти требования исламской традиции и при этом вести активный образ жизни. Это в свою очередь привело к появлению «еврохиджаба», то есть мусульманской одежды, в которой сочетаются модные тенденции и нормы Шариата. По словам заместителя Центра молодежных исследований НИУ ВШЭ в Санкт–Петербурге Г.А. Сабировой, принимая исламские ценности, женщина не только следует традиционализированным родительским практикам своей семьи, но и представляет свою версию исламской идентификации. С одной стороны, мусульманки стремятся соответствовать ожиданиям родителей и демонстрируют лояльность этнородственной традиции, с другой стороны, делают свой вклад в религиозную реинтерпретацию, что свидетельствует об актуальности и современности ислама [6, с. 72–82]. Женщина в мусульманской семье все чаще надевает хиджаб, абайи, джалабийи различного фасона в разной цветовой гамме с разнообразными принтами, буркини. Благодаря такому разнообразию каждая мусульманская женщина имеет возможность таким образом выразить свою индивидуальность и неповторимость, подчеркнуть свою природную красоту, быть стильной и модной. Однако, несмотря на разнообразие, женщина в мусульманской семье должна следовать определенным правилам в выборе своей одежды. К ним можно отнести полное покрытие головы, свободный крой верхней одежды, отсутствие вызывающих расцветок, максимальная длина одеяния, то есть открытыми могут быть только кисти рук и стопы.

Мужчины в мусульманской семье в меньшей степени подвержены тенденциям моды. Однако, наряду с модными бутиками мусульманской одежды для женщин на рынок начали активно внедряться и всевозможные мусульманские магазины стильной одежды для мужчин. Мужская одежда, как и женская, становится более разнообразной: камисы, дишдаши, пакистанки, мужские спортивные комплекты. Дизайнеры при этом делают акцент на эстетичности и сдержанности, элегантности и строгости мужской одежды. Наряду с развитием индустрии одежды для взрослых мусульман, в настоящее время появились дизайнеры, которые разрабатывают модели для детей, соответствующие требованиям ислама.

Таким образом, относительно внешнего вида членов мусульманской семьи можно сделать вывод о том, что предпочтение одежды, отвечающей канонам ислама, с одной стороны, обуславливается практиками родительской семьи, а с другой стороны, представляет собой реинтерпретацию ценностей под воздействием фактора моды.

Наряду с выбором одежды в мусульманской семье, можно отметить распространенность практик телесных модификаций: отращивание бороды/щетины, роспись по телу хной. Так, в период жизни пророка Мухаммада борода считалась важным атрибутом настоящего мужчины. Отращивание бороды представляло собой действие, позволяющее юноше ощутить себя взрослым, самостоятельным мужчиной. Только в этом случае ему было позволено завести семью и жить своим домом[9].

Однако с течением времени значение данной телесной модификации приобретает иной смысл. Так, с 2015 г. отращивание бороды становится новым модным мужским трендом. Для мужчины–мусульманина в мусульманской семье эта практика становится не только неотъемлемой частью веры (по ханафитскому мазхабу, мужчине обязательно носить бороду, которая может хотя бы поместиться в кулаке, по шафиитскому мазхабу, носить бороду – это сунна, то есть желательно), но и одним из модных стандартов. Сегодня для некоторых мужчин–мусульман наличие щетины или бороды не говорит об их богобоязненности, так как

определённая их часть носит её с намерением следовать модным тенденциям, а не сунне, чтобы таким образом подчеркнуть свою индивидуальность, мужественность, зрелость и брутальность[9].

Что касается древнего смысла мехенди, то делать его могла только женщина, счастливо живущая в браке. Часто в рисунки вплетались и инициалы жениха: раньше только по кистям рук жених и мог узнать свою невесту, ведь видеться им не разрешалось. Хна должна была быть качественной, так, например, считалось, что чем дольше продержится роспись – тем лучше для невесты, так как она освобождается от домашней работы, до тех пор, пока не смоются узоры. Считается, что правильно нанесенный орнамент дарует новой семье покой, благополучие и счастье [10]. Важно отметить, что мехенди, которое прежде выступало культурной мусульманской традицией под названием «Ночь хны», в настоящее время становится модным увлечением среди мусульманок, утрачивая былой смысл.

Таким образом, рассмотренные телесные модификации, выступающие прежде определенным семейным индикатором, сегодня в большинстве своем представляют собой дань моде.

Еще одной из популярных тенденций в современном мире является производство и потребление товаров и услуг–халяль. Так, современная мусульманская семья отводит свое предпочтение разрешенной исламом пище и употребляет продукцию, сделанную по специальным правилам, всячески избегая пищу, запрещенную Кораном. Члены мусульманской семьи стараются посещать халяльные кафе и рестораны, в которых готовят блюда из халяльного мяса, не используют животные жиры и не подают алкоголь. Посещают медицинские клиники и парикмахерские, адаптированные под мусульманского потребителя. Для социализации детей индустрией–халяль предложена серия авторских кукол в хиджабе, а также различные обучающие и воспитательные игры, соответствующие нормам Шариата.

Важно отметить, что «халяль» для мусульманской семьи выступает, в первую очередь, как образ жизни. Используя в повседневной жизни данную продукцию, мода в данном случае, проявляющаяся в разнообразии халяльной продукции, актуализирует ценности мусульманской семьи.

Для определения места модного и религиозного факторов в повседневных практиках представителей ислама были проведены онлайн–опрос мусульман и интервьюирование членов мусульманских семей, проживающих в Республике Татарстан. Для рассмотрения проявлений модного и религиозного факторов непосредственно в ходе реализации одной из мусульманских практик было организовано участвующее наблюдение.

В ходе реализации онлайн–опроса объектом исследования стали мусульмане, проживающие в Республике Татарстан, от 18 лет и старше.

Предметом исследования – повседневные практики мусульман РТ сквозь призму факторов моды и религии.

Основным предположением стало то, что мусульмане, проживающие в РТ, в своих повседневных практиках подвержены значительному влиянию современных модных тенденций.

В данном исследовании применялся неслучайный отбор – стихийная и целенаправленная выборки. Всего был опрошен 461 респондент, но в ходе ремонта выборки было отобрано 400 респондентов, (среди которых мужчин – 180 человек, женщин – 220) при этом уровень репрезентативности соответствовал 95 % уровню точности.

В качестве методов анализа данных применялись одномерный описательный анализ и прикидочный вариант двумерного описательного анализа на нерепрезентативной выборке (поскольку, в принципе, он правомерен при объеме выборки в 800 единиц).

Полученные результаты позволили:

- выявить отношение мусульман РТ к мусульманскому обряду бракосочетания – Никах, к его организации и проведению,
- предпочтения мусульман при выборе одежды.
- также были определена степень распространенности практик телесных модификаций мусульман и выявлены предполагаемые их мотивы,

– была обнаружена степень распространенности, значимости и причины потребления продукции и услуг «Халяль» среди мусульман РТ.

В результате проведенного опроса основная гипотеза частично опровергалась, поскольку большинство опрошенных мусульман подчеркивают значимую роль религиозного фактора.

Для определения отношения мусульманских семей, проживающих в РТ, к моде, проявляющейся в их различных повседневных практиках, было проведено интервьюирование членов трех мусульманских семей. В ходе реализации интервьюирования объектом исследования стали мусульманские семьи, проживающие в Республике Татарстан, предметом – повседневные практики и отношение мусульманских семей к современной мусульманской моде. Были поставлены цель и ряд задач.

В исследовании была применена выборка типичных случаев, осуществлялся отбор единиц, обладающих типичным значением признака (приверженность к исламу). По окончании интервьюирования был проведен качественный анализ полученных данных посредством ручной обработки информации.

С помощью интервью были выявлены степень религиозности, реализуемые модные практики и отношение современных мусульманских семей, проживающих в РТ, к внешним проявлениям моды и к внутренним, духовным составляющим современной моды.

С помощью метода наблюдения были зафиксированы внешний вид, в частности одежда, аксессуары, наличие/отсутствие телесных модификаций (борода/щетина/мехенди), манеры общения и поведения, обустройство жилища, наличие в доме предметов культа, а также обычные жизненные ситуации в жизнедеятельности объекта наблюдения.

По результатам серий интервью с мусульманскими семьями было выявлено, что модный и религиозный факторы в разной степени оказывают влияние на жизнедеятельность каждой семьи. В результате описательного и сравнительного анализов было выявлено как общее, характерное для всех трех семей, так и различное.

Общим для всех исследуемых семей стало то, что супружеские пары совершали Никах, имеют детей, являются верующими, верят во все религиозные догматы, соблюдают пять столпов веры, посещают религиозные здания и службы, читают религиозную литературу, дома имеют предметы культа. Жены в мусульманских семьях являются домохозяйками, но при этом имеют различные хобби, связанные с религией. Мужчины в мусульманских семьях носят бороду. Для всех мусульманских семей важно, чтобы употребляемая ими продукция была «Халяль», все исследуемые семьи употребляют продукты питания халяль, используют «Халяль IT» и посещают заведения общественного питания «Халяль».

Но наряду с общим между мусульманскими семьями также имеются и определенные различия, обусловленные различной степенью влияния современных, модных тенденций.

Так, степень влияния современных, модных тенденций на жизнедеятельность мусульманской семьи зависит от: возраста членов мусульманской семьи, стажа совместной жизни, территориального расположения.

В ходе работы было реализовано участвующее наблюдение с целью рассмотрения проявления модного и религиозного факторов непосредственно в ходе реализации таких мусульманских практик как Никах и мусульманская свадьба.

Объектом наблюдения стали молодая пара, вступающая в брак, и приглашенные. Предметом исследования – вербальные и невербальные акты поведения и деятельности, внешний вид наблюдаемых.

С помощью данного метода были зафиксированы место проведения, условия, правила, порядок, организация Никаха, выездной регистрации светского брака, мусульманской свадьбы (реализованные дополнительные платные услуги, меню), внешний вид, манера поведения, речи, действия объектов исследования.

По окончании наблюдения был проведен качественный анализ полученных данных.

По результатам участвующего наблюдения в ходе совершения Никаха и проведения мусульманской свадьбы было замечено значительное влияние фактора моды. Так, наблюда-

емая молодая пара организовали проведение Никаха в мечети, воспользовались услугой выездной регистрации брака и празднованием мусульманской свадьбы в шатре около мечети с применением большого перечня дополнительных платных услуг (свидетельство о Никахе, завязывание и оформление платка, макияж, аренда шатра для проведения мусульманской свадьбы, банкетное меню, услуги флориста, фотографа, тамады, ведущего, диджея, артистов различных жанров и стилей, музыкантов).

Относительно внешнего вида: молодая пара и гости были одеты в одежду, практически полностью отвечающую канонам ислама (женщины в платках, с рукавами до запястья, с длинной юбкой, прикрывающей ноги; мужчины с головным убором – тюбетейкой), но при этом опирающуюся на современные тенденции и моду, в частности у молодоженов и молодых гостей в возрасте до 40 лет (различные фасоны, предполагающие открытую шею, платья, облегающие талию, различных цветов и принтов). Невеста была одета в облегающее в талии платье с открытой шеей, с открытыми мочками ушей.

Телесных модификаций мехенди на невесте и гостях замечено не было, однако практически у всех мужчин–мусульман, в том числе и у жениха была щетина/борода.

Таким образом, проведенное участвующее наблюдение показало, что мусульманская свадьба и традиционный мусульманский обряд бракосочетания модернизируются, оказываясь под влиянием модных тенденций современного общества, Никах переходит из стен дома невесты в мечеть, где царит торжественная атмосфера. Молодые стремятся при организации своего бракосочетания придать этому мероприятию пышность и роскошность, облачаясь в модные наряды и заказывая различные дополнительные платные услуги.

Подводя итог всей исследовательской работе, можно сделать вывод о том, что различные современные тенденции проникают во многие сферы жизнедеятельности членов мусульманской семьи, актуализируя роль моды в репрезентации семейных ценностей. А основное предположение, заключающееся в двойной роли моды в представлении ценностей, полностью подтвердилось.

Литература

1. Михалева К.Ю. Концепции моды в классической социологической теории: часть первая // Вестник Московского университета. Серия 18. Социология и политология. – 2011. – № 3. – С.68–87.
2. Михалева К.Ю. Система моды. – М.: РОССПЭН, 2010. – 137 с.
3. Сабирова Г.А. Как стать и остаться мусульманкой: опыт разных поколений. – ОФ «Центр издательского развития». – 2005. – С. 463–493.
4. Интернет-ресурс «Никах–фест». – URL: <http://www.ansar.ru/rfsng/v-moskve-sostoitsya-festival-islamskoj-svadebnoj-mody> (Дата обращения: 20.02.2018).
5. Сулейманов Р.Р. Халяльные свадьбы как новое явление в трезвеннической культуре современного Татарстана: масштаб популярности и перспективы // Эйфория: приложение к информационному бюллетеню «Феникс». – 2013. – № 1(124). – С. 47–49.
6. Гурова О. Социология моды: обзор классических концепций // Социс. – 2011. – № 8. – С. 72–82.
7. Гурова О. Социология моды: обзор классических концепций. – URL: <http://ecsocman.hse>. (Дата обращения: 20.02.2018).
8. Сабирова Г.А. Как стать и остаться мусульманкой: опыт разных поколений / Женская устная история: гендерные исследования. Ч. II. – Б.: ОФ «Центр издательского развития», 2005. – С. 463–493.
9. Балтанова Г.Р. Экономические и политико-правовые аспекты положения женщины в традиционных исламских. – Казань: КГЭУ, 2003. – С. 100–122.

ОЦЕНКА ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Камалеев Р.Х., Берман С.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе исследуется проблема развития трудового потенциала регионов Российской Федерации. На примере Ямало–Ненецкого автономного округа, Республики Татарстан, Тверской и Орловской областей, Карачаево–Черкесской республики и Северной Осетии показаны результаты расчета индекса производительности труда, сделаны выводы о необходимости выработки регионами адаптивной политики управления трудовым потенциалом.

Ключевые слова: трудовой потенциал, производительность, рынок труда, занятое население.

Большинство экономических, социальных и демографических явлений, протекающих в современной общественной системе, прямо или косвенно отражают процессы, происходящие на рынке труда. Являясь неотъемлемым звеном современной экономики, рынок труда играет важную роль в системе воспроизводства трудовых ресурсов общества. Именно на рынке труда выявляется соответствие трудового ресурса потребностям общественного производства, оценивается его полезность и общественная значимость, рынок труда задает направления дальнейшего формирования трудового потенциала.

В современных условиях развитие трудового потенциала является проблемой, решение которой предопределяет возможности социально–экономического роста общества, национальной экономики в целом и отдельных ее составляющих. Понятие «трудовой потенциал» экономисты и социологи используют сегодня для характеристики термина «человеческий фактор» в объемном выражении как в масштабах всего общества, так и в рамках отдельных производственных коллективов. По общему мнению, «трудовой потенциал» должен представить человеческий фактор в динамике в виде непрерывного, развивающегося, многопланового процесса, характеризующего скрытые возможности.

Цель нашего исследования – оценка трудового потенциала шести регионов Российской Федерации. В качестве объектов исследования нами были взяты регионы на основе рейтинга субъектов РФ 2019 года по уровню напряженности на рынке труда, составляемого Федеральной службой государственной статистики. Для понимания разрывов на региональном рынке труда логика выбора объектов анализа выстроена следующим образом: два региона – лидера рейтинга: Ямало–Ненецкий АО и республика Татарстан; два – «среднячка»: Тверская и Орловская область; и два – аутсайдера рейтинга: Карачаево–Черкессия и Северная Осетия.

Для анализа трудового потенциала в качестве базы, с которой можно работать, был взят индекс производительности (I_u). Для комплексного вычисления данного показателя из официальных данных Федеральной службы государственной статистики были взяты следующие исходные данные [2]:

- валовый региональный продукт (в руб.).
- среднегодовая численность занятых в экономике (чел.).
- фонд индивидуального рабочего времени (ч).

Результаты анализа полученных показателей за 2014–2018 годы представлены на рис. 1.



Рис. 1. Динамика производительности труда U (руб/ч) за 2014–2018 гг.

На гистограмме видно, что практически во всех рассматриваемых регионах за 2014–2018 гг. наблюдается рост производительности труда. Лишь два субъекта – Карачаево–Черкессия и Северная Осетия, продемонстрировали небольшой спад по итогам 2018 года. Очевидный лидер по производительности труда – Ямало–Ненецкий АО. На 2018 год каждый занятый производит здесь в среднем 5 060 рублей в час.

Однако для исключения статистических погрешностей необходимо провести сравнительный анализ регионов непосредственно по индексу производительности труда. Результаты наших вычислений представлены на рис.2.

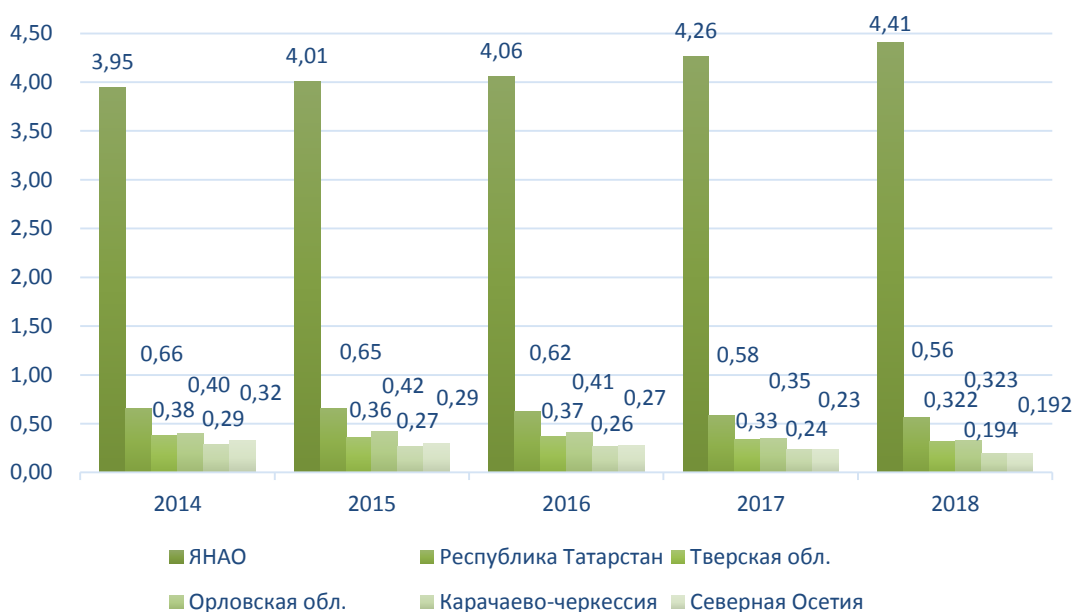


Рис. 2. Динамика индекса производительности труда (I_u) за 2014–2018 гг.

В качестве лидера здесь так же, как и в первых расчетах, выступает Ямало–Ненецкий АО. Однако, динамика индекса производительности труда показывает, что во всех остальных регионах наблюдается спад индекса да в 2015–2018 гг, несмотря на наблюдаемую нами ранее динамику роста самого значения производительности труда.

Разница в динамике показателя «производительность труда» и «индекса производительности труда» объясняется тем, что с одной стороны, производительность труда в субъектах растет, но с другой – все сильнее отдалается от среднего значения по регионам,

которое повышается. прежде всего, за счет высоких темпов роста Ямало–Ненецкого АО. Другими словами, производительность в регионах номинально повышается, но все сильнее отстает от показателей производительности региона–лидера – ЯНАО.

Таким образом результаты исследования показывают, что Ямало–Ненецкий АО имеет положительную тенденцию по индексу на протяжении всего рассматриваемого периода и демонстрирует наибольший рост производительности труда за 2018 год – на 26,5%, и индекс равен 4,41.

В Республике Татарстан наблюдается постепенный спад производительности труда на всем протяжении рассматриваемого периода и на 2018 г. его значение равно 0,56. Несмотря на то, что структура экономики и показатели ВРП Ямало–Ненецкого АО и Татарстана имеют некоторую схожесть, мы все же видим существенную разницу в производительности труда между регионами.

По остальным регионам следует отметить, что если по уровню ВРП за 2018 год Тверская область опережала Орловскую почти вдвое (441653,6 млн руб. против 230706,2 млн. руб.), то в случае с производительностью труда лидирует Орловская область. Аналогичная ситуация с регионами–аутсайдерами: ВРП Северной Осетии по итогам 2018 года был в 1,7 раз выше ВРП Карачаево–Черкессии (130043,4 млн руб. против 77046,3 млн руб.), однако по производительности труда лидирует Карачаево–Черкесская республика. Общий рейтинг регионов по индексу производительности труда представлен на таблице 1.

Таблица 1

Рейтинг регионов РФ по индексу производительности труда (I_u) за 2018 год

№	Регион	I_u
1	Ямало–Ненецкий АО	4,41
2	Республика Татарстан	0,56
3	Орловская область	0,323
4	Тверская область	0,322
5	Карачаево–Черкесская республика	0,194
6	Северная Осетия	0,192

Таким образом, на основе вышеизложенного можно сделать вывод, что по всем проанализированным показателям среди субъектов РФ наблюдается сильный перевес развития в сторону регионов–лидеров. Другими словами, показатели средней группы регионов достаточно близки к показателю регионов–аутсайдеров, а лидирующая группа оторвалась довольно сильно – данная тенденция нередко встречается в современном мире. На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что дифференцировать регионы России можно скорее не по классическому принципу трех групп: развитые, развивающиеся и отстающие, а по принципу двух: развитые и отстающие. Данная гипотеза несомненно заставляет задуматься о необходимости принятия управленческих решений по устранению «разрыва» между субъектами Российской Федерации в целях повышения производительности труда отстающих регионов на примере успеха регионов–лидеров.

Например, как показал анализ, Ямало–Ненецкий автономный округ демонстрирует довольно высокие показатели, соответственно возможно использование опыта данного региона в решении существующих проблем. Таким образом возможно будет добиться более сбалансированного роста показателей в регионах Российской Федерации.

Литература

1. Официальный портал Министерства труда, занятости и социальной защиты Республики Татарстан. – URL: <http://mtsz.tatarstan.ru/rus/> (Дата обращения: 26.03.2020).

2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru/> (Дата обращения: 26.03.2020).
3. *Хадасевич Н.Р.* Оценка трудового потенциала: подходы и методы. Интернет-журнал Науковедение. – 2014. – № 6. – С. 1–5. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-trudovogo-potentsiala-podhody-i-metody> (Дата обращения: 26.03.2020).
4. *Черных Д.А.* Государственная политика в области занятости в России. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/gosudarstvennaya-politika-v-oblasti-zanyatosti-v-rossii> (Дата обращения: 26.03.2020).

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ КОНЦЕПЦИИ ИНДУСТРИЯ 4.0

Кузнецов А.Г., Санин Д.С., Якупова А.Э.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Конкурентоспособность российской экономики в значительной степени зависит от уровня оснащенности нефтегазовых предприятий цифровыми технологиями. В п. 11 указа Президента Российской Федерации № 204 от 07.05.2018 цифровая трансформация энергетической инфраструктуры обозначена в качестве одного из приоритетных направлений развития [1]. По данным Министерства финансов РФ, доля нефтегазовых доходов в общих поступлениях доходов федерального бюджета в 2019 году составляет 40,8%. В данной работе выявлены особенности развития концепции «Индустрия 4.0» в нефтегазовом секторе, выявлены характеристики конкурентоспособности нефтегазовых компаний в условиях цифровой трансформации, а также рассмотрено финансирование отечественных проектов по цифровизации. Объектом исследования являются российские компании нефтегазового сектора в разрезе стратегии развития индустрии 4.0.

Ключевые слова: цифровая трансформация предприятия, нефтегазовая отрасль, финансирование проектов, Индустрия 4.0.

Основным препятствием цифровой трансформации российской нефтегазовой отрасли является ее высокая зависимость от зарубежных разработок на фоне существующих санкций. Развитие отечественных цифровых технологий сдерживает целый ряд проблем: многолетнее невысокое инвестирование бизнеса в НИОКР, низкое стимулирование инвестирования в инновации; неразвитый рынок капитала; низкая технологическая оснащенность; низкий уровень конкуренции на рынке нефтегазовых услуг; сохраняющиеся административные барьеры. Многие из этих проблем присущи отечественной экономике в целом. Поэтому в 2019 году Россия заняла лишь 45-е из 63 мест в рейтинге IMD «Мировой рейтинг конкурентоспособности 2019» [2].

Лидирующие мировые промышленные предприятия в последние годы активно внедряют принципы организации производства в соответствии с концепцией «Индустрия 4.0». Данная концепция подразумевает объединение в едином информационном пространстве промышленного оборудования и информационных систем, их взаимодействие между собой и с внешней средой без участия человека. Также цифровая трансформация заняла особое место в стратегии развития ведущих нефтегазовых корпораций. По оценке транснациональной нефтегазовой компании British Petroleum, самыми перспективными источниками снижения затрат в нефтегазовой отрасли являются цифровизация производства и внедрение цифровых технологий. К 2030 году специалисты British Petroleum оценивают экономию средств производства до 30% [3].

В середине 2017 года для стимулирования цифровизации и повышения конкурентоспособности российских предприятий правительство России запустило программу «Цифровая экономика Российской Федерации». Она направлена на формирование благоприятной среды

в создании цифровых разработок. Тем не менее, она не принимает во внимание особенную роль нефтегазовой добычи в формировании бюджетных доходов и влиянии на рост всей российской экономики. В связи с этим необходим план действий по оперативному устранению существующих барьеров для поддержания конкурентоспособности российского нефтегазового сектора на мировой арене.

По оценке аналитиков, на начало 2018 года в России насчитывалось около 40 умных месторождений, их суммарная добыча составляла примерно 140 млн тонн в год, что составляет чуть менее трети от общего объема российской добычи. При сохранении текущего уровня цифровой оснащенности отрасли с учетом экономических и инфраструктурных ограничений уровень добычи нефти в России составит около 525 млн. тонн в год. Согласно исследованию Vygon Consulting, при благоприятном развитии стратегии цифровой трансформации добыча запасов может достигнуть отметки в 608 млн. тонн к 2035 году. Для этого необходимо стимулировать создание отечественных инновационных разработок и совершить масштабные инвестиции в цифровизацию отрасли: около 24 трлн. рублей в ближайшие 20 лет [4].

Российские нефтегазовые компании сегодня активно реализуют проекты по следующим направлениям:

- Цифровой двойник – точная компьютерная модель производственных и бизнес-процессов. Позволяет моделировать поведение объектов управления для принятия оптимальных решений. Компании создают цифровую модель месторождения с учетом особенностей скважины и эксплуатируемого на ней оборудования, где цифровые датчики позволяют контролировать систему удаленного управления и, следовательно, процесс добычи проходит эффективнее.

- Интернет вещей – совокупность мобильных устройств (датчики, ПО) и компьютеров, объединенных с целью сбора и анализа данных. Такие технологии позволяют удаленно контролировать промышленные системы, проводить предиктивный анализ надежности оборудования, что увеличивает скорость и эффективность производственного процесса. С помощью технологий Интернета вещей собранные массивы информации отправляются в облачное пространство, где анализируются с помощью искусственного интеллекта. Затем результаты исследования возвращаются в физическое измерение, и уже здесь на их основе принимаются управленческие решения.

- Роботизация процессов – роботизация физического труда реализуется с помощью роботов и дронов, а интеллектуального – с помощью машинного обучения и когнитивных технологий. Например, специалисты «Газпром нефти» успешно используют проект грузового агрегатора «Логотех», который решает вопросы доставки грузов между складскими помещениями и клиентом, гарантируя полную отслеживаемость перевозок в онлайн-режиме и упрощая автоматизированный документооборот [5].

Эти и другие проекты цифровой трансформации предполагают значительное повышение качества и скорости принятия решений, рост производительности труда, оптимизацию затрат, повышение эффективности добычи и производства, снижение рисков инцидентов, улучшение рабочих условий.

В нашем исследовании в качестве анализа цифровизации нефтегазового предприятия выбрано ПАО «Газпром». Компания является одной из лидирующих в цифровой трансформации среди отечественных промышленных предприятий. В 2013 году ее дочерняя компания «Газпром нефть» впервые занялась разработкой и внедрением концепции «цифровой завод». В конце 2019 года компания стала участником межотраслевого Альянса по развитию искусственного интеллекта вместе с Яндексом, Mail.ru Group, Сбербанком, МТС и Российским фондом прямых инвестиций [6].

Кроме того, в 2019 году совет директоров «Газпром нефти» утвердил стратегию цифровой трансформации компании до 2030 года. Причем по подсчетам аналитиков к 2025 году финансовый эффект от проектов технологической стратегии компании составит около 100 млрд. рублей. Потенциал реализации проектов цифровой трансформации оценивается в 5% от EBITDA. Планируемые затраты на поиск новых технологий составляют порядка

4 млрд. рублей в год, что соответствует примерно 1% бюджета инвестиционной программы блока upstream [3].

В соответствии с Паспортом Программы инновационного развития ПАО «Газпром» до 2025 года, одно из направлений НИОКР в разрезе технологических приоритетов – технологии интеллектуального управления процессами добычи углеводородов. Данные технологии с 2020 года имеют перспективные целевые значения, например, дополнительный объем добычи – 4%, экономия эксплуатационных затрат на строительство скважин – 20%, снижение удельных капитальных затрат на прирост добычи и эксплуатационных затрат при добыче – 5% [7]. На газопромысловых объектах уже существуют современные средства автоматизации и телеметрии, которые транслируют основные показатели добычи и транспортировки сырья в систему диспетчерского управления. В каждом филиале ПАО «Газпром» существуют отделы мониторинга и контроля, которые обрабатывают информацию, поступающую с нефтегазоконденсатных месторождений. Функционирует программное обеспечение, которое формирует отчет технологических показаний для предоставления в Корпоративное хранилище данных, на основе которого руководство принимает в том числе управленческие решения для повышения эффективности и роста производительности труда.

Заместитель директора ИПНГ РАН (Институт проблем нефти и газа Российской академии наук) Николай Еремин на саммите «Интеллектуальное месторождение 2019» спрогнозировал, что к 2030 году численность цифровых месторождений в России достигнет порядка 500 [8]. К 2025 году российские нефтегазовые компании будут иметь около 50 тысяч цифровизованных скважин. По данным ИПНГ РАН, цифровизация скважин на месторождениях позволит России увеличить добычу к 2024 году на 25–30 млн. тонн нефти и 20–25 млрд. кубометров газа. Таким образом, ожидается рост запасов нефти и газа на 3,5–4% [8].

В настоящее время программа инвестиций в инновационные проекты, связанные с цифровизацией производства, наиболее успешно реализована в ПАО «Газпром». Компания на постоянной основе анализирует инструменты финансирования проектов и корректирует источники финансирования исходя из существующей конъюнктуры, чтобы повысить их эффективность.

Среди основных механизмов инвестиционной деятельности можно выделить следующие:

- венчурные инвестиции. ПАО «Газпром» проводит постоянный мониторинг российских и зарубежных венчурных фондов;
- инвестиции с привлечением государственного капитала. Получение грантов или субсидий на создание высокотехнологичных производств;
- создание особых фондов НИОКР, направленных на инновационную деятельность. Фонды ПАО «Газпром» осуществляют поддержку научно-технической инновационной деятельности, практикует партнерство с профильными вузами;
- создание специализированных компаний. Стоит отметить, что такие компании создаются с участием сторонних инвесторов, которые заинтересованы в разработках или модернизации производств.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что ведущие нефтегазовые компании осознают важность цифровой трансформации и ее потенциальную выгоду для отрасли. Цифровизация позволяет повысить эффективность производственных процессов и процессов разработки трудноизвлекаемых запасов, а также сократить затраты производства. Чтобы сохранить свое преимущество в условиях растущей конкуренции на мировых энергетических рынках, корпорации инвестируют значительные суммы в технологическое развитие. В свою очередь, рынок должен предлагать надежные цифровые решения для нефтегазовой отрасли, решая при этом задачи технологического импортозамещения. Развитие необходимой собственной технологической, программной и технической баз требует времени и создания преференций для отечественных нефтесервисных компаний. [9] Таким образом, России необходим системный подход к устранению барьеров и продвижению технологического прогресса отечественной промышленности.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 (ред. от 19.07.2018) «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».
2. «World Digital Competitiveness Ranking 2019» / IMD WORLD COMPETITIVENESS CENTER. – URL: <https://www.imd.org/contentassets/6b85960f0d1b42a0a07ba59c49e828fb/one-year-change-vertical.pdf> (Дата обращения: 08.04.2020).
3. Орлов С. Оцифрованное развитие // Сибирская нефть. – 2019. – №9 (166). – С. 12–17.
4. «Цифровая добыча нефти: тюнинг для отрасли» / VYGON Consulting. – URL: <https://vygon.consulting/products/issue-1322/> (Дата обращения: 07.04.2020).
5. «Логотех. Грузовой агрегатор. Цифровая платформа для централизованного управления грузовыми поставками и диспетчеризации собственного и законтрактованного транспорта» / ПАО «Газпром нефть». – URL: <https://digital.gazprom-neft.ru/es/about-project?id=aggregate> (Дата обращения: 11.04.2020).
6. «Газпром-нефть» стала первой промышленной компанией в Альянсе по развитию искусственного интеллекта / ПАО «Газпром-нефть». – URL: https://www.gazprom-neft.ru/presscenter/news/gazprom_neft_stala_pervoy_promyshlennoy_kompaniey_v_alyanse_po_razvitiyu_iskusstvennogo_intellekta/ (Дата обращения: 09.04.2020).
7. Паспорт Программы инновационного развития ПАО «Газпром» до 2025 года / ПАО «Газпром». – URL: <https://www.gazprom.ru/f/posts/97/653302/prir-passport-2018-2025.pdf> (Дата обращения: 10.04.2020).
8. К 2030 году общее количество цифровых месторождений в РФ составит около 500 / Электронное периодическое издание «Нефть и Капитал». – URL: <https://oilcapital.ru/news/upstream/05-04-2019/k-2030-godu-obshchee-kolichestvo-tsifrovyyh-mestorozhdeniy-v-rf-sostavit-okolo-500> (Дата обращения: 01.04.2020).
9. «Обзор нефтесервисного рынка России – 2019» / Исследовательский центр компании «Делойт» в СНГ. Москва. – URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/energy-resources/Russian.pdf> (Дата обращения: 07.04.2020).

РАЗВИТИЕ МАССОВОГО СПОРТА НА ОСНОВЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Лоськова Е.А., Муртазин А.А., Белов А.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной работе разработаны рекомендации по развитию массового спорта с применением инструментов государственно-частного партнерства (ГЧП). Сделан вывод, что необходимо развивать ГЧП не только в сфере строительства объектов спорта, но и при подготовке спортсменов, тренеров, спортивных стандартов, мероприятий, в инфраструктуры массового спорта.

Ключевые слова: ГЧП, массовый спорт, государственная политика в сфере физической культуры и спорта.

Развитие спорта в России в современном этапе происходит по модели советского времени на основе централизованного государственного управления отраслью физической культуры и спорта. Однако, институты советского спорта – спортивные школы, центры подготовки по различным видам спорта, система подготовки специалистов, созданные в советском союзе во многом утрачены, чем обусловлены, в том числе, результаты команды прошлого века намного выше, чем те, что демонстрируют сборная России на международных соревнованиях. Централизация власти, ответственность Министерства спорта РФ за успехи

сборных команд на международных соревнованиях приводят к тому, что в стране приоритеты расставлены в пользу спорта высших достижений. Государственные деятели пытаются создать имидж сильного спортивного государства на международной арене, забывая о массовом спорте.

На сегодняшний день в России спорт – это политика, а не бизнес, как в развитых странах. Зависимость финансирования спорта от бюджетных ассигнований является проблемой, которую можно облегчить путем расширения прав и возможностей бизнес-структур. Необходимо развивать студенческий спорт и строить на нем предпринимательскую деятельность (как в США), продавать медиа-права не только крупных мировых турниров, но и молодежных, студенческих. Снизить ставку по налогу для тех субъектов бизнеса, кто поддерживает спорт, для частных партнеров, активно инвестирующих спорт, разработать льготные ставки налогов. Успешный опыт Китая, где снижение налога для крупных корпораций, которые будут финансировать культуру и спорт: с 25% до 15%, а для самых активных инвесторов – до 3% привело к огромному скачку инвестирования крупного бизнеса в профессиональный спорт, особенно в футбол. Закрепить в нормативных актах льготные ставки для инвесторов активно поддерживающих спортивную сферу.

ГЧП выступает как механизм взаимодействия государства и бизнеса по строительству социальных объектов, заведомо с низкой нормой доходности и длительными сроками окупаемости. Однако учитывая высокую ресурсоемкость, длинные сроки окупаемости проектов ГЧП и недостаточность собственного капитала частного бизнеса, необходимо использовать альтернативные источники финансирования [1]. Для привлечения частных инвесторов необходимо создать соответствующую институциональную и нормативно-правовую среду.

В России есть несколько проблем привлечения частных инвестиций в спортивную сферу. Во-первых, для частного капитала есть много ограничений. С 1 января 2016 года действует федеральный закон «О государственно-частном партнерстве и муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации». Предполагалось, что появятся новые возможности в создании и реализации проектов ГЧП в социальной сфере. Но по данному закону существует единственная форма ГЧП в отрасли физической культуры и спорте – это создание объектов инфраструктуры. При этом отсутствуют обязательные условия использования типовых проектов, что приводит к увеличению стоимости. Когда уже проект ГЧП придуман, высокий уровень бюрократизма на местах мешает развитию процесса согласования. Чиновники боятся принимать не прописанные в инструкциях решения. Общая процедура попадания в проект ГЧП составляет около 400 дней для инвестора.

Необходимо сократить сроки обработки документов, ускорить процесс заключения договора с подрядчиками, развивать механизм также в сфере подготовки тренеров, в массовом спорте, производстве спортивного инвентаря. Развивать строительство УТЦ – учебно-тренировочных центров, которые являются технологически сложными объектами (хоккейные площадки, горнолыжные трассы и др.). В свободное от подготовки спортсменов время УТЦ является коммерческим объектом массового спорта, прибыль от которого должны получать субъекты бизнеса. Ввести систему грантовой поддержки бизнеса, позволять субъектам предпринимательства размещать рекламу на спортивных объектах в нестандартной интересной форме.

По статистическим данным, федеральные и региональные расходы в сфере физической культуры и спорта на спорт высших достижений в 3–4 раза больше, чем на массовый спорт, в регионах достигает значения в 10 раз [2]. А в целях и приоритетных направлениях программ всех уровней является улучшение условий для массового спорта и количество вовлеченных граждан. Необходимо, чтобы часть финансирования профессионального спорта забрали на себя бизнес-сообщества, а освободившиеся средства бюджета направить на развитие массового спорта. Для этого из спорта нужно сделать привлекательный объект инвестиций со льготными ставками налогообложения для участников поддержки физической культуры, часть доходов от продаж билетов на турнирах передавать бизнес структурам.

Развивать ГЧП не только в строительстве, но и при подготовке спортсменов, тренеров, при разработке национальных спортивных стандартов и производстве спортивного инвентаря, использовать механизмы внедрения ГЧП в массовый спорт (проведение значимых спортивных событий «Лыжня России», «Кросс Нации» и другие).

Необходимо давать возможности населению пробовать заниматься разными видами спорта, если не на профессиональном уровне, то хотя бы на любительском [3].



Рис. 1. Проблема финансовой не окупаемости объектов спортивной инфраструктуры в РФ

Следствием решения проблемы «точечного» развития спорта в регионах появляется проблема финансовой не окупаемости объектов спортивной инфраструктуры, а также то, что построенные объекты не в полной мере интересны населению. Нужно снизить цены на билеты для заполнения спортивных площадок, снизить цены на сувенирную продукцию с символикой любимых команд для населения. Учитывать интересы граждан, проводить опросы и мониторинга с целью строительства объектов в последствии с учетом интересов местных жителей.

Привлекать механизм ГЧП при строительстве и в других направлениях, заведомо детально проработав нормативно–правовую базу, составив креативные коммерческие предложения инвесторам, устранив бюрократические задержки в передаче документов, снизив административные барьеры и др.

Спортивные объекты инфраструктуры необходимо изначально создавать с расширенными функциональными возможностями для использования в других отраслях бизнеса. Добавить зрелищность и интерес к проводимым играм, турнирам могут приглашенные квалифицированные кадры: заслуженные тренеры, известные спортсмены, публичные личности с рекламой вида спорта и другие варианты.

Учитывая интересы граждан регионов России, создав выгодные условия с высокой нормой доходности для частных предпринимателей, обеспечив льготными условиями их собственного бизнеса, можно добиться полной загрузки спортивных объектов во время игр, а главное, увеличить количество занимающихся спортом.

Таким образом, необходимо развивать ГЧП не только в сфере строительства, но и при подготовке спортсменов, тренеров, спортивных стандартов, мероприятий, в инфраструктуры массового спорта. Учитывая интересы населения при строительстве спортивных объектов, можно будет обеспечить их наполняемость с дополнительными доходами частному сектору. Снижение административных барьеров приведет к росту привлекательности проектов.

Литература

1. Karasik E.A., Murtazin A.A., Nugaev F.S. Prospects of Development in Public–Private Partnerships: Evidence from Volga Federal District // Journal of Economic and Management Perspectives. – 2017. – Volume 11. – Pp. 213–220.
2. «Россия в цифрах». – Росстат М. – 2018. – 511 с.
3. Намазов А.К. Массовый спорт за рубежом / Здоровье — основа человеческого потенциала: проблемы и пути их решения. – 2016. – № 1. – С. 433–437.

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА КАЗАНЬ

Мухаметгалиева А.Т., Кадырова Д.Н., Ибрагимова Г.М.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: Рынок недвижимости играет одну из наиболее важных ролей для любого региона Российской Федерации, а его регулирование в целях успешного функционирования – первостепенной задачей. Актуальность данной темы обусловлена тем, что с каждым годом на рынке недвижимости проходит регистрацию всё большее количество сделок, участниками которых являются граждане, организации и предприятия. Кроме того, рынок недвижимости в России является одним из наиболее активно и стремительно развивающихся, поскольку ежегодный оборот составляет миллиарды рублей.

Ключевые слова: недвижимость, рынок недвижимости, объекты, субъекты недвижимости, регион.

В последнее десятилетие заметно растёт активность субъектов рынка недвижимости, увеличивается количество новых объектов. Сохраняется привлекательность рынка для покупателей и инвесторов, несмотря на сложившуюся тенденцию повышения цен. Основная причина – характерные признаки недвижимости: стационарность, уникальность, долговечность, длительность создания, ограниченность и невозпроизводимость земли. Это позволяет делать выгодные приобретения покупателям и целесообразные вложения инвесторам [1]. Таким инвестором, в том числе, может являться и государство. Государство выполняет определённую роль – регулятора рынка недвижимости, при этом осуществляя на нём следующие функции:

- формирует и выдвигает концепции развития определенных объектов недвижимости и программы их реализации;
- действует на рынке в качестве профессионального участника при торговле жилищными сертификатами, государственными сооружениями, зданиями, и другими объектами недвижимости;
- выступает в роли эмитента государственных и муниципальных ценных бумаг под залог недвижимого имущества;
- устанавливает правила и нормы функционирования рынка недвижимости;
- контролирует устойчивость и безопасность рынка, регистрирует права и сделки с недвижимостью [2].

Перечисленные функции выполняются государственными органами в большинстве стран. Что касается России, в течение 2019 года на отечественном рынке недвижимости произошёл ряд изменений.

Самым значимым изменением стал переход на систему эскроу-счетов. С 1 июля девелоперы не имеют доступа к деньгам дольщиков, теперь средства должны храниться на специальных счетах до окончания строительства. Но, поскольку переход на данную систему был довольно плавным, часть проектов имели возможность закончить строительство по старым правилам. Для этого должны были соблюдаться два основных условия: готовность объекта в 30% и не менее 10% площадей, проданных по договорам долевого участия.

По данным Банка России, за полгода численность эскроу-счетов в российских банках превысила 23 тысячи. На сегодняшний день, более 900 из, на общую сумму 1,6 миллиарда рублей, раскрыто, соответственно, застройщики получили доступ к деньгам и имеют право ими распорядиться [3].

В прошедшем 2019 году была замечена тенденция повышения востребованности загородной недвижимости, этому поспособствовало развитие инфраструктуры поселков, отсутствие жестких регуляторов со стороны закона. В комплексе это привело к тому, что покупатели все чаще стали рассматривать загородные дома не только как место сезонного отдыха, но и в качестве места постоянного проживания. Первое полугодие 2019 года отмечено ростом сделок в данном сегменте рынка, в среднем по России продажи загородных домов увеличились на 30% [3].

Следующий шаг к развитию рынка недвижимости в России – создание условий для повышения комфорта городской среды и качества жизни населения во всех субъектах. Данный проект получил название «Формирование комфортной городской среды», а на его реализацию на ближайшие шесть лет будет выделено порядка 288 миллиардов рублей. Предполагается, что до конца 2024 года индекс качества городской среды вырастет на 30%, а количество городов в стране с неблагоприятной средой сократится в два раза.

Четвертое значимое изменение – запрет размещения хостелов в жилых помещениях. С 1 октября оказывать гостиничные услуги можно исключительно после перевода жилого помещения в нежилое и оснащения его необходимыми системами: системой звукоизоляции номеров, средствами противопожарной безопасности, охранной сигнализацией, сейфами и другим. Многие владельцы хостелов, еще не дожидаясь официального введения данного закона, осуществляли попытки продажи своего бизнеса. По подсчетам сервиса "Авито Недвижимость", за год число выставленных на продажу хостелов в России выросло на 19%, а средняя стоимость объекта упала на 13%.

Помимо перечисленного, в начале сентября президент России Владимир Путин заявил о запуске на Дальнем Востоке специальной ипотечной программы для молодых семей со льготной ставкой в 2% годовых. Данная программа рассчитана на 5 лет. Распространяется на рынок первичного и индивидуального жилья. Программа «Дальневосточный гектар» предоставляет возможность молодым семьям взять в ипотеку до 6 миллионов рублей на срок до 20 лет по указанной выше ипотечной ставке [4].

Подводя итог по вышеперечисленным мерам, предпринятым в России за последний год, можно заметить, что изменения коснулись всех сегментов рынка недвижимости: рынка жилой недвижимости, коммерческой и рынка земли. Все рассмотренные меры имеют позитивный характер, однако, на сегодняшний день существует определенная проблема неравномерного развития рынка недвижимости. В ряде регионов России, а в особенности в центральных, наблюдается процесс быстрой, даже активной застройки новыми объектами недвижимости, чем в других регионах. Там процесс развития рынка недвижимости находится в стадии стагнации. Это может быть вызвано недостаточным уровнем социально-экономической развитости отдаленных регионов и, соответственно, невысоким спросом на недвижимость в них. Один из путей решения данной проблемы – создание благоприятных условий для жизни в таких районах: развитой социальной и транспортной инфраструктуры. Это вызовет интерес у застройщиков к наполнению таких районов новыми объектами, а также повысит их привлекательность и для потенциальных покупателей, заинтересованных в приобретении первичной недвижимости.

Вторая довольно весомая проблема российского рынка недвижимости – высокая степень износа объектов – как функционального, так и физического, а также износ инженерных коммуникаций. То есть обесценение объектов недвижимости в силу устаревших архитектурных и технических решений, которые применялись при возведении этих объектов. Данная проблема может быть решена благодаря поиску и привлечению различных источников финансирования строительства и реконструкции жилья, а также капитального ремонта. Иными словами, должны быть созданы, подготовлены и реализованы государственные

и муниципальные программы и проекты по реконструкции и ремонту жилищного фонда, привлечены инвесторы и строительные компании.

Третья существенная проблема на рынке недвижимости, тормозящая его развитие, – отсутствие обмена информацией между субъектами рынка. Оказать содействие развитию современного рынка недвижимости может только создание различного рода объединений и ассоциаций, состоящих из девелоперов, архитекторов, управляющих, владельцев торговых центров и операторов розничной сети, общепита, развлечений и услуг, которые способствовали бы повышению информационной прозрачности рынка, а также содействовали сплочению его игроков, повышению их профессионального уровня. Данной цели можно достичь путем проведения конференции, обучающих программ, участием российских специалистов в зарубежных форумах, а так же организацией выставок торговой недвижимости, дающих возможность ознакомиться с новыми тенденциями на рынке торговой недвижимости [4].

Таким образом, рынок недвижимости в России имеет потенциал к развитию и преобразуется из года в год, однако всё же существуют проблемы, препятствующие нормальному и продуктивному функционированию этого рынка. Необходимо принимать меры по совершенствованию каждого сегмента рынка.

Литература

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости. – М.: Экономикс, 2000. – 92 с.
2. Щербакова Н.А. Экономика недвижимости / Учебное пособие. – Ростов: Феникс. – 2006. – 113 с.
3. «Десять главных событий 2019 года на рынке недвижимости России». – URL: <https://realty.ria.ru/20191217/1562430845.html> (Дата обращения: 24.04.2020).
4. «Рынок недвижимости 2019: что произошло и чего ждать в будущем». – URL: <https://blog-domclick-ru.turbopages.org/s/blog.domclick.ru/post/rynok-nedvizhimosti-2019-cto-proizoshlo-i-chego-zhdai-v-budushem> (Дата обращения: 24.04.2020).

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Низамова Ж.Г., Хазиахметова Г.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Статья посвящена анализу факторов, определяющих уровень развития системы здравоохранения в регионах Российской Федерации.

Ключевые слова: здравоохранение, статистика, оптимизация, государственное и муниципальное управление

Современная эпоха развития человечества, а также пандемия, охватившая жизнедеятельность людей всего мира в течение 2020 года определили и обосновали целесообразность рассмотрения здоровья человека как категории социально-экономической, обуславливающей деловую активность субъектов хозяйствования и уровень экономического роста страны. Категория здоровья, раскрывая особенности физиологического и психологического состояния человека является показателем благополучия, комфорта и качества его жизни. Причинно-следственные связи возникающие при исследовании здоровья населения и хозяйственного благополучия страны обосновывают необходимость реализации мер по совершенствованию системы здравоохранения страны.

В рейтинге субъектов Российской Федерации по объему средств на выполнение государственного заказа в сфере здравоохранения Республика Татарстан и Чувашская Республика занимала в 2017 году лидирующие позиции, тогда как Нижегородская область – последняя. В рейтинге эффективности здравоохранения Кировская область вошла в 10 лучших,

а Свердловская область в 10 худших регионов России. Исследовательский интерес вызывает состояние системы здравоохранения указанных регионов в настоящее время, оценку которого можно провести с использованием метода корреляционно–регрессионного анализа. При этом в качестве функции предлагаем принять сумму расходов консолидированного бюджета субъектов РФ на здравоохранение в расчете на 1 жителя в рублях, а зависимых переменных показатели прироста населения, уровня оснащенности больничных учреждений, численность специалистов в сфере здравоохранения, объем поступивших и израсходованных средств обязательного медицинского страхования. Проведенный анализ позволил сделать вывод о прямой связи показателя функции от указанных переменных.

Исследование информации и оценок качества услуг, предоставляемых региональными учреждениями сферы здравоохранения, представленной на сайте www.bus.gov.ru в Республике Татарстан, Чувашской Республике, Свердловской, Кировской и Нижегородской областях позволил дифференцировать обобщенную оценку эффективности системы здравоохранения в разрезе учреждений и показателей качества предоставляемых услуг.

Согласно этим оценкам только 9% респондентов оценивают состояние здравоохранения России как удовлетворительное. Среди основных проблем выделяют недостаточный уровень профессиональной подготовки врачей (37%), недоступность медицинской помощи для населения (37%), высокие цены на лекарственные препараты (35%), низкий уровень материально–технического оснащения медицинских учреждений (31%). Большая часть проблем связана с финансированием сферы здравоохранения, объем которого со стороны государственного бюджета ежегодно сокращается. Одним из вариантов решения проблемы является привлечение внебюджетных средств посредством реализации механизма государственно–частного партнерства (ГЧП).

Первое заседание Координационного совета по ГЧП при Министерстве здравоохранения Российской Федерации состоялось в 2014 году. В процессе заседания высказана основная задача Совета, состоявшая в создании максимально благоприятных условий для привлечения дополнительных финансовых ресурсов. С 2014 года прошло практически 6 лет, однако, до сих пор отсутствует институциональный механизм, регулирующий обязательства и ответственность субъектов ГЧП в сфере здравоохранения. Эта ситуация отражает позиции исследуемых регионов в рейтинге по уровню развития ГЧП в 2017–2018 гг., где Нижегородская область занимает 8 место, Свердловская область – 10 место, Республика Татарстан – 15 место, Чувашская Республика – 36 место, Кировская область – 57 место.

По состоянию на апрель 2019 года в реестре проектов ГЧП содержится один проект в Нижегородской области, 8 проектов в Республике Татарстан, 2 проекта в Свердловской области и нет проектов в Кировской области и Чувашской Республике.

Нефинансовым направлением развития сферы здравоохранения является популяризации здорового образа жизни населения и профилактика возможных заболеваний, опосредованная процедурами медицинской диспансеризации.

Кроме того, важно реализовывать меры по повышению эффективности управления учреждениями здравоохранения, а это во главу угла ставит вопрос о подготовке квалифицированных специалистов и повышения уровня обслуживания пациентов.

Решение перечисленных вопросов невозможно без совместной системной целенаправленной работы федеральных и региональных органов власти.

Литература

1. Исследование «Эффективность российского здравоохранения и система ОМС» Всероссийского центра изучения общественного мнения. – URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116534> (Дата обращения: 24.04.2020).
2. *Штребинг О. Г.* Совершенствование управления региональной системой здравоохранения // Эпоха науки. – 2019. – № 17. – С.51–54.

3. *Левкевич М.М.* Основные направления государственной политики в сфере здравоохранения. – URL: http://www.misbfm.ru/sites/all/files/levkevich_2012_1_str19–25.pdf (Дата обращения: 24.04.2020).
4. Мониторинг «Здоровый образ жизни» Всероссийского центра изучения общественного мнения. – URL: <https://infographics.wciom.ru/theme–archive/society/social–problems/smoking/article/zdorovyi–obraz–zhizni–monitoring.html> (Дата обращения: 24.04.2020).

ОЦЕНКА ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ И АКТОРОВ ПУБЛИЧНОЙ ПОЛИТИКИ НА МЕСТНОМ УРОВНЕ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН)

Никовская Л.И., Якимец В.Н.

*Институт социологии ФНИСЦ РАН, РАНХиГС, Москва, Россия
Институт проблем передачи информации РАН, РАНХиГС, Москва, Россия*

Аннотация: В статье анализируются итоги исследования муниципальной публичной политики в 4-х муниципальных образованиях Республики Татарстан – Альметьевске, Нижнекамске, Набережных Челнах и Казани на основе впервые разработанного показателя полноты субъектного функционала акторов и субъектов муниципальной публичной политики. Представлен также анализ особенностей субъектного среза для каждого исследуемого города с тем, чтобы показать, насколько гражданское общество и деловая инициатива в лице малого и среднего бизнеса готовы к ответственному участию в процессах управления публичной политикой, формирования местной «повестки дня», артикуляции интересов своих целевых групп.

Ключевые слова: муниципальная публичная политика, местное самоуправление акторы и субъекты местного сообщества, межсекторное партнерство, индекс, оценка.

Для того, чтобы максимально учесть специфику деятельности муниципальных образований (далее МО), вовлечь граждан, бизнес и сориентировать муниципальные власти на использование и развитие имеющегося у них потенциала, требуется выстроить исследовательскую схему получения информации о качестве и степени развитости субъектов и акторов межсекторного взаимодействия в публичном пространстве местного сообщества, с помощью которой было бы возможно интегрировать усилия всех секторов локального сообщества в целях устойчивого социально-экономического и общественного развития.

Разработанный и апробированный нами ранее инструментарий оценки деятельности институтов и субъектов публичной сферы для регионального уровня (ЯН–индекс публичной политики) [1, с. 107] позволил получать важную информацию, которая можно использовать для замера состояния диалога всех ведущих сторон на уровне местного самоуправления [2, с. 80]. Подключение ресурса и конструктивных возможностей гражданского общества МО к усилиям муниципальной власти по совершенствованию и поддержанию системы жизнеобеспечения социальной системы локальной территории, как показывает опыт, ведет к позитивным результатам

В 2017 г. нами было проведено исследование публичной политики (далее ПП) в Республике Татарстан (далее РТ) на основе оригинального инструментария – ЯН–индекса субрегиональной публичной политики. Работа проводилась в 4 городах РТ – Казани, Набережных Челнах, Нижнекамске, Альметьевске. Изучалась функциональность деятельности субъектов и акторов публичной политики и уровень развитости институтов и механизмов публичной политики. К субъектам ПП мы относим те структуры, которые наделены полномочиями по принятию и контролю за реализацией управленческих решений, влияющих на экономику и жизнь сообщества МО. Акторами ПП мы называем структуры и организации, которые призваны отражать интересы и защищать права отдельных групп граждан в МО и оказывать влияние на решения субъектов ПП. В рамках проекта проводилась оцен-

ка деятельности 3 субъектов ПП (органы муниципальной власти, муниципальные собрания, местное самоуправление) и 5 акторов ПП (партии, местный бизнес, профсоюзы, НКО и население). Аналитику состояния институтов и механизмов ПП на муниципальном уровне в РТ мы представили на XIX Апрельской конференции в 2018 г. В этом докладе будут даны результаты оценки функциональности субъектов и акторов ПП. Исследование ставило своей целью оценку *функциональной состоятельности* деятельности субъектов и акторов публичного взаимодействия, качества межсекторного социального партнерства и диалога власти и общества в продвижении и решении социально-значимых проблем местного сообщества, анализ эффективности муниципального публичного управления в отношении активных «игроков» ПП РТ, их целевых групп и имплементации общественных интересов, формирование на основе эмпирических исследований рекомендаций по совершенствованию субъектных срезов поля публичной политики в РТ в целом.

Для реализации этих целей были использованы следующие методы: проведение опроса трех целевых групп по специально разработанной анкете в 4-х городах РТ. Всего было опрошено 368 респондентов, представляющих наиболее активных и компетентных представителей трех сегментов городских сообществ – муниципальной власти (108 респондентов), малого и среднего бизнеса (130 респондентов), руководителей и членов некоммерческих организаций (130 респондентов). Рассчитанные количественные показатели субрегионального ЯН-индекса были сопоставлены с качественными интерпретациями, которые дали представители основных субъектов и акторов взаимодействия в поле публичной политики в 4-х городах – *представители муниципальной власти, бизнес-ассоциаций и НКО-сектора*, интерпретируя адекватность и точность полученных количественных результатов.

Суть предложенного критерия функциональной состоятельности субъектов и акторов ПП состояла в том, чтобы определить сколь полно и качественно реализует свой функционал каждый из изучаемых субъектов и акторов взаимодействия власти и общества. Для расчета значений критерия использовались оценки респондентов в отношении соответствия реализации субъектом (или актором) его максимально возможного функционала. На основе рассчитанных значений функциональности выделились три группы:

- *субъекты (акторы) высокой функциональности*, если более половины (50%) респондентов от всех 3 групп оценили их деятельность в 4 или 5 баллов (по пятибалльной шкале);
- *субъекты (акторы) средней функциональности*, если от 33 до 50% респондентов дали оценки в 4 или 5 баллов;
- *субъекты (акторы) низкой функциональности*, если до трети респондентов (33%) оценили их деятельность баллами 4 или 5.

В целом за период с 2011 г. (года первого замера региональной ПП) по 2017 г. публичная политика в РТ прибавила в позитивном содержании. Практически во всех 4-х городах, за исключением Нижнекамска, оценки всех трех групп расположились в позитивном – партнерском – правом верхнем квадранте, что свидетельствует об общем конструктивном настрое положительного взаимодействия власти и гражданского общества в публичной сфере. И хотя в каждом из 4-х городов имеются тенденции к некоторому «разбеганию» оценок представителей НКО-сектора и малого бизнеса (далее МСБ), все равно ответ партнерского позитивного квадранта присутствует и «пропитывает» значения всех интерпретаций полученных данных!

Кратко дадим оценку по данному критерию для ряда городов РТ.

Состояние институтов и субъектов публичной политики в Альметьевске, одном из развитых в промышленном отношении городов РТ, характеризуется самыми лучшими свойствами из всех 4-х городов: позиции всех трех групп расположились в верхнем правом – партнерском – квадранте с мягкой тенденцией к «разбеганию».

На рис. 1 приводится рассчитанная оценка успешной функциональности субъектов и акторов публичной политики в Альметьевске



Рис. 1. Функциональность субъектов и акторов ПП. Альметьевск

Как видно из данных, лишь профсоюзы попали в категорию акторов публичной политики, реализация функционала которых в отношении защиты прав наемных работников оценена ниже среднего. Заметим также, что реальность участия самого населения в обсуждении социально-экономических вопросов в диалоге с властью попала на границу между средней и высокой функциональностью.

В целом же в Альметьевске на муниципальном уровне формируется контур публичного «управления через сообщество». Даже с учетом более критичных оценок малого и среднего бизнеса у местного сообщества позитивное социальное самочувствие, настроенность на совместную работу, отсутствие в оценках конфликтного и негативного потенциала.

Для Набережных Челнов характерна иная картина состояния институтов и субъектов публичной политики. Согласно сводному ЯН-индексу публичной политики, город характеризуется большим «разбеганием» и отрывом оценок малого и среднего бизнеса и НКО-сообщества от оценок муниципальной власти. При этом все три группы (НКО, власть и бизнес) находятся в положительном – партнерском – квадранте. Однако консолидированы лишь оценки бизнеса и НКО, а власть находится в отрыве с более высокими значениями субиндексов.

Интересна оценка субъектной составляющей публичного взаимодействия власти и гражданского общества в Набережных Челнах. По критерию успешности функциональной деятельности в зону слабой и средней успешности попали три субъекта: профсоюзы, деятельность региональных отделений политических партий и само население. Самая низкая оценка функциональности у профсоюзов как защитников интересов наемных работников (рисунок 2): «Возможно, ушли на пенсию те люди, которые помнили, как работали профсоюзы раньше. Сейчас работают те люди, которые не знают, как профсоюзы должны работать. Нет стандартов работы профсоюзов. Многие не знают, что профсоюз должен отстаивать их трудовые права» (из интервью с представителем муницип.вл.).

Функциональность отделений федеральных партий оценена как средняя (рисунок 2): «Тут дело в формировании депутатского корпуса. Есть по партийным спискам, есть одномандатные округа. В одномандатном может любой участвовать, по партийным – думские партии, т.е. в депутатском корпусе, хотим мы или нет, выигрывает та партия, которая имеет большинство. (У нас в городе 45 депутатов, 42 – Единая Россия)» (материалы Фокс– группы).

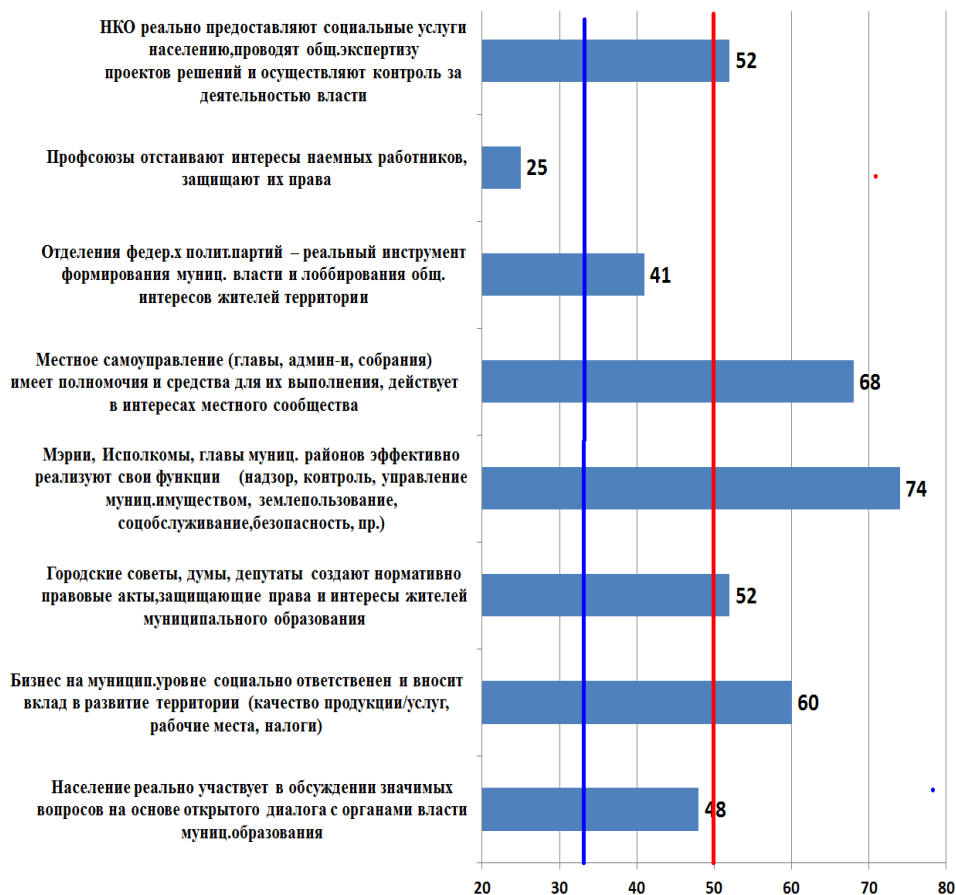


Рис.2. Функциональность субъектов и акторов ПП. Наб. Челны

Средне оценена функциональность населения в его реальном участии в обсуждении значимых проблем в диалоге с властью: невысока оценка его информированности. Но имеются положительные сдвиги. Исполком начал использовать краудсорсинговые платформы: «Общество подключили к обсуждению концепции реконструкции площади Азатлык и реконструкции Шишкинского бульвара. Были собраны предложения. Народу понравилось» (из материалов интервью с органами муницип. власти).

Кардинально отличается состояние публичной политики в Нижнекамске. Индексные оценки власти и НКО находятся в партнерском квадранте, но не консолидированы, а вот сводный индекс бизнеса попал в самый худший квадрант – нижний левый! Характеризуя в общем оценку состояния публичной политики в Нижнекамске, отметим, что в городе реализуется патерналистская схема выстраивания взаимодействия с общественностью, с явной доминантой Главы района.

Согласно показателю успешности функциональной деятельности в зону средней успешности попали три актора ПП (рисунок 3) – профсоюзы (более низкая оценка), и чуть лучше оценена деятельность федеральных отделений политических партий и участие самого населения.



Рис.3. Функциональность субъектов и акторов ПП. Нижнекамск

Интересно выглядит «индексный портрет» состояния публичной политики Казани. НКО и бизнес консолидировались около средних индексных значений (но в партнерском квадранте), а власть оторвалась от них с более высокими значениями в этом же квадранте. Это свидетельствует о наличии некоторых разрывных моментах в системе взаимных оценок и ожиданий всех акторов публичного взаимодействия: власть большего ждет от деловой и гражданской инициативы, задает им более высокие планки задач, а представители гражданского общества считают, что они достойны больших ресурсов для деятельности и большей поддержки своей активности: «Власть должна опираться на гражданский сектор. Пусть в нем будет 10% оппозиции, но поддерживать надо всех, тогда и они будут поддерживать власть. Пока этого не делают, и это неправильно» (материалы Фокус–группы).

Субъектная составляющая ПП в Казани показательна тем, что представители муниципальной власти практически на порядок вырвались вперед со своими оценками активностной составляющей: «...Власть идет вперед и подтягивает население. А население это и бизнес, и НКО, и остальные» (из интервью с представителем мун. власти). Власть рассматривает себя более информированной, активной и направляющей силой.

Только по двум позициям оценки у всех трех групп совпали – по роли социально ответственного бизнеса в публичном взаимодействии и НКО–сообщества.



Рис.4. Оценка функциональности субъектов и акторов ПП, Казань

По критерию полноты субъектного функционала, как видно из рис. 4, в зону слабой состоятельности попали профсоюзы, на границе высокой–средней зоны оказалось само население, и чуть перевалил за эту границу депутатский корпус Гордумы. Это говорит о том, что субъектный срез публичной политики в столице РТ находится в достаточно неплохом состоянии. У гражданского общества высокие ожидания и растущий запрос на публичность городского управления: «Моя основная рекомендация – власть должна опираться на гражданский сектор. Причем всегда должна быть оппозиция, альтернативная точка зрения. К ней надо прислушиваться. Не говорим о неадекватных людях. Но есть политики, гражданские активисты, которые говорят разумные вещи. Если будет одна прилизанная точка зрения, власть никогда не узнает о проблемах. У нас такое есть. Есть организации, которые привлекают к проблемам, порой они стихийно возникают, но их нужно всех поддерживать, материально, финансово, что бы они могли существовать» (материалы Фокус–группы в Казани).

В рассмотренных нами городах РТ гражданское общество и деловая инициатива в лице МСБ продемонстрировали готовность к ответственному участию в процессах управления публичной политикой, формирования местной «повестки дня», артикуляции интересов своих целевых групп. Наиболее благоприятная ситуация в этом отношении сложилась в Альметьевске: новый Глава, придя к власти, провел предварительные консультации со всеми значимыми представителями публичного поля города, что приятно поразило общественность и позитивно ее настроило в пользу конструктивного взаимодействия. Формат работы все более четко приобретает свойства публичного «со–управления»: «... у нас постоянно проводится проектная сессия, приглашается общественность, за основу берется любая тема. Для того, чтобы правильно создать программу чего– то, мы спрашиваем общественное мнение. Все сессии при главе района, он сам активно в них участвует. Совместно вырабатываем предложения» (из материалов ФГ). Глава активно взаимодействует со всеми общественными организациями, в публичном пространстве выстроена инфраструктура взаимодействия – Общественный Совет, молодежный парламент, консультации со всеми ведущими общественными, профсоюзными организациями, с муниципальным депутатским корпусом.

Два следующих больших города – Н. Челны и Казань – уже характеризуются несколько большим разрывом представителей МСБ и некоммерческого сообщества по отношению

к муниципальной власти. В этих городах уже нарастает многообразие гражданской и деловой инициативы, ее ожидания часто опережают более взвешенную и постепенную линию на расширение участия гражданского общества в жизни местного сообщества со стороны власти, которая согласовывает региональные и муниципальные проекты, ищет действенные формы и методы взаимодействия с растущим корпусом организаций и самим населением (напр., успешные краудсорсинговые проекты Н. Челнов по благоустройству города). Но – тем не менее – взаимодействие сохраняется в поле «партнерского квадранта», что говорит о конструктивном настрое и ориентации на кооперативную и солидарную деятельность всех трех секторов городского сообщества.

Нижнекамск в этой смысле стоит несколько особняком. Здесь из публичного взаимодействия с общественностью, из слаженной работы с общественным и некоммерческим сектором, устойчивой линией на сотрудничество и ресурсную подпитку его деятельности, выпадают представители МСБ. Именно они «вывалились» в неблагоприятную нижнюю зону левого квадранта. Поскольку большинство его представителей сосредоточены в услуговой и торговой деятельности, они недовольны сложившимися «правилами игры» в этой сфере (постоянно меняющиеся ставки аренды, высокие налоги, определенная степень монополизации рынка и пр.): «В малом бизнесе – нет профсоюзов. Многие официально не устроены, серые зарплаты. Я хочу открыть ИП, но не буду, потому что там бешенные налоги. Очень высокая аренда» (из материалов Фокус-группы).

Ощущение неорганизованности, незащищенности у представителей малого и среднего бизнеса не могло не сказаться на поле публичного взаимодействия: «Малый бизнес во многом – это сфера услуг и торговли. В РТ – 6,5 тысяч предпринимателей, из них 70 % работают в сфере торговли и услуг. Там ничего нет в плане защиты интересов работников. Ветеранов там много, но мы их называем «бесхозные» ветераны. Мы бьемся. Они приходят к нам в Совет ветеранов, спрашивают «Что делать? Мы ничейные». Поэтому мы создали Советы ветеранов по месту жительства, чтобы их как-то охватить» (материалы Фокус-группы).

В целом же по субъектному срезу в поле субрегиональной публичной политики четырех городов наблюдается одна и та же устойчивая тенденция: три актора – *профсоюзы, отделения федеральных политических партий и население* – попадают в зону средне успешных в функциональном смысле акторов взаимодействия. Причем хуже всего ситуация у профсоюзов. И, несмотря на то, что Федерация независимых профсоюзов в РТ достаточно сильная, довольно успешно действует на крупных предприятиях, развивается, как об этом говорили их представители в выступлениях на Экспертной сессии, на уровне социологии повседневности, в территориях РТ ощущается некоторый провал в их позитивной оценке. Эта ситуация характерна не только для Татарстана, но и для других регионов страны.

Политические партии как акторы ПП лишней раз доказали, что они являются пограничными структурами гражданского общества, созданы и функционируют, главным образом, в целях легитимной борьбы за политическую власть и ее завоевание в правовых рамках. В «межсезонье» партии особо себя не проявляют, разве что за исключением основной доминантной партии «Единая Россия», которая пытается встроиться в горизонт общественной и гражданской активности местного сообщества.

Население как субъект публичной политики в реальности представлено диффузно и аморфно. Оно либо структурируется в гражданские инициативы НКО или движения «одной проблемы» для решения актуальной, предметно выделенной области интересов, либо уходит в сетевую публичную активность, пытаясь через сети вступить в контакт с властью для продвижения своего мнения или позиции.

Еще одна особенность проведенного исследования: во всех 4 городах оценки респондентов из 3 групп «вложены» друг в друга, что означает, что оценки представителей малого и среднего бизнеса были самыми критичными и низкими, оценки представителей некоммерческого сообщества намного лучше, и лучше всех выглядели оценки муниципальной власти.

В целом, характер сложившейся публичной политики в РТ характеризуется свойствами государственного патернализма. Государство распределяет, контролирует основные ресур-

сы и выступает в роли основного субъекта, поддерживая и выращивая полезные и социально–значимые проекты и сферы активности представителей гражданского общества и деловой инициативы. И это оправданно. В условиях ужесточения «санкционной» войны, непростых социально–экономических условий кризисного развития, неустойчивой системы бюджетного федерализма, доминирующие позиции региональной государственной власти оправданны. В непростых и сложных условиях турбулентности формирования миросистемных отношений, переходного состояния российской экономики, как для страны в целом, так и для ее регионов, сохранение исторической и политической субъектности государственной власти является основным рычагом агрегирования общезначимых целей и ценностей.

Более того, на примере РТ мы видим, что государство очень взвешенно и постепенно подходит к перераспределению ответственности и функциональной нагрузки в социальной сфере между государством и гражданским обществом. Опыт развития межсекторного партнерства, практики деятельности СО–НКО, социального предпринимательства, где Республика Татарстан входит в десятку лучших регионов страны, показывает, что руководство региона постепенно готовит и формирует, опираясь на мнение научно–экспертного корпуса, способность и возможность институтов гражданского общества и коммерческого сектора взять на себя ряд функций в социально–значимых сферах общественного развития территорий.

Разработанный нами инструментарий оценки полноты функционала субъектов и акторов ПП на субрегиональном уровне позволяет получать важную информацию, которая может быть использована для выработки решений по совершенствованию отдельных институтов ПП и повышению эффективности функционирования субъектов и акторов ПП.

Литература

1. *Якимец В.Н.* Индекс для оценки и мониторинга публичной политики / Сб. «Публичное пространство, гражданское общество и власть: опыт развития и взаимодействия». – Москва: РАПН, РОССПЭН. – 2008. – С. 107–121.
2. *Никовская Л.И., Якимец В.Н.* Публичная политика в регионах России: типы, субъекты, институты и современные вызовы // Полис (Политические исследования). – 2011.– № 1. – С. 80–96.

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ: В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

Салахова Э.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются модели управления образованием в разных странах. Приведена сравнительная характеристика централизованной и децентрализованной моделей управления образованием. Проведен анализ рейтинга стран 2018 года по уровню образования. Даны рекомендации российской системе образования по переходу к децентрализованной системе управления, которая расширит полномочия субъектов РФ, органов местного самоуправления и городских округов.

Ключевые слова: система управления образованием, централизация, децентрализация, модель управления.

Технологический прогресс, вынужденный переход на дистанционное обучение требуют использования новых подходов организации образовательного процесса, поэтому на сегодняшний момент вопрос о необходимости модернизации системы управления образованием является наиболее актуальным.

Для повышения эффективности управления образованием целесообразно проанализировать опыт стран с развитой экономикой. Это поможет: во–первых, заимствованию некото–

рых успешных практик управления, во-вторых, избежать негативного опыта стран в решении данного вопроса.

Каждое государство имеет свою национальную систему образования. Несмотря на это, различаются две модели управления образованием: централизованная и децентрализованная.

Считается, что централизованная модель присуща государствам, имеющим унитарное государственное устройство. Однако, существуют страны с федеративным устройством, которые применяют именно централизованную модель, например, Франция [2, с. 69].

Сравнительный анализ характеристик двух моделей управления образованием представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика централизованной и децентрализованной моделей управления образованием

Характеристика	Централизованная	Децентрализованная
Сосредоточение основных властных полномочий на верхнем уровне власти	+	
Использование авторитарных методов управления	+	
Быстро приспосабливается к изменениям внешних условий, мобильная система		+
Существует единой системы национального образования	+	
Существует право на участие в управлении заинтересованных групп граждан (создаются советы, комитеты родителей, учителей, детей классов и т.п.)		+
Формирование поколений, который имеют определённый культурный и образовательный уровень	+	
Распространены частные общеобразовательные школы		+
Большая часть финансирования поступает из верхнего уровня управления	+	
Основные направления развития образования решаются субъектами государства		+

Источник: составлено автором на основе [5, с.39].

В децентрализованной модели, в отличие от централизованной, субъекты государства, местные уровни власти имеют больший объем полномочий в управлении образованием, вследствие этого образовательные учреждения быстро реагируют на изменение во внешней среде, не ожидая указаний от высшего уровня управления.

Кроме того, в таких государствах важную роль в управлении образованием занимают комитеты, советы заинтересованных лиц (родители, преподаватели и т.п.), которые имеют возможность влиять на осуществление образовательного процесса.

Отрицательными характеристиками данной модели являются: образовательный уровень населения в разных регионах, городских округов может кардинально отличаться; образование в основном осуществляется на платной основе.

Российской системе управления образованием также присуща централизованная модель, которая перешла от СССР. В нашей стране на федеральном уровне устанавливаются основные направления развития образования, утверждаются законы, стандарты, определяется объем финансирования системы образования [1, с. 5–8].

Однако, для российской системы управления характерны некоторые черты децентрализованной модели: существует разграничение полномочий между федеральными, региональными и местными властями. В статье 8 пункта 1 ФЗ №273 «Об образовании в Российской Федерации», субъекты РФ имеют полномочия разрабатывать и реализовывать региональные программы развития образования «с учётом региональных социально-экономических, эко-

логических, демографических, этнокультурных и других особенностей субъектов Российской Федерации» [1, с. 12].

А также «в структурах региональных администраций сформированы соответствующие комитеты (управления), созданы региональные советы ректоров высших учебных заведений». Несмотря на это, «в регионах России эффективные системы управления образованием, по существу, отсутствуют» [3, с. 77].

Децентрализованная модель является более демократичной. Она позволяет субъектам государства, муниципальным образованиям выбирать учебный план, они имеют свободу в применении новых технологий и программ обучения. Поколение, получившее образование в таких странах имеет разный уровень базовых знаний, потому что для каждого региона (субъекта, штата) данный уровень индивидуальный.

Кроме того, ряд стран с данной моделью управления имеют преобладающее количество частных школ, образование в которых платное, поэтому данные школы являются мобильными и чувствительными к изменениям внешней среды. Они чаще меняют программы обучения, адаптируя их к современным реалиям, используют современные технологии в обучении [4, с. 280].

Программа развития Организации Объединённых Наций ежегодно составляет рейтинг эффективности национальных систем образования, используя комбинированный индекс уровня образования в странах мира [6].

Согласно данному рейтингу, большинство стран, имеющих децентрализованную модель управления образованием, являются лидерами в рейтинге, например, Германия (1 место), Австрия (2 место), Новая Зеландия (3 место), Исландия (4 место), Канада (6 место), Великобритания (9 место) и др.

Среди стран с централизованной моделью управления в десятку стран с высоким индексом образования входит лишь Ирландия (4 место в рейтинге), остальные страны, например, Япония (19 место), Россия (27 место), Франция (33 место), Сингапур (36 место), Китай (92 место) и другие имеют более низкий уровень образования, в отличие от стран с децентрализованной моделью.

Таким образом, российская система образования должна переходить к децентрализованной модели, для этого рекомендуется:

- 1) Расширить полномочия субъектов Российской Федерации, местного управления и городских округов для того, чтобы увеличить гибкость системы образования;
- 2) Дать возможность регионам решать вопрос об объёме финансирования образовательных учреждений;
- 3) Предоставить возможность образовательным учреждениям менять учебный план, вводить новые технологии, изменения в процессе обучения;
- 4) Предоставить возможность ученикам (родителям) среднеобразовательной школы выбирать предметы, которые они хотели бы изучать;
- 5) Создать условия для того, чтобы заинтересованные лица принимали участие в управлении образованием.

Литература

1. Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273–ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/ (Дата обращения: 03.04.2020).
2. Братановский С.Н. Система управления образованием в России и организационно-правовые аспекты её совершенствования: монография. – М: РИОР, 2013. – 202 с.
3. Садков В.Г. Управление качеством образования в регионах России / монография. – М.: ОАО Издательская группа «Прогресс», 2007. – 262 с.
4. Ткаченко В.В. Система управления образованием в зарубежных странах // Наука и образование: современные тренды. – 2015. – № 2(8). – С. 279.

5. Фокина Т.И. Проблемы управления образовательной системой в контексте трансформации образования России // Вестник непрерывного образования. – 2015. – № 2. – С. 37.
6. Рейтинг стран мира по уровню образования. Гуманитарная энциклопедия: Исследования. – URL: <https://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info> (Дата обращения: 03.04.2020).

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ГОРОДОВ–МИЛЛИОННИКОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА В 2012, 2015, 2018 ГГ.

Тургель И.Д., Панджиева В.Т.

*Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина,
Екатеринбург, Россия*

Аннотация. Инвестиции являются важнейшей составляющей развития города. Города–миллионники нуждаются в постоянном финансировании для реализации задач социально–экономического развития. Значение показателя инвестиционной привлекательности не является постоянным, поэтому имеет место конкуренция между городами. Целью исследования является определение значений инвестиционной привлекательности для городов–миллионников Приволжского федерального округа в 2012, 2015 и 2018 годах, выявление характера изменений.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, город, ранжирование

Для развития экономики любого муниципального образования решающее значение играет его инвестиционная привлекательность, т.е. комплексный показатель, характеризующий экономический эффект (наличие дохода) от вложения средств потенциального инвестора в социально–экономическое развитие территории при допустимом уровне риска [1, с. 92]. Инвестиционная привлекательность состоит из факторов инвестиционного потенциала, а также риска. Чем выше значение факторов инвестиционного потенциала, тем больше инвестиционная привлекательность территории. Противоположная ситуация с факторами инвестиционного риска.

В исследовании факторами инвестиционного потенциала являются:

- демографический потенциал: коэффициент рождаемости; миграционный прирост, чел.;
- трудовой потенциал: доля населения трудоспособного возраста, %;
- потребительский потенциал: размер среднемесячной заработной платы, руб.; оборот розничной торговли на душу населения, тыс. руб.;
- производственный потенциал: объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. руб.; уд. вес прибыльных предприятий и организаций, %;
- туристический потенциал: число музеев, театров, парков, кинотеатров, библиотек.

Факторы инвестиционного риска:

- демографический риск: коэффициент смертности;
- трудовой риск: уровень безработицы, %; доля населения старше трудоспособного возраста, %;
- производственный риск: уд. вес убыточных предприятий, %;
- экологический риск: выброшено в атмосферу загрязняющих веществ, тыс. тонн;
- криминальный риск: количество преступлений

Для дальнейшего исследования все статистические данные были переведены в индексы по методу «максимум–минимум». Он заключается в приравнивании максимальных и минимальных значений по всем частным показателям с целью уничтожения различий

в разбросе значений индикаторов. [2, с. 12] Расчет факторов инвестиционного потенциала проводился по формуле:

$$x = \frac{x - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}$$

Расчет факторов инвестиционного риска:

$$x = 1 - \frac{x - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}$$

Данные расчеты были проведены за 2012, 2015 и 2018 гг. с целью определить, насколько изменяется инвестиционная привлекательность городов–миллионников Приволжского федерального округа, какие факторы наиболее подвержены изменениям и какие из них оказывают наибольшее влияние. Результаты можно представить в виде таблицы:

Таблица 1

Значения инвестиционной привлекательности городов–миллионников ПФО
за 2012, 2015 и 2018 гг. [3]

	Ниж. Новгород			Казань			Самара			Уфа			Пермь		
	2012	2015	2018	2012	2015	2018	2012	2015	2018	2012	2015	2018	2012	2015	2018
Инвестиционный потенциал															
Демографический	0,3	0,0	0,3	1,5	2,0	2,0	0,1	0,2	0,2	2,0	0,9	1,2	1,1	1,1	1,1
Трудовой	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4	0,2	0,0	0,0	0,0	1,0	1,0	0,9	0,3	0,4	1,0
Потребительский	0,9	1,3	1,4	0,9	1,1	1,5	0,2	0,0	0,3	1,7	1,5	1,3	1,6	1,6	0,5
Производственный	0,3	1,3	0,4	0,4	0,6	0,8	0,5	0,1	1,0	2,0	1,4	1,7	1,0	1,0	1,5
Туристический	3,2	3,0	2,9	4,2	3,6	3,6	2,7	1,5	1,5	1,5	1,3	1,4	1,2	0,7	0,7
Инвестиционный риск															
Демографический	0,1	0,2	0,0	1,0	1,0	1,0	0,0	0,0	0,1	1,0	0,9	0,9	0,8	0,6	0,6
Трудовой	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,0	0,9	0,6	1,0	1,0	0,9	1,6	1,1	1,4
Производственный	0,1	1,0	1,0	0,4	0,5	0,2	0,5	0,1	0,6	1,0	0,4	0,2	0,0	0,0	0,0
Экологический	1,0	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,9	0,8
Криминальный	0,0	1,0	1,0	0,5	0,2	0,6	0,3	0,6	0,5	1,0	0,3	0,0	0,3	0,0	0,0

Проанализируем полученные данные по каждому исследуемому городу–миллионнику.

С течением времени в Нижнем Новгороде улучшаются показатели трудового и потребительского потенциала. Т.е. возрастает доля людей трудоспособного возраста, растет среднемесячная заработная плата, а также оборот розничной торговли на душу населения. Уменьшается число преступлений, убыточных организаций, снижается уровень безработицы. Данные положительные изменения вывели Нижний Новгород на 2 место в рейтинге. С другой стороны, ухудшается ситуация с туристическим потенциалом, а также с экологией, люди предпочитают другие города.

Казань, начиная с 2015 года, является лидером по демографическому потенциалу. Одновременно с этим растет среднемесячная заработная плата, оборот розничной торговли на душу населения. Возрастает объем отгруженных товаров собственного производства, вы-

полненных работ и услуг собственными силами, удельный вес прибыльных организаций и предприятий. Совокупность данных изменений делает Казань лидером по инвестиционной привлекательности среди городов–миллионников ПФО. Также следует отметить уменьшение доли населения трудоспособного возраста и ухудшение экологической ситуации по сравнению с другими городами.

Самара является аутсайдером в данном рейтинге. С течением времени уменьшается доля населения трудоспособного возраста, растет уровень безработицы, возрастает удельный вес убыточных предприятий и организаций. В качестве положительных изменений можно отметить рост рождаемости, размера среднемесячной заработной платы, оборота розничной торговли на душу населения. Возрастает объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами.

Уфа являлась лидером в 2012 году, но уже к 2015 и 2018 годам спустилась на 3 место. Следовательно, в период 2012–2015 гг. происходит ухудшение всех показателей. Особенно сильная нагрузка приходится на экологию, в Уфе наибольшее число выбросов вредных веществ в атмосферу по сравнению с другими городами–миллионниками ПФО. Это связано с расположенными на территории города производственными мощностями. В период 2015–2018 гг. постепенно увеличивается значение демографического, производственного и туристического потенциалов.

В Перми стабильно увеличивается доля населения трудоспособного возраста, возрастает объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, удельный вес прибыльных организаций и предприятий. Одновременно в период 2015–2018 гг. уменьшается размер среднемесячной заработной платы, оборот розничной торговли на душу населения. Начиная с 2015 года, Пермь стабильно находится на 4 месте среди городов–миллионников ПФО.

Полученные индексы были проранжированы и городам–миллионникам присвоены соответствующие места, на основе полученных данных составлен рейтинг инвестиционной привлекательности за 2012, 2015 и 2018 г. (см. таблицу 2):

Таблица 2

Изменение рейтинга инвестиционной привлекательности городов–миллионников ПФО [3]

Город	2012		2015		2018	
	Значение	Место	Значение	Место	Значение	Место
Ниж. Новгород	6,98	4	9,91	2	9,41	2
Казань	11,49	2	11,56	1	12,11	1
Самара	6,2	5	4,32	5	5,69	5
Уфа	12,23	1	8,66	3	8,46	3
Пермь	8,79	3	7,49	4	7,63	4

Таким образом, значения инвестиционной привлекательности меняются с течением времени. В зависимости от особенностей развития муниципального образования, меняются и значения инвестиционного потенциала, инвестиционного риска. Среди городов–миллионников Приволжского федерального округа лидером по инвестиционной привлекательности, начиная с 2015 года, является город Казань.

Литература

1. Матвиенко И.И., Тутыгин А.Г., Чижова Л.А. Методика определения инвестиционной привлекательности муниципальных образований региона // Экономика и управление. – 2012. – № 2(76). – С. 81–86.
2. Ключникова Е.В., Шитова Е.М. Методические подходы к расчету интегрального показателя, методы ранжирования / Инноцентр. – 2016. – №1(10). – С. 4–18.

3. Регионы России. Основные социально–экономические показатели городов. – URL: <https://www.gks.ru/folder/210/document/13206> (Дата обращения: 03.04.2020).

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Тухбатуллин А.М., Сафин Л.Р., Шамсиев А.А.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье проведен сравнительный анализ инвестиционной деятельности в 5 субъектах РФ (Калужская, Тульская, Тюменская области, Республика Татарстан, г. Санкт–Петербург). Рассмотрена структура инвестиции по видам основных фондов, источникам финансирования.

Ключевые слова: региональная экономика, динамика инвестиции в основной капитал, распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, структура инвестиции в основной капитал.

Трудно переоценить роль инвестиций, которая является одним из важнейших факторов развития в современных экономических условиях, вызывает экономический рост государства и повышает благосостояние населения. Любая коммерческая и производственная деятельность имеет возможность достичь более высокого уровня из–за инвестиционных вливаний. В связи с этим изучение инвестиционных процессов в регионе позволяет понять, насколько эффективно функционируют инвестиции, каким тенденциям развития подвергаются, какова перспектива инвестиционной деятельности дальнейшем.

Анализируя показатели инвестиционной деятельности в субъектах Российской Федерации, следует отметить, что существует большое неравенство в распределении инвестиций между регионами Российской Федерации, что связано с различной степенью инвестиционной привлекательности регионов. В дальнейшем будет проведен сравнительный анализ инвестиционной деятельности в субъектах РФ, которые занимают лидирующие позиции в национальном рейтинге состояния инвестиционного климата, а именно Калужская, Тульская, Тюменская области, Республика Татарстан, г. Санкт–Петербург.

Рассмотрим динамику инвестиции в основной капитал.



Рис. 1. Инвестиции в основной капитал

Как видно из графика наблюдается положительная динамика инвестиции в основной капитал. Однако в Калужской области за анализируемый период рост незначительный. Начиная с 2014 года в данной области наблюдается снижение данного показателя. Наибольший объем инвестиции наблюдается в г. Санкт-Петербург и Республика Татарстан. Объем инвестиции в течение 2017 года в Тюменской области вырос более чем на 78,9 трлн. руб. (20,4%), в Тульской области – 26,2 трлн. руб., в г. Санкт-Петербург – 75 трлн. руб., в Республике Татарстан данный показатель упал на 7,8 трлн. руб. (–1,2%), Калужской области – 2,5 трлн. руб. (–2,8%). Однако разрыв между г. Санкт-Петербургом и Калужской областью более чем 8 раз.

Далее рассмотрим данный показатель с учетом численности, то есть объем инвестиции на душу населения. На рисунке 2 представлена динамика инвестиции в основной капитал на душу населения.



Рис.2. Динамика инвестиции в основной капитал на душу населения.

Как видно из рисунка, наблюдается в целом положительная тенденция по данному показателю. Следует отметить, что наибольший объем инвестиции в основной капитал на душу населения приходится на Тюменскую область, что связано с низкой плотностью населения и развитием нефтегазового сектора экономики. Существенно отстает от лидера Республика Татарстан и г. Санкт-Петербург. За 2017 год объем инвестиции в основной капитал на душу населения выросли в Тюменской и Тульской областях, в г. Санкт-Петербург на 24,5%, 21,2%, 10,1% соответственно. В Республике Татарстан данный показатель упал на 1,4% и составил 161 616 рублей.

Рассмотрим структуру инвестиций в основной капитал по видам основных фондов, которая представлена на рисунке 3.



Рис.3. Структура инвестиций в основной капитал по видам основных фондов

Как видно из рисунка, инвестиции в основном идут на строительство зданий и сооружений, покупку машин, оборудования и транспортных средств. При этом в Калужской и Тюменской областях преобладают инвестиции в здания и сооружения, а в Тульской области, Республики Татарстан, г. Санкт–Петербург – в машины, оборудование, транспортные средства. Треть инвестиций в основной капитал в Республике Татарстан приходится на жилые здания и помещения. Инвестиции в объекты интеллектуальной собственности незначительны во всех анализируемых регионах.

Таблица 1

Распределение инвестиций в основной капитал по источникам финансирования

Субъекты РФ	Собственные средства	Привлеченные средства				
		Всего привлеченных средств	Банковские кредиты	Бюджетные средства		
				Всего бюджетных средств	Федеральный бюджет	Бюджеты субъектов РФ
Калужская область	41	59	5	27,3	17,5	6,8
Тульская область	58,9	41,1	5,4	13,8	9,1	3,8
г. Санкт–Петербург	42,3	57,7	11,6	28,5	18,1	10,3
Республика Татарстан	45,1	54,9	11,9	29,1	12,1	16,4
Тюменская область	56	44	1,9	16,7	0,2	14,4

Изучив таблицу 1 можно сделать вывод, что в Калужской области, Республике Татарстан, г. Санкт–Петербург преобладают привлеченные средства, а в остальных анализируемых регионах – собственные средства. При этом в Калужской области, Республике Татарстан, г. Санкт–Петербург более 27% от всех инвестиций приходится на бюджетные средства. В Республике Татарстан и Тюменской области бюджетные инвестиции в основном финансируются из региональных бюджетов (16,4% и 14,4% соответственно), в Калужской области и г. Санкт–Петербург – из федерального бюджета.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что наблюдается положительная динамика инвестиций в основной капитал, хотя в анализируемом периоде были незначительные снижения данного показателя.

Литература

1. Гришина И. Территориальные особенности размещения инвестиций в капитальные активы в пореформенной России // Инвестиции в России. – 2012. – № 1. – С. 24–30.
2. Киселева О.В. К вопросу об участии государства в инвестиционном процессе // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2010. – № 3(99). – С. 110–114.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной. – URL: www.gks.ru. (Дата обращения: 03.04.2020).

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ КАК ФАКТОР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Убайдуллаев М.А., Гатин Б.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Особая экономическая зона (ОЭЗ) – это определенная граница и особая территория суверенного государства со специальным правовым режимом, устанавливающим условия для предпринимательской и другой экономической деятельности, которые будут более удобными, чем обычно. ОЭЗ – это инвестиции в налогообложение, валюту, таможенную и т.д. С целью развития отдельных регионов и экономики страны, внедрения более прогрессивных технологий с низким уровнем отходов и переработки отходов, создания благоприятных условий для международного общения и взаимодействия. Это набор правовых норм, которые будут устанавливать отдельный порядок и условия. Особые экономические зоны – это географическая зона, в которой введена процедура льготного налогообложения по сравнению с экономической практикой, принятой в стране. Другими словами, вмешательство государства в хозяйственную деятельность в этой сфере будет сокращено, и это станет частью национального экономического пространства, будет введена система определенных привилегий, которые не будут использоваться в других частях страны. Особая экономическая зона – это специально обозначенная часть территории страны с введением благоприятных таможенных, валютных, налоговых, визовых и трудовых режимов. Свобода территории определяется освобождением от таможенных пошлин, импортом от мер экономической политики и, где это применимо, импортом из-за пределов ОВОС. Но в то же время законы облегчают владельцам и инвесторам освобождение от экономического порядка.

Ключевые слова. Особая экономическая зона, российская экономика, финансовые и экономические выгоды (льготы), свободной торговли, привлечения инвестиций, Иннополис.

Создание специальных особых экономических зон имеет несколько лет экономического существования. Особые экономические зоны стабилизируют экономику страны, а международная конкуренция и технологии стремительно развиваются. Сегодня в мире насчитывается более 4000 различных особых экономических зон. Эти особые экономические зоны имеют как минимум 40 различных названий. Некоторые из них также называют свободными портами или зонами свободной торговли, экспортными регионами или научно-промышленными парками. Независимо от их названия, эти отдельные регионы или отрасли организованы внутри страны и имеют особую политику.

Развитие особых экономических зон в последние годы является новым явлением в мировой экономике. Создание свободной экономической зоны является одним из самых направлений развития экономики на территории государства. Чтобы преодолеть последствия мирового финансово-экономического кризиса, многие страны привлекают свободные экономические зоны, жизненно важные для регионального развития.

Особые экономические зоны являются одним из основных средств регулирования экономики. Целью их создания является важнейшее решение стратегических задач развития государства или отдельной области. В России эта цель достигается за счет прямых иностранных и внутренних инвестиций в развитие приоритетных видов экономической деятельности.

Причины создания ОЭЗ в России: привлечение инвестиций как иностранных, так и российских компаний; стимулирование развития регионов; развитие высокотехнологических отраслей промышленности и сферы услуг; создание высококвалифицированных рабочих мест.

Классификация особых экономических зон в России.

Технико-внедренческие ОЭЗ: г. Москва, «Зеленоград», Московская область, «Дубна», г. Санкт-Петербург, Томская область, «Томск», Республика Татарстан, «Иннополис», Московская область, «Исток».

Промышленно-производственные ОЭЗ: г. Астрахань, г. Владивосток, Липецкая область, «Липецк», Республика Татарстан, «Алабуга», Самарская область, «Тольятти», Свердловская область, «Титановая долина», Псковская область, «Моглино», Калужская область, «Людиново», Московская область, «Ступино Квадрат», Московская область, «Исток».

Туристско-рекреационные ОЭЗ: Республика Алтай, «Алтайская долина», Республика Бурятия, «Байкальская гавань», Алтайский край, «Бирюзовая Катунь», Ставропольский край, «Гранд Спа Юца», Иркутская область, «Ворота Байкала», Приморский край, «Остров Русский», Туристический кластер в СКФО, Краснодарском крае и Республике Адыгея, Тверская область, «Завидово»

Портовые ОЭЗ: Ульяновская область, Хабаровский область, Мурманская область.

Особые экономические зоны являются одним из основных средств регулирования экономики. Целью их создания является важнейшее решение стратегических задач развития государства или отдельной области. В России эта цель достигается за счет прямых иностранных и внутренних инвестиций в развитие приоритетных видов экономической деятельности.

В настоящее время ставится вопрос об эффективности особых экономических зон в России. После анализа деятельности ОЭЗ в 2018 году Счетная палата Российской Федерации приходит к выводу, что некоторые ОЭЗ не эффективно использовали государственный бюджет и не были экономически эффективными. В связи с этим вопрос интересен: необходимо повысить функциональную эффективность зоны в России, если таковая имеется.

По подсчетам экспертов Счетной палаты, четыре отдельные экономические зоны были признаны наиболее эффективными, в том числе объем инвестиций, финансируемых из федерального бюджета, в том числе в Республике Татарстана, Алабужская ОЭЗ.

ОЭЗ «Алабуга» является крупнейшей экономической зоной в России. Целью создания индустриально-промышленной зоны в Елабужском районе Республики Татарстан является привлечение иностранных и отечественных инвестиций, создание условий для создания современных производственно-производственных комплексов, соответствующих международным стандартам.

Главным конкурентным преимуществом ОЭЗ является наличие на ее территории развитой промышленной инфраструктуры мирового уровня. Одной из уникальных преференций, предоставляемой особой экономической зоной «Алабуга», является развитая социальная инфраструктура. Так, под г. Елабуга построен коттеджный поселок для топ-менеджеров компаний-резидентов ОЭЗ, здесь же действует международная школа Alabuga International School. В 2017 году площадка в третий раз подряд признана лучшей ОЭЗ в Европе для крупных компаний по версии авторитетного международного издания Global Free Zones of the Year (fDi группы Financial Times). В числе резидентов ОЭЗ – такие ведущие международные компании, как Ford, 3M, Rockwool, Air Liquide, Armstrong.

В течение 2016–2017 гг. Алабуга является крупнейшей ОЭЗ, на которую приходится 68% всех ОЭЗ страны и 42% налоговых платежей, а также 54% частных инвестиций в российскую ОЭЗ.

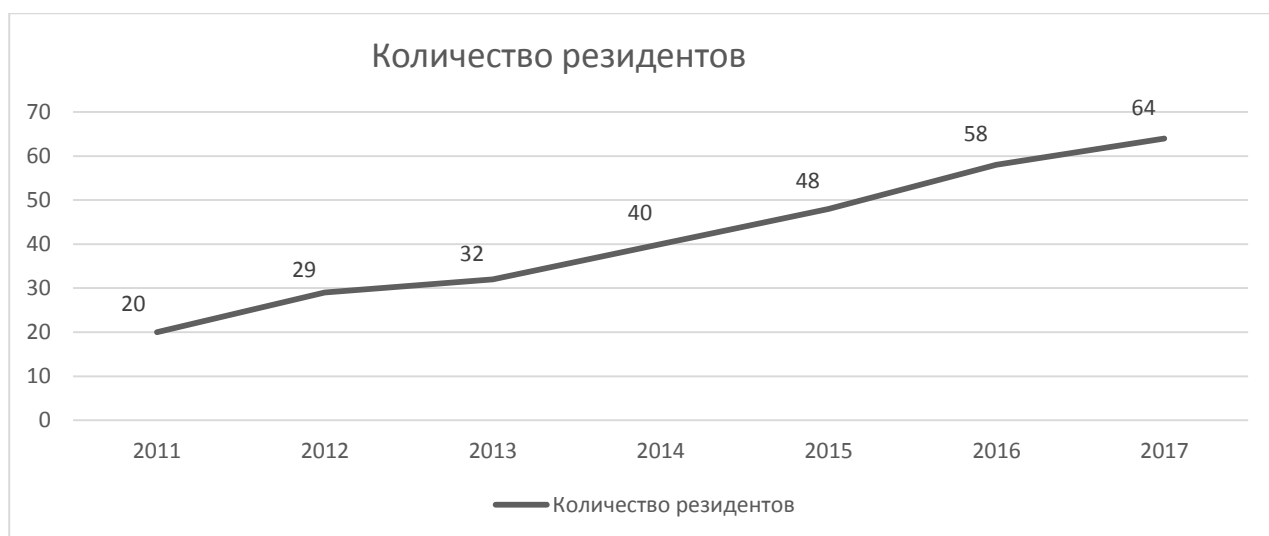


Рис.1. Количество резидентов, ОЭЗ «Алабуга»



Рис.2. Динамика частных инвестиций в ОЭЗ «Алабуга»
накопленным итогом, млн.руб.

Для успешного функционирования ОЭЗ в России сегодня необходимо:

- минимизировать ограничения для потенциальных резидентов;
- усовершенствовать обязательные требования к обустройству ОЭЗ;
- ввести дополнительные льготы и освобождение инновационных компаний от решения рутинных бюрократических проблем;
- провести дальнейшее упрощение административных и таможенных процедур;
- разработать механизм по стимулированию развития проектов резидентов ОЭЗ за счет системы льготного кредитования, сотрудничества с кредитными организациями и банковским сектором;
- в целях снятия избыточных ограничений нужно наделить исполнительный орган государственной власти субъектов Российской Федерации, на территории которого располагается ОЭЗ, полномочиями по принятию заявок на заключение соглашения об осуществлении деятельности в ОЭЗ; увеличить степень участия субъектов РФ в управлении ОЭЗ.

Реализация указанных предложений по модернизации финансово-правового регулирования ОЭЗ позволит существенно улучшить функционирование ОЭЗ, повысить эффективность и результативность их работы.

Литература

1. Голубкин И.В. Бизнес-навигатор по Свободным экономическим зоны России-2018 / Ассоциация кластеров и технопарков. – М.:АКИТ, 2018. – 37 с.
2. Бородина О. Б. Роль и место свободных экономических зон и особых экономических зон в развитии экономики России // Московский экономический журнал. – 2018. – № 5(3). – С. 27–35.
3. Сафиуллин Л.Н., Шагиахметова Г.И. Развитие региональной инновационной инфраструктуры как путь в информационное общество // Вестник КГАУ. – 2009. – № 3. – С. 33–38.
4. Индустриальные парки и технопарки России. – URL: <http://russiaindustrialpark.ru/en/node/2943> (Дата обращения: 19.01.2018).

АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ЭКСПЕРТИЗА НОРМАТИВНО–ПРАВОВЫХ АКТОВ: ОПЫТ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

Халилова Т.В.

Казань, Казанский (Приволжский) федеральный университет

Аннотация: в статье рассматривается такое мероприятие государственной антикоррупционной политики, как антикоррупционная экспертиза нормативно–правовых актов (НПА) и проектов НПА. Практическое исследование посвящено изучению опыта реализации данного мероприятия в Республике Татарстан. По итогам статьи сделан вывод о целесообразности и значимости проведения антикоррупционной экспертизы в рамках противодействия коррупции.

Ключевые слова: антикоррупционная экспертиза, государственная программа, Республика Татарстан.

Одним из перспективных и актуальных направлений государственной политики сейчас является антикоррупционная политика. Противодействие коррупции рассматривается как мероприятие, способное не просто снизить уровень правонарушений в должностных кругах. Оно считается базовым, способным повысить результативность и эффективность любого направления государственной политики, что закладывает основу успешного развития государства и общества в целом. Указанное обстоятельство предопределяет перспективность проведения антикоррупционной политики и соответственно ее изучения.

Немаловажное место в структуре государственной антикоррупционной политики в РФ и регионах РФ занимают правовые меры, основу которых составляет антикоррупционная экспертиза нормативно–правовых актов (НПА) и их проектов. Указанная процедура регламентируется отдельным Федеральным законом №172 от 17.07.2009 года «Об антикоррупционной экспертизе нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов», согласно которому антикоррупционная экспертиза направлена на выявление коррупциогенных факторов в НПА.

Проведем более подробный анализ результатов реализации антикоррупционной экспертизы в РТ.

Стоит отметить, что на данный момент в РТ реализуется государственная программа «Реализация антикоррупционной политики Республики Татарстан на 2015 – 2022 годы». Согласно Постановлению Кабинета Министров РТ, указанная программа включает в себя 112 мероприятий, реализуемых в рамках 10 основных задач борьбы с коррупцией. Одной из основных групп мер является именно проведение антикоррупционной экспертизы НПА и проектов НПА в РТ и отдельных муниципалитетах Республики.

Обратимся непосредственно к данным, отражающим результаты антикоррупционной экспертизы НПА и проектов НПА в РТ. В РТ антикоррупционную экспертизу могут такие органы, как Прокуратура РФ, Министерство юстиций РТ, органы местного самоуправления

муниципальных районов и городских округов. Обобщим данные о проверке НПА и проектов НПА указанными органами (см. Таблицу 1).

Таблица 1.

Сведения о проведении антикоррупционной экспертизы в РТ в 2019 году

Орган, производящий проверку НПА и проектов НПА	Общее количество документов, прошедших проверку, ед.	Количество документов, содержащих коррупциогенные положения, ед.	%
Прокуратура РФ	58255	937	1,6%
В том числе НПА	29713	482	1,6%
Проектов НПА	28575	455	1,6%
Мин.юстиций РТ	1531	25	1,6%
В том числе НПА	0	0	
Проектов НПА	1531	25	1,6%
Органы МСУ	29560	130	0,4%
В том числе НПА	7606	75	9,2%
Проектов НПА	21954	55	0,2%
Итого	62742	1092	1,7%

Из данных, приведенных в таблице 1. можно сделать следующие выводы. Количество нормативно-правовых актов и проектов НПА, подвергнутых проверке, действительно является существенным. Причем, количество коррупциогенных факторов в их содержании можно считать относительно низким – 1,7% в среднем (наиболее высокий показатель среди НПА муниципальных образований, а наиболее низкий – среди проектов НПА органов местного самоуправления (МСУ)).

Кроме того, согласно Сводному отчету о проведении антикоррупционной политики в РТ в 2018 году количество проверенных НПА и проектов НПА увеличилось на 1,5% в среднем. Подобные данные говорят о том, что НПА и проекты НПА законов и подзаконных актов органов РТ и органов МСУ в РТ активно проверяются, а их содержание не способствуют распространению коррупции. Кроме того, анализ данных показал, что новые разрабатываемые документы оказываются с каждым годом менее коррупциогенными по сравнению с действующими НПА. Однако указанный факт нельзя рассматривать как прямое подтверждение эффективности антикоррупционной политики в РТ, так как антикоррупционная экспертиза просто выявляет коррупциогенные факторы, но не является прямым подтверждением того, что уровень коррупции в РТ снизится из-за устранения данных положений.

Таким образом, можно сказать, что антикоррупционная экспертиза является важным мероприятием в рамках антикоррупционной политики, в том числе на уровне Татарстана. С каждым годом масштабность проверки НПА и проектов НПА в РТ увеличивается, а количество коррупциогенных факторов сокращается, что является предпосылкой для сокращения коррупции. Однако антикоррупционная экспертиза не может рассматриваться как прямая гарантия сокращения фактов коррупции. В связи с этим при проведении антикоррупционной политики экспертиза НПА и проектов НПА должна в обязательном порядке сочетаться с другими мерами, что позволит сделать противодействие коррупции действительно эффективным.

Литература

1. Федеральный закон № 172 от 17.07.2009 г. «Об антикоррупционной экспертизе нормативно-правовых актов и проектов нормативно-правовых актов». – URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=308817&fld=134&dst=100008,0&rnd=0.45045604292326136#011845760717104925> (Дата обращения: 03.04.2020).

2. Постановление Кабинета министров РТ №512 от 19.07.2014 г. «Об утверждении государственной программы «Реализация антикоррупционной политики в РТ на 2015–2022 гг». – URL: <http://docs.cntd.ru/document/412383356> (Дата обращения: 03.04.2020).
3. Сводный отчет о состоянии коррупции и реализации мер антикоррупционной политики в РТ в 2019 году. – URL: <https://anticorruption.tatarstan.ru/reports/2019.htm> (Дата обращения: 03.04.2020).
4. Сводный отчет о состоянии коррупции и реализации мер антикоррупционной политики в РТ в 2018 году. – URL: <https://anticorruption.tatarstan.ru/reports/2018.htm> (Дата обращения: 03.04.2020).

АНАЛИЗ УДОВЛЕТВОРЕННОСТИ ЖИТЕЛЕЙ КАЗАНИ ВЕЛОИНФРАСТРУКТУРОЙ ГОРОДА

Шарапова М.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье изложены результаты социологического опроса велосипедистов г. Казани. Целью исследования являлось выявление уровня удовлетворенности жителей города Казань велоинфраструктурой и выявление перспективных направлений для его развития. Объект исследования – велоинфраструктура города Казани. Предмет – уровень удовлетворенности жителей Казани.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, велоинфраструктура, анкетирование, ментальные карты, безопасность.

Неконтролируемая автомобилизация – распространенная болезнь мегаполисов по всему миру. Вопрос развития велоинфраструктуры стала актуальной в Европе во второй половине XX века из-за постоянно растущего внимания к проблемам экологии и сложностям в сфере транспорта, которые наблюдались в исторических центрах крупных городов. Велоинфраструктура – это система инженерных, социальных и институциональных элементов, которые встраивают в городскую сеть велосипед как средство передвижения, а также совокупность городских объектов, предназначенных для этого (велодорожки, велопарковки, станции велопроката и т.д.). Развитость велоинфраструктуры обеспечивает удобные условия для быта и оптимальные условия для использования велосипеда в качестве средства отдыха. Это помогает решать не только транспортные проблемы города, но и создает благоприятную социальную среду, выгодно позиционирует город как экологически чистую среду обитания, что, в свою очередь, привлекает качественный человеческий капитал и инвестиции. По оценке мэра г. Казани И. Метшина «количество велосипедов в городе близится к полумиллиону, когда машин 437 тысяч». К сожалению, на данный момент в Казани существует противоречие — темпы развития велоинфраструктуры не соответствуют росту популярности использования велосипедов, этим и обосновывается актуальность нашего исследования.

В исследовании мы выдвинули следующие гипотезы:

- большинство велосипедистов Казани – молодежь и мужчины;
- большинство казанцев используют велосипед преимущественно для отдыха и развлечений;
- жители Казани в целом не удовлетворены велоинфраструктурой города;
- казанцы удовлетворены качеством и удобством велодорожек и велополос, но чувствуют их недостаток;
- жители не удовлетворены удобством передвижения на велосипеде в городе и не чувствуют себя в безопасности в парках. Казанцы не удовлетворены качеством и удобством велопарковок;

– казанцы удовлетворены наличием удобных и интересных веломаршрутов.

В рамках исследования использованы методы анкетирования и ментальных карт. Анкетирование, состоявшее из 30 вопросов, прошли более 200 велосипедистов города.

Опрос проводился среди велосипедистов Казани, которые пользуются велосипедом, как транспортом для передвижения по городу. Из них 65,2% мужчин и 67,5% молодежь (16–35 лет) и 32,5% люди старше 35 лет. 70,4% опрошенных используют для отдыха и развлечения, но 58,3% используют велосипед для поездок по городу (учеба/работа) и только 23,8% в туристических целях.

Для оценки удовлетворенности жителей велоинфраструктурой в анкете предложено 6 вопросов с оценкой различных элементов велоинфраструктуры по пятибалльной шкале: удобство передвижения на велосипеде, качество и удобство велодорожек и велополос, качество и удобство велопарковок, наличие удобных и интересных веломаршрутов, качество и удобство велосервиса, услуги проката велосипеда (табл. 1).

Таблица 1.

Индекс удовлетворенности жителей г. Казани велоинфраструктурой

Передвижения на велосипеде	Качество и удобство велодорожек и велополос	Качество и удобство велопарковок	Наличие удобных и интересных веломаршрутов	Качество и удобство велосервиса	Услуги проката велосипеда	Индекс
2,6	2,3	2,5	2,2	3,3	3,1	2,7

Результаты анкетирования показали, что жители в целом оценивают велоинфраструктуру Казани на 2,7 из 5, при этом больше всего жители не удовлетворены отсутствием интересных веломаршрутов, качеством велодорожек, велополос. Качество и удобство велопарковок и удобство передвижений на велосипеде по городу оценены на уровне 2,5–2,6 соответственно. Чуть лучше показатели велосервисов и услуг проката, в целом жители удовлетворены ими на троечку.

Так же в анкете на вопрос «Чем вы не удовлетворены в велоинфраструктуре Казани» 83,2% опрошенных отметили недостаточное количество велодорожек и 92% респондентов желают их увеличения. Следовательно, недостаток и качество существующих велодорожек и велополос является наиболее острой проблемой велоинфраструктуры города.

В целом жители не удовлетворены удобством передвижения на велосипеде в городе (2,6), но 61% опрошенных чувствуют себя в безопасности при передвижении в парках, несмотря на то, что 79% опрошенных пожаловались на пешеходов, гуляющих по существующим велодорожкам, что в свою очередь создает аварийную ситуацию.

Так же в рамках оценки безопасности, опрашиваемые ответили на вопрос об их участии в ДТП. В целом, 49,5% велосипедистов не попадали в ДТП, 27,9% избежали столкновения в последний момент и 22,5% ответили, что попадали в ДТП. Мы проанализировали есть ли связь между тем, по каким дорогам передвигаются горожане, и тем попадали ли они в ДТП. Среди тех, кто всегда передвигается по проезжей части, в ДТП попадали 37% и 27,8% избежали столкновения в последний момент, что показывает непригодность проезжей части под нужды велосипедистов, так что органам МСУ следует обратить внимание на безопасность велосипедистов, которые используют велосипед как полноценное транспортное средство наравне с автомобилями. Среди тех, кто чередует езду по проезжей части и по тротуару 22% попадали в ДТП, и 32% избежали ДТП в последний момент. Среди тех, кто передвигается только по тротуару так же есть участники столкновений – 10,7% попадали в ДТП, а 19,6% избежали столкновения в последний момент. В совокупности все это говорит о том, что в городе не только неудобно передвигаться на велосипеде, но и небезопасно.

Мы предположили, что казанцы не удовлетворены качеством и количеством велопарковок, что подтверждается результатом их оценки по пятибалльной шкале. В другом вопросе

46% горожан отметили недостаточность велопарковок, а на вопрос об элементах велоинфраструктуры, которые велосипедисты хотели бы видеть, 54% отметили, что хотят больше удобных велодорожек, что является вторым по популярности ответом после полноценной сети велодорожек. К тому же 40% ответили, что хотят появления в городе перехватывающих парковок у метро.

Как уже говорилось ранее, казанцы не удовлетворены наличием интересных и удобных веломаршрутов. Относительно маршрутов были заданы еще дополнительные вопросы для создания ментальной карты веломаршрутов Казани. Вопросы звучали так «Назовите 3 места или улицы, которые Вы считаете самыми удобными и безопасными для велосипедистов» и «Назовите 3 места или улицы, которые, по–Вашему мнению, самые непригодные под нужды велосипедистов». По каждому вопросу было получено 153 ответа, среди них были упомянуты 59 уникальных наименований улиц и мест.

Наибольшую популярность обладает улица Марселя Салимжанова или велодорожка вдоль этой улицы на благоустроенной части озера Кабан – 46 упоминаний, далее идут упоминания Кремлевской набережной – 42 ответа, на третьем месте по популярности с большим отрывом стоит улица Сибгата Хакима, которая располагается на противоположном берегу от Кремлевской набережной – 22 упоминания. Таким образом, можно сказать, что наиболее удобными и безопасными велосипедисты считают набережные. Далее с 3 по 6 место располагаются 3 парка – Черное озеро или улица Дзержинского, где есть выделенная велополоса, большой по площади Горькинско–Ометьевский лес, в котором также везде присутствуют велополосы, и центральный Парк Горького, в котором также достаточно много асфальтированных дорожек.

Среди ответов на второй вопрос 53 варианта ответа не включены в ментальную карту, поскольку не отвечали требованиям вопроса, например, из них 33 ответа в различных вариантах с содержанием «весь город», «все», около 7–8 ответов с абстрактным ответом «московский район», «поселки», «спальные районы», около 10 ответов содержащее общее описание дорог, например, несколько вариаций ответов «почти все места в Казани, где ездят машины», «все без автобусной полосы», «в городе даже по тротуарам нет возможности ездить, тротуары могут неожиданно заканчиваться» и др. Среди 100 релевантных ответов были упомянуты 84 уникальных наименований улиц и мест. Наиболее часто неудобной называли улицу Проспект Победы – 32 упоминания, Проспект Ямашева – 23 упоминания и с большим отрывом Проспект Универсиады – 9. Исходя из этих результатов, мы можем сказать, что наиболее непригодными под нужды велосипедистов казанцы считают именно проспекты. Отметим, что количество уникальных наименований неудобных улиц больше, чем удобных.

Мы отобрали полученные ответы на карте с помощью программы QGIS (рис.1). Поскольку часть улиц были отмечены одновременно и как удобные, и как неудобные, мы решили объединить две ментальные карты в одну. Для этого количество людей, отметивших улицы или места неудобными, взяли с отрицательным значением, а количество людей, отметивших их удобными – с положительным. Те места или улицы, которые дублировались в ответах в двух вопроса пересчитали. Из числа людей, которые были удовлетворены этими дорогами вычли количество людей, неудовлетворенных ими. Например, Кремлевской набережной были удовлетворены 42 человека и 7 человек не были удовлетворены, соответственно $42 - 7 = 35$ итоговое значение для этой улицы.



Рис. 1. Ментальная карта удобных и неудобных маршрутов

Если взглянуть на карту в целом, то мы увидим, что количество неудобных улиц преобладает над удобными. По соотношению их длин, мы также можем увидеть, что улицы, неудовлетворяющие велосипедистов в разы длиннее улиц, которые велосипедисты считают удобными. Например, длина трех наиболее удобных и комфортных мест – набережных – в сумме своей в разы короче, чем длинна наиболее неудобных проспектов. Можно заметить, что только одна дамба выделена зеленым цветом – это кировская дамба. Все остальные пересечения реки Казанки неудобны для велосипедистов. Также часто встречается ситуация, когда, чтобы прокатиться по оазисам удобных велодорожек в парках или на набережных, велосипедист проезжает через неудобные и непригодные улицы. А наиболее неприятные проспекты соединяются в одну единую линию, которая составляет часть большого казанского кольца (Проспект Победы – Ямашева). В этот список вошли и основные тракты – Оренбургский, Мамадышский, Горьковское шоссе. Четкая сетка неприятных улиц есть в Ново-Савиновском районе. И куда больше таких мест в Советском районе.

Исходя из проделанного анализа, мы предлагаем 4 рекомендации мэрии г. Казани.

Во-первых, необходимо закрепить полномочия по созданию, развитию и содержанию велоинфраструктуры за конкретным органом. На данный момент нет конкретного органа, который ответственен за велоинфраструктуру. Велоинфраструктурой в парках управляет дирекция парков и скверов Казани, велодорожку “Удивительная Казань” построили по гранту Министерства Культуры совместно с комитетом по туризму. Региональное отделение федерации велоспорта РТ не имеет четких направлений работы. Необходимо создать отдельное МБУ, которое будет работать с велоинфраструктурой по принципу единого окна, как это сейчас успешно делает дирекция парков и скверов.

Во-вторых, создать стратегию развития велоинфраструктуры города Казани. Пока все действия разрозненны и не имеют сильного эффекта. Отсутствует эффект синергии. Нет продуманного хода действий, контроля за качеством, публичного освещения. В целом не выстроена вся система управления велоинфраструктурой. Стратегия могла бы скоординировать все основные направления, оформить необходимые кратко-, средне- и долгосрочные цели, и направления. Впоследствии, опираясь на эту стратегию, инициатив-

ные группы могли бы предлагать свои проекты и решения. Каждое велообщество смогло бы специализироваться на определенных элементах велоинфраструктуры.

Далее необходимо создать полноценную сеть велодорожек или велополос по наиболее важным и часто используемым дорожным потокам. Одно из сообществ уже имеет свой план минимально необходимой сетки велополос по Казани. Здесь необходимо учесть некоторые нюансы и предложения. На улицах, где ГОСТы и требования не позволяют строить велодорожки, можно строить их на параллельных менее оживленных улицах. Там, где ширина дороги не позволяет строить двухполосные дорожки, тоже можно развести поток по двум отдельным улицам, тем самым потенциально создавая более связанную и полноценную сеть дорожек. 40% опрошенных отметили, что им не нравится, что есть много подземных и наземных пешеходных переходов, а они как раз присутствуют в большом количестве на проспектах – наиболее оживленных улицах, которые отмечены как неудобные.

И последнее – еще одной популярной проблемой является необходимость в удобных велопарковках. Так как Казань является большим городом, велосипед охватывает либо внутрирайонные поездки, либо работает в связке с общественным транспортом. Поэтому наличие перехватывающих велопарковок помогло бы уменьшить нагрузку на транспортную сеть и стимулировало бы горожан больше использовать общественного транспорта.

Литература

1. *Варламов И., Кац М.* 100 советов мэру. – М.: Альпина нон-фикшн, 2020. – 464 с.
2. *Ян Гейл* Города для людей. – М: Альпина Паблишер, 2012. – 276 с.
3. Интервью Ильсура Метшина Алексею Венедиктову / Радио Эхо Москвы. – URL: <https://echo.msk.ru/programs/beseda/2516119-echo/> (Дата обращения: 25.11.2019).

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ТРАНСПОРТНОЙ РАБОТЫ

Шмарин А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В работе рассматриваются проблемы обеспечения высокого уровня транспортной мобильности во внутригородском пространстве. Исходя из опыта развитых стран, которые за счет стимулирования населения к отказу от интенсивной эксплуатации индивидуального транспорта, сделали ставку на активное развитие пассажирского транспорта общего пользования.

Ключевые слова: пассажирский транспорт, мобильность населения, тарифы, износ основных фондов, эффективность.

В условиях плановой экономики система пассажирского транспорта была полностью прозрачна и открыта: контролирующие и регулирующие органы чётко знали все параметры работы отрасли (эксплуатационные издержки предприятий, показатели пассажиропотоков). Это позволяло рассчитывать объективные нормативы и показатели, что в свою очередь, приводило к пониманию реальной стоимости транспортной работы, величины тарифов и, если в этом существовала необходимость, размера дотаций, которые требовались для обеспечения бесперебойного функционирования отрасли. В подобных условиях конфликт интересов между транспортными предприятиями и органами власти отсутствовал.

Текущая конъюнктура рынка, в которой каждый участник преследуют исключительно свои цели, направлена на то, что все стороны скрывают реальные данные и показатели. Длительное время стоимость транспортной работы определялась и утверждалась в виде тарифа (соотношение стоимости транспортной работы и количества перевезенных пассажиров с учётом минимального уровня рентабельности) органами исполнительной власти субъектов

РФ. При этом свои издержки перевозчики подтверждали внутренней документацией, данными бухгалтерского учёта, своими договорами и т.д., что также оставляло возможность для злоупотреблений и подлога.

Современный этап развития транспорта общего пользования в нашей стране для большинства некрупных населенных пунктов отличается целым комплексом экономических ограничений (низким уровнем реальных доходов населения, отсутствием субсидий и дотаций из бюджета, стремлением транспортных компаний сохранить желаемый уровень рентабельности и т.д.). В этих условиях организации-перевозчики используют схемы, которые не учитывают объективную стоимость транспортной работы.

Большинство существующих исследований, посвящённых определению стоимости транспортной работы, устанавливают её денежный эквивалент исходя из тех затрат, которые несёт перевозчик в процессе оказания услуги. При этом сама транспортная работа может измеряться в самых различных показателях. Натуральными показателями, характеризующими объём транспортной работы, будут:

- количество перевезённых пассажиров – люди;
- полезный пробег подвижного состава – километры;
- время работы транспорта – автомобиле-часы работы.

К сложным показателям, на которые влияет не один параметр, будет относиться пассажирооборот, измеряемый в пассажиро-километрах.

Исчерпывающий перечень статей затрат, связанных с оказанием услуг по перевозке пассажиров, содержится в «Инструкции по составу, учёту и калькулированию затрат, включаемых в себестоимость перевозок (работ, услуг) предприятий автомобильного транспорта», которая была утверждена Минтрансом РФ 29.08.1995 года.

По сути, все предлагаемые методики определения стоимости транспортной работы в пассажирских перевозках базируются на предложенной в этом документе группировке затрат.

Стоимость транспортной работы может быть рассчитана для одного автобуса, для отдельного класса (модели) подвижного состава, для маршрута, для всей маршрутной сети в целом. С учётом этого, каждый показатель рассчитывается относительно выполненного либо планируемого пробега.

Стоимость транспортной работы учитывает норму рентабельности перевозчика, которая позволит ему, в том числе, инвестировать в развитие собственной автотранспортной организации.

Преимуществом данной методики является высокая объективность и независимость показателей, которые используются при расчёте. Большая часть базовых показателей определяется на основе нормативных документов, рекомендательных писем госорганов, информации о пробеге в системе ГЛОНАСС/ GPS, либо данных статистики (см. Таблицу 1).

Таблица 1

Показатели, используемые в методике по определению стоимости транспортной работы, утверждённой Минтрансом России

Показатель	Источник данных
Планируемое в соответствии с расписанием на расчётный период количество часов работы пассажирских транспортных средств данной марки и модели на линии, час	Расписание

Планируемый в соответствии с расписанием пробег пассажирских транспортных средств данной марки и модели на линии, км	Расписание, данные навигации
Величина среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников крупных и средних предприятий и некоммерческих организаций всех отраслей экономики муниципального образования по месту нахождения перевозчика	Данные территориального органа статистики
Прогнозная величина индекса потребительских цен на планируемый период	Данные Минэкономразвития России
Суммарная величина тарифов отчислений на социальные нужды от величины расходов на оплату труда	Законодательство РФ о налогах и сборах
Транспортная норма расхода топлив на пробег автобуса	Распоряжение Минтранса РФ от 14.03.2008 №АМ-23-р «О введении в действие методических рекомендаций «Нормы расхода топлив и смазочных материалов на автомобильном транспорте»
Прогнозируемая цена топлива в течение планового периода	Данные публичных источников. Например, «Яндекс. Аналитика»
Число шин, установленных на автобус	Паспорт транспортного средства
Средняя стоимость одной шины, установленной на транспортном средстве	Данные публичных источников. Например, портал «Автостат».
Среднестатистический пробег шины, тыс. км	«Руководящий документ 3112199-1085-02. Временные нормы эксплуатационного пробега шин автотранспортных средств», утверждённый Минтрансом РФ 04.04.2002
Величина базовой удельной трудоемкости технического обслуживания, величина базовой удельной трудоемкости текущего ремонта, час./1000 км	Паспорт технического средства либо данные, содержащиеся в Методических рекомендациях
Базовые удельные расходы на запасные части, руб./км	Данные, содержащиеся в Методических рекомендациях
Срок полезного использования транспортных средств данной модели	Постановление Правительства РФ от 01.01.2002 г. №1 «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы»
Величина первоначальной балансовой или восстановительной стоимости транспортного средства	Договор купли/продажи
Отношение суммы прочих расходов по обычным видам деятельности и косвенных расходов к переменным расходам	Данные, содержащиеся в Методических рекомендациях

При этом те показатели, которые содержат в себе Методические рекомендации, собраны и систематизированы на основе опросов транспортных организаций различных форм собственности на территории всей страны.

Для учёта специфики конкретной территории, эксплуатируемого или планируемого к эксплуатации подвижного состава в методике применяется целый комплекс поправочных коэффициентов:

– для расчёта заработной платы водителей – коэффициент, учитывающий габаритные размеры транспортного средства;

– для определения стоимости ГСМ – поправочный коэффициент, который учитывает условия эксплуатации подвижного состава;

- для вычисления затрат на автомобильные шины – коэффициент, учитывающий категорию условий эксплуатации транспортного средства;
- для расчёта объёма расходов, связанных с техническим осмотром – коэффициенты корректирования нормативов периодичности технического обслуживания, зависящих от условий эксплуатации и природно-климатических условий;
- для определения размера денежных затрат на ремонтные работы – коэффициенты корректирования нормативов трудоёмкости, которые зависят от условий эксплуатации, природно-климатических условий и пробега с начала эксплуатации.

Данный подход отличается достаточной гибкостью, поскольку позволяет учитывать вместо амортизационных отчислений лизинговые платежи, которые являются более современным механизмом обновления подвижного состава для транспортных организаций.

Нормативным документом также предусмотрено нормирование уровня рентабельности. Согласно 4 разделу документа уровень рентабельности оборота транспортной организации, определённый по прибыли до налогообложения, должен быть не менее 4,8%. Для того, чтобы деятельность организации-перевозчика сохраняла экономическую устойчивость, уровень рентабельности оказываемых компанией услуг должен быть равен 9,6%.

Ключевые принципы определения себестоимости транспортной работы, предлагаемые в Методических рекомендациях, легли в основу Приказа Минтранса от 8.12.2017 г. № 513, определяющего регламент определения начальной (максимальной) цены контракта.

Положения нормативного акта позволяют минимизировать конфликт интересов основных участников системы ГПТ, уравнивают права и обязанности перевозчиков различных форм собственности.

Аналогичный подход по установлению стоимости транспортной работы при перевозках грузов для нужд строительства различными видами транспорта был нормативно закреплён Минстроем России в 2016 году [5]. Предлагаемая методика позволяет определять объективную цену услуги в расчёте на 1 т груза.

Внедрение подобных документов (в сфере пассажирских и грузовых перевозок) на законодательном уровне свидетельствует о готовности органов власти создавать и внедрять единую объективную методологическую базу. Её внедрение, в свою очередь, позволит предельно минимизировать возникновение конфликтных ситуаций между контрагентами различного уровня и статуса в сфере транспортных перевозок.

Литература

1. *Дрючин Д.А.* Организация движения информационных и финансовых потоков в системе городского пассажирского общественного транспорта // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2016. – № 3. – С. 129–134.
2. *Кононова Г.А.* Экономика автомобильного транспорта / уч. пособ. – М., 2005. – 319 с.
3. *Матанцева О.Ю.* Основы экономики автомобильного транспорта / учебное пособие. – М.: Юстицинформ, 2015. – 288 с.
4. *Кузнецов Е.И.* Методические рекомендации по определению затрат и тарифов на пассажирские перевозки автомобильным транспортом. – М., 2005 – 39 с.
5. Приказ Министерства транспорта РФ от 8 декабря 2017 г. № 513 «О Порядке определения начальной (максимальной) цены контракта, а также цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), при осуществлении закупок в сфере регулярных перевозок пассажиров и багажа автомобильным транспортом и городским наземным электрическим транспортом».
6. *Сафиуллин Л.Н., Сафиуллин Н.З., Исмаилова Г.Н., Одинцова Ю.Л.* Новые течения в теории общественного благосостояния // Казанский экономический вестник. – 2017. – № 4(30). – С. 5–9.
7. *Гукетлев Ю.Х.* Зарубежный опыт развития городского пассажирского транспорта // Новые технологии. – 2016. – № 4. – С. 27–32.

СЕКЦИЯ «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И ОЦЕНКИ»

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ МОТИВАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ КАК ФАКТОРА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕКЛАМЫ

Вахитова Т.М., Гапоненко С.Е.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Потребительское поведение складывается, в том числе, под влиянием общей социально-экономической среды. Реклама, побуждая приобрести определенные товары и услуги, одновременно определяет стандарты потребления, способствует формированию ценностей в обществе.

Ключевые слова: потребительское поведение, реклама, неценовая конкуренция

Усиление значения информационно-коммуникационных технологий и средств отражает происходящие в настоящее время в характере развития экономики и общества сдвиги. Особое место в этом процессе отводится рекламе и формам ее проявления, поскольку она определенным образом воздействует на поведение субъектов рынка и в значительной степени влияет на состояние и уровень развития экономики и общества. Реклама обеспечивает потребителей направленным потоком информации о производстве товаров и услуг, их полезности, характеристиках, качестве, условиях продажи и т.п. Формируя материальные предпосылки для полного и всестороннего удовлетворения потребностей людей, реклама устанавливает связь между производством и потреблением, рационализирует структуру потребления, что создает основу эффективного распределения ресурсов.

В современных условиях рынок рекламы представляет собой сложную систему взаимодействия интеллектуальных и материальных сил и ресурсов, информационных и коммуникационных технологий. Сущность рекламы в том, что это информационно-уведомительная коммуникация. Она представляет единство информации и увещевания. Без информации, представляющей собой важный производственный ресурс, невозможно развитие современного производства; без увещевания невозможно в условиях современного рынка обеспечить реальную конкуренцию. Как коммуникация реклама обеспечивает двустороннюю связь производителя и потребителя.

В первую очередь качественная реклама создает престиж компании, заставляет долгое время думать о бренде, также рекламу используют для передачи информации о событии или услуге (рубричная реклама), о распродаже товаров по ценам ниже обычных (реклама распродаж), для внедрения в массы конкретной идеи (разъяснительно-пропагандистская реклама). Стоит разделять эффективность рекламы на экономическую и эффективность психологического воздействия отдельных рекламных компаний на человеческое сознание (в основном это ответная реакция на рекламу, причем как положительная, так и отрицательная, а также насколько долго данная реклама откладывается в голове человека). Результатом психологического воздействия является приобретение рекламируемого продукта или услуг. Следовательно, экономическая эффективность рекламы основывается на уровне ее психологического воздействия на человека. Количество предоставляемых товаров и услуг очень велико и потребитель, выбирая между двумя совершенно одинаковыми по всем параметрам вещам или услугам отдаст предпочтение тому бренду, который вызывает больше доверия, которое, в свою очередь, достигается грамотно проведенными рекламными кампаниями. На данный момент многими фирмами задействован психоанализ в своих рекламных кампаниях. Тем самым организация рекламы исходит из необходимости понять покупателя, его потребности и запросы. Известны самые разные приемы психологического воздействия и манипулирования потребительским поведением, в том числе, внушение, под-

ражение, убеждение, создание стереотипа, идентификация, технология "25 кадра" и др. Интерес представляет анализ роли цвета и музыки в рекламе. Определенные цвета вызывают у человека конкретные эмоции и ассоциации. Например, при рекламе пищевых продуктов используют красный, коричневый и желтый цвета, данные цвета вызывают и потенциального потребителя чувство голода. Для рекламы информационных продуктов характерны преобладания голубого, синего и фиолетового цветов, для спортивных товаров – зеленый цвет. Музыка также, как и цвет вызывает у человека конкретные чувства и эмоции. Музыка способна создавать настроение, поэтому часто ее используют для этой цели. Музыкальная реклама хорошо воспринимается людьми, становится «вирусной», привлекает внимание. Музыку используют магазины для привлечения потока покупателей. К примеру, в магазинах класса люкс играет сдержанная классическая музыка, в то время как в магазинах, ориентированных на молодую аудиторию, играют хиты. Однако музыка не оказывает влияния такого сильного влияния как текст, но является важной составляющей рекламы. В рекламе, ориентированной на детей, преобладают яркие цвета, визуализация товара, а также незамысловатая веселая музыка и танцы. Реклама не должна быть статичной. Молодежь – особая социальная группа со своими интересами и ценностями, поэтому выделяют особый тип рекламы для них. Для начала подбирается актуальная рекламная площадка, если разместить рекламу в газете, то, во-первых, будет маленький охват, во-вторых, она будет оценена со скептицизмом. Реклама должна быть динамичной, следовать трендам.

Был проведен тест-опрос среди студентов Химического института им. А.М. Бутлерова КФУ. Цель опроса – рассмотреть влияние рекламы на людей и выявить, какая реклама оказывает более эффективное влияние на выбранную группу. Было опрошено 31 человек. Из них 24 – это лица женского пола и 7 – лица мужского пола. Возрастной диапазон от 16 до 25 лет. Телевизор есть у 32,3% опрошенных, что составляет 10 человек, однако 29 из 31 опрошенных смотрят телепередачи, фильмы и ролики. 23% смотрят их более 3 часов в день, 39% от 1 до 3 часов в день и 32% до 1 часа в день, а также 6% не уделяют данному занятию времени ежедневно. Так же 68% считают рекламу главным атрибутом современных фирм, 13 % против рекламы и 19% затрудняются ответить на этот вопрос. К рекламе на телевидение, YouTube и других площадках относятся положительно 3%, отрицательно 39%, 52% равнодушно и 6 % затрудняются ответить на этот вопрос. В большинстве случаев люди относятся нейтрально, либо же оформляют платные подписки, что является положительной тенденцией. 19% считают, что реклама оказывает отрицательное влияние на их здоровье и психику, 26% ответили отрицательно, 45% не задумывались об этом и 10% не знают точного ответа на вопрос. 68% сразу же проматывают рекламу, 29% делают это иногда, остальным 3% интересна реклама. Часто реклама остаётся в голове у людей. Так же после просмотра того или иного рекламного ролика у людей появляется потребность в рекламируемом предмете. Больше половины опрошенных знают об эффекте 25 кадра, из них 19% верят в его эффективность, 49% сомневаются, 16% ничего не слышали и не знают об эффекте 25 кадра, и 16% просто слышали. Доверяют рекламе только 6%, остальные 65% не доверяют рекламе, 29% затрудняются ответить на этот вопрос. 6% покупают то, что рекламируют в рекламе, 32% иногда покупают, 62% никогда не поддаются рекламным роликам. 55% часто запоминают рекламные слоганы, 35% ответили отрицательно, остальные 10% не могут однозначно ответить на вопрос. Обратный отклик реклама получает практически от 70% опрошенных, из них 42% испытывают его часто, 29% редко, оставшиеся 29% не испытывают вовсе. Наиболее эффективной является на данный момент реклама на интернет площадках по мнению 93,5% опрошенных, далее следует реклама на билбордах и торговых центрах, третье место занимает реклама на телевидение. Рекламу в журналах и на радио опрошенные назвали самой неэффективной. Также мы попросили участников опроса назвать рекламу, которая запомнилась им в последнее время. Наиболее часто упоминаемой была реклама мобильной сети «Мегафон», второе место заняла реклама онлайн-маркета Беру, остальные рекламы были представлены единичными ответами. Исходя из этого мы можем сделать вывод, что реклама, со-

держащая аудио сопровождение и имеющая изначально шуточный характер, является наиболее вирусной среди выбранной категории испытуемых.

В условиях товарного насыщения, дифференциации продукции, разнообразия вкусов и предпочтений потребителей преобладающее значение для производителей в соперничестве на рынке приобретают неценовые формы конкуренции, среди которых ярко выделяется реклама. Реклама, побуждая приобрести определенные товары и услуги, одновременно определяет стандарты потребления, способствует формированию ценностей в обществе. Среди эффектов, производимых рекламой в системе общественного производства, необходимо выделить стимулирование ею расширения производства товаров и достижение потенциального объема ВВП. Реклама препятствует падению предельной склонности к потреблению и циклическому спаду производства.

Литература

1. Вебер Л. Эффективный маркетинг в Интернете. Социальные сети, блоги, Twitter и другие инструменты продвижения в Сети. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 320 с.
2. Мазиякина Е.И. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: учебное пособие. – М.: Дашков и К°, 2013. – 300 с.
3. Доулинг Л. Реклама и маркетинг в Интернете. – М.: Альпина Пабlishер, 2008. – 640 с.

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ МЕТРИК ГОТОВНОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ И ОТБОРА ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РОССИЙСКИМИ ИНСТИТУТАМИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Ёрматов Ш.Э., Ермолаев К.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Определены особенности существующего процесса оценки и отбора инновационных проектов в российских институтах инновационного развития. В результате анализа зарубежного опыта выявлена возможность усовершенствования этого процесса на основе использования метрик готовности технологий. Обосновано, что их использование позволит повысить эффективность мер поддержки перспективных исследований и разработок, осуществляемых институтами развития.

Ключевые слова: принятие решений, метрики оценки готовности технологий, управление инновациями.

Вопросам перевода российской экономики на инновационный путь развития в последние годы уделяется особое внимание на различных уровнях государственного управления. С целью стимулирования и развития инновационной среды России за последние десять лет созданы и функционируют специализированные организации, которые называются «институты развития». К ним относят Фонд содействия инновациям, Российскую венчурную компанию, Фонд «Сколково» и ряд других [1]. Все они сориентированы на поддержку перспективных исследований и разработок, которая предопределяет необходимость выполнения регулярных процедур оценки и отбора предложенных им на рассмотрение проектных инициатив.

Существующий процесс оценки и отбора инновационных проектов в российских институтах инновационного развития, как правило, сориентирован на получение интегральной оценки по множеству различных аспектов предложенного проекта, включая оценку научно-технического уровня продукта, лежащего в основе проекта, перспективы коммерциализации проекта, оценку команды проекта и т.д. При этом уровень достижимости результатов проекта и готовности продукта к коммерческому использованию, как правило, описывается экспертами в произвольной текстовой форме или с использованием балльной оценки, которую

в дальнейшем при принятии решений необходимо дополнительно интерпретировать. С одной стороны, сложившаяся практика никак не ограничивает возможности выявления перспективных высокотехнологичных проектов, однако с другой стороны, затрудняет оценку реальных сроков получения конечного продукта и достижения проектом стадии коммерциализации. Ситуация усугубляется тем, что институты развития рассматривают в рамках своих программ поддержки множество разнонаправленных проектов различной степени проработанности, которые необходимо сравнивать между собой и на конкурсной основе выбирать наиболее достойных претендентов на получение финансирования и других мер государственной поддержки. В современных условиях стремительного развития технологий отсутствие адекватных мер по поддержке проекта становится критическим для вывода новой продукции на рынок и, таким образом, цена ошибки при отборе проектов может быть крайне высокой.

В мировой практике накоплен значительный опыт по выстраиванию системы оценки и отбора инновационных проектов на основе количественных метрик готовности технологий. Начиная с 1980-х годов, НАСА, а затем и Министерство обороны США, используют уровень готовности технологий (TRL) в качестве средства оценки зрелости конкретной технологии и шкалы для сравнения рассматриваемых технологий [2]. TRL представляет собой шкалу из 9 уровней, предназначенную для определения стадии разработки от начального уровня, где формируются фундаментальные принципы и основополагающие свойства будущей разработки, и до уровня повсеместного использования разработки. Присвоение анализируемой технологии определенного уровня на шкале TRL подразумевает, что на текущий момент был решен определенный набор научных, технических, финансовых, организационных и других проектных задач, требующих соответствующих затрат времени, ресурсов и компетенций. В отличие от широко используемых в российских институтах развития методов балльной оценки, этот подход предполагает более глубокую и обоснованную детализацию текущего состояния разработанной технологии, а его преимущество по сравнению с экспертными комментариями в произвольной форме заключается в возможности проведения сравнительной оценки совершенно разных технологий. Именно поэтому некоторые из российских институтов развития уже начали внедрять и использовать подходы на основе TRL при отборе и оценке инновационных проектов. Однако доля таких организаций среди всех российских институтов развития по-прежнему невелика.

Следует отметить, что на практике технология, которая разрабатывается в рамках инновационного проекта, всегда находится в составе какой-либо системы. Поэтому для решения практических задач оценки инновационных проектов необходимо перейти от оценки отдельной технологии до системного контекста, который определяется взаимодействием между несколькими различными технологиями. Для проведения такой оценки американскими исследователями предложена концепция уровня готовности системы (SRL), которая включает текущую шкалу TRL и вводит концепцию уровня готовности интеграции (IRL) для динамического расчета индекса SRL [3].

Появление концепций IRL и SRL можно рассматривать как эволюционное развитие концепции оценки готовности инновационных технологий по следующим причинам. Во-первых, еще на начальных стадиях проектирования и разработки инновационной технологии необходимо задумываться о путях ее интеграции с другими технологиями и системами для снижения масштаба и сложности необходимых изменений на последующих стадиях проекта. Во-вторых, необходимо оценивать степень сложности адаптации разрабатываемой технологии к системе, в которой она будет использоваться. Следует отметить, что в существующих методиках оценки проектных инициатив российских институтов развития, которые находятся в открытом доступе, указанные выше задачи практически не решаются.

Анализ опыта тех стран, где в процессах принятия решений уже используются метрики готовности, показал, что их применение позволит получить следующие результаты. Во-первых, декомпонзировать традиционные направления поддержки инновационных проектов (фундаментальные исследования, НИОКР и коммерциализация) на основе метрик TRL,

IRL, SRL и предложить проектам более адресные меры поддержки. Во-вторых, обеспечить более глубокий анализ рисков использования разрабатываемой технологии. В-третьих, определить экспортный потенциал инновационных разработок с позиции их интеграции в конечные пользовательские системы. В-четвертых, сформировать более развернутую систему аналитической поддержки относительно перспективной динамики реализации портфеля проектов института развития с отслеживанием перехода проектов от одной стадии к другой.

Таким образом, использование рассмотренных выше метрик при оценке и отборе инновационных проектов позволит российским институтам инновационного развития повысить эффективность мер поддержки перспективных исследований и разработок. Именно поэтому проведение дальнейших исследований по рассматриваемой проблеме с целью разработки соответствующего методического обеспечения приобретает особую актуальность в условиях перевода российской экономики на инновационный путь развития.

Исследование выполнено за счет гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 20–34–70021).

Литература

1. Правительство России. – URL: <http://government.ru/info/19839/> (Дата обращения: 25.11.2019).
2. Баданов А.Ю., Рызванов Р.А. Адаптация лучших мировых практик по оценке уровней готовности технологий, уровней готовности интеграции, системного уровня готовности // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2017. – №. 1. – С. 71–82.
3. Sauser B. et al. From TRL to SRL: The concept of systems readiness levels // Conference on Systems Engineering Research. – Los Angeles: CA, 2006. – Pp. 1–10.

СОЦИАЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОЕКТОВ И HR-РИСКИ

Забирова Л.М., Гатауллин И.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются социальные результаты проектов организационного развития, роль минимизации HR-рисков в оценке социального эффекта. В новых условиях, связанных с пандемией коронавируса COVID – 19, следует пересмотреть привычные подходы к оценке социальной эффективности проектов. Это выражается прежде всего в необходимости идентификации и учета предотвращенного социального ущерба на всех уровнях управления.

Ключевые слова: социальная эффективность, управление персоналом, HR-риски, экономическая эффективность.

Резкое изменение внешней среды бизнеса в связи с пандемией коронавируса COVID – 19 вызывает необходимость исследования проблемы социальных рисков и социальной эффективности проектов в новом ракурсе и на разных уровнях. В новой эпидемиологической ситуации экономика целых стран, их сообществ оказалась уязвимой и зависимой от политических решений правительств в области здравоохранения, занятости, режима работы, компенсационной политики, контрциклической бюджетной политики, направленной на финансовую поддержку населения и отдельных видов экономической деятельности. В этих условиях остро стоит вопрос о том, в каких ситуациях критерии социальной эффективности управленческих решений стоят выше экономических критериев. Очевидно, это, прежде всего ситуации, когда вопросы безопасности и выживания населения страны, регионов, а на микроуровне – человеческих ресурсов организаций выдвигаются на первый план.

В условиях признания эпидемиологической ситуации в формате пандемии речь идет не только о значительных экономических потерях государства (государственная поддержка за счет Фонда национального благосостояния, снижение ВВП), огромном ущербе для бизнеса (сокращение объемов производства товаров, услуг, банкротства, нарушение договорных обязательств, высвобождение персонала, компенсации), но и социальных потерях и нарастанию социальных рисков на макро–, мезо – и микроуровнях.

Социальные риски на макроуровне в нынешней ситуации связаны с:

- ростом заболеваемости (причем не только COVID–19), сокращением продолжительности жизни населения;
- ухудшением ситуации на рынке труда, значительным ростом безработицы, связанным с банкротством организаций, сокращением рабочих мест, снижением реальных доходов населения и т.д.;
- снижением потребления товаров и услуг населением из–за сокращения платежеспособного спроса и переориентацией затрат значительной части населения на сбережение финансовых средств;
- ростом преступности, в том числе киберпреступности;
- расширением рискофобии (боязни риска) у населения, бизнеса, инвесторов.

По оценкам экспертов, в период выхода из пандемии с большой вероятностью в планировании инвестиций произойдут существенные сдвиги. «И до начала пандемии во многих секторах сферы услуг, ретейла, торговли у нас был избыток построенных площадей и большая конкуренция между игроками. А теперь еще общие доходы населения моментально рухнут на 10–20%, а может, и более» [1]. Инвестиции в сферу услуг будут сокращаться, так как вложение средств в строительство новых торговых центров, отелей, ресторанов, бизнес–центров, фитнес–клубов, стадионов и других объектов сферы сервиса будут рассматриваться как высокорисковые инвестиции.

В то же время значительно возросла вероятность более активного развития сферы наукоемкого производства, связанного со здоровьем населения (фармацевтическая промышленность, производство медицинского оборудования, расходных материалов, средств индивидуальной и коллективной защиты, средств реабилитации и др.). Ожидается рост инвестиций в научные исследования и разработки, связанные прежде всего с социальными потребностями и приоритетами, информационными и телекоммуникационными технологиями, электроникой, станкостроением. Это может вызвать прогрессивные сдвиги в структуре национальной экономики в сторону реиндустриализации, развития «экономики знаний».

На микроуровне по–новому остро встали проблемы рисков, связанных с человеческими ресурсами (HR–рисками) и социальной эффективности проектов.

Не подлежит сомнению, что социальная эффективность проектов развития организации выражается не только в возможности получения позитивных результатов, но и в избежании отрицательных с социальной точки зрения изменений в организации.

К числу **позитивных социальных результатов** можно отнести:

- обеспечение роста реальных доходов и качества трудовой жизни: рост заработной платы и улучшение структуры компенсационного пакета, оздоровление условий труда, снижение профессиональных рисков, благоприятный социально–психологический климат, укрепление корпоративной культуры, улучшение технической оснащенности рабочего места;
- расширение возможностей самореализации и развития потенциала работников: речь идет о планировании карьеры, оптимизации расстановки кадров, делегировании полномочий, обучении с отрывом и без отрыва от работы, вовлечении в инновационные процессы, в принятие управленческих решений, возможностях для самореализации, творчества, коммуникаций;
- повышение степени свободы и самостоятельности (самостоятельность в принятии решений по выбору методов работы, командообразованию, возможность дистанционной занятости, автономного рабочего места, планирования графика своей работы, регулирование интенсивности труда и др.);

- формирование позитивного имиджа организации, ее деловой репутации, HR–бренда;
- снижение рисков, связанных с человеческими ресурсами (HR–рисков). К ним относятся риски снижения эффективности труда персонала, профессиональные риски, поведенческие риски, риски потери персонала, информационные риски, риски блокирования персоналом нововведений.

Однако и в теории менеджмента, и на практике, как правило, роль снижения HR–рисков недооценивается и задачи по минимизации этих рисков чаще всего недофинансируются. Исключением является снижение профессиональных рисков, связанных с охраной труда и здоровья работников, которые являются объектом системы управления охраной труда в организации и находятся на контроле государства, профсоюзов. Управление профессиональными рисками современной компании предполагает интеграцию системы управления безопасностью труда с системой управления человеческими ресурсами, внедрения современных методов и технологий в области охраны труда, выстраивания риск–ориентированного менеджмента.

По мнению автора, в новых условиях, связанных с пандемией коронавируса COVID – 19, следует пересмотреть привычные подходы к оценке социальной эффективности проектов. Речь идет прежде всего о необходимости идентификации и учета предотвращенного в результате внедрения проекта социального ущерба. Предотвращенный ущерб следует рассматривать как социальный эффект от инноваций в области организационного развития.

К формам **предотвращенного социального ущерба**, который сопровождается экономией финансовых ресурсов, относятся:

- ущерб, наносимый здоровью работников неблагоприятными условиями труда (профессиональные и производственно обусловленные заболевания, несчастные случаи на производстве, сокращение продолжительности жизни, стрессы, потери рабочего времени), а также эпидемиями, природными и техногенными катастрофами;

- ущерб, связанный с потерей персонала в результате текучести кадров, высвобождения персонала по инициативе администрации (неукомплектованность штатов, затраты на рекрутинг, значительный период адаптации новичков, компенсационные выплаты при увольнении, трудовые конфликты);

- ущерб, который наносится личности, качеству жизни (интеллектуальные и физические перегрузки и недогрузки, стрессы, профессиональное выгорание, дисбаланс в образе жизни, неудовлетворенность трудом, снижение мотивации труда);

- потери для имиджа, репутации организации как работодателя, как социально ответственной компании (сокращение штатов, увольнения по инициативе администрации, текучесть кадров, снижение зарплаты, санкции и штрафы за нарушение трудового законодательства и др.).

Социальный ущерб на микроуровне в той или иной степени отражается на макро– и мезоуровнях. Прежде всего речь идет о росте безработицы, снижении трудового потенциала регионов и страны, снижении реальных доходов населения, росте бедности, повышении социальной напряженности, ухудшении демографической ситуации. Так, по данным А.Аганбегяна, последствия возникающей ныне рецессии будут выражаться в снижении ВВП на 3–5%, росте безработицы на 3–5 млн. человек, сокращении реальных доходов на 5–10%, увеличении бедности в 1,5–2 раза. [2].

Важно подчеркнуть, что экономические результаты являются прежде всего следствием управленческого и социального эффекта от реализации проектов по организационному развитию. Особенностью инноваций в области управления организационным развитием является то, что результаты реализации подобных проектов лишь частично и с разной вероятностью отражаются на экономических показателях. Социальные результаты не во всех случаях поддаются стоимостной оценке в форме увеличения выпуска продукции, прибыли, повышения качества работы, роста производительности труда за счет повышения профессионализма, мотивации труда, оптимизации бизнес–процессов, сокращения затрат на льготы и компенсации при улучшении условий труда, расходов на заработную плату и страховые

платежи при сокращении численности персонала и т.д. Только часть социального эффекта трансформируется в стоимостную форму и может быть включена в состав общих экономических результатов в целях расчетов экономической эффективности.

Нередко получается даже наоборот: стратегические решения, связанные с трансформацией системы управления, организационной структуры могут привести к росту затрат и снижению важнейших текущих экономических показателей организационной деятельности: прибыли и рентабельности. И это нередко происходит при неадекватных ситуации и организационным ресурсам высокорискованных стратегических решениях и нововведениях. Либо при проектировании социальные или иные нефинансовые критерии определены как приоритетные, более важные по сравнению с экономическими критериями.

Кроме того, затраты на разработку и реализацию проектов организационных изменений сложно определить в рамках инвестиционного подхода, поскольку они включают в себя помимо текущих и единовременных финансовых затрат **интеллектуальные, информационные и временные ресурсы** менеджмента, а также организаций – аутсорсеров, персонала, вовлеченного в процессы управления.

Таким образом, можно предположить, что интегральный эффект от успешных организационных нововведений будет существенно выше, чем традиционно рассчитанный экономический эффект в результате:

- роста производительности труда и качества работы;
- снижения издержек производства и обращения;
- сокращения потерь рабочего времени в связи с неукомплектованностью кадрами, производственным травматизмом, заболеваемостью, нарушениями трудовой дисциплины, трудовыми конфликтами;
- снижения текучести кадров;
- сокращения численности штатных работников;
- повышения профессиональной компетентности персонала и т.д.

В большинстве случаев интегральные результаты реализации проектов организационных изменений имеют устойчивый долгосрочный характер и позитивно влияют на численность, структуру, мотивацию и трудовой потенциал штатного персонала, затраты на компенсации, процессы внедрения новых технологий производства и управления, нематериальные активы и стоимость компании. Однако на практике далеко не все проекты являются изначально обоснованными проектировщиками с точки зрения минимизации HR-рисков, долгосрочных интересов организации, требований социальной ответственности бизнеса.

По нашему мнению, перспективным является подход к управлению HR – рисками на основе вертикальной и горизонтальной стратегической интеграции, которая является основой современного стратегического управления персоналом и обеспечивает получение различного рода экономических и социальных эффектов, в том числе и эффекта минимизации HR – рисков.

Литература

1. Васильев В. «Теперь это не фильм–фантастика»: как COVID–19 меняет инвестиции. – URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/5e982a1c9a7947cad8c66379> (Дата обращения: 25.11.2019).
2. Аганбегян А. Экономика на карантине // Аргументы и факты. – 2020. – № 17. – С. 10.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОТ ПРОВЕДЕНИЯ КРУПНОМАСШТАБНОГО ПРОЕКТА НА СУБЪЕКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ ФИФА 2018)

Зиннатуллина Р.Ф.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрено влияние проведения крупномасштабного проекта на экономические показатели региона на примере 11 городов–организаторов Чемпионата мира футболу 2018 года. В результате анализа становится, очевидно, какие факторы оказывают влияние на регион во время проведения крупномасштабного проекта.

Ключевые слова: крупномасштабное мероприятие, Чемпионат мира по футболу, ВРП, социально–экономическое развитие региона.

Преобразования материальной, информационной, социальной и культурной сфер, сопряженные с формированием инфраструктуры для международных спортивных мероприятий (таких как Олимпийские игры, Универсиада или Чемпионат мира по футболу), способны дать долгосрочный социальный, экономический и экологический эффект в масштабах конкретного города, региона или страны в целом, и также повышение инвестиционной привлекательности региона.

79% общего эффекта было обусловлено влиянием инвестиций и операционных расходов, что составляет 751 млрд. руб. Основная доля эффекта от инвестиций и расходов пришлась на 2016–2017 гг., что соответствует пику вложений в строительство или реконструкцию спортивной и транспортной инфраструктуры в эти годы.

Приток туристов в период ЧМ–2018 обеспечил вклад в 201 млрд руб. в ВВП страны в 2018 г., что составляет 21% общего эффекта от проведения турнира. Эффект от туризма превысил влияние инвестиций и операционных расходов на подготовку турнира в 2018 г. [1]

Однако экономический эффект от проведения Чемпионата мира по футболу 2018 г существенно различается в сравнении 11 регионов–организаторов. Влияние чемпионата за 2013 – 2018 год составляет от 2 до 20% годового ВРП регионов – организаторов.

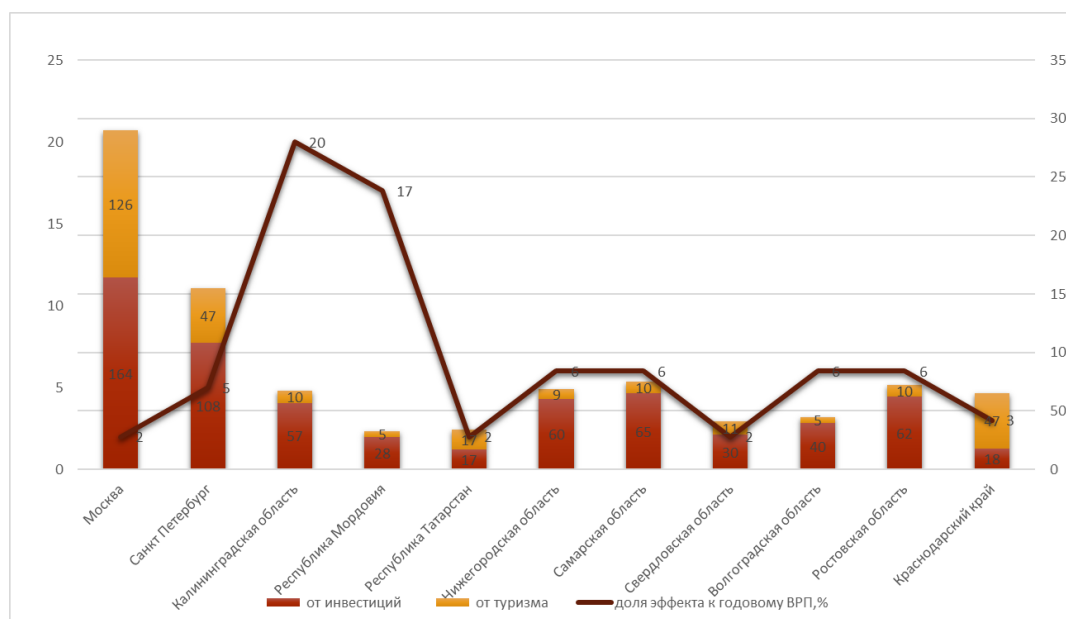


Рис.1 Дополнительный объем ВРП в следствии подготовки и проведения ФИФА 2018 за 2013–2018 гг., млрд.руб.

На рисунке 1 наглядно представлен экономический эффект от проведения футбольного турнира на объём ВРП регионов Российской Федерации.

Наибольшее влияние ЧМ–2018 оказал на менее крупные региональные экономики — Мордовию и Калининградскую область. Проведение чемпионата обеспечило в этих регионах создание дополнительного валового продукта в объеме 17–20% годового ВРП соответственно. Это обусловлено первыми масштабными по региональным меркам инвестициями в строительство стадионов, реконструкцию инфраструктуры и благоустройство территорий. За последние шесть лет благодаря подготовке к ЧМ–2018 уровень инвестиций в основной капитал данных регионов вырос на 10–20%.

В Москве, Свердловской области, Краснодарском крае и Татарстане влияние ЧМ–2018 было наименьшим из всех регионов–организаторов и составило 2–3% годового ВРП. Это связано с тем, что данные регионы уже обладают высокой туристической привлекательностью, а также высоким уровнем готовности, касательно Татарстана и Краснодарского края. Эти 2 региона является хорошим примером успешного использования объектов наследия в долгосрочной перспективе после проведения таких крупномасштабных проектов, как Универсиада 2013 и Олимпийские игры 2014. Ощутимый эффект от входящего туристического потока – по данным регионам вклад туризма в общем эффекте превышает 50%

В Москве, Санкт–Петербурге и Свердловской области доля инвестиций в совокупном влиянии на ВРП превосходит 50%, в связи с масштабным строительством и реконструкции спортивных и транспортных объектов. Доля туризма в общем эффекте в этих регионах находится в диапазоне от 25 до 50%.

Влияние проведения ЧМ–2018 на ВРП Волгоградской, Нижегородской, Ростовской и Самарской областей составило около 6% годового ВРП. Доля инвестиций составляет 85% в связи со строительством нового стадиона, и подготовки других инфраструктурных объектов.

Для остальных регионов России, в которых не проводились матчи чемпионата, общее влияние составило около 6 млрд руб. По данным регионам наблюдался как эффект от создания инфраструктуры в части тренировочных площадок, так и косвенный и опосредованный эффект от развития экономики регионов– организаторов. Кроме того, данные регионы посетила часть перераспределенного туристического потока из–за проведения ЧМ–2018.

Таким образом, проведение Чемпионата мира по футболу 2018 года оказало значительное влияние на Российскую Федерацию и разный экономический эффект на города–организаторов. Данная тенденция объясняется несколькими факторами.

Во–первых, субъекты России первоначально отличались друг от друга по уровню подготовки к Чемпионату мира по футболу. В таких регионах, как Татарстан и Краснодарский край, основная часть спортивной и транспортной инфраструктуры уже существовала, в связи с проведением таких крупномасштабных мероприятий как Универсиада и Олимпийские игры, тогда как в остальных регионах–организаторах возникла необходимость в строительстве новых или масштабной реконструкции имеющихся стадионов и прочих сооружений.

Во–вторых, субъекты РФ различаются по влиянию турнира на туристическую отрасль.

Так, количество матчей, проведенных в регионе, варьировалось от 4 до 12, в связи с чем приток туристов также значительно отличался. Кроме того, такие регионы, как Москва и Санкт–Петербург, будучи первым пунктом посещения для большинства туристов, получили часть расходов всех туристов, даже не планирующих посетить матчи в этих городах.

В–третьих, регионы различаются по текущему объему экономики. Если в абсолютном выражении показатели влияния чемпионата на ВРП могут быть более или менее сопоставимы, то относительный эффект оказывается весьма различным.

Литература

1. Итоговый отчет Оргкомитета о ЧМ-2018 в России. – URL: <https://rfs.ru/news/208313> (Дата обращения: 25.11.2019).

ДЕТЕРМИНАНТЫ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ПЕРЕРАБОТКУ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ ТАТАРСТАН

ОДЕ А.К., Аюпов А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В статье проанализированы детерминанты финансовой устойчивости малых и средних предприятий (МСП), осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции в Республике Татарстан. На основе финансовых данных 26 МСП, с 2013 по 2017, была оценена эконометрическая линейная полиномиальная модель. Результаты анализа показывают, что вероятность финансовой устойчивости МСП, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции возрастает в зависимости от увеличения доходов и собственных капиталов, и она снижается при увеличении себестоимости продаж.

Ключевые слова: Финансовая устойчивость, МСП, Полиномиальная модель, Вероятность, Себестоимость, Сельскохозяйственная продукция

Финансовая устойчивость является способностью предприятий быть стабильной с непрерывным изменением микроэкономических и макроэкономических сред. В долгосрочном периоде исследователи основывают анализ финансовой устойчивости на оценку платежеспособности, на анализ рентабельности и финансовых структур. В краткосрочном периоде, анализ финансовой устойчивости сосредоточен на финансовое равновесие и финансовое состояние. С точки зрения Шеремета, финансовая устойчивость определяется как способность организации поддерживать свое существование и бесперебойную работу, благодаря наличию определенных свободных средств и сбалансированности финансовых потоков [1]. Соглашаясь с Шереметом, Гиляровская и Ендовицкая предлагали, понимать что финансовая устойчивость предприятия, подразумевает платежеспособность во времени с соблюдением финансового равновесия между постоянными средствами и внеоборотными активами. По их мнению, финансовая устойчивость отражает соотношение финансовых ресурсов, при котором предприятие, свободно маневрируя денежными средствами, способно, путем эффективного их использования, обеспечить бесперебойный процесс производства и реализации продукции, услуг, а также затраты по их расширению и обновлению [2].

По мнению Дубиковы финансовой устойчивости предприятия – это состояние его финансов, которое характеризуется “иммунитетом” к воздействию как внешних, так и внутренних факторов, нарушающих его воспроизводственную деятельность, и которое позволяет осуществлять развитие [3].

В экономической литературе, существует четыре уровня финансовой устойчивости (см. таб. 1).

Хотя понятие финансовой устойчивости было обсудило многими исследователями, их определяющие факторы (детерминанты) не выделили в экономической литературе. Поэтому в данном исследовании мы анализируем детерминанты финансовой устойчивости малых и средних предприятий, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции, на пример МСП Республики Татарстан полиномиальной логистической регрессией.

Таблица 1

Виды финансовой устойчивости[4]

Показатели (определение)	Абсолютная устойчивость	Нормальная устойчивость	Неустойчивое фи- нансовое состояние	Кризисное финансовое состояние
ЕС = СОС – З	$ЕС \geq 0$	$ЕС < 0$	$ЕС < 0$	$ЕС < 0$
ЕТ = КФ – З	$ЕТ \geq 0$	$ЕТ \geq 0$	$ЕТ < 0$	$ЕТ < 0$
Еоб = ОВ – З	$Еоб \geq 0$	$Еоб \geq 0$	$Еоб \geq 0$	$Еоб < 0$
Трехкомпо- нентный показатель	1, 1, 1	0, 1, 1	0, 0, 1	0, 0, 0
Краткая харак- теристика фи- нансовой устойчивости	– высокий уровень платеже– способности. – предприятие не зависит от внешних креди- торов (заимодав- цев)	– нормальная пла- теже–способность –рациональное использование заемных средств. –высокая доход- ность текущей деятельности	–нарушение нор- мальной платеже– способности. – возникновение необходимости привлечения до- полнительных ис- точников финанси- рования, – возможность вос- становления плате- же–способности	–предприятие полностью неплатеже– способно и находится на грани банкротства

Где :

ЕС – Это Излишек (+) или недостаток (–) собственных оборотных средств;

ЕТ – Это Излишек (+), недостаток (–) собственных и долгосрочных заемных источников;

КФ – Это собственные оборотные средства + долгосрочные обязательства ;

Еоб – Это Излишек + (или) недостаток (–) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат;

ОВ – КФ + краткосрочные обязательства;

З – Это сумма запасов и затрат ($З = \text{Себестоимость продаж} + \text{Запасы}$).

Проведен анализ с эконометрической модели, зависимой переменной (Y) является измерение финансовой устойчивости выбранных предприятий i в год t. Переменные моделей сводят в таблице 2.

Таблица 2

Определение переменных моделей [5]

Переменные	Вид	Определение	измерение переменных	Ожидаемый знак
Финансовая устойчивость	Зависимая переменная	Определить по трех показателям (см таблицу 1)	0 кризисное 1 неустойчивое 2 нормальная 3 абсолютная	
Себестоимость продаж (X_1)	Независимая переменная	Сумма расходов произ- водственных цикл	(X_1) = расход производ- ства + расход распреде- ления + оплата труда + запасы	–
Доходы (X_1)	Независимая переменная	Сумма доходов пред- приятия i в год t	(X_1) = выручки + дру- гие доходы	+
Коэффициент автономии (X_3)	Независимая переменная	Соотношение соб- ственного капитала к итогу активов	$X_3 = \text{Собственный ка-}$ питал/Итого активов	+

Исходя из формулы расчета показателей характеризующих финансовую устойчивость, его математическое выражение можно писаться:

$$Y_{it} = (X_{1it}, X_{2it}, X_{3it}) \quad (1).$$

$$\text{Эконометрическая модель: } - Y_{it} = a_0 + a_1 X_{1it} + a_2 X_{2it} + a_3 X_{3it} + \mu_{it} \quad (2);$$

μ_{it} – ошибки регрессии;

(a_0, a_1, a_2, a_3) – коэффициенты регрессии – они являются вероятностями с которыми независимые переменные влияют на финансовую устойчивость.

Эконометрическая Модель была рассчитана с приложением STATA 11. Данные исследования притекают из финансовых отчет 26 МСП, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции в Республике Татарстан с 2013 по 2017. Таким образом, у нас полиномиальная логистическая регрессия с панельными данными. Анализ данных проведен с применением статистическим методом максимального правдоподобия. В такой регрессии знаки параметров модели имеют самые важные значения.

Результат расчета параметров под приложением STATA 11 сводит в таблице 3.

Таблица 3

Факторы влияющие на финансовую устойчивость МСП,
осуществляющие переработку сельскохозяйственной продукции в РТ

Random-effects logistic regression Group variable: i Random effects u_i ~ Gaussian Log likelihood = -21.884102				Number of obs = 130 Number of groups = 26 Obs per group: min = 5 avg = 5.0 max = 5 Wald chi2(3) = 10.50 Prob > chi2 = 0.0148	
Y	Coef.	Std. Err.	Z	P > z	[95% Conf.-Interval]
X1	-7.59e-07	6.18e-06	-0.12	0.011	[-0.0000129 ; 0.0000113]
X2	0.0000256	0.0000101	-2.54	0.091	[-0.0000454 ; -5.84e-06]
X3	0.953616	0.414237	2.30	0.021	[0.141726 ; 1.76550]
_cons	-12.68482	3.83269	-3.31	0.001	[-20.19675 ; -5.172885]
lnsig2u	5.073627	0.673488	.	.	[3.753615 ; 6.39364]
sigma_u	12.63933	4.25622	.	.	[6.532617 ; 24.45464]
rho	0.979822	0.0133154	.	.	[0.9284266 ; 0.9945289]
Likelihood-ratio test of rho=0: chibar2(01) = 34.54				Prob >= chibar2 = 0.000	

В таблице 3 заметно, что знаки переменных X_2 и X_3 положительные, Р-значимости меньше чем 0.05. Итак, отметим, что МСП, осуществляющие переработку сельскохозяйственной продукции становятся большими финансовыми устойчивыми, если было бы предприятия реализуют большие доходы. К тому же, чем большие собственные капиталы МСП, осуществляющие переработку сельскохозяйственной продукции, тем выше их вероятность к финансовой устойчивости. Наоборот, увеличение себестоимости продаж МСП, осуществляющих переработку сельскохозяйственной продукции приводит к снижению их вероятность к финансовой устойчивости. Таким образом, предлагаем МСП усилить их собственные капиталы, разнообразить свои деятельности и увеличить свои доходы. Кроме этого, необходимо освоить себестоимость продаж на предприятиях чтобы достичь финансовую устойчивость.

Литература

1. *Шеремет А.* Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – Инфра–М. – 237 с.
2. *Гиляровская Л., Ендовицкая А.* Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. – М: ЮНИТИ, 2006. – 159 с.
3. *Дубикова Е.Н.* Финансовая устойчивость сельскохозяйственных предприятий // Экономика и управление. – 2018. – № 3. – С. 135–140.
4. *Абраменко Н.А.* Проблемы финансовой устойчивости сельскохозяйственных предприятий. – Белгород: Ниу БелГУ, 2017. – 136 с.
5. Официальный сайт РОССТАТ. – URL: <https://www.gks.ru/> (Дата обращения: 25.11.2019).

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА СТОИМОСТЬ МАЛОГО БИЗНЕСА

Хабирова А.И.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Оценка малого бизнеса, как и роль субъектов малого предпринимательства, приобретает все большее значение на рынке. В данной статье определены наиболее значимые факторы, влияющие на стоимость малого бизнеса, а также проанализированы их влияние на итоговую стоимостную величину предприятия.

Ключевые слова: ценообразующие факторы, малый бизнес, оценка бизнеса, стоимость предприятия.

В современном обществе оценка малого бизнеса быстрыми темпами приобретает массовый характер, поскольку для точной оценки бизнеса необходим правильный учет всех ценообразующих факторов.

В первую очередь, из всех существующих факторов, влияющих в той или иной степени на стоимость малого бизнеса, можно разделить на факторы внешние и внутренние. Классификация как внешних, так и внутренних факторов достаточно обширна.

Одним из внешних факторов, в первую очередь, являются факторы на уровне страны: политическая устойчивость, уровень развития в стране страхового и финансового рынков, внешнеэкономические связи, специфика государственного регулирования, налоговая и кредитная политика государства, фаза экономического цикла страны, изменение законодательства, уровень инфляции, курс валюты. Значительное воздействие на оценку фирмы следующая группа факторов на уровне рынка: степень конкурентной борьбы на рынке, доходность рынка, ситуация на альтернативных рынках, конкурентное положение, темпы роста рынка, свободные ниши. Здесь стоит отметить динамику и величину платежеспособного спроса на услуги или продукцию оцениваемого предприятия. Платежеспособный спрос находится в зависимости от состояния экономики, уровня доходов предприятий и занятости в стране, отрасли и регионе. Если спрос выше предложения, то покупатели готовы оплатить максимальную цену. Верхняя граница цены спроса формируется текущей стоимостью будущих прибылей, которые может получить собственник от владения этой фирмой[2].

Говоря о внутренних факторах, материальные и нематериальные активы, которыми располагает фирма – все это влияет на стоимость малого бизнеса. Их также можно подразделить на следующие группы:

1. Организационно–правовая структура предприятия. Бизнес как объект оценки представляет собой прежде всего полное право собственности на эту компанию, которое овеществлено в виде пакета акций или доли с последующим рассмотрением его материальных и нематериальных составляющих[1]. Для получения комплексного представления о формируемой системе оценки стоимости бизнеса определим объекты оценки. Уровень контроля над фирмой воздействует на оцениваемую стоимость данного бизнеса и находится

в зависимости от возможности органов управления реализовывать определенные права, которые связаны с контролем над фирмой. К таким правам можно отнести: принятие решение о поглощении и слиянии других организаций; продажа, реорганизация и ликвидация предприятия; ликвидация и приобретение активов предприятия; избрание членов и назначение членов совета директоров; отбор партнеров для заключения контрактов; приобретение и продажа собственных акций и т. д.

В отдельности вышеперечисленные права имеет свою стоимость, следовательно, если оценщику необходимо определить стоимость контрольного пакета акций компании, ему нужно установить набор данных прав и их стоимость. Однако права владельца контрольного пакета акций могут быть ограничены рядом условий, к примеру специальными ограничениями, которые сформулированы в учредительных документах, правительственными ограничениями, условиями конкретного распределения акций между акционерами или голосования при избрании членов совета директоров. При оценке стоимости организации нужно тщательно проанализировать структуру распределения акций в уставном капитале и сделать надлежащие поправки к стоимости акций. На цену акций воздействует тот факт, является ли она голосующей или нет. Контрольный пакет акций, как правило, стоит дороже, чем акции неконтрольного пакета акций. Благодаря тому, что приобретаются большие права, стоимость и цена, как правило, будут выше, чем в случае покупки неконтрольного пакета акций.

Помимо анализа структуры капитала предприятия, необходимо отметить также влияние организационно-правовой формы предприятия. Зачастую с точки зрения оценки, закрытые предприятия имеют достаточно узкий набор выпускаемой продукции. Это обстоятельство повышает их риски, которые связаны, к примеру, с нехваткой сырья, или ограничивает их возможности репрофилирования производства в отличие от открытых предприятий, которые имеют большую диверсификацию производства. Вследствие этого круг потребителей подобных фирм довольно узок и оценщику нужно сделать корректировку стоимости такой фирмы, поскольку малая диверсифицированность производства повышает риск вложения капитала.

2. Финансовые показатели предприятия (прибыль, получаемая от производственного, инвестиционного и финансового видов деятельности, рентабельность использования собственного и заемного капитала). Доход, который собственник получает от объекта, находится в зависимости от формы операционной деятельности и возможности получить прибыль от продажи объекта после его применения. Соотношение потоков расходов и доходов определяет прибыль от операционной деятельности; время получения доходов, которое также формирует стоимость предприятия. Согласно проведенному корреляционно-регрессионному анализу по данным РБК Бизторг зависимости стоимости малого бизнеса в сфере продажи по Московской области от таких факторов, как выручка, прибыль, возраст компании, выяснилось следующее. При этом в исследовании был включен малый бизнес с долей в бизнесе – 100%. Согласно проведенному анализу, составленная экономико-математическая модель была с коэффициентом детерминации 98,8 %, что говорит о том, что модель качественна и на 98,8 % объясняет зависимость стоимости от факторов. Стоит принять во внимание тот факт, что выборка небольшая. Из трех рассмотренных факторов, весомую роль сыграла прибыль, поскольку с увеличением прибыли на 1 единицу стоимость бизнеса растет в 26 раз. Выручка бизнеса оказала не столь значительное влияние на формирование стоимости бизнеса. При маленьком возрасте бизнеса, стоимость предприятия выше, хотя необходимо учитывать также остальные факторы [3].

3. Качество активов (ликвидность и скорость оборачиваемости активов, прогрессивность оборудования) также оказывают воздействие на стоимость компании, и их необходимо принимать во внимание при реализации его оценки. Стоимость акций ликвидных компаний, в большинстве случаев, выше, чем стоимость акций неликвидных компаний. С данным положением связано правило: акции акционерных обществ открытого типа обычно стоят выше акций акционерных обществ закрытого типа. Эта расхождение достигает значительных

размеров, временами до 30–40% [5, с. 164]. Она объясняется такими причинами, как большой степенью риска вложений капитала в неликвидные организации, а неликвидность связана со степенью закрытости организации. Более низкая стоимость акций акционерных обществ закрытого типа связана с ограничениями на права собственности, которые нередко имеют место в обществах закрытого типа. К ограничительным соглашениям можно внести требование о согласии на продажу акций, договоры об обязательной покупке–продаже акций акционерами предприятия, право первого отказа, договоры об объединении. Уровень ликвидности вдобавок детерминирует стоимость организации и его собственности. Рынок готов заплатить премию за высоколиквидные активы с низким риском потери стоимости. Поэтому стоимость закрытых акционерных обществ должна быть ниже стоимости аналогичных открытых обществ [5, с. 165].

Важно отметить также значение стоимости активов, например, нематериальных активов. Общеизвестно, узнаваемый бренд внушает доверие и, соответственно, повышает лояльность клиентов и располагает их к покупке продукта или услуги компании известного бренда или с отличной репутацией. Стоимость бизнеса, например, в случае с малым бизнесом по франшизе. Стоимость малого бизнеса по франшизе узнаваемых брендов превышает 10 000 000 рублей (стоимость зависит от узнаваемости бренда, а также сферы бизнеса) [4].

4. Уровень квалификации менеджмента (уровень корпоративной культуры и качество трудовых ресурсов). В какой–то степени стоимость фирмы находится в зависимости от квалификации управленческого персонала. Этот фактор учитывается оценщиком при подборе величины коэффициента капитализации или при выборе величины оценочного мультипликатора. Или же на этот фактор делается определенная корректировка оценочной стоимости в конце процесса оценки фирмы.

5. Производственный потенциал. Отсутствие вертикальной производственной интеграции значительно воздействует на устойчивость функционирования компании. К примеру, если первая фирма производит какой–либо элемент для сборки оборудования или машины и покупатель этого элемента (второе предприятие), осуществляющий сборку, принимает решение организовать собственное производство данного элемента, то первое предприятие рискует лишиться любых доходов. Данное обстоятельство отражается на стоимости первого предприятия и должно учитываться при его оценке посредством использования соответствующей поправки.

6. Факторы риска могут оказывать значительное влияние на стоимость бизнеса. Выбор решения и покупателя, и продавца зависит от перспективы развития данного бизнеса. Обычно стоимость фирмы в предбанкротном состоянии ниже стоимости фирмы с идентичными активами, но финансово устойчивого. Риск, держащие под контролем в целом на малый сельскохозяйственный бизнес, являются качество природных ресурсов и условия, которые, как и положительно сказываются на бизнесе, так и отрицательно (например, засуха).

7. Местоположение – один из немаловажных факторов, который может воздействовать на изменение стоимости предприятия посредством клиентопотока. Если оцениваемый бизнес будет располагаться в месте с высоким клиентопотоком, то это повысит стоимость предприятия. Например, студия красоты, находящаяся в густонаселенном месте Москвы недалеко от метро, стоит 2 000 000 рублей, студия красоты, находящаяся в Подмосковье, 950 000 рублей при таких равных условиях, как прибыль, возраст, персонал и размер помещения [3].

Основные факторы влияют на стоимость не изолированно, а одновременно. Как уже было выяснено, стоимость малого бизнеса складывается из всевозможных различных факторов (как количественных, так и качественных), и поэтому не всегда можно учитывать это в корреляционно–регрессионной модели и соответственно получить точный результат влияния факторов на стоимость малого бизнеса. Так, можно сказать, что стоимость бизнеса складывается из ряда факторов, которые в той или иной степени формируют ценность предприятия. Путем научных исследований можно создать надлежащие методики и определить воздействие определенного фактора на уровень стоимости оцениваемой компании,

но достоверно оценить их совместное влияние на уровень стоимости может лишь профессиональный оценщик, который специализируется на оценке определенных компаний.

Литература

1. Официальный сайт научной электронной библиотеки КиберЛенинка. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/biznes-kak-obekt> (Дата обращения: 15.04.2020).
2. Официальный сайт научной электронной библиотеки КиберЛенинка. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/identifikatsiya-i-tipologiya-faktorov-formirovaniya-rynochnoy-stoimosti-kompanii/viewer> (Дата обращения: 15.04.2020).
3. Официальный сайт РБК Бизторг. – URL: <http://biztorg.ru/> (Дата обращения: 20.03.2020).
4. Официальный портал о франчайзинге. – URL: <https://topfranchise.ru/catalog/> (Дата обращения 16.02.20).
5. Царев В.В. Оценка стоимости бизнеса. Теория и методология: учеб. пособие для студентов вузов по специальностям 080105 «Финансы и кредит» и 090109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. – 575 с.

РОЛЬ ВИЗУАЛЬНОГО КОНТЕНТА В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ НА ПРИМЕРЕ INSTAGRAM

Шайхутдинов А.М. Шарафутдинова Н.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается роль визуального контента и оформления социальных сетей брендов и интернет-магазинов на примере Instagram.

Ключевые слова: социальные сети, визуальный контент, онлайн-магазины, Instagram.

В последние годы визуальный маркетинг все чаще называют ключевым и неотъемлемым компонентом современного маркетинга. Рассмотрим, какие возможности предоставляет визуальный маркетинг и какие инструменты есть для продвижения Интернет-магазинов и брендов в Интернете.

Визуальный маркетинг основывается на пересечении экономики, законов визуального восприятия и психологии. В отличие от прошлого, теперь он применим не только для таких направлений бизнеса, как мода и дизайн, где с самых истоков акцент был направлен всецело на визуальную и эстетическую сторону. Но и все большее значение приобретает в продвижении другого бизнеса и брендов из разных сфер.

Цель визуального маркетинга состоит в том, чтобы неотделимо связать продукт и его визуальную коммуникацию, сделав их слияние привлекательным для потребителя и определяющим его выбор.

Визуальный маркетинг может являться частью каждого аспекта комплекса маркетинговых коммуникаций. Растущие тенденции использования социальных сетей, ориентированных на визуальное восприятие, таких как Instagram, Pinterest или Youtube, подтверждает факт важности визуального маркетинга для брендов в современном мире.

Использование разносторонних возможностей изображений и визуальных образов может сделать маркетинговый план более мощным и запоминающимся. Изображения способны превращать концепции и неосознанные вещи, в нечто более конкретное и влияющее на восприятие потребителя. Это дает возможность бренду обрести визуализацию и заложить все необходимые ценности в сознание потребителя, который в свою очередь, вспомнит о них во время принятия решения о выборе и в моменте покупки.

Потенциал и возможности визуального маркетинга сложно переоценить. Уровень вовлечения постов в социальных сетях, с использованием изображений и видео, на 650% выше, чем у тех, которые имеют только текстовое содержание [1].

Свою максимальную эффективность визуальный маркетинг как раз проявляет в связке с использованием силы социальных сетей. В российских условиях, где среди пользователей малоразвиты и еще недостаточно популярны Pinterest и Tumblr, а Youtube предназначен больше для просмотра и не имеет большой двусторонней связи с аудиторией. И даже с технической точки зрения более сложный в процессе заимствования и распространения контента. Самым разумным решением в роли изначальной базовой площадки для ведения кампаний визуального маркетинга уже не первый год является Instagram.

Аккаунт пусть даже локального бренда или магазина в Instagram это достаточно легко бюджетный выход на аудиторию, готовую путешествовать и погружаться в мир визуальных коммуникаций, делиться обратной связью и быстро оценивать новый контент, давая реакции. Более того, возможна и обратная работа с возможностями Instagram, когда бренд агрегирует релевантный пользовательский контент, курирует и распространяет на других, более трафико-емких точках касания с аудиторией. Это помогает формированию обратной связи и визуальной айдентики бренда (фактически, возвращая аудитории ее видение бренда и говоря на ее языке). Из минусов непосредственной работы с аудиторией в Instagram можно выделить такие явления, как, часто, более низкий трафик в аккаунте, по сравнению с официальным сайтом, короткий срок жизни контента и низкую конверсию в покупку, вызванную сложностями с поиском товара, понравившегося на фото в самом Интернет-магазине.

Хорошим решением также является использование контента из Instagram, как созданного брендом, так и пользовательского, в точках максимального контакта с аудиторией. Например, на сайте, в почтовых рассылках и даже во внешней рекламе, где есть важные нюансы, касающиеся вопросов с авторскими правами. Использование в этих каналах визуального контента заимствованного из Instagram может в значительной мере «закрыть» все минусы его использования самой социальной сети. Это позволяет многократно использовать лучшие пользовательские публикации и брендированный контент, повышая его ROI [2]. Использовать популярность бренда среди подписчиков и «лайки» на фотографиях в Instagram как дополнительный мотив и доверие в моменте покупки. Внедрять и оценивать эффективность с помощью внутренней аналитики, оценивая фотографии не «лайками» а количеством продаж. А так же размечать пользовательские фото ссылками на товары, тем самым поднимая средний чек и повышая конверсию пользовательского взаимодействия с визуальным контентом.

Рассмотрим несколько кейсов, наглядно показывающих возможности и результаты применения инструментов визуального маркетинга крупными западными брендами.

Вызовом для компании-производителя лаков для ногтей являлось «возвращение» армии своих потребителей и поклонников из социальных сетей на сайт для рекламы сезонных цветов. Для этого Essie запустили Instagram-галереи на главной странице и отдельных страницах о продукте, начав использовать на сайте и в Instagram пользовательский контент, посвященный бренду [3]. После этого средний посетитель сайта стал взаимодействовать с 7,5 единицами созданного другими пользователями контента, а рост вовлечения пользователей составил 40% [4].

Производитель накладных ресниц House of Lashes с помощью продающей ленты (Instagram-галереи, имитирующая профиль бренда, но позволяет добавлять ссылки, расширенные описания и разметку товаров) и использования UGC контента [5], посвященного бренду, увеличил объем трафика на свой сайт на 42% и повысил средний чек на 17%. Кроме того, House of Lashes обнаружил, что аутентичные, естественные фотографии хорошо резонируют с потребителями. Те, кто посещают Instagram-галереи на сайте, тратят на 22% больше времени, а средняя стоимость заказа увеличивается на 15% [6].

Помимо роста вовлеченности, увеличения времени на сайте и среднего чека, Instagram-галереи на сайте позволяют многократно использовать лучший брендированный и пользовательский контент. Бренд косметики Sigma увеличил окупаемость инвестиций

в Instagram–рекламу в 16 раз. Это произошло благодаря сбору лучшего пользовательского контента по фирменному хэштегу и его репостам в официальный аккаунт в Instagram и в галереи на сайте. Причиной роста окупаемости стало увеличение среднего количества времени, которое пользователь тратит на сайте Sigma. Оно выросло до 12 минут для тех, кто взаимодействует с галереями [7].

В целом, можно утверждать, что даже самые простые и не самые ресурсозатратные действия, направленные на использование визуального маркетинга, могут принести существенную пользу Интернет–магазинам и брендам. Ощутимый результат можно получить не только от лояльных подписчиков, но так же и при целевом трафике, привлекая еще не знакомых с брендом новых покупателей. Все это настраивается и имеет широкие возможности для поиска аудитории стандартными инструментами внутри Instagram. Дополнительная работа SMM специалиста по курированию контента и разметке фотографий товарами при этом не является существенной во временном смысле, но вполне может в разы увеличить экономическую эффективность работы с аудиторией Instagram.

Базовыми сценариями для увеличения эффективности работы с Instagram могут быть:

- добавление в аккаунт или на сайт (со ссылкой в био профиля Instagram) «продающей ленты», позволяющей совершать покупки прямо с фотографий товаров;
- использование на сайте и в карточках товаров Instagram–галерей, состоящих из лучших фотографий, посвященных товару или бренду (созданных как пользователями, так и брендом);
- использование в рекламных коммуникациях (на сайте, в Instagram, почтовых рассылках) пользовательского контента, посвященного бренду.

Самыми распространенными жанрами видео в прошлом году стали вебинары, демонстрации продуктов и услуг, видео в социальных сетях [8].

Так же и в последние годы, видео стало одним из самых эффективных способов продвижения бизнеса. Помимо продаж товаров и услуг, видео влияет на повышение узнаваемости, репутацию и вовлеченность аудитории. Теперь владельцы малого бизнеса могут производят видеоконтент на своем смартфоне. Вместе с этим, как раз непрофессиональные видео вызывают больший интерес у аудитории. Подписчики видят, что такие видео создаются такими же людьми, как они, а не профессионалами. Так же вопрос в бюджете, ресурсы, необходимые на создание съемку и продакшн профессионального видео, слишком велики. Снимаемая видео на телефон, можно понять свою аудиторию и определить, что ей близко.

Подводя итог, стоит добавить еще одну особенность, которая является неоспоримым преимуществом взаимодействия с аудиторией именно через Instagram. Это вовлеченность, над которой стараются работать все магазины и бренды. Обращаясь к подписчикам в постах, задавая вопросы, проводя прямые эфиры и рассказывая о жизни самой компании, появляется лояльность от аудитории, которую не достичь более традиционными рекламными каналами. И эта самая лояльность делает в дальнейшем из людей бренд–амбассадоров и просто тех, кто имеет приверженность к бренду и с каждой покупкой чувствует эту неосознаваемую, но эффективную с точки зрения бизнес процессов связь.

Литература

1. Служба новостей «bbc.com». – URL: <https://www.bbc.com/news/magazine-31556802/> (Дата обращения: 22.04.2020).
2. Интернет ресурс «later.com». – URL: [later.com: The State of Instagram Influencer Marketing \(+ Free Report\) https://later.com/blog/instagram-influencer-marketing-report/](https://later.com/blog/instagram-influencer-marketing-report/) (Дата обращения: 22.04.2020).
3. Социальная сеть «Инстаграм». – URL: <https://www.instagram.com/vogue/> (Дата обращения: 22.04.2020).
4. Digital–агентство «Olapic.com». – URL: <http://visualcommerce.olapic.com/rs/358-ZXR-813/images/Case-Study-Essie-2016.pdf> (Дата обращения: 22.04.2020).

5. Социальная сеть «Инстаграм». – URL: <https://www.instagram.com/vogue/> (Дата обращения: 22.04.2020).
6. Digital-агентство «Curalate». – URL: <http://pages.curalate.com/rs/496-DAU-231/images/HouseofLashesCuralateSuccessStory.pdf> (Дата обращения: 22.04.2020).
7. Digital-агентство «Texterra.ru». – URL: <https://texterra.ru/blog/videoformat-rastaptyvaet-vse-ostalnoe-vb2c-i-b2b-chitat-i-fotochki> (Дата обращения: 22.04.2020).
8. Сервис «VC.RU Мнение эксперта». – URL: <https://vc.ru/marketing/48340perspektivy-instagram-igtv-mneniya-specialistov> (Дата обращения: 22.04.2020).

УПРАВЛЕНИЕ МНОГОСТАДИЙНЫМ ИННОВАЦИОННЫМ ПРОЕКТОМ НА ОСНОВЕ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

Шигапова А.А.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассмотрены методы управления многостадийным инновационным проектом на основе методов реальных опционов. В рамках исследования проанализированы достоинства и недостатки представленного метода, а также основные методы определения инвестиционной привлекательности многостадийного инновационного проекта на основе определения стоимости встроенных реальных опционов.

Ключевые слова: многостадийный инновационный проект, оценка эффективности проекта, реальные опционы.

Природа методов для оценки традиционных инвестиционных проектов и инвестиционных проектов, предполагающих инновации, едина по своей сути, однако прямой перенос методов для оценки традиционных проектов на инновационные повышает риск ошибочно завышенного расчета эффективности [1, с. 112]. Необходимость выделения отдельной методики для анализа инновационных проектов непосредственно связана с природой инновационной деятельности связанной со сложностью в оценке жизнеспособности проекта, прогнозирования его денежных потоков, а также высокими рисками и быстрыми изменениями конъюнктуры рынка.

Наиболее распространенный метод оценки привлекательности проекта на основе дисконтирования денежных потоков имеет ряд недостатков, среди которых невозможность учета альтернативных вариантов развития проекта [5, с. 318]. Решить подобный вопрос призван метод реальных опционов (англ. *real options*) или иначе говоря управленческих опционов (англ. *managerial options*).

Основная идея представленного метода заключается в возможности приобретения стейкхолдерами проекта права, но не обязанности на изменения в векторе реализации проекта по мере его осуществления. Расчет показателей в рамках метода реальных опционов в свою очередь основан на концепции реальной опционной стоимости. Стоит отметить, что рассматриваемый метод не является исключаящим для использования статических методов и методов дисконтирования денежных потоков, а представляет собой дополнение к упомянутым подходам. Особенно эффективно метод реальных опционов работает в условиях высокой неопределенности многостадийных инновационных проектов, позволяя принимать инвестиционные решения последовательно на каждой стадии реализации проекта.

Суть понятия «реального опциона» базируется на определении классического опциона, однако представляет собой не право на покупку финансового актива, а право на совершение определенных управленческих решений относительно актива по определенной заранее цене в будущем. К реальным опционам также применимо деление на два вида: опционы *call* (предоставляет покупателю право приобрести в установленный момент определенный актив по цене страйк) и опционы *put* (предоставляет покупателю право продать).

Существуют следующие виды реальных опционов [5, с. 321].

а) Опцион на отказ (опцион put, если проект убыточен). Обусловлен характерным для инновационных проектов поэтапным способом финансирования и представляет собой возможность отказаться от реализации проекта, рискуя в этом случае только суммой первоначальных инвестиций.

б) Опцион на отсрочку (опцион call, если предполагается развитие проекта). Представляет собой возможность для инвестора осуществлять реализацию проекта при наиболее выгодной рыночной ситуации, при этом требует расширения горизонта планирования и оценки вероятностей благоприятного и неблагоприятного исхода. Не всегда возможен, так как присутствует сильная привязка к отрасли инновационного проекта.

в) Опцион на изменение объемов выпуска (опцион put, в случае сокращения производства). Заключается в праве на увеличение или сокращение объемов производства, находит свое применение при наступлении ситуации, когда наиболее четко определен сформировать потенциал рынка.

г) Опцион на корректировку стратегии сбыта (опцион call при благоприятном исходе). В основе данного опциона лежит маркетинговый анализ рынка, который позволяет сформировать новую стратегию сбыта на основе полученной информации.

В качестве примера механизма работы реального опциона можно рассмотреть наглядную схему в виде простого дерева решений, приведенную в книге Брейли и Майерс

«Принципы корпоративных финансов» (рис. 1).

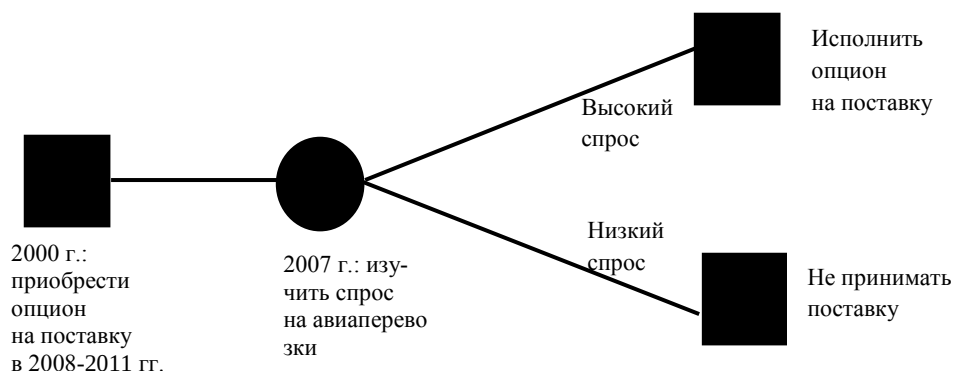


Рис.1 Опцион на расширение компании FedEx

Для оценки опционов существует два основных метода: модель оценки реальных опционов Блэка–Шоулза [7] и биномиальная модель Кокса–Росса–Рубинштейна[8]. Представленные методы подробно рассмотрены Ричардом Брейли и Стюарт Майерс в книге «Принципы корпоративных финансов» [5, с. 251]. Стоит отметить, что модель Блэка–Шоулза основана на предпосылке непрерывного учета времени. Однако данное условие скорее применимо к оценке стоимости финансовых опционов, нежели реальных. Реальные активы не настолько ликвидны, в связи с чем можно сделать вывод о том, что для оценки реальных опционов больше применима биномиальная модель.

В то же время Джеймс К. Ван Хорн придерживается мнения о том, что для оценки управленческих опционов зачастую не применимы формулы, используемые для определения стоимости финансовых опционов. На основе чего им был сделан вывод, что эффективнее использовать такие методы, как деревья решений (т.е. диаграммы решения задач) и имитационное моделирование [4, с. 639].

Этим же автором была представлена общая формула оценки привлекательности проекта, которая представляет собой сумму чистой приведенной стоимости проекта и стоимости

опциона. Соответственно, можно сделать вывод о том, что чем выше стоимость опциона, тем выше привлекательность для стейкхолдеров проекта [4, с. 638].

Рассматривая преимущества данного метода, стоит отметить, что метод реальных опционов учитывает риск и предполагает гибкость проекта по мере получения новой рыночной информации. Этот аспект особенно эффективен в рамках постоянно меняющейся конъюнктуры рынка инноваций.

Однако в то же время биномиальная модель Кокса–Рокса–Рубинштейна представляет собой довольно громоздкой и нецелесообразной для применения в рамках небольших и краткосрочных инновационных проектов. Кроме того, расчет в рамках данного метода не вполне точен и подвержен манипулированию со стороны менеджмента, а частый пересмотр траектории развития проекта может привести к отклонению от стратегических целей.

Следуя Р. Брейли и С. Майерсу [2, с. 576], стоит отметить, что анализ реальных опционов не исключает метод дисконтированного денежного потока. Исходным пунктом анализа реальных опционов в большинстве случаев служит приведенная стоимость базовых активов [2, с. 591].

Литература

1. *Бласет А.Н.* Альтернативные методы оценки нетипичных инвестиционных проектов // Корпоративные финансы. – 2017. – № 11(1). – С. 111–128.
2. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. – ЗАО «Олимп–Бизнес», 2008. – 1008 с.
3. *Бригхем Ю., Эрхардт М.* Финансовый менеджмент. 10-е изд. – СПб: Питер, 2009. – 960 с.
4. *Ванхорн Д.С., Джон М.* Основы финансового менеджмента. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.
5. *Лимитовский М.А.* Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 486 с.
6. *Шарп У., Александер Г., Бейли Дж.* Инвестиции / Университетский учебник. – М.: Ифра-М, 2018. – 1028 с.
7. *Black F., Scholes M.* The Pricing of Options and Corporate Liabilities // Journal of Political Economy. – 1973. – № 81 (3). – Pp. 637–654.
8. *Cox J.C., Ross S.A., Rubinstein M.* Option pricing: A simplified approach // Journal of Financial Economics. – 1979. – № 7(3). – Pp. 229–235.

СЕКЦИЯ «ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ ЭКОЛОГО–ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ»

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРЕЕМСТВЕННОСТИ ЭКОЛОГО–ГЕОГРАФИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ШКОЛЕ И ВУЗЕ

Гайсин И.Т.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы использования принципа преемственности эколого–географического образования в процессе изучения естественно–географических дисциплин в общеобразовательных школах и в высших учебных заведениях. Преемственность имеет важные социально–педагогические особенности, так как каждая следующая ступень образовательной системы является естественным продолжением развития предыдущей и поэтому она характеризует систему эколого–географических связей в структуре среднего и высшего образования по "вертикальной" динамике образовательного процесса и по «горизонтали» устанавливается между отдельными учебными предметами естественно–географического цикла. В работе раскрывается использование в эколого–географическом образовании инновационных образовательных и информационно–педагогических технологий – мультимедийные, информационно–развивающие, технологии дистанционного обучения и другие. Эколого–географическое образование представляет собой непрерывный процесс, направленный на формирование системы научных и практических знаний и умений, ценностных ориентации поведения, обеспечивающих ответственное отношение к окружающей природной среде и в целом формированию эколого–географической культуры обучающихся.

Ключевые слова: преемственность, география, экология, эколого–географическое образование, школа, вуз.

Развитие современного естественно–географического образования и, в первую очередь, состояние экологии, физической и экономической географии оказывают большое влияние на научное познание окружающей природной среды, что, в конечном итоге, скажется на ее улучшении, и при этом важную роль играет использование в учебном процессе принципа преемственности в эколого–географическом образовании учащейся молодежи.

В литературе преемственность имеет важные социально–педагогические особенности, так как каждая следующая ступень образовательной системы является естественным продолжением развития предыдущей. Поэтому, преемственность характеризует систему эколого–географических связей в структуре среднего и высшего образования по «вертикальной» динамике образовательного процесса и по «горизонтали» устанавливается между отдельными учебными предметами естественно–географического цикла. Так как, преемственность эколого–географического образования сводится к тому, чтобы не допускать резкого разрыва в содержании, формах и методах обучения при переходе от одной ступени к другой, как по схеме «школа – вуз» [1,2]. Эколого–географическое образование и эколого–географическая культура личности представляют собой целостную систему взаимосвязанных элементов – систему экологических и географических знаний, экологического и географического мышления, включающего установление причинно–следственных, прогностических и других видов связей, и осознание причин, сущности и путей решения эколого–географических проблем [5].

В своих исследованиях Н.Ф. Винокурова, Г.С. Камерилова, В.В. Николина выделяют принципы экологического образования и эти же принципы можно использовать и при эколого–географическом образовании обучающихся в школе и вузе: а) проблемности и историзма, предполагающие раскрытие эколого–географических проблем через систему социально–

экономических и эколого–географических понятий, отличающихся гуманистической направленностью к окружающей природной среде, рациональному природопользованию и др.; б) непрерывности и преемственности эколого–географического образования, позволяющие каждому человеку на любом этапе жизни подключаться для приобретения экологических и географических знаний; в) единства теоретической и практической деятельности, при осуществлении которой деятельность проявляется в изучении, оценке и охране окружающей среды своего края (региона); г) личностный принцип, осуществляющийся с учетом индивидуальных и возрастных особенностей обучающегося и обусловленный необходимостью формирования системы личностно значимых эколого–географических знаний, умений, ценностных ориентаций и др.[4].

Все это позволяет сделать вывод о том, что эколого–географическое образование представляет собой непрерывный процесс, направленный на формирование системы научных и практических знаний и умений, ценностных ориентации поведения, обеспечивающих ответственное отношение к окружающей природной среде и, в целом, формированию эколого–географического мышления и культуры. Так, в школах и в вузах изучение предметов естественно–географических дисциплин дают знания о природных ресурсах и их использовании в хозяйственной деятельности человека. Использование межпредметных связей в учебном процессе по курсу «Экономическая и социальная география России» способствует формированию у обучающихся экологических, эколого–географических и экономико–географических знаний и изучению некоторых понятий, раскрывающих проблемы экологии и охраны окружающей природной среды. Например, к таким понятиям можно отнести – «природные ресурсы», «неисчерпаемые ресурсы», «исчерпаемые ресурсы», «человеческий фактор», «природопользование», «рациональное природопользование», «ресурсообеспеченность» и другие.

Организация непрерывного эколого–географического образования учащейся молодежи предполагает использование в учебном процессе инновационных образовательных технологий, особенно проблемно – развивающего обучения. А осуществление проблемного обучения способствует формированию навыков самостоятельной, творческой деятельности обучающихся, повышению мотивационной, эмоциональной насыщенности учебного процесса, поэтому в современных учебных заведениях данному типу обучения принадлежит основная роль в повышении качества преподавания эколого–географических дисциплин. В своей работе Е.М. Ибрагимова [5] отмечает, что последовательность и сложность постановки проблемных задач в единой системе непрерывного образования должны иметь ступенчатый характер в соответствии с основными этапами обучения. Следовательно, данная система подразумевает поэтапное нарастание степени сложности проблемных ситуаций экологического и эколого–географического характера и тех обобщений, к которым приходят обучаемые в процессе их решения. Как видно из сказанного, по мере продвижения по ступеням вверх содержание проблемных эколого–географических задач должно усложняться и приобретать новое, более высокое качество. Как известно, в настоящее время в общеобразовательных школах применяются различные формы в обучении – урок, экскурсия, семинар, лабораторная работа, факультатив, элективный курс и др.; а в высших учебных заведениях – лекция, семинар, практическое занятие, зачет, коллоквиум, производственная практика и др. Кроме того, в высших учебных заведениях преподаватели используют в учебном процессе такие образовательные технологии, как личностно–ориентированное, модульное, контактное, концентрированное обучение и другие, а также соответствующие формы – различные виды лекции, учебно–деловые и ролевые игры, самостоятельная работа и т.д.[1,3,5]. С середины 80–х годов XX века все большую популярность в школах приобретают разнообразные нетрадиционные формы обучения: урок–суд, урок – аукцион, урок – пресс–конференция, урок – дискуссия и другие. Например, когда на уроках обсуждаются эколого–географические проблемы и ситуации, возникают дискуссии на основе общения педагога и обучающихся, а также обучающихся друг с другом в процессе решения возникающих экологических и эколого–географических проблем. Школьники и студенты в ходе дискуссии

в основном свободно высказывают различные суждения, учатся критически оценивать материал в зависимости от конкретных ситуаций, что способствует сознательному усвоению экологических и географических знаний и умений, превращению их в убеждения[1,2,6].

При изучении физической, экономической и социальной географии в школах и вузах актуальными становятся организация самостоятельной и исследовательской работы с содержанием экологических и экономических карт с опорой на ранее полученные эколого–географические знания и навыки при работе с географическими атласами и тематическими картами. Междисциплинарный характер экологического образования помогает ученикам и студентам раскрыть взаимосвязи между различными явлениями природы и результаты влияния антропогенных факторов на окружающую природу. Так, при изучении экономической и социальной географии России школьники и студенты самостоятельно работают с различными тематическими картами, пользуясь картосхемами и диаграммами, статистическими данными, извлекая из них необходимые эколого–географические знания, устанавливают связи между природными явлениями и географическими объектами, находят ответы на интересующие их вопросы, делают свои выводы и предложения по улучшению экологии изучаемых регионов (субъектов)[1,3].

В настоящее время в эколого–географическом образовании в школах и в вузах преподаватели умело стали использовать информационные педагогические технологии: мультимедийные, информационно–развивающие, технологии дистанционного обучения и др. [3.7]. Например, применение компьютерных технологий в процессе изучения естественно–географических дисциплин, особенно по экологии и географии, позволяет обосновать принятие конкретных решений эколого–географического характера и оценок их последствий. Таким образом, информативность, адаптивность, наглядность – эти и другие критерии преимуществ компьютерных технологий позволяют отнести их к приоритетной учебно–исследовательской деятельности.

Таким образом, в школах и вузах при изучении предметов естественно–географического цикла уделяется значительное внимание вопросам экологии и эколого–географического образования учащейся молодежи. Исходя из этого, география и экология должны занимать важное место в системе школьного и вузовского образования и включаться в структуру фундаментальной подготовки всех направлений в средней и высшей школе и поэтому, предметы естественно–географического цикла необходимы для обеспечения фундаментальности и целостности вузовской подготовки к работе по специальностям эколого–географического направления.

Литература

1. *Гайсин И.Т.* Непрерывность экологического образования. Монография. – Казань: Изд–во «Тан-Заря», 2002. – 198 с.
2. *Гайсин И.Т., Хаялиева А.Д.* Проблемы преемственности эколого–географического образования в школе и вузе. Теоретические и прикладные проблемы географической науки: демографический, социальный, правовой, экономический и экологический аспекты: матер. междун. науч. практич. Конференции. в 2 т. / отв. ред. д.г.н. Н.В. Яковенко. – Воронеж, 2019. – С. 282–286.
3. *Гайсин Р.И.* Развитие содержания, форм и методов географического образования в вузах: монография. – Казань: ТГГПУ, 2011. – 164 с.
4. *Винокурова Н.Ф., Камерилова Г.С., Николина В.В.* Природопользование. Экспериментальное учеб. пособ. для учащихся 10–11 кл. обще. школ. – 1993. – 285 с.
5. *Ибрагимова Е.М.* Непрерывная допрофессиональная и профессиональная педагогическая подготовка. Монография. – Казань: Изд–во КГПУ, 1999. – 211 с.
6. *Моисеева Л.В.* Экологическая педагогика: современный аспект: монография. – Казань: Изд–во МОиН РТ, 2010. – 316 с.
7. *Самигуллина Г.С.* Дистанционные модули повышения квалификации учителей естественно–географических дисциплин. Монография. – Казань: Отечество, 2015. – 199 с.

ПРИМЕНЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЭКОЛОГО–ГЕОГРАФИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ В ШКОЛЕ И ВУЗЕ

Гайсин Р.И., Галиева Г.М.

Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Россия
МБОУ «Изминская СОШ» Сабинского района Республики Татарстан, Россия.

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые аспекты использования информационных педагогических технологий в процессе изучения естественно–географических дисциплин в общеобразовательных школах и в высших учебных заведениях. Важной задачей применения информационных технологий в эколого–географическом образовании является расширение интеллектуальных возможностей обучающихся и формирование у них исследовательских компетенции. Так как, компьютерные средства обучения являются интерактивными, они обладают способностью ответить на некоторые действия обучающего и преподавателя, вступать с ними в диалог. В школах и вузах компьютерные технологии можно использовать на всех этапах учебного процесса, так как он выполняет различные функции: преподавателя, рабочего инструмента, объекта обучения, игровой среды и т.д. Результаты исследования показывает что, настоящее время система среднего и высшего образования более отзывчива на внедрение в учебный процесс технологий, базирующихся на программных продуктах самого широкого назначения и применения информационных педагогических технологий в процессе обучения предметов экологического и географического профиля у школьников и студентов формируется информационная и эколого–географическая культура..

Ключевые слова: школа, вуз, экология, география, эколого–географическое образование, информационные педагогические технологии, обучающиеся, электронный учебник.

В современных условиях в образовательных организациях уделяется значительное внимание применению в учебном процессе информационных педагогических технологий. В современном понимании технология обучения это педагогическая технология, использующая специальные способы, программные и технические средства для работы с необходимой информацией, и в том числе эколого–географического содержания. Поэтому, значение информатизации эколого–географического образования заключается в создании, как для учителей школ и преподавателей вузов, так и для школьников и студентов благоприятных условий для свободного доступа к учебной, справочной и научной информации.

Анализ литературных источников показывает, что в настоящее время система среднего и высшего образования более отзывчива на внедрение в учебный процесс технологий, базирующихся на программных продуктах самого широкого назначения. В школах и вузах успешно применяются в учебном процессе следующие программные комплексы: операционные системы Windows; прикладные программы к операционной системе в составе: текстовые редакторы Word, электронные таблицы Excel, система управления базами данных Access, программы создания из различного рода данных экранных презентаций с помощью компьютерных слайдов Power Point, программы для работы с Интернет Internet Explorer и Outlook Express; графические редакторы для создания, преобразования и компоновки рисунков Paint, Paintbrush, Flash и др.[3,4,5] Как известно, в образовательном процессе компьютер может быть как объектом изучения, так и средством обучения, развития и диагностики усвоения содержания обучения. В литературе также выделяют два основных направления использования информационных технологий в процессе обучения – усвоение знаний, умений и навыков ведет к осознанию возможностей информационных технологий, к формированию умений их использования при решении разнообразных эколого–географических задач; информационные технологии являются мощным средством повышения эффективности организации учебно–воспитательного процесса в школе и вузе.

По нашему мнению, использование современных информационных технологий может решить ряд проблем, связанных с повышением уровня эколого–географических знаний обучающихся средней школы, при всем возрастающем объеме информации о состоянии окружающей природной среды конкретного района, республики, страны в целом, и поиска путей и методов улучшения экологической обстановки. Для решения данной проблемы по нашему мнению необходимы специальные меры по внедрению различных форм и методов педагогических технологий: изменение сложившейся методики обучения экологических и географических дисциплин с целью внедрения в образовательный процесс современных информационных технологий; психологическая переориентация педагогов и обучающихся к усвоению большого объема эколого–географических знаний на стыке различных дисциплин, связанного с возрастающими темпами развития экологической и географической науки и образования [2,6,7]. Среди них основными вопросами являются – выработка единого комплексного научно–методического подхода, к решению проблемы внедрения информационных технологий в эколого–географический образовательный процесс; разработка методики использования информационных технологий в практической природоохранной деятельности; подготовка педагогических кадров к освоению информационных технологий обучения и внедрению их в образовательный процесс; поиск, разработка и создание соответствующего методического обеспечения эколого–географического направления и др. Так, применение информационных технологий при изучении естественно–географических дисциплин включает: использование экологических и географических задач из области интегрируемых предметов; компьютерное моделирование экологических ситуаций (специальные практикумы); компьютерное тестирование интегрированных эколого–географических знаний; использование сети Интернет в эколого–географическом образовании и др.[3].

Основной задачей использования информационных технологий является расширение интеллектуальных возможностей человека. Так как, компьютерные средства обучения являются интерактивными, они обладают способностью «откликаться» на действия обучающего и преподавателя, вступать с ними в диалог. Компьютер также можно использовать на всех этапах занятия, так как он выполняет различные функции: преподавателя, рабочего инструмента, объекта обучения, сотрудничающего коллектива, игровой среды и т.д.[3]. Например, использование интерактивной доски по географии отличается от привычных методов преподавания, хотя основы успешного проведения занятия одни и те же. Однако эффект от использования интерактивных технологий во многом зависит от самого преподавателя, от того, как эффективно он применяет функции доски, предоставляя новые возможности себе и обучающимся. Основными формами работы преподавателя на занятии (уроке) с использованием интерактивной доской является демонстрация готовых материалов или их дополнение, публичное обсуждение с показом результатов самостоятельной и исследовательской работы обучающихся, организация контроля по заранее подготовленным материалам: тестам, схемам, картам, рисункам. Обучение с помощью информационно–коммуникационных технологий (ИКТ) — сообщение новой информации, обучение приемам самостоятельной работы, самоконтролю, взаимоконтролю, приемам исследовательской деятельности, умению добывать знания, обобщать и делать выводы, фиксировать главное в свернутом виде. Также, более успешно развивается образное мышление студентов благодаря использованию возможностей представления визуальной информации; развивается творческое мышление путем использования динамических методов обработки, предъявления информации; воспитывается познавательный интерес с опорой на естественную тягу современного молодого поколения к компьютерной технике; развиваются новые методы обучения, ориентированные на индивидуальные познавательные потребности личности; развиваются навыки самостоятельной продуктивной деятельности студента и все это способствуют формированию эколого–географической культуры обучающихся [1,3,4]

Преподаватели географии и экологии в вузах начали уделять огромное внимание использованию электронных учебников, учебно–методических пособий эколого–географического содержания. Основными задачами применения электронных учебников

и учебных пособий в учебном процессе являются повышение эффективности обучения различными формами и методами, направленными на усиление мотивации обучающегося и активизацию его познавательной деятельности через интерактивность, структуризацию и визуализацию информации. Так, электронный учебник по географии представляет собой мультимедийный источник учебной информации, частично или полностью заменяющий педагога и работа с ним позволяет студентам, обучаясь в одной группе, по одной программе и учебнику, усваивать изучаемый материал на различных уровнях[2,4].

Преподавателями кафедры теории и методики географического и экологического образования Казанского федерального университета С.И. Бекетовой, И.Т. Гайсиным, Р.И. Гайсиным, Г.С. Самигуллиной, З.А. Хусаиновым, С.Р. Хуснутдиновой для студентов 3–5 курсов обучающихся по направлению педагогического образования по профилям: «Географическое образование» и «География и экология» были разработаны цифровые электронные учебно–методические пособия по экономической географии России и зарубежных стран, по методике преподавания географии и экологии и др. Например И.Т. Гайсиным разработан и внедрен в учебный процесс цифровой электронный курс «Экономическая и социальная география России» для студентов 4 курса обучающихся по направлению «География и экология» (216 часов). Данный курс призван помочь студенту усвоить изучаемый материал в соответствии с рабочей программой и необходимо использовать возможности электронных курсов: интерактивная презентация; просмотр анимационных и видеофрагментов; возможность прерывания и запуска с любого фрагмента пособия; возможность предварительного выбора материала в соответствии с программой и др. Используя тестовые задания электронного курса, студенты могут провести самопроверку усвоенного материала. Образовательный курс содержит перечень важных сайтов по литературе, где можно найти интересный и актуальный материал для написания доклада. Студентам помогут гиперссылки на нужные источники. Приведение текста работы к единым стандартам. Составление ссылок, написание введения и заключения, создание списка литературы, содержания, титульного листа.

Интерактивные технологии на основе мультимедиа и телекоммуникационные технологии, объединены в единое целое посредством Web, и открывают принципиально новые методические подходы в системе образования. Основное преимущество от использования Web–технологий заключается в универсальности подхода, что решает сразу несколько проблем: упрощение создания учебных материалов; единая система хранения, обработки, и воспроизведения информации; простота использования. Результаты исследований показали ряд положительных аспектов использования мультимедиа и Web–технологий в эколого–географическом образовании, это совершенствование методов и технологий отбора и формирования содержания географического и экологического образования; повышение эффективности обучения за счет его индивидуализации и дифференциации и использования дополнительных материалов и организация новых форм взаимодействия в процессе обучения [1, 4, 5].

Таким образом, применение информационных педагогических технологий в процессе изучения экологических и географических дисциплин способствуют формированию у обучающихся информационной и эколого–географической культуры, повышается у них научно–познавательный интерес к изучаемым материалам эколого–географического содержания. Из–за этого, использование в учебном процессе в школах и вузах информационных педагогических технологии имеют ряд достоинств и они переводят на качественно новый уровень существующие образовательные технологии, инициируют появление их новых форм как интегрированные электронные курсы, дистанционное обучение, а также повышают эмоционально–ценностную значимость учебной деятельности в информационно–образовательной среде вследствие осознания обучаемыми значимости овладения новыми информационными технологиями для будущей профессиональной деятельности[2,3,4,6]. Поэтому информационные педагогические технологии являются более действенным средством повышения эффективности эколого–географического образования в школах и в вузах. Диапазон использования компьютерной техники в эколого–географическом образовании

также велик – от тестирования обучающихся, до самостоятельного выполнения ими заданий с элементами моделирования, программирования неиспользования информации глобальной сети Интернет.

Таким образом, актуальность применения информационных педагогических технологий в эколого–географическом образовательном процессе обусловлена тем, что качество образования является востребованным для получения экологических и географических знаний в конкретных условиях и их применение для достижения конкретной цели и для улучшения экологической безопасности. Внедрение новых образовательных технологий является не только необходимостью, но и ответом на определенный социальный запрос, поскольку обучающимся предпочтительней работать за компьютером в сравнении с традиционными бумажными носителями информации. Использование информационных технологий в образовании для активного вовлечения студентов в учебный процесс является одним из самых многообещающих направлений развития образования.

Литература

1. *Веденеева Н.А.* Информационно–коммуникационные технологии на уроках специальных дисциплин / Новые информационные технологии в образовании: материалы VI междунар. науч.–практ. конф., Екатеринбург, 2013. – 74 с.
2. *Гайсин Р.И.* Развитие содержания, форм и методов географического образования в вузах: монография. – Казань: ТГГПУ, 2011. – 164 с.
3. *Галиева Г.М., Гайсин И.Т.* Формирование экологической компетентности школьников / монография. – Казань: Отечество, 2015. – 166 с.
4. *Дыганов В.А., Вахитова И.А.* Применение информационных технологий обучения в учебном процессе в современной общеобразовательной школе // Инновационные образовательные технологии в учебно–воспитательном процессе в школе и вузе: матер. регион. научно–метод. конф. – Казань: ТГГПУ, 2006. – С. 65–67.
5. *Инновационные педагогические технологии / Учеб. пособ. / В.Н. Михелькевич, В.М. Нестеренко, П.Г. Кравцов.* – Самара: СГТУ, 2004. – 91 с.
6. *Камалеева А.Р., Нигметзянова В.М.* Педагогические и психологические особенности организации электронного обучения при изучении дисциплины САПР // Ученые записки ИСГЗ. – 2018. – № 1(16). – С. 360–366.
7. *Трайнев В.А., Трайнев И.В.* Информационные педагогические технологии (обобщения и рекомендации) / Учебное пособие / Под общей ред. член. кор. РАН, академика РАО В.Л. Матросова. – М., 2003. – 280 с.

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛЕДОВОЙ ОБСТАНОВКИ БАРЕНЦЕВА И КАРСКОГО МОРЕЙ

Графский Е.В., Бакурова О.В., Мальганова И.Г.
Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В статье была рассмотрена динамика показателей ледовой обстановки Баренцева и Карского морей. Также были выявлены схожие и отличительные признаки обоих морей, объяснены причины имеющих различий. Была проанализирована динамика ледовой обстановки в указанных морях за 20–летний период времени, её влияние на развитие региона и сделаны обобщенные выводы.

Ключевые слова: Баренцево море, Карское море, аномальность ледовых условий

Оба арктических моря по природе своей являются окраинными, лежат за полярным кругом. И Баренцево, и Карское моря свободно сообщаются с океаном на севере, а на юге

врезаются в материковое побережье Евразии. В таблице 1. представлена сравнительная характеристика основных признаков исследуемых морей [1, с.276].

Оба моря лежат большей своей частью на континентальном шельфе и имеют сложный рельеф, который представлен центральным плато и целым рядом котловин и желобов. Наиболее широко представлены районы с отметками глубин от 50 до 200 м.

Моря имеют одинаковое происхождение и, по сравнению с другими морями, они достаточно молоды. В ледниковый период на их месте была суша, окованная вечным льдом. В результате передвижения ледников произошли изменения в структуре материка, и низменные части этой суши были затоплены. В морях расположены крупные месторождения нефти и газа в шельфовой зоне: Русановское, Ленинградское (Карское море); Варандей, Долгинское (Баренцево море). Но единственным действующим проектом по добыче углеводородов на шельфе Арктики является Приразломное месторождение в Карском море, которое оценивается в 70 млн тонн.

Таблица 1

Сравнительная характеристика Баренцева и Карского морей

Характеристика		Баренцево море	Карское море
Бассейн океана		Северный Ледовитый океан	
Площадь моря, кв. км.		1424 тыс.	883 тыс.
Береговая линия (изрезанность, наличие заливов, губ)		Сильно расчленена; заливы – Мотовский, Кольский, губы – Чешская, Печорская	Сильно расчленена; заливы – Енисейский, Таймырский, Пясинский, губы – Обская, Гыданская, Байдарацкая
Глубина моря, м:	а) средняя	222	111
	б) мах	600	620
Объем, куб. м.		316	98
Солёность, ‰		32–35	30–32
Температура воды, °С	январь	–1...+5	–1,3...–1,8
	июль	+5...+9	0...+6

Баренцево море отличается большим видовым биоразнообразием в отличие от Карского, причиной которого является наличие теплого Нордкапского течения [2, с. 67]. Именно благодаря ему климат Баренцева моря значительно мягче и теплее Карского. На климат последнего большее влияние оказывает Северный Ледовитый океан, для которого северная часть моря полностью открыта.

Основной причиной выделенных различий является прежде всего положение Баренцева моря – несмотря на то, что море относится к бассейну Северного Ледовитого океана, ему присущи показатели, характерные для водных бассейнов Атлантики. Этому способствует наличие в Баренцевом море Нордкапского течения. Его проникание с западной части моря (продолжение Норвежского течения) в сущности очень сильно меняет многие показатели: солёность вод, температура водных масс, биологические ресурсы (видовой состав), климатические показатели (осадки, температура воздуха, др.) и т.д. [3, с. 148].

Таблица 2.

Календарь аномалий ледовитости Баренцева моря (1996–2016 гг.)

Сезоны	IX	X	XI	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
1996/1997	–KP	–KP	+KP	+KP	H	+KP	H	H	H	H	H	H
1997/1998	–KP	–KP	H	H	H	+KP	H	+KP	H	H	+KP	–KP
1998/1999	–KP	–KP	H	H	+KP	+KP	+OKP	+OKP	+KP	+KP	H	H
1999/2000	H	H	+OKP	H	+KP	+KP	+KP	+KP	+KP	+KP	H	H
2000/2001	H	H	H	H	H	–KP	–OKP	–OKP	–KP	–KP	–KP	–KP
2001/2002	–KP	–OKP	–OKP	–KP	–OKP	–OKP	H	H	–KP	–KP	–OKP	–KP
2002/2003	–KP	–KP	+KP	–KP	H	H	–KP	–KP	–KP	–KP	–KP	–KP
2003/2004	–KP	–KP	+KP	H	+KP	H	+KP	H	H	H	H	H
2004/2005	H	–KP	+KP	+OKP	+KP	H	H	–KP	–KP	–KP	–KP	–KP
2005/2006	–KP	–KP	H	–KP	–KP	–OKP	–KP	–KP	–KP	–KP	–OKP	–KP
2006/2007	–KP	–KP	–KP	–KP	–OKP	–OKP	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP
2007/2008	–KP	H	–OKP	–OKP	–OKP	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP	–OKP	–KP
2008/2009	–KP	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP	–KP	–KP
2009/2010	–KP	–KP	–KP	–KP	–KP	–KP	–OKP	–KP	–KP	–KP	–OKP	–KP
2010/2011	–KP	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP	–KP	H	–OKP	–OKP	–OKP	–KP
2011/2012	H	–KP	–OKP	H	–KP	H	–KP	–KP	–KP	–KP	–KP	–KP
2012/2013	–KP	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP
2013/2014	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP	–KP	–KP	–OKP	–OKP	–KP
2014/2015	–KP	–OKP	–OKP	–KP	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	H	–OKP	–OKP	H
2015/2016	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP	–OKP	–OKP	H

Таблица 3.

Календарь аномалий ледовитости Карского моря (1996–2016 гг.)

Сезоны	IX	X	XI	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
1996/ 1997	–OKP	–KP	H	H	H	H	H	H	+KP	+KP	+KP	+KP
1997/ 1998	+KP	+KP	H	H	H	H	H	H	H	H	–KP	–KP
1998/ 1999	–KP	–KP	+KP	+KP	H	H	H	H	+KP	+KP	+KP	+KP
1999/ 2000	+KP	+OKP	+KP	+KP	H	H	H	H	H	+KP	+OKP	+OKP
2000/ 2001	H	+KP	+KP	H	H	H	H	H	+KP	+KP	H	–KP
2001/ 2002	–KP	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H	H
2002/ 2003	–KP	–KP	H	–KP	H	H	H	H	+KP	+KP	+KP	H
2003/ 2004	H	+KP	H	+KP	H	H	H	H	H	+KP	+KP	+KP
2004/ 2005	+KP	H	H	H	H	H	H	H	+KP	H	–KP	H
2005/ 2006	H	H	H	H	H	H	H	H	+KP	H	–KP	–KP
2006/ 2007	–OKP	–KP	–KP	–KP	H	H	H	H	H	H	–OKP	–KP
2007/ 2008	H	H	H	H	H	H	H	–KP	+KP	H	–KP	–KP
2008/ 2009	–KP	–OKP	–KP	–KP	–OKP	–KP	H	H	H	–KP	–KP	–KP
2009/ 2010	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	H	H	H	+KP	H	–KP	–OKP
2010/ 2011	–OKP	–OKP	–OKP	H	–OKP	H	H	H	H	–KP	–OKP	–OKP
2011/ 2012	–OKP	–OKP	–OKP	H	H	H	–OKP	H	–OKP	–OKP	–OKP	–KP
2012/ 2013	H	–OKP	–OKP	–OKP	–KP	H	H	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	H
2013/ 2014	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP
2014/ 2015	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP
2015/ 2016	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–OKP	–KP

Изучив этот 20-летний период, мы наблюдаем за последние 5 лет активную аномальную ледовитость Баренцева и Карского морей, которые нарастают год от года. Причиной, по которой аномалии резче происходят в Баренцевом море, чем в Карском, является наличие в Баренцевом море теплого Нордкапского течения, которое плохо доходит до Карского бассейна в связи со своей удаленностью. Также свою роль играет здесь как глобальное потепление, так и смещение (в это время) траекторий атлантических циклонов к северу и усилению западного атмосферного переноса в высоких широтах.

Изучение этой ледовой обстановки и её изменение в аномалиях очень актуально, потому что мы имеем возможность в будущем строить какие-то прогнозы по её изменению, которые в свою очередь дадут нам возможность рассчитывать нагрузку Северного Морского Пути. А нагрузка СПМ – это важнейшая вещь, которая влияет на жизнь Северо-Западного и Северного регионов страны.

Благодаря такой ситуации возросла роль Северного морского пути, начали создаваться проекты новых судоходных трасс, а также открываться проекты по добыче газа и нефти на шельфовой зоне – проект Ямал СПГ уже функционирует (ведется добыча и поставка газа), планируется запустить в ближайшее время новый проект Восток Ойл (по добыче нефти).

Таким образом, проанализировав динамику ледовой обстановки исследуемых морей, можно сделать следующий вывод – уменьшение протяженности и толщины арктических морских льдов даёт возможность взглянуть на Арктику другими глазами, как на стратегическую территорию будущего, связанную с созданием новых перспективных проектов, а также развитием СМП.

Литература

1. Зонн И.С., Костяной А.Г. Баренцево море // Международные отношения. – 2011. – С. 272–287.
2. Уралов Н.С. О потере тепла Нордкапским течением в южной половине Баренцева моря // Труды ГОИН. – 1963. – С. 66–75.
3. Тимонов В.В. Тепловой баланс незамерзающей части Баренцева моря и его изменения // Наука. – 1961. – С. 145–178.
4. Министерство природных ресурсов и экологии РФ. Обзор гидрометеорологических процессов в Северном Ледовитом океане // ГНЦ РФ Арктический и антарктический научно-исследовательский институт. – 2019. – С. 17–50.

ИЗУЧЕНИЕ АНДСКОГО МЕРЕДИАНА В ШКОЛЬНОМ КУРСЕ ГЕОГРАФИЯ

Кубышкина Е.Н., Уразметов И.А., Уленгов Р.А., Гайсин И.Т.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В статье рассматривается преимущество изучения понятия меридианы на протяжении всего времени изучения географии в школе.

Ключевые слова: меридиан, Анды, Андские страны, Андский меридиан, география.

Впервые с понятием меридиан в средней школе учащиеся знакомятся на уроке географии в 5 классе в теме «Параллели и меридианы». Целью урока является формирование представлений о параллелях и меридианах и практических способах их определения. В качестве примера можно использовать горную систему Анды, которая протянулась в меридиональном направлении вдоль тихоокеанского побережья Южной Америки. Используя атласы определить меридианы, между которыми расположены Анды (70 градусов западной долготы и 80 градусов западной долготы). Основные понятия урока меридианы, параллели и Андский меридиан.

По рабочей программе классической линии, под редакцией И.В. Душиной, в 7 классе, в курсе «Материки и океаны», на тему Южная Америка выделяется 6 часов. Тема «Андские страны» рассматривается на уроке «Страны Южной Америки», как характеристика субреги-

она. По программе (линия О.А. Климанова, А. И. Алексеева, издательство «Дрофа») выделяется 1 час на изучение темы «Хребты и нагорья Анд: от Венесуэлы до Чили». В 7 классе актуализируется понятие меридиан в темах «Геологическое строение и рельеф Южной Америки», «Население Южной Америки». Целью уроков является формирование представлений об особенностях стран данного региона с опорой на расположение горного рельефа в меридиональном положении, что способствует развитию мыслительных операций (умение сравнивать, анализировать, делать выводы), Воспитывать географическую культуру учащихся, интерес и эрудицию школьника. Основные понятия уроков Андские страны (Венесуэла, Колумбия, Эквадор, Перу, Боливия и Чили) и Андский меридиан.

В тематическом планировании по географии в 10 классе тип урока по изучению одного региона или страны Латинской Америки рекомендуется как «изучение нового». Поскольку ученики основные знания по данной теме получили в 7 классе, а в 10 классе закрепляют и дополняют свои знания по экономической и социальной географии, то лучше провести практическую работу или урок, с использованием проблемных заданий.

В 10 классе, в курсе «Экономическая и социальная география мира», по программе классической линии на тему «Латинская Америка» выделяется 4 часа. Рассматривается социально-экономическая характеристика Латинской Америки и характеристика одной из стран подробно. Целесообразно в целях обобщения знаний о странах Южной Америки изучить экономику – географическую характеристику Андских стран подробно.

В ЕГЭ и ОГЭ содержатся задания, которые проверяют знания, полученные в школьном курсе география. Например, задание 1 направлено на проверку знаний и умений по теме «Географические модели. Географическая карта, план местности» и. оценивается в 1 балл. Тип 1. Город Дно имеет географические координаты 57°50'с.ш. 29°58'в.д. Определите, на территории какого государства находится этот город. В этом задании необходимо найти точку на карте с предложенными координатами. Для выполнения задания необходимы знания таких понятий как параллели и меридианы, и навыки работы с картой.

Таким образом, при изучение Андского меридиана в школе на уроках географии, прослеживается преемственность географических знаний, начиная с начального курса географии и заканчивая завершающим курсом школьной географии экономическая и социальная география мира.

Литература

1. *Домогацких Е.М., Алексеевский Н.И.* География: Материки и океаны: в 2 ч. Ч.2. Материки планеты Земля: Антарктида, Южная Америка, северная Америка. – М.: ООО «Т «Русское слово-РС», 2018. – 256 с.
2. *Коринская А., Душина И.В., Щенев В.А.* География материков и океанов, 7 класс – М.: Дрофа, 2016. – 342 с.
3. *Климанова О.А, Климанова В.В., Ким Э.В.* География. Страноведение. 7 класс / Учебник. – М.: Изд-во «Дрофа», 2019. – 320 с.
4. *Климанова О.А, Климанова В.В., Ким Э.В.* География. Землеведение. 5–6 класс / Учебник: М.: Изд-во «Дрофа», 2019. – 272 с.
5. *Максаковский В.П.* География. 10–11 класс. – М.: «Просвещение», 2020. – 416 с.

КВЕСТ–ТЕХНОЛОГИЯ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ УЧАЩИХСЯ НА УРОКАХ ГЕОГРАФИИ

Павловская А.А.

Казанский (Приволжский) Федеральный Университет, Казань, Россия

Аннотация: В статье рассматривается квест–технология как пример современных игровых технологий для школьного образования, позволяющих реализовать требования ФГОС. Участие

в квесте развивает у учащихся коммуникативные компетенции, позволяет работать в команде, получать новые знания в области географии посредством интересной игры.

Ключевые слова: квест, квест-технология, коммуникативные компетенции, игра.

В современном быстро меняющемся мире квест-технологии очень популярны среди людей разного возраста. Понятие «квест» подразумевает под собой игру, требующую от участника решения интеллектуальных задач для продвижения по какому-либо сюжету.

Актуальность темы исследования обусловлена новыми требованиями, предъявляемыми человеку в современном мире. При реализации ФГОС ключевым условием является использование системно-деятельностного подхода в образовании, т.е. технологии деятельностного типа, к которым относится квест-технология. Использование квест-технологии на уроках географии позволяет воспитывать и развивать качества личности, которые отвечают требованиям современного информационного общества, раскрытию индивидуальных способностей и поддержке одаренности детей.

Согласно ФГОС, коммуникативная сторона развития личности является одной из приоритетных задач школьного образования. Коммуникативные действия обеспечивают социальную компетентность, также умение слушать и выступать, участвовать в коллективном обсуждении проблем, входить беспрепятственно в группу сверстников и строить там продуктивное взаимодействие и сотрудничество со всеми участниками группы.

В ходе проведения квест-технологии на уроке географии у учеников развивается творческая деятельность, так как на разных этапах квеста обязательно присутствуют задания, в которые включены элементы творческой деятельности, а также развивается логика и мышление.

Формирование познавательного интереса осуществляется при установлении таких педагогических условий, когда все ученики вовлечены в творческую деятельность, ситуацию поиска путей решения социально-значимых проблем. Квест-технология как раз и является успешным направлением формирования и развития информационных и коммуникационных компетенций.

Образовательный квест-педагогическая технология, включающая в себя набор проблемных заданий с элементами ролевой игры, для выполнения которых требуются какие-либо ресурсы [7, с. 109]. Несмотря на игровой характер познавательной деятельности квеста, учащиеся относятся к нему серьезно, понимая важность полученных в ходе квеста знаний и умений.

Учащимся нравится игровая атмосфера, так как это привычная среда, в которой каждый чувствует себя уверенно и ничего не боится, тем более в команде, когда у тебя есть поддержка и вы вместе с своими коллегами можете найти выход из проблемной ситуации. Данная игровая форма повышает мотивацию к учебному предмету, и на следующий урок учащиеся приходят нацеленные на получение новых знаний с большим энтузиазмом.

Использование на уроке географии квеста как новой информационной технологии может улучшить педагогический процесс, увеличить его эффективность и качество, в ходе данной педагогической деятельности осуществляются педагогические цели, такие как: развитие коммуникативных компетенций; формирование умений и навыков принимать наиболее выгодное решение или предлагать иные варианты решения в сложной ситуации.

Степень разработанности проблемы исследования представлена в трудах: (Г.М. Андреева, Л.С. Выготский, Б. Додж, А.С. Золотнякова, И.А. Зимняя, А.А. Леонтьев, Т. Марч, Е.С. Полат, А.В. Хуторской, М.В. Андреева, И.И. Баринова, Я.С. Быховский, А.А. Каравка, Н.В. Матвеева, Т.С. Панина и др.).

Изучение научной литературы и анализ образовательной практики по проблеме исследования позволили выявить следующие *противоречия*, между:

- растущими потребностями общества в интеллектуально развитых инициативных людях и снижением интереса к обучению географии у детей;

– большим объемом теоретического материала по предмету география и необходимостью развивать самостоятельность в решении практических задач;

– требованиями федерального государственного образовательного стандарта основного общего образования к коммуникативным компетенциям учащихся и дефицитом качественного учебно-методического обеспечения, необходимого для процесса развития коммуникативных компетенций учащихся в процессе изучения географии.

Проблема исследования: Каковы условия применения квест-технологий как средства развития коммуникативных компетенций учащихся в процессе изучения географии.

Цель исследования: теоретически обосновать и экспериментально выявить совокупность педагогических условий применения квест-технологий в качестве адекватного средства развития коммуникативной компетентности учащихся на уроках географии.

Объект исследования: Развитие коммуникативной компетенции учащихся в процессе изучения географии.

Предмет исследования: Квест-технология как средство развития коммуникативной компетенции учащихся на уроках географии.

Задачи исследования:

1. Проанализировать проблему развития коммуникативной компетентности и возможностей ее решения с использованием современных информационных технологий обучения.

2. Раскрыть структуру коммуникативной компетентности учащихся на уроках географии.

3. Разработать и внедрить в практику квест-технологии применительно к предмету география.

4. Обосновать и экспериментально подтвердить совокупность дидактических возможностей и условий применения квест-технологий в развитии коммуникативной компетентности учащихся на уроках географии.

Различают два типа квестов:

– кратковременный (данные квесты используются для углубления знаний, их интеграции, рассчитан на одно – три занятия).

– длительный (квесты используются для углубления и преобразования знаний учащихся, рассчитан на длительный срок – месяц, четверть, год).

При включении педагогом в образовательный процесс квест-технологии, ученики:

– добывают знания самостоятельно, учатся работать по определенному алгоритму;

– используют в обучении различные виды деятельности, такие как поиск и систематизация информации, проведение исследования, формулирование выявленной закономерности в виде гипотезы, её доказательство и представление результатов работы;

– учатся работать в команде (взаимопомощь, взаимоконтроль, распределение ролей, планирование);

– приобретение умений находить несколько способов решения проблемной ситуации, находить более выгодный вариант для решения данной ситуации, обосновывать свой выбор;

– осваивают информационные технологии для решения проблемных задач;

– приобретают навыки публичных выступлений (обязательно проведение презентаций по итогам прохождения квеста).

Игровые технологии, применяемые на уроках географии имеют, многоаспектное влияние (Н.Ф. Винокурова, И.В. Душина, Н.Н. Ладилова, В.В. Николина) – оказывают влияние на мотивацию, активизацию деятельности учащихся, усвоению социальных норм, развитие творческих способностей, придают личностный характер обучению [3, с. 233].

На том уроке где применяется квест-технология, учащиеся чувствуют себя более уверенно и открыто, это позволяет педагогу выступать в роли помощника для учеников, учитель лишь направляет на правильное решение проблемы, если есть необходимость указывает источники, в которых учащиеся могут получить нужную им информацию.

Квесты можно использовать на различных этапах урока географии, также на различные темы и для разных классов. Но также надо помнить, что не нужно злоупотреблять использованием игр на уроках, лучше всего применять данную технологию чередуя с другими фор-

мами урока. Это позволит педагогу достаточно быстро найти общий язык с учениками стать для них тьютером, а также ученики будут понимать, что учитель – это источник знаний.

На игровых уроках учащиеся очень много общаются между собой, и чем больше и чаще учитель будет менять группы или роли учеников в определенном сюжете квеста, это позволит сплотить класс. Также применение квестов можно использовать во внеурочных мероприятиях.

Данная технология развивает не только коммуникативные компетенции у учащихся, но позволяет выявлять и корректировать те или иные трудности и проблемы, которые возникали между учащимися в ходе процесса обучения.

На каждом этапе жизни человека возникает одна и та же острейшая проблема – как найти общий язык с другими людьми? В школе если ты неправильно себя поставил, не нашел общий язык с одноклассниками, над тобой будут смеяться, придумывать различные прозвища и т.д., из-за этого у человека могут появиться комплексы, чувство неуверенности в себе. Но во время интеллектуальной игры, каждый ученик может показать себя, раскрыться перед своими одноклассниками и тогда взаимоотношения в классе могут поменяться в корень.

Интеллектуальная игра позволяет находить себе новых друзей, получать интересным способом новые знания, а может быть откроет в ученике лидерские качества, а самое главное в классе будет благоприятная атмосфера взаимоотношений между всеми участниками образовательного процесса.

Литература

1. *Андреева М.В.* Технологии веб–квест в формировании коммуникативной и социокультурной компетенции // Информационно–коммуникационные технологии в обучении иностранным языкам: Тезисы докладов I Международной научно–практической конференции. – М., 2004. – 447 с.
2. *Быховский Я.С.* Образовательные ВЕБ–КВЕСТЫ. – М.: Из–во МГУ, 2000. – 132 с.
3. *Лобджанидзе Д.Я.* География в современной школе / Монография. – М.: Русск. геогр. общ–во, 2014. – 292 с.
4. *Лукьянова Н.В.* Игра – источник познавательной деятельности ребенка // ИЯШ. – 2001. – № 11. – С. 11.
5. *Макаровская И.В.* Коммуникативная компетентность и представления учителя о себе: Автореферат дисс. канд. психол. наук. СПб., 2003. – 343 с.
6. *Николаева Н.В.* Образовательные квест–проекты как метод и средство развития навыков информационной деятельности учащихся / Вопросы Интернет–образования. – 2002. – № 7. – С. 113–117.
7. Организация эколого–краеведческой исследовательской деятельности в школе и вузе: материалы Всероссийской научно–практической конференции – Казань: Отечество, 2019. – 483 с.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНД В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Самигуллина Г.С.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Трансформация образования – сегодня один из приоритетов в Казанском федеральном университете, включающий трансформацию системы самого образования в целом, системы педагогического образования, обучающегося, педагога.

Ключевые слова: трансформация, творчество, педагогическое образование, экологизация.

В условиях ведения двухступенчатой структуры высшего образования в России – бакалавриата и магистратуры, профессиональной переподготовки бакалавров, подготовки магистров, системно–дидактический комплекс в силу основополагающего принципа прогностичности также соответствует переходу на компетентностно ориентированные образовательные стандарты, проблеме предпрофессиональной идентичности, приближенности к профессиональной деятельности.

Трансформация образовательного процесса, учителя в процессе повышения квалификации и профессиональной переподготовки (ПК и ПП) связана с а). развитием творческого потенциала учителя (ТПУ); б). транспрофессиональной холистической направленностью; в). глобализацией образования, включением российского образования в мировое образовательное пространство, построенного на компетентностной и экологической парадигмах [2,с.55].

Процесс ПК и ПП учителей географии регулирующийся системообразующими принципами, предполагает создание системно–дидактического комплекса, включающего модуль «Диагностика готовности учителя географии и смежных дисциплин к творческой педагогической деятельности».

Исследование проводилось в рамках ПК и ПП учителей географии, географии и биологии при Институте развития образования Республики Татарстан, КФУ (2009 по настоящее время). В исследовании приняли участие более 900 учителей географии, географии и биологии.

Использование системно–дидактического подхода позволяет перевести процесс повышения квалификации и профессиональной переподготовки в режим диверсификации, предоставления слушателю разнообразного набора образовательных услуг, построения образовательной траектории, наиболее полно соответствующей потребностям общества и образовательным и профессиональным потребностям самого учителя [3,с.5591].

Инновационность проекта, заключается и в том, что он позволяет корректировать модель профессиональной подготовки будущих учителей (курс для бакалавров «Творческое саморазвитие учителя географии»).

Трансформация педагогического образования построена на понимании диалектического единства нормы и творчества в работе учителя; формировании учителя в роли субъекта–лидера, модернизирующего учебный процесс.

Идея трансформации учителя как творческого субъекта профессиональной деятельности сформулирована Международной комиссией ЮНЕСКО по вопросам образования и обучения для XXI века, как способность самостоятельно приобретать знания.

Приоритетной функцией процесса ПК и ПП выступает развивающая функция, формирование у учителя готовности к саморазвитию. С этой целью использован метод комплексирования занятий по принципу интро–интерактивных методов обучения путём применения лекционных и игротехнических приёмов: «мнемотурнир», «мозговой штурм», анализ реальных авторских программ учителей; самодиагностика «Кто Я?», проблемный метод обучения, ситуационный анализ.

Блочно–модульная организация содержания образования позволяет актуализировать и развивать ТПУ через профессиональный интерес к смежным дисциплинам, коллективный опыт решения проблем педагогической деятельности.

Второй модуль «Диагностика профессиональных затруднений учителя по готовности реализации межпредметных связей» основан согласно холистической парадигме на диалектической взаимосвязи естественнонаучного и гуманитарного понимания разнообразных явлений.

Рассмотреть дидактические функции интеграции, использовать диагностический материал (автодидактика В.С. Елагиной), профессионально–педагогическую деятельность учителя по реализации принципа интеграции (рис.1). Отработать практикум по оценке учебно–методического комплекта по смежному предмету, отбору необходимой информации из смежных дисциплин при конструировании интегрированного урока и т.д.

Для пропедевтических курсов географии важны перспективные межпредметные связи (МПС), поскольку физика изучается двумя годами позже. Поэтому важно рассмотреть типы межпредметных связей, признаки виды и типы, функции МПС.

Задачи трансформации педагога с точки зрения объекта профессиональной деятельности и слушателя курсов ПК и ПП строились на соединении психолого–педагогических, творческих и компетентностных аспектов интеграции учебных дисциплин.

Третий модуль «Диагностика готовности учителя к реализации компетентностного подхода» интегрирует первые два этапа и включает определение степени готовности учителя к реализации компетентностного подхода (КП).



Рис.1. Развитие творческого потенциала учителя географии средствами межпредметных связей.

На третьем компилятивном этапе используются профессиональные компетенции, приобретённые на первом и втором этапе.

Идея трансформации образовательного процесса, роли учителя и обучающихся реализована на примере практикума «Целеполагание и проектирование урока географии с использованием компетентностного подхода», позволяющего определить приоритет самообразования, мотивацию и рефлексивную позицию обучающегося.

На практике развитие творческого потенциала учителя средствами межпредметных связей (вышей её ступени – интеграции) приводит к реализации КП, холистической парадигмы (рис.2).

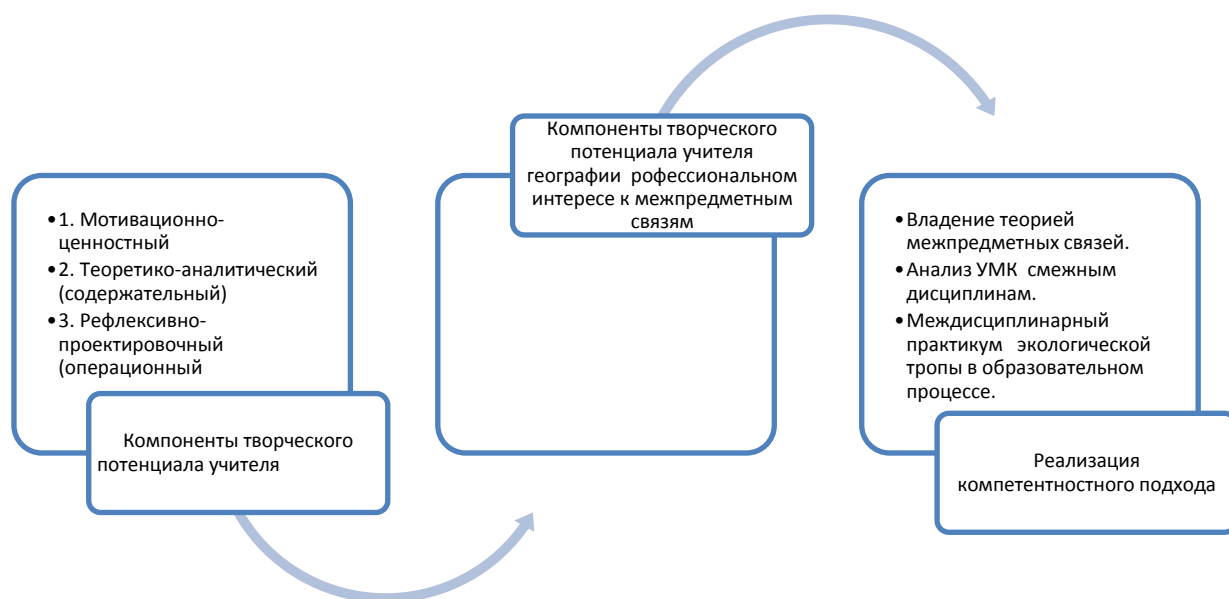


Рис.2. Уровни трансформации образовательного процесса

Реализация КП тесно связана с рефлексивно–проектировочными компетенциями учителя. Они отражают ориентацию учителя на творчество, стремление и умение анализировать свой опыт, стремление и способность к осознанию способов своего личностного развития, освоение и применение новых педагогических технологий.

Необходимым условием имитационной обучающей модели процесса ПК и ПП учителей географии является выход за рамки узкопрофессиональной деятельности. Основанием тому являются приоритеты мирового образовательного процесса; традиционная подготовка учителя географии и биологии; наличие в программах биологии, географии, химии, физики смежных тем; физические основы пропедевтических курсов географии (5–8 классы).

Социальная обучающая модель, как фрагмент корпоративной профессиональной деятельности учителей и учащихся, нашёл яркое воплощение в практикуме по использованию экологической тропы.

Экологическая парадигма в процессе ПК и ПП учителей географии, географии/биологии является сквозной линией (рис.3).



Рис.3. Экологическая парадигма в системе повышения квалификации учителей

Рассмотрены эколого–информационные компетенции, когнитивно–деятельностные, коммуникативные, рефлексивно–аналитические компетенции учителя географии [1, с. 58].

В основу научно–экспериментальной работы на экологической тропе были положены принципы научности, интегративности (междисциплинарные практикумы по описанию гео–биоценозов, ландшафтов), фундаментальности, рационализации обучения, блочному усвоению естественнонаучных и других областей знаний.

Отработаны схемы предметно–пространственного планирования урока–похода: кольцевая, радиальная, линейная схемы.

Методика проведения школьных экскурсий отрабатывалась переходом на Высокогорские очистные сооружения. Экскурсия позволила решить несколько дидактических задач: а). по дороге к очистным сооружениям слушатели (обучающиеся) проходят своеобразный квест–маршрут со сдачей зачёта на знание флоры, горных пород и т.д.; б). знакомство с механическими, физико–химическими, биологическими методами очистки сточных вод.

Экологическую парадигму в процессе ПК и ПП учителей естественно–географических дисциплин мы связываем с формированием «Я–концепции» учителя в качестве субъекта творческой деятельности, взаимодействием всех участников образовательного процесса: учителей, обучающихся.

Литература

1. *Самигуллина Г.С.* Монография. Экологическая парадигма в процессе повышения квалификации учителей естественно–географических дисциплин Казань: Отечество, 2016. – 100 с.
2. *Самигуллина Г.С.* Холистическая парадигма в процессе повышения квалификации учителей географии и смежных дисциплин // География в школе. – 2018. – № 8. – С. 47–50.
3. *Samigullina G.S.* System–didactic complex of training for teachers of natural and geographical disciplines // International Business Management. – 2016. – Vol. 10, Is. 23. – Pp. 5589–5591.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРОБЛЕМНОГО ОБУЧЕНИЯ НА УРОКАХ ГЕОГРАФИИ

Уленгов Р.А., Саушкина О.С., Уразметов И.А., Кубышкина Е.Н.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В последнее время весьма актуальной стала проблема активности учащихся на уроках географии, так как качество знаний учащихся резко ухудшилось. Опыт педагогов за последние десятилетия показывает, что некоторые методы обучения устарели, и результат их уже не может удовлетворить требованиям современного, постоянно развивающегося общества. Ведь ранее преобладали такие методы и типы уроков, которые подразумевали различные описания, объяснения или рассказ учителя. У учащегося не оставалось времени поразмышлять самому или получить информацию из каких–либо других источников.

Ключевые слова: география, педагогическое образование, проблемное обучение.

Особенностью обучения географии является комплексное взаимодействие множества факторов, относящихся к различным областям науки, что придает материалу особую привлекательность, но делает организацию учебного процесса очень сложной и многообразной. Таким образом, у учителя возникает необходимость найти такой подход, который обеспечит бы эффективное использование учебного времени и плодотворную работу на уроке. Поэтому в практике школы все активнее используются методы проблемного обучения [1, с. 28].

Сущность проблемного подхода состоит в том, что в ходе изучения нового материала и последующего его закрепления предлагаются задания, выполнение которых имеет своей целью закрепить у учащихся умения использовать полученные ранее знания. Перед ними

ставится определенная проблема, которую они должны самостоятельно или с помощью учителя решить, найти способы ее решения или пути применения уже имеющихся знаний в новых условиях. Противоречия между уже имеющимися знаниями и новым заданием преодолеваются самостоятельными умственными и практическими действиями творческого характера. Создается проблемная ситуация – психологическое состояние умственного затруднения ученика при решении учебной проблемы или вопроса, поставленного учителем [3, с.56].

Процесс обучения методами проблемного обучения состоит из четырех этапов:

I. Создание проблемной ситуации и осознание проблемы.

II. Формулирование гипотезы.

III. Поиск решения и доказательство гипотезы.

IV. Решение проблемы [4, с.25].

Проблемная ситуация создается посредством проблемных вопросов и задач. Отдельным фактором является заинтересованность каждого ученика в данной проблеме. Исходя из результатов, полученных после проведения проблемных уроков, можно выделить следующие критерии постановки проблемной ситуации на уроке:

1) эмоциональная окраска самого материала и формы его подачи, постоянное стремление вызвать у школьника сопутствующие материалу эмоции, впоследствии переходящие в устойчивые чувства, которые во многом определяют наличие интереса;

2) опора на опыт и имеющиеся у ученика знания и умения для того, чтобы проблема стала для него не только учебной, но и реально значимой;

3) творческий подход учителя к постановке проблемы, а также развитие творческого мышления учащихся (т.е. умения найти выход в нестандартных ситуациях).

4) учет возрастных и психологических особенностей учащихся при моделировании проблемной ситуации [2, с.30].

Проблемное обучение реализуется в проблемном изложении, в частично-поисковом (эвристическая беседа) и в исследовательском методах обучения.

На уроках с проблемным изложением учитель ставит проблему, и сам ее решает, раскрывая цепь логических рассуждений, объясняя новые понятия и термины. Для того, чтобы заинтересовать учащихся, можно перед объяснением предложить им какое-либо занимательное задание. Например, при изучении темы «Строение земной коры» в V классе: «На основе имеющихся у вас знаний о земной коре, о литосферных плитах составьте теорию движения литосферных плит. Ваша теория должна быть обоснована и иметь доказательства своей правдивости».

Эвристическая беседа проводится посредством одной или нескольких задач проблемного характера. Для примера возьмем тему «Движения земной коры» в V классе. Для учащихся она сложна тем, что у них нет возможности самим наблюдать явления, связанные с движением земной коры. Поэтому возникает необходимость совместной работы учителя и учеников [3, с.70].

Исследовательские методы применяются как при изучении нового материала, так и для совершенствования, закрепления и проверки знаний учащихся. Так, при изучении темы «Природа и человек» в VIII классе обобщаются знания о ресурсах России, хозяйственном освоении ее территории, экологических проблемах. Для облегчения задачи учителем даются вопросы и задания проблемного характера:

1. Составить схему «Виды природных ресурсов».

2. Привести примеры воздействия различных видов хозяйственной деятельности человека на природные комплексы.

3. Предложить свой вариант решения экологических проблем.

4. Насколько эффективно и необходимо освоение территорий с экстремальными условиями (Север, БАМ).

Для более эффективной работы, возникновения у учащихся устойчивого интереса, улучшения качества уроков и знаний вместе с проблемным подходом возможно использование других методов обучения.

Так, в ходе решения проблемной ситуации, можно предложить учащимся самостоятельно систематизировать материал и составить опорную схему, рисунок–конспект и т.д. Очень хорошо с проблемным обучением сочетаются игровые формы уроков.

В обучении географии используется несколько видов проблемных или творческих заданий.

Задания, проблемный характер которых обусловлен разрывом между ранее усвоенными знаниями и требованием задачи (или вопроса). Так, в начальном курсе физической географии учащиеся усваивают, что количество солнечного тепла зависит от широты: чем широта ниже, тем тепла больше, и наоборот. В следующем курсе при изучении Африки они узнают, что в тропическом поясе летние температуры (+32 С) выше, чем в экваториальном (+24 С). Этот факт вступает в противоречие с ранее усвоенной зависимостью и составляет основу для формирования проблемного задания: «Работая с атласом, сопоставьте летние и зимние температуры в тропическом и экваториальном поясах Африки. Почему в тропическом поясе температура июля выше?»

Задания на установление многозначных причинно–следственных связей. Особенности объектов и процессов, изучаемых географией обычно обусловлены комплексом причин и порождают комплекс следствий. Поэтому этот вид заданий наиболее широко распространен в обучении. Если при этом учащиеся должны самостоятельно отобрать и применить по–разному широкий круг знаний. В том числе и из других учебных предметов, задание приобретает проблемный характер, например «Какие изменения, наступают в природе в средней полосе России после рубки леса?» (Назовите не менее 8–9 следствий). Или: «Какие факторы способствуют тому, что США стали ведущей капиталистической державой мира?» (Назовите не менее 5 причин).

Задания, требующие понимания диалектических противоречий. Умение оперировать ими. В логике такие ситуации называются ситуациями противоположных суждений, например: «Используя знания по географии России и других стран, объяснить, какое влияние оказывает большая территория на экономику страны – благоприятствует или затрудняет развития хозяйства» или: «Увеличивается или уменьшается в условиях НТП влияние природных ресурсов на развитие хозяйства?» Особенность этих заданий состоит в том, что они требуют рассуждения по принципу «и то и другое одновременно» (а не одно вместо другого), т.е. нужно рекомендовать школьникам не отбрасывать ни одно из утверждений, попытаться обосновать оба.

Задания, в основе которых лежит научная гипотеза, например о происхождении вечной мерзлоты. Об изменении климатов на Земле и др. раскрывая эту гипотезу, учащимся необходимо высказать свои суждения по ней, обосновать ее научно–практическое значение.

Задания–парадоксы, например: «Реки европейской части России и Сибири разливаются один раз в год. Реки же, пересекающие пустыни, – Амударья, Сырдарья, Зеравшан – имеют два паводка в год – весной и летом. Как это можно объяснить?» [1, с.146].

Нами было проведено опытно–экспериментальное исследование по использованию проблемного обучения на уроках географии.

Опытно–экспериментальное исследование проводилось на базе МБОУ «Габишевская СОШ им. М.А.Гареева» Лаишевского муниципального района Республики Татарстан в период с 1 февраля 2020 по 21 марта 2020 года во время прохождения производственной психолого–педагогической практики. В эксперименте принимали участие учащиеся 6–х классов. Перед нами была цель – провести анкетирование учащихся, которое покажет уровень их интереса к проблемному обучению, а также посмотреть, как изменится качество знаний после уроков с элементами проблемного обучения.

На первом этапе эксперимента в обоих классах было проведено анкетирование, с целью выявления утойчивости интереса учащихся к проблемному обучению. Оно состояло из 10 вопросов. Подсчет результатов проводился следующим образом: подсчитывалось общее количество положительных ответов и с помощью ключа выявлялся уровень интереса к проблемному обучению:

- 10–8 баллов – высокий уровень;
- 7–4 балла – средний уровень;
- менее 4 баллов – низкий уровень.

Проанализировав результаты, мы выяснили, что в 6а классе у 26% учащихся (у 4 из 15 человек) преобладает высокий уровень интереса к проблемному обучению, у 66% учащихся (у 10 из 15 человек) – средний уровень, и всего у 8% учащихся (у 1 из 15 человек) – низкий уровень. В 6б классе мы наблюдаем следующую картину: у 66% учащихся (у 10 из 15 человек) преобладает средний уровень интереса к проблемному обучению, у 34% учащихся (у 5 из 15 человек) – низкий уровень, а высокий уровень вообще отсутствует.

На втором этапе эксперимента мы поставили перед собой цель – применить проблемное обучение на уроках географии. В качестве контрольного класса был выбран 6а – у данных учащихся проводились традиционные уроки, в качестве экспериментального – 6б – у них проводились уроки с элементами проблемного обучения.

Нами были проведены 10 уроков с использованием элементов проблемного обучения, также мы стремились к развитию логического мышления, творческих способностей, к формированию положительной мотивации у учащихся, к их осознанному отношению к знаниям, стремились заинтересовать учащихся в процессе обучения. Были использованы различные задания: вопросы проблемного характера, тестовые работы, работа с карточками. Все это достигалось посредством использования методов проблемного обучения: метода монологического изложения, рассуждающего метода обучения, диалогического, эвристического методов изложения, также использовались проблемные вопросы задания на разных этапах уроков.

На заключительном этапе эксперимента в обоих классах было проведено повторное анкетирование, с целью выявления устойчивости интереса учащихся к проблемному обучению после проведенных уроков.

Проанализировав результаты во второй раз, мы выяснили, что ситуация в 6а классе осталась прежней, так как в данном классе были проведены традиционные уроки: у 26% учащихся (у 4 из 15 человек) преобладает высокий уровень интереса к проблемному обучению, у 66% учащихся (у 10 из 15 человек) – средний уровень, и всего у 8% учащихся (у 1 из 15 человек) – низкий уровень. А вот в 6б классе, где были уроки с элементами проблемного обучения, график выглядит иначе: у 60% учащихся (у 9 из 15 человек) преобладает высокий уровень интереса к проблемному обучению, у 32% учащихся (у 5 из 15 человек) преобладает средний уровень, у 8% учащихся (у 1 из 15 человек) – низкий уровень. Сравнив результаты 2-х анкетирований, проведенных в 6б классе, можем сделать вывод, что у учащихся появился высокий интерес к проблемному обучению, а значит, эти уроки учащимся очень нравятся и они хотят, чтобы такие уроки проводились всегда.

Также на заключительном этапе был проведен срез знаний учащихся по тем темам, которые мы прошли на уроках. Срез состоял из тематических вопросов и вопросов повышенного уровня, состоявших из проблемных ситуаций, картинок и схем, творческих заданий. Проверив работы, оказалось, что у учащихся 6б класса результаты выше, чем у 6а. Таким образом, могу сказать, что в результате проблемного обучения повышается не только интерес учащихся к урокам, но и качество знаний.

Таким образом, курс географии – один из самых интересных в школьной программе, эффективность обучения в этом курсе может быть достигнута, если учебный процесс будет направлен на развитие мышления учащихся, на формирование их познавательной самостоятельности, в том числе и с помощью проблемного обучения. Возможности для проблемного изложения на уроках географии весьма широки. В виду сложности изучаемых географией природных объектов, явлений и процессов рассмотрение каждого из них можно провести проблемно.

Литература

1. Андреева Е.Ю. Проблемное обучение географии // География в школе. – 2015. – № 7. – С. 123–126.
2. Панчешникова Л.М. Методика обучения географии в средней школе. – М.: Просвещение, 2016. – 543 с.
3. Понурова Г.А. Проблемный подход в обучении географии в средней школе. – М.: Просвещение, 1991. – 385 с.
4. Финаров Д.П. Методика обучения географии в школе. – М.: АСТ: Астрель, 2017. – 653 с.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КАЧЕСТВА ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ

Шмарин А.П., Сафиуллин Н.З.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. Качество перевозок пассажиров является важной составляющей, обеспечивающей качество жизни населения. Без эффективного управления этим компонентом невозможно достижение целого комплекса элементов, которые позволяют человеку чувствовать высокое удовлетворение своей жизнью: безопасности (отсутствия существенных угроз здоровью и жизни); гарантии доступа к материальным благам; возможности познания мира и развития; принадлежности к социуму; высокого уровня социальных отношений, причастность к обществу, полноценное участие в социальной и культурной жизни; доступности знаний, образования и культурных ценностей и т.д. Качество перевозок пассажиров является важной составляющей, обеспечивающей качество жизни населения. Без эффективного управления этим компонентом невозможно достижение целого комплекса элементов, которые позволяют человеку чувствовать высокое удовлетворение своей жизнью.

Ключевые слова: общественное благо, качество услуг, транспортные услуги, качество, институт качества, пассажироперевозки.

Рассматриваемые в данной работе подходы к оценке качества общественных благ зачастую складывались вокруг измерения их полезности, ценности и потребительской стоимости. В рыночном хозяйстве полезность продукта определяется способностью приносить прибыль.

Одним из первых значительное внимание уделил проблеме стоимости в своих примечаниях к переводу книги Д. Милля «Основания политической экономии» Н.Г. Чернышевский. Он сумел подняться над уровнем современности и выпрыгнуть из рамок, поставленных жизнью. Миллевский вариант рикардовской теории стоимости вполне удовлетворял Н.Г. Чернышевского. Автор различает меновую ценность и внутреннюю ценность. Меновая ценность вещи есть покупательная сила вещи, степень власти к приобретению других вещей взамен за эту вещь. Чтобы предмет имел меновую ценность, нужно, во-первых, быть годным на известное употребление – по мнению покупателя. На языке экономической теории это выражается так: меновую ценность имеют лишь те предметы, которые имеют внутреннюю ценность. Но никто ничего не даст за предмет самый необходимый или полезный, если он приобретается без всякого затруднения одною силою желания иметь его. Итак, затруднительность приобретения служит вторым элементом, необходимым для составления меновой ценности.

В учение о самостоятельном характере цены входит, в качестве составной части, учение о статистической природе ценности. Но первое из этих учений включает в себе и другую идею. По мнению П.Б. Струве, цена есть результат множества субъективных оценок, «отвердившихся» в ней. Эти-то отвердившиеся оценки и учитывает статистическое наблюдение. Но так как за этими отвердившимися оценками не скрывается никакой субстанции,

теория ценности и должна ограничиваться статистическим учетом цен. Цены нельзя не из чего вывести, так как они – явление всецело исторического характера.

Напротив, Энтон Р., осуществивший общую редакцию русского перевода «Стоимость и капитал», отмечает следующий момент: Содержание категории «стоимость», используемой Хиксом и его последователями, сильно отличалось от того, что вкладывали в это понятие представители классической политической экономии». Далее, Р. Энтон объясняет: «В последней трети XIX в. широкое распространение получает чисто субъективистская трактовка стоимости. Достаточно сослаться в этой связи на работу «Теории одного из представителей австрийской школы – К. Менгера: стоимость, по его словам, «есть характеристика того, насколько для нас важны отдельные товары (или наборы товаров), когда без владения этими товарами невозможно удовлетворить наши потребности». При подобном подходе дело не ограничивается утверждением, согласно которому стоимость (здесь и далее в применении классических теорий, хотя, может быть, несколько точнее было бы употреблять термин «ценность») блага определяется его полезностью, – нелегко было даже провести разграничение между понятиями стоимости и субъективной полезности».

В работах западных экономистов того времени (начало XX века) термин «стоимость» («ценность») постепенно всё тесней срастался с понятием равновесной цены. В таком понимании, по существу, и трактуется понятие стоимости в одной из работ Р. Хикса.

Предложенная А. Маршаллом концепция и получившая дальнейшее развитие в послевоенные годы, по мере эволюции замыкается в круг всё более бедных с содержательной точки зрения дедуктивных построений. В неоклассической теории единичные акты товарного обращения рассматриваются в отрыве от стоящих за ними общественно – производственных отношений. Поэтому современные сторонники экономической теории Хикса, исходящие из того, что хозяйственные процессы регулируются принципами субъективной полезности, но отвергающие как «примитивные» или «излишние» представления австрийской школы, по существу, оказываются даже более беспомощными, чем их предшественники.

На наш взгляд, содержанием полезности является способность продукции выполнять свое функциональное назначение. А степень способности единицы продукции выполнять свое функциональное назначение выступает содержанием качества продукции. Если полезность указывает на принадлежность продукции к годной или браку, то качество – на ее принадлежность к той или иной категории, к тому или иному сорту. Для продукции, не имеющей деления на сорта (категории, классы, группы), полезность и качество ее единицы имеют одинаковое содержание – способность выполнять свое функциональное назначение. Отнесение продукции к определенному сорту (категории и т.п.) не имеет никакого отношения к измерению уровня качества, поскольку сорт есть не что иное, как интервал уровней качества. Поэтому и степень способности единицы продукции выполнять функциональное назначение не является численным показателем (параметром) качества продукции и не принадлежит к категории величин (математическое понимание степени аналогичное – таковым является коэффициент качества, который показывает конкретный уровень качества внутри сорта категории и т.п.).

Форма естественной стороны полезности проявляется как наличие совокупности свойств продукции, находящихся в социально-нормированных пределах. Если отсутствует хотя бы одно свойство совокупности или показатель этого свойства не укладывается в социально-нормированный предел, то продукция признается бракованной, не обладающей полезностью для использования по назначению. Степень выраженности совокупности свойств единицы продукции и их соотношения в социально-нормированных пределах представляет естественную форму выражения качества продукции, а показатель этой степени – форму выражения коэффициента качества. По степени выраженности каждого свойства совокупности годную продукцию относят к тому или иному сорту (категории и т.п.).

В обобщенном виде полезность определяется как свойство продукции, качество продукции – как мера ее полезности, а коэффициент качества – как показатель полезности про-

дукции. Эти понятия имеют содержание и форму проявления, включающие общественные и естественные стороны характеристик.

Количественная и качественная стороны вместе характеризуют эффективность удовлетворения определенной общественной потребности единицей продукта, полезность продукта. Поскольку измерению подвергаются только форма (имеющая соответствующее содержание), то показателем полезности в данном аспекте может быть только показатель эффективности удовлетворения определенной общественной потребности единицей продукции по сравнению с общественно нормальным уровнем.

Проведенный анализ теоретических категорий позволил выявить содержание и форму проявления ее общественной стороны, которая и интересует экономическую науку. Так, полезность определяется как способность единицы продукции удовлетворять общественные потребности. Она выступает в форме эффективности удовлетворения потребности. Количественная и качественная определенность этой эффективности и является исходным пунктом для экономической оценки полезности продукции. А такая оценка открывает возможность количественного измерения материально-вещественной стороны продукта труда, материального носителя производственных отношений.

Рассматривая подходы к оценке качества общественных благ, также следует определить ее пределы и границы.

По нашему мнению, такая оценка существует только для блага как общественной полезности, т.е. когда продукт труда обладает способностью удовлетворять определенную общественную потребность.

Свое исследование мы ограничиваем рамками измерения однородных полезностей и абстрагируемся от необходимости и возможности соизмерения разнородных полезностей. Измерение однородных полезностей является достаточно сложной проблемой, требующей своего разрешения.

Следовательно, полезность может измеряться количеством и величиной потребностей, удовлетворяемых (потенциально или реально) данным благом. В теории и хозяйственной практике требуется измерять как массу потребительной стоимости всего валового блага, так и величину полезности единичного блага. Под массой полезности понимается потребительский эффект всех произведенных благ, поскольку именно он количественно выражает отношения между обществом и коллективом предприятия.

По мнению М.Ф. Гуськовой, масса созданной полезности равна произведению количества единиц блага данного вида (Φ) – физического объема – на величину полезности единицы блага – качество блага (K):

$$П = \Phi \times K \quad (1)$$

Каждая единица блага, являющаяся конкретной полезностью, удовлетворяет данную потребность с известной эффективностью. Общественная эффективность единицы данного вида блага в потреблении – эта количественная определенность конкретной полезности сводится к измерению количества единиц блага и определению величины полезности единицы продукта, выражаемой количеством и величиной потребности, удовлетворяемой данным благом.

Нельзя согласиться с мнением, что измерение количества блага не составляет особых трудностей и сводится к обычной задаче измерения продуктов в натуральных, физических единицах.

Задача эта, несомненно, гораздо сложнее. Дело в том, что даже однородные блага отличаются друг от друга отдельными свойствами, марками, артикулами, сортностью, категорией качества. В силу этого она не поддается непосредственному суммированию. Такая сумма не может дать точного, а иногда и приблизительного представления о величине полезности массы блага.

Наибольшую сложность в силу своей неразработанности представляет задача определения величины потребительной стоимости (полезности) единицы продукта. Для ее решения необходимо сопоставить единичный продукт, как определенную степень выраженности его полезных свойств, с количеством и величиной потребности, удовлетворяемой этим благом.

Приемлемый метод измерения величины полезности единицы продукта должен удовлетворять следующим условиям. Во-первых, иметь одну и ту же методологию измерения для всех продуктов труда. Во-вторых, обеспечить принципиальную возможность вычисления измеряемой величины. В-третьих, обеспечить получение оперативных (до потребления) количественных показателей. Сопоставление единичного продукта с удовлетворяемыми потребностями удобнее вести после того, как будут подробнее проанализированы сопоставляемые величины.

Каждая единица блага обладает совокупностью свойств, в силу которой она удовлетворяет определенную потребность. В свою очередь каждая потребность имеет количественную и качественную определенность.

Количественная определенность единичной потребности проявляется в том, что она имеет в качестве единицы измерения вполне определенную величину. Поскольку любая потребность, имея известную самостоятельность, взаимосвязана с продуктом труда, то ее удобнее анализировать в связи с продуктом труда, удовлетворяющим данную потребность. Можно различать потребности, удовлетворяемые предметами потребления. Каждую из этих групп потребностей можно подразделить на две подгруппы: потребности, удовлетворяемые средствами труда и предметами труда, и потребности, удовлетворяемые предметами потребления промышленного производства и продовольственного назначения. Размер единичной потребности, как ее количественная определенность, может быть величиной постоянной или переменной.

Средства труда служат удовлетворению производственных потребностей обеспечить выпуск такого-то количества иных потребительных стоимостей или произвести такое-то количество работы. Например, сталеплавильная печь должна обеспечить выплавку определенного количества стали, трактор должен произвести определенное количество работы – вспахать столько-то гектаров пашни, заборонить столько-то гектаров. В данном случае за единицу удовлетворяемой потребности может быть выбрана любая большая или меньшая величина. Сама потребность является величиной делимой, непрерывной. Она может измеряться и долями единичной потребности.

Функциональное назначение предметов труда: обеспечить выход такого-то количества иных потребительных стоимостей (для сырья) или обеспечить такое-то количество энергии (для топлива). Потребность в сырье, топливе и во вспомогательных материалах является делимой и может и счисляться в целых или дробных величинах.

Иное дело с предметами потребления промышленного происхождения. Они удовлетворяют такие потребности, которые имеют вполне определенную и неизменную величину. Например, единичная потребность в костюме может быть только целым числом, совокупная потребность и счисляется количеством потребителей. То же самое можно сказать и о большинстве других предметов потребления. Единица потребности в них – величина постоянная, неизменная.

Единичная потребность в конкретном продукте продовольственного назначения – величина переменная в различных условиях потребления. Кроме того, она является и делимой, так как может быть удовлетворена в большем или меньшем размере. Таким образом, количественная определенность единичной потребности, ее размер, может выражаться как целой, так и дробной величиной.

Качественная определенность единичной потребности заключается в том, что она может удовлетворяться с известной степенью, известной интенсивностью.

Например, оценка качества общественного транспорта может проводиться по следующим критериям: удобство часов работы, инфраструктура общественного транспорта, непегруженность посетителями, удобство имеющихся маршрутов, профессионализм и внима-

тельность персонала, время ожидания. При этом самые низкие оценки получили бы показатели «непегруженность посетителями». Самой высокой оценкой может быть отмечено удобство часов работы.

При этом анализ количественной и качественной определенности единичной потребности позволяет уточнить форму проявления качественной определенности, выражаемой общественной эффективностью единицы данного вида продукта в потреблении. Общественная эффективность единицы продукта может характеризоваться количеством удовлетворяемых потребностей и интенсивностью (степенью) удовлетворения единичной потребности. Она имеет количественную и качественную стороны.

Количественная определенность эффективности единицы продукта выражается через количество удовлетворяемых потребностей, качественная определенность эффективности единицы продукта – через интенсивность удовлетворения единичной потребности. Общественная эффективность единицы продукта зависит от этих показателей:

$$K = K_{\text{кол}} \times K_{\text{кач}} \quad (2),$$

где $K_{\text{кол}}$ – количественная определенность эффективности, $K_{\text{кач}}$ – качественная определенность эффективности.

Первый показатель определяется путем соотношения фактического объема удовлетворяемых единиц продукта потребностей с объемом, принятым для данного продукта за норму. Второй показатель – соотношением фактической интенсивности удовлетворения данным продуктом единичной потребности с интенсивностью, принятой за базу.

Оба показателя эффективности связаны с отдельными группами совокупности свойств продукта труда. Одна группа свойств продукта труда обуславливает количество удовлетворяемых единиц продукта потребностей, другая группа свойств — интенсивность удовлетворения потребностей. Практическое использование количественной и качественной определенности эффективности требует установления характера связи этих коэффициентов со свойствами продукта труда, определения пределов их величин.

Таким образом, формирование стоимости продукта труда можно представить следующим образом. Выявление адекватности массы созданного продукта и общественных потребностей осуществляется с учетом качества продукции, ее полезности.

Результат процесса труда и считается в единицах потребительной стоимости (полезности). Эта масса потребительной стоимости сопоставляется с общественной потребностью. При их совпадении совокупная стоимость массы потребительной стоимости равна фактическим отраслевым затратам труда. Соответственная часть этого совокупного труда, среднее, полученное от деления совокупной стоимости на число единиц потребительной стоимости, определит стоимость единицы потребительной стоимости. Стоимость же продукта труда определяется умножением стоимости единицы потребительной стоимости на количество единиц потребительной стоимости, содержащихся в продукте труда. Таким образом, можно считать, что разнокачественные блага труда имеют единичную общественную стоимость.

На необходимость учета («взвешивания») полезности вещей при определении их стоимости указал Ф. Энгельс в 1844 году, критикуя односторонность трактовки категории стоимости и школой Рикардо, определяющей стоимость только издержками производства, и школой Сэя, определяющей стоимость только полезностью. На наш взгляд, стоимость вещи включает в себя оба фактора, насильственно, и, как мы видим, безуспешно разъединяемые спорящими сторонами. Стоимость есть отношение издержек производства к полезности.

Ближайшее применение стоимости имеет место при решении вопроса о том, следует ли вообще производить данную вещь, то есть покрывает ли ее полезность издержки производства. Лишь после этого может идти речь о применении стоимости для обмена.

Если издержки производства двух вещей одинаковы, то полезность будет решающим моментом в определении их сравнительной стоимости».

Таким образом, экономические отношения по поводу качества благ и издержек на производство благ выступают формой проявления теории ценности на поверхности экономической действительности.

Литература

1. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, 1993. – 351 с.
2. *Гуськова М.Ф.* Методологические и теоретические предпосылки анализа экономического содержания качества и полезности благ. – Москва-Гомель, 2005. – С. 45–48.
3. *Стерликов Ф.Ф.* Экономическая теория. Учебник. – М.: ВЛАДОС, 2002. – 49 с.
4. *Сафиуллин Л.Н., Сафиуллин Н.З., Исмаилова Г.Н., Одинцова Ю.Л.* Новые течения в теории общественного благосостояния // Казанский экономический вестник. – 2017. – № 4(30). – С. 5–9.
5. *Маевский В.* Полезность и ценность продукта труда // Вопросы экономики. – 2012. – № 1. – С. 42–43.
6. *Гайдук В.И.* Эффективность и конкурентоспособность производства и реализации молока в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края / Монография. – Краснодар: Атри, 2010. – 115 с.
7. *Бобылев П.Д.* Полезность общественных благ: критерии формирования и оценка стоимости // Вопросы инновационной экономики. – 2019. – № 3(9). – С. 34–37.
8. *Восколович Н., Жильцов Е., Еникеева С.* Экономика, организация и управление общественным сектором / Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2018. – 324 с.
9. *Дубынина А., Якушев А.* Экономика общественного сектора / Учебное пособие. – М.: Ай-ПиАр Медиа, 2019. – 164 с.
10. *Таллок Г.* Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. – М.: Институт Гайдара, 2011. – 211 с.
11. *Миротин Л.Б.* Логистика: общественный пассажирский транспорт / Учебник для студентов экономических вузов. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 224 с.
12. *Сафиуллин Л.Н.* Общественное благосостояние в условиях неоднородности рынков. – Казань: Издательство Казанского университета, 2006. – 269 с.
13. *Houthakker H.S.* Compensated in Quantities and Qualities consumed // Review of Economic Studies. – 1952. – Volume 19(3), Issue 50. – Pp. 155–164.
14. *Watson J.* A Study of Possible Gains from International Investment // Journal of Business Finance and Accounting. – 1978. – Volume 3, Issue 2. – Pp. 195–206.

Научное издание

ЭКОНОМИКА В МЕНЯЮЩЕМСЯ МИРЕ

IV Всероссийский экономический форум

Сборник научных трудов

Казань, 29 апреля 2020 г.

ECONOMY IN A CHANGING WORLD

IV Russian economic forum

Collection of scientific papers

Kazan, April 29, 2020

Подписано в печать 1.07.2020.

Бумага офсетная. Печать цифровая.

Формат 60x84 1/16. Гарнитура «Times New Roman». Усл. печ. л. 39,46

Уч.-изд. л. 52,18. Тираж 500 экз. Заказ 211/12

Отпечатано с готового оригинал-макета
в типографии Издательства Казанского университета

42008, г. Казань, ул. Профессора Нужи́на, 1/37
Тел. (843) 233-73-59, 233-73-28

