

# МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

ISSN 2072-0297

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



**22** 2021  
ЧАСТЬ III

16+

# Молодой ученый

## Международный научный журнал

### № 22 (364) / 2021

Издается с декабря 2008 г.

Выходит еженедельно

*Главный редактор:* Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

*Редакционная коллегия:*

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук  
Жураев Хусниддин Олтинбоевич, доктор педагогических наук (Узбекистан)  
Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук  
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук  
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)  
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук  
Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук  
Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук  
Абдрасилов Турганбай Курманбаевич, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)  
Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук  
Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук (Казахстан)  
Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук (Азербайджан)  
Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук  
Бердиев Эргаш Абдуллаевич, кандидат медицинских наук (Узбекистан)  
Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук  
Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук  
Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук  
Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук  
Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук  
Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук  
Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения  
Искаков Руслан Маратбекович, кандидат технических наук (Казахстан)  
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)  
Калдыбай Кайнар Калдыбайулы, доктор философии (PhD) по философским наукам (Казахстан)  
Кенесов Асхат Алмасович, кандидат политических наук  
Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук  
Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук  
Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук  
Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук  
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)  
Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук  
Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук  
Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук  
Матвиенко Евгений Владимирович, кандидат биологических наук  
Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук  
Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук  
Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук  
Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук (Казахстан)  
Паридинова Ботагоз Жаппаровна, магистр философии (Казахстан)  
Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук  
Рахмонов Азиз Боситович, доктор философии (PhD) по педагогическим наукам (Узбекистан)  
Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук  
Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук  
Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук  
Султанова Дилшода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)  
Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук  
Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук  
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры  
Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук (Узбекистан)  
Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук  
Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

*Международный редакционный совет:*

Айрян Заруи Геворковна, кандидат филологических наук, доцент (Армения)  
Арошидзе Паата Леонидович, доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)  
Атаев Загир Вагитович, кандидат географических наук, профессор (Россия)  
Ахмеденов Кажмурат Максutowич, кандидат географических наук, ассоциированный профессор (Казахстан)  
Бидова Бэла Бертовна, доктор юридических наук, доцент (Россия)  
Борисов Вячеслав Викторович, доктор педагогических наук, профессор (Украина)  
Буриев Хасан Чутбаевич, доктор биологических наук, профессор (Узбекистан)  
Велковска Гена Цветкова, доктор экономических наук, доцент (Болгария)  
Гайич Тамара, доктор экономических наук (Сербия)  
Данатаров Агахан, кандидат технических наук (Туркменистан)  
Данилов Александр Максимович, доктор технических наук, профессор (Россия)  
Демидов Алексей Александрович, доктор медицинских наук, профессор (Россия)  
Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)  
Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)  
Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)  
Игисинов Нурбек Сагинбекович, доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)  
Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, кандидат педагогических наук, декан (Узбекистан)  
Кайгородов Иван Борисович, кандидат физико-математических наук (Бразилия)  
Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)  
Козырева Ольга Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Россия)  
Колпак Евгений Петрович, доктор физико-математических наук, профессор (Россия)  
Кошербаева Айгерим Нуралиевна, доктор педагогических наук, профессор (Казахстан)  
Курпаяниди Константин Иванович, доктор философии (PhD) по экономическим наукам (Узбекистан)  
Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)  
Кыят Эмине Лейла, доктор экономических наук (Турция)  
Лю Цзюань, доктор филологических наук, профессор (Китай)  
Малес Людмила Владимировна, доктор социологических наук, доцент (Украина)  
Нагервадзе Марина Алиевна, доктор биологических наук, профессор (Грузия)  
Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)  
Прокопьев Николай Яковлевич, доктор медицинских наук, профессор (Россия)  
Прокофьева Марина Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)  
Рахматуллин Рафаэль Юсупович, доктор философских наук, профессор (Россия)  
Ребезов Максим Борисович, доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)  
Сорока Юлия Георгиевна, доктор социологических наук, доцент (Украина)  
Султанова Дилшоода Намозовна, доктор архитектурных наук (Узбекистан)  
Узаков Гулом Норбоевич, доктор технических наук, доцент (Узбекистан)  
Федорова Мария Сергеевна, кандидат архитектуры (Россия)  
Хоналиев Назарали Хоналиевич, доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)  
Хоссейни Амир, доктор филологических наук (Иран)  
Шарипов Аскар Калиевич, доктор экономических наук, доцент (Казахстан)  
Шуклина Зинаида Николаевна, доктор экономических наук (Россия)



---

---

**Н**а обложке изображен *Фрэнсис Крик* (1916–2004), британский молекулярный биолог, биофизик и нейробиолог.

Фрэнсис Крик родился в Нортгемптоне (Англия). Его семья была достаточно богата, унаследовав долю некогда процветавшего обувного и сапожного бизнеса в Нортгемптоне, который включал несколько розничных магазинов и в самом Лондоне.

В средней школе Крик любил физику, химию и математику и прослыл веселым и изобретательным сорвиголовой. Бакалаврскую работу Крик выполнил в области физики в Университетском колледже Лондона. В Кембридж его не взяли: слишком плохо знал латынь. Диссертацию Крик тоже начал делать по физике: экспериментально определял вязкость воды при высоких температурах и считал свою работу самой неинтересной научной проблемой. Но с физикой в итоге пришлось расстаться. Докторскую Крик так и не доделал: началась война, бомба попала в его лабораторию, а его самого рекрутировали в научно-исследовательскую лабораторию Адмиралтейства, где будущий лауреат Нобелевской премии конструировал магнитные и акустические мины.

После войны Крик ушел из физики насовсем, перейдя в совершенно непонятную ему биологию. Он перешел от «элегантности и глубокого понимания» физики к «сложным химическим механизмам, естественный отбор которых развивался в течение миллиардов лет». Как потом вспоминал Крик, для этого ему пришлось «родиться заново».

Он успел поработать над исследованием цитоплазмы, а потом его пригласили в Кавендишевскую лабораторию, где руководителем был сэр Лоуренс Брэгг — человек, который получил Нобелевскую премию по физике в возрасте двадцати пяти лет.

Конец 1940-х годов был знаменателен для Крика: он развелся с первой женой и женился на Одайл Спид, которая

была художником. И примерно в то же время подружился с Морисом Уилкинсом из Кингс колледжа. В 1951 году к ним в лабораторию пришел Джеймс Уотсон (забавно, что 23-летний Уотсон уже был со степенью PhD, а 35-летний Крик был аспирантом), и через полтора года они, основываясь на работах Уилкинса и Розалинд Франклин, придумали-таки структуру ДНК, а жена Крика нарисовала знаменитую двойную спираль. «Мы разгадали тайну жизни!» — эту ставшую знаменитой фразу Фрэнсис Крик произнес в своем любимом баре в Кембридже, где они с Уотсоном праздновали открытие.

25 апреля 1953 года в журнале *Nature* вышла статья, в которой описывалась структура ДНК. Авторы работы — Джеймс Уотсон и Фрэнсис Крик — предположили, что их открытие может объяснить механизмы копирования генетического материала. Теперь эта дата отмечается как Международный день ДНК, а также как день рождения молекулярной биологии — науки о структуре и функционировании живых форм на молекулярном уровне. Публикация в журнале включала всего один простой рисунок и занимала чуть более одной странички, но она стала началом новой истории генетики, поворотным моментом в истории биологии. Великое открытие ученых из Кембриджа было оценено по достоинству, и в 1962 году они были удостоены Нобелевской премии по физиологии и медицине.

Последние десятилетия своей долгой жизни Крик с головой ушел в нейробиологию — искал субстрат сознания в головном мозге. Перед своей смертью он правил свою статью с Кристофом Кохом о том, что регион мозга, называющийся клауструм, дает начало процессам сознательного восприятия. Ученый скончался до публикации, но, по свидетельству известного нейробиолога Вилейанура Рамачадрана, Крик был уверен, что именно там скрыт секрет сознания.

*Екатерина Осянина, ответственный редактор*

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

#### **Андреева А. В.**

Таможенные платежи при электронном декларировании на примере таможенной процедуры «выпуск для внутреннего потребления» ..... 169

#### **Бекжанова С. Е., Камалова А. Е., Наргилев Э. Т., Райдоллина М. К.**

Основы логистики снабжения на предприятии ..... 171

#### **Гумена Т. И.**

Учёт продаж и анализ реализации продукции, товаров, работ и услуг: методический аспект... 173

#### **Евграфова Т. А.**

Бизнес в условиях пандемии..... 178

#### **Евстафьева А. А., Мирошина Е. А.**

Как остановить утечку умов из России..... 182

#### **Загораева Р. Р., Васин С. Г.**

Возможности применения зарубежного антимонопольного опыта в условиях российской экономики ..... 186

#### **Закеряев Г. Р.**

Применение инструментов проектного менеджмента в государственных учреждениях ..... 187

#### **Затонская И. Е.**

Применение принципов управления качеством в рамках реализации национальных проектов ..... 192

#### **Зуева В. С., Маринин А. А., Зосько М. В.**

Экономические аспекты теневых схем легализации доходов, полученных незаконным путем с использованием ценных бумаг..... 194

#### **Консовский А. А., Будникова Д. С.**

Молодёжная политика как фактор развития муниципального образования (на примере Калининского района Тверской области) ..... 198

#### **Ложкарева В. В., Мирошина Е. А.**

Торговые отношения России и Китая ..... 201

#### **Ложкарева А. В., Мирошина Е. А.**

Россия в международном туристическом бизнесе ..... 203

#### **Мацегора В. А.**

Стратегия развития организации: подходы и определение ..... 206

#### **Медникова О. В., Симонов А. А.**

Анализ текущего состояния и перспектив развития рынка сертификации Российской Федерации ..... 208

#### **Мурзин С. Ю.**

Лизинг в малом и среднем бизнесе..... 210

#### **Obaid S. S.**

Water demand analysis in Kabul city..... 212

#### **Паницкова А. А., Мирошина Е. А.**

Свободные (специальные) экономические зоны: зарубежный опыт, место и роль в России..... 216

#### **Пенц Д. В.**

Понятие конкурентоспособности коммерческого предприятия, функционирующего на региональном рынке ..... 220

#### **Полежаев Е. А.**

Основные характеристики параллельных операций ЕРС-диаграмм ..... 222

#### **Порубова Ю. В.**

Анализ мотивации работников труда (на примере ООО «Чешский пивовар» г. Перми) ..... 225

#### **Рослик К. С.**

Основные теории и модели мотивации персонала ..... 228

**Савин О. И., Мирошникова А. С.**

Специфика документационного обеспечения  
на металлургических предприятиях ..... 231

**Савинов А. К.**

Уровень младенческой смертности как показатель  
деятельности службы здравоохранения ..... 234

**Садовникова В. В.**

Налоговые стимулы в системе учета малого  
бизнеса в РФ ..... 236

**Середа Е. Ю.**

Показатели оценки финансовой устойчивости  
страховой компании (на примере  
САО «РЕСО-Гарантия») ..... 238

**Соколов Ю. С.**

Оценка эффективности использования основных  
фондов предприятия ..... 240

**Тодуа К. Р.**

Государственная политика и управление в сфере  
физической культуры и спорта ..... 243

**Ушакова А. О.**

Формирование системы премирования  
предприятия ..... 244

**Ушакова А. О.**

Значение мотивации и стимулирования  
персонала в системе оплаты труда ..... 248

**Шарапатдин И. Ж.**

Трудности и перспективы развития социального  
предпринимательства ..... 250

**МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR****Бровкина А. Ф.**

Каналы и инструменты digital-маркетинга ..... 253

**Yesenzholova A. S.**

Key factors for improving competitiveness ..... 255

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

### Таможенные платежи при электронном декларировании на примере таможенной процедуры «выпуск для внутреннего потребления»

Андреева Анастасия Вячеславовна, студент

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

*Статья посвящена теоретическим основам видов таможенных платежей, уплачиваемых при помещении товаров под таможенную процедуру выпуск для внутреннего потребления. Рассмотрены формулы расчёта особенности исчисления, декларирования и уплаты таможенных платежей в таможенной процедуре выпуска для внутреннего потребления.*

**Ключевые слова:** таможенные платежи, таможенная процедура выпуск для внутреннего потребления, расчёт таможенных платежей.

Одна из наиболее динамично развивающихся сфер жизни — международные экономические отношения. Происходящие в мировой экономике процессы напрямую затрагивают интересы подавляющего большинства развитых стран мира, что, несомненно, создает необходимость государственного регулирования внешнеэкономической деятельности.

Одной из задач таможенного регулирования внешней торговли является, прежде всего, получение Россией доходов от перемещения товаров через таможенную границу ЕАЭС.

Такое поступление средств достигается за счет сбора таможенных платежей, которые являются одним из основных инструментов государственного регулирования, как для национальной экономики, так и для международных экономических отношений.

Перемещение товаров и транспортных средств за пределы таможенной границы влечет за собой обязанность помещать товары под одну из таможенных процедур, предусмотренных таможенным кодексом ЕАЭС. Согласно статистике, большая часть товаров, ввозимых в Российскую Федерацию, ввозится на условиях, установленных таможенной процедурой выпуска для внутреннего потребления. Одним из условий соблюдения данной таможенной процедуры является правильный расчет и своевременная уплата таможенных платежей.

Таможенное регулирование, в соответствии с ФЗ-289 «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018, является правовой базой экономических отношений, связанных с уплатой таможенных платежей.

**Таможенные платежи** — это пошлины, налоги и сборы, взимаемые таможенными органами с участников внешнеэкономической деятельности при перемещении грузов, товаров и транспортных средств через таможенную границу ЕАЭС.

Согласно статье 46 ТК ЕАЭС к таможенным платежам относятся:

- 1) ввозная таможенная пошлина;
- 2) вывозная таможенная пошлина;
- 3) налог на добавленную стоимость, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС;
- 4) акцизы (акцизный налог или акцизный сбор), взимаемые при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС;
- 5) таможенные сборы.

**Таможенная пошлина** — обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу Союза, согласно 2 статьи ТК ЕАЭС [1]. Пошлина бывает ввозная и вывозная. Ввозная таможенная пошлина — обязательный платеж, взимаемый таможенными органами государств-членов в связи с ввозом товаров на таможенную территорию Союза. Вывозная таможенная пошлина — это обязательный платеж, взимаемый таможенными органами в связи с вывозом товаров с таможенной территории ЕАЭС, применяемый только в отношении сырьевых товаров.

Размер взимаемых ввозных пошлин зависит от вида товара и категории участника ВЭД и указан в Едином таможенном тарифе Евразийского экономического союза.

Существуют следующие **виды ставок таможенных пошлин**:

1. Адвалорные — начисляются в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров (например, 10 % от таможенной стоимости);

2. Специфические — начисляются в установленном размере за единицу облагаемого товара (например, 10 евро за 1 кг);

3. Комбинированные — включают в себя как стоимостные, так и количественные показатели перемещаемых товаров (например, 20 % от таможенной стоимости, но не менее 10 евро за 1 кг), размер пошлины может определяться путем сравнения по наибольшему показателю;

4. Смешанные — сочетают в себе стоимостные, так и количественные показатели перемещаемых товаров путем сложения (например, 15 % от таможенной стоимости плюс 2 евро за 1 кг).

**Налог на добавленную стоимость** — это вид таможенных платежей, который начисляется при ввозе товаров на территорию ЕАЭС.

**Акциз** — это разновидность косвенных налогов, которые накладываются на подакцизную продукцию, то есть на товары, спрос на которые не меняется из-за повышения или понижения их стоимости [3].

**Таможенные сборы** — это обязательные платежи, взимаемые за совершение таможенными органами таможенных операций, связанных с выпуском товаров, таможенным сопровождением транспортных средств, а также за совершение иных действий в соответствии со статьей 47 ТК ЕАЭС [1].

**Понятие таможенной процедуры выпуск для внутреннего потребления** закреплено в статье 34 ТК ЕАЭС — это таможенная процедура, применяемая в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой товары находятся и используются на таможенной территории Союза без ограничений по владению, пользованию и (или) распоряжению ими, предусмотренных международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования в отношении иностранных товаров [1].

Уплата таможенных платежей является неотъемлемым условием перемещения товаров и транспортных средств международной перевозки через таможенную границу, поэтому невозможно оставить без внимания сам порядок уплаты таможенных платежей в процедуре выпуска для внутреннего потребления.

При помещении товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления уплачиваются следующие таможенные платежи:

- ввозная таможенная пошлина;
- НДС, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС;
- акциз, взимаемый при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС;
- таможенные сборы.

При ввозе иностранного товара на территорию ЕАЭС существует 2 варианта применения таможенной процедуры выпуска для внутреннего потребления.

При первом варианте процедура выпуска для внутреннего потребления требует уплаты пошлин и налогов,

если по товарам, помещаемым под нее, не предусмотрены льготы и преференции. Товар выпускается под данную процедуру при условии уплаты пошлин и налогов.

Беря во внимание второй вариант, товар также может быть выпущен условно, если:

— в отношении товаров, помещаемых под данную процедуру, предоставляются льготы по уплате пошлин и налогов, которым сопутствуют ограничения по пользованию и распоряжению товарами.

Например, тарифные льготы по товарам, являющимся гуманитарной помощью, которые направляются в адрес конкретной организации и которые могут использоваться только в целях, заявленных при декларировании. Ограничения по пользованию и распоряжению этими товарами действуют в течение пяти лет;

— государством-членом Союза, в котором товары были выпущены под данную процедуру, применяются более низкие ставки пошлин по сравнению со ставками, которые установлены в Едином таможенном тарифе ЕАЭС.

Для приобретения условно выпущенных товаров, по которым предоставлены льготы, связанные с ограничениями по пользованию и распоряжению этими товарами, статуса товаров Союза, необходимо выполнения ряда условий:

- 1) прекращение обязанности по уплате причитающихся сумм ввозных таможенных пошлин, налогов;
- 2) представления документов, подтверждающих предоставление льгот по уплате таможенных платежей.

Если льготы не предоставлялись, то необходимо уплатить ввозные таможенные пошлины в размере разницы сумм ввозных таможенных пошлин, исчисленных по ставкам ввозных таможенных пошлин, установленных Единым таможенным тарифом ЕАЭС, и сумм ввозных таможенных пошлин, уплаченных при выпуске товаров.

При помещении товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления подлежат уплате ввозные таможенные пошлины, налоги, таможенные сборы за таможенные операции за исключением случаев, когда установлены тарифные преференции, тарифные льготы либо льготы по уплате налогов или сборов. Общая сумма, подлежащих уплате таможенных платежей при помещении товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления рассчитывается по формуле:

$$ТП = Сп + Са + СНДС + Стсб,$$

где ТП — общая сумма таможенных платежей, подлежащих уплате при помещении товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления;

Сп — сумма ввозной таможенной пошлины;

Са — сумма акциза, взимаемого при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС;

СНДС — сумма налога на добавленную стоимость, взимаемого при ввозе товаров на таможенную территорию ЕАЭС;



Стсб — сумма таможенного сбора за таможенные операции.

Таким образом, можно сделать вывод, что большая часть товаров, импортируемых в Российскую Федерацию,

ввозится на условиях, предусмотренных таможенной процедурой выпуск для внутреннего потребления, которая имеет свои особенности исчисления, декларирования и уплаты таможенных платежей.

#### Литература:

1. «Таможенный кодекс Евразийского экономического союза» (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза от 11.04.2017)
2. Федеральный закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 03.08.2018 № 289-ФЗ (последняя редакция)
3. «Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая)» от 31.07.1998 N 146-ФЗ (последняя редакция)
4. Немирова, Г. И. Администрирование федеральных таможенных доходов: учебное пособие / Г. И. Немирова. — Москва: Российская таможенная академия, 2017. — 140 с. — ISBN 978-5-9590-0971-7. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/84845.html> (дата обращения: 20.04.2021).
5. <http://www.consultant.ru/> — официальный специализированный правовой сайт КонсультантПлюс (дата обращения: 22.04.2021).
6. [www.customs.ru](http://www.customs.ru) — официальный сайт ФТС России (дата обращения: 22.04.2021).

## Основы логистики снабжения на предприятии

Бекжанова Сауле Ертаевна, доктор технических наук, профессор;

Камалова Алтынай Ерлановна, студент;

Наргилов Эльман Тофикович, студент;

Райдоллина Маржан Казиевна, студент

Университет международного бизнеса (г. Алматы, Казахстан)

*В статье рассматриваются теоретические аспекты управления логистикой снабжения на предприятии, а также методы и оценки повышения её эффективности.*

**Ключевые слова:** логистика, снабжение, закупочная деятельность

Современная логистика в сфере бизнеса управляет материальными, информационными, финансовыми и прочими потоками на всем протяжении жизненного цикла товара: от проектирования и производства, до сбыта и послепродажного сервиса. То есть логистика интегрирована во все сферы деятельности предприятия.

Реализуемые виды логистики на предприятии, образуют целостную логистическую систему субъекта хозяйствования. Логистическая система — адаптивная система с обратной связью, выполняющая логистические функции, состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой проиллюстрируем это на рис. 1.

Гаторн Дж. предлагает разделить понятия «закупки», «снабжение» и «стратегический сорсинг» и не воспринимать их как синонимы, рассматриваемые взаимозаменяемостью при обсуждении видов деятельности, относящихся к закупкам компании. Термин «закупки» рекомендуется применять к транзакционным функциям при приобретении товаров и услуг по самой низкой из всех возможных цене. Под «снабжением» автор понимает более широкое понятие, включающее, помимо заку-

почных транзакций, управление товарами и услугами как материалами. Стратегический сорсинг должен охватить все виды деятельности, входящие в цикл процесса снабжения, начиная от разработки спецификации продукта до получения товаров и услуг и их оплаты.

Лайсонс К., Джиллингем М. определяют «закупочную деятельность» как приобретение товаров и услуг с ответным осуществлением денежного или эквивалентного перевода [2]. При этом они считают «снабжение» более широким понятием, в сравнении с закупками, объясняя это тем, что «снабжение» часто вытесняет использовавшееся в прошлом словосочетание «закупочная деятельность».

Родников А. Н. определяет снабжение как процесс материально-технического обеспечения производства, включая закупки сырья и материалов, мобилизацию внутренних резервов, в том числе неиспользованных запасов [3]. Исходя из этого определения, закупку следует считать ключевой операцией в процессе снабжения, необходимой для приобретения товарно-материальных ценностей и услуг с целью обеспечения нужд организаций.

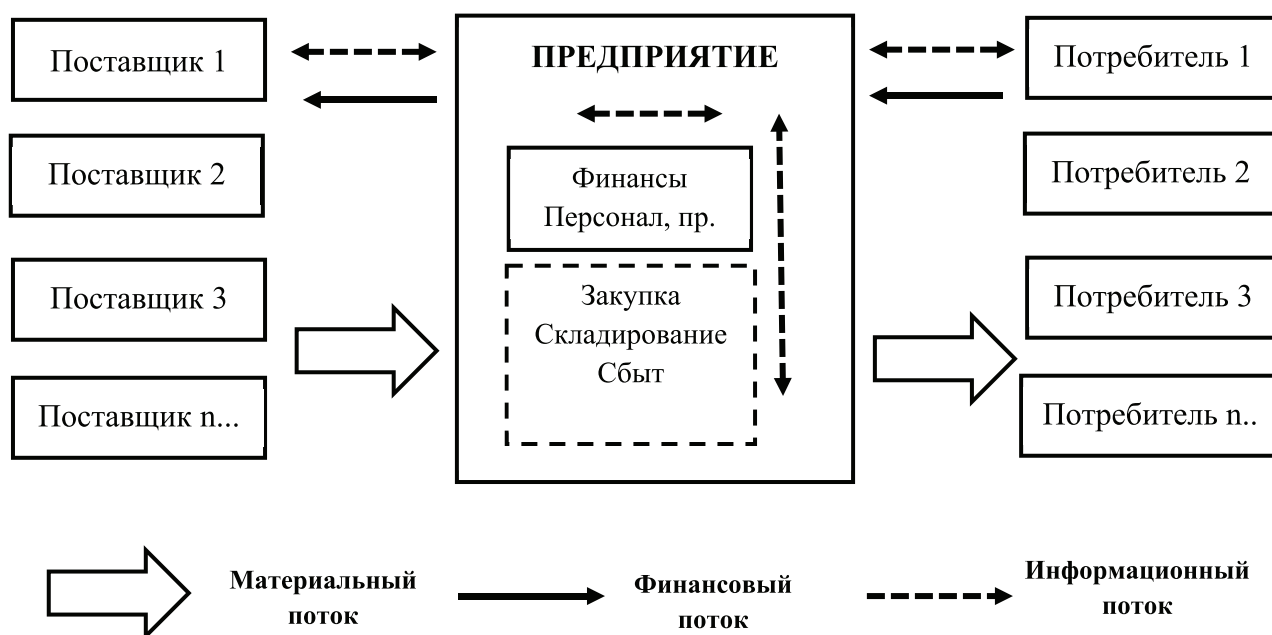


Рис. 1. Логистическая система субъекта хозяйствования [1, с. 229–232]

То есть процесс снабжения, помимо фактической покупки ценностей, включает в себя все взаимосвязанные виды деятельности, необходимые организации для получения товаров и услуг от поставщиков: выбор поставщиков, проведение переговоров и согласование условий с ними, транспортировку и экспедирование товарно-материальных ценностей, приемку, складирование и грузопереработку товаров.

Таким образом, можно сказать, что целостного и единого мнения в части определения терминов «поставка», «закупка» и «снабжение» на сегодня не существует, и воспринимаются они в практической деятельности в качестве взаимозаменяемых.

В современных условиях логистика снабжения предприятия не может быть обособленной, она является частью общепроизводственной системы. Поэтому управление снабженческой деятельностью осуществляется с применением основного инструментария логистики и менеджмента.

С учетом современных тенденций в менеджмент и логистике каждое предприятие ориентируется на формирования в своей деятельности качественной логистической цепи.

Формирование цепи поставок и его дальнейшее функционирование основывается на использовании маркетингового и логистического подхода с комплексным сочетанием информационных технологий. Несмотря на это, применение интегрированного подхода в цепи поставок позволяет полнее удовлетворять потребности потребителя и достигать поставленной цели организации, непосредственно или косвенно связав отдельные фирмы, как элементы цепи поставок, в едином интегрированном процессе, в отличие от логистического канала.

Основными методами управления закупками являются:

- 1) метод увеличения объема закупаемых МЦ;
- 2) метод уменьшения объема закупаемых МЦ;
- 3) метод прямого счета закупаемых МЦ. [4]

Одним из основополагающих критериев осуществления выбора оптимального метода управления закупками является учет принципа минимизации затрат на саму закупку МР и содержание определенного объема складских запасов. С этой целью используют разные статистические и экономико-математические модели (методы). К таким относятся следующие модели:

— АНМ модель — предназначена для определения оптимального объема поставки материалов, которая основывается на принципе минимизации общих годовых затрат, складывающихся из постоянных издержек (на саму закупку МЦ) и переменных издержек (на обслуживание запасов на складе);

— ABC-метод — выступает в качестве категоризации МЦ, работающий как наиболее примитивный механизм расстановки приоритетов, позволяющий направить основные ресурсы и усилия на то, что наиболее важно для предприятия.

Автоматизация снабженческой деятельности позволяет в значительной степени сократить расходы самого производственного предприятия, предприятий поставщиков и сервисных предприятий (доставляющих МЦ), что в целом позволяет повысить рентабельность данной деятельности.

В целом можно сказать, что к вопросу реализации успешной и эффективной закупочной деятельности на производственном предприятии необходимо подходить системно и комплексно, органично интегрируя все основные функции логистики закупок (планирование, ор-

ганизация, мотивация, контроль) во все внутренние бизнес-процессы предприятия, обеспечивая данную деятельность необходимыми ресурсами, информацией и управленческим воздействием.

#### Литература:

1. Коновалова, Т. Е. «О принципах построения логистической системы в сфере дополнительного образования // Фундаментальные исследования. — 2015. — № 12–6. — с. 229–232
2. Лайсонс, К., Джиллингем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / Пер. с 6-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 798 с.
3. Родников, А. Н. Логистика: терминологический словарь — изд. 2-е — М.: ИНФРА-М, 2000. — 352 с.
4. Методы управления закупками [http://logistclub.com.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=140&Itemid=166](http://logistclub.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=140&Itemid=166)

## Учёт продаж и анализ реализации продукции, товаров, работ и услуг: методический аспект

Гумена Татьяна Игоревна, студент магистратуры

Научный руководитель: Серёгин Станислав Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент  
Керченский государственный морской технологический университет

*В статье рассмотрены учёт продаж и анализ реализации продукции товаров работ и услуг для предприятия рыбной отрасли, через призму методического аспекта. Приведены виды оценки готовой продукции в текущем учёте, приведена группировка затрат, образующих себестоимость готовой продукции, дана характеристика документального оформления готовой продукции, дана характеристика движения учётной информации по формированию себестоимости готовой продукции.*

*По своему экономическому содержанию объем реализованной продукции характеризует конечный финансовый результат работы предприятия, выполнения своих обязательств перед потребителями, степень участия в удовлетворении потребностей рынка. Поэтому учет и анализ объемов производства и реализации готовой продукции является актуальным для любого предприятия.*

**Ключевые слова:** готовая продукция, реализация и учет готовой продукции, отгрузка готовой продукции, бухгалтерский учёт, себестоимость, статьи калькуляции, документальное оформление учета готовой продукции, учетный процесс.

Готовой продукцией рыбных предприятий является продукция, полученная в результате исполнения производственного процесса рыбной отрасли, а также исполнения производственного процесса промышленных производств.

Каждое движение готовой продукции на ООО «Керчьхолод», должно сопровождаться определенными документами, с момента сдачи на склад до передачи покупателю (заказчику). Кроме установленных, на законодательном уровне, документов, применяются разработанные и утвержденные формы в конкретной организации, данные документы должны иметь обязательные реквизиты, которые утверждаются руководителем организации.

«Готовая продукция выступает в качестве составной части материально-производственных запасов, которая нужна для продажи» (которые имеют характеристики, которые отмечаются в договорах, прочих документах) (Приказ Минфина России «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производ-

ственных запасов» ПБУ 5/01». Другими словами, готовая продукция — это продукты, прошедшие все этапы производственного процесса, принятые отделом технического контроля, готовые к отправке заказчику. [1]

Готовая продукция рыбного хозяйства имеет некоторые особенности. Производство продукции рыбного хозяйства имеет сезонную составляющую. За счет факторов сезонности производства отрасли АПК, учет готовой продукции в течение учетного периода ведется, как правило, по нормативным расценкам. К одним из немаловажных особенностей большинства предприятий рыбной отрасли можно отнести их территориальную разбросанность. Данная особенность накладывает отпечаток на учетный процесс готовой продукции в рыбной отрасли.

Основные задачи учета и анализа готовой продукции:

- контроль за корректным и оперативным документальным оформлением готовой продукции;
- контроль за уровнем запаса готовой продукции на складах;

— оперативное выявление излишков готовой продукции на складах;

— контроль за исполнением условий договоров поставки и своевременной оплатой товаров (работ, услуг) заказчиками;

— оценка финансовых результатов от реализации готовой продукции;

— контроль за исполнением плана производства согласно заявкам и договорам заказчиков.

Учет и анализ готовой продукции регламентируются на законодательном уровне:

— ФЗ «О бухгалтерском учете»;

— Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, которое утверждено Минфином России в 1998 г. (ред. 2018 г.);

— План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций, который утвержден Минфином России в 2000 г. (ред. 2010);

— ПБУ «Учетная политика организации» (1/2008), которое утверждено Минфином в 2008 г. (ред. 2020).

Движение готовой продукции крайне неоднородно. Готовая продукция с места ее производства может поступать на склады и в хранилища, может быть непосредственно направлена покупателям, а может быть направлена потребителям внутри предприятия. Ввиду данных причин учет готовой продукции должен быть упорядоченным и надлежаще оформленным, своевременным.

«В качестве основных признаков готовой продукции можно отметить следующие:

— появление в ходе производства самой организации;

— окончание обработки, упаковки;

— полное соответствие характеристик (качественных, технических), тех требований, которые были установлены (по договору, и прочему).

Нужно сказать, что по сравнению с работами, услугами, готовая продукция выступает в качестве отдельного объекта учета, поскольку момент производства и продажи имеют разрыв по времени [5].

Ниже приводится схема, описывающая виды оценки готовой продукции:



Рис. 1. Виды оценки готовой продукции в текущем учете

Следует отметить, что имеется шесть видов оценки готовой продукции:

— «по неполной (сокращенной) себестоимости продукции, рассчитанной по фактическим затратам без общих коммерческих затрат»;

— по фактической себестоимости — редкий метод, используется на предприятиях индивидуального производства, изготавливающих крупную уникальную технику, транспортные средства;

— по оптовым ценам — оптовые цены используются в качестве учетных цен.



— Все отклонения от фактической себестоимости отражаются в отдельном аналитическом учете. В том случае, если достаточно стабильные цены, так как даёт возможность сравнить оценку продукта в текущем учете, отчетности.

— «по плановой (нормативной) производственной себестоимости, также выступающей в качестве твердой учетной цены. Обуславливается необходимостью отдельного учета отклонений фактической производственной себестоимости продукции от плановой или нормативной». В качестве преимущества способа можно отметить осуществление единства оценки в планировании учета;

- по свободным отпускным ценам и тарифам, с НДС;
- по свободным рыночным ценам.

Разница определяется продуктами, которые выпущены из производства при помощи сопоставления их фактической с плановой стоимостью, либо стоимостью в отпускных ценах. Они разделяются между проданной продукцией и остатками «на складе по средневзвешенному проценту, который рассчитывается как фактические затраты на остаток продукции на начало месяца, а также выпущенные, отгруженные, проданные за месяц, по стоимости того же объема продуктов по плановой» стоимости, либо ценам продажи.

По группам продукции осуществляется расчет. В аналитическом учете разница включается к плановой себестоимости, либо по продажным ценам, в результате выявляется фактическая себестоимость.

В качестве основных задач осуществления учета производства, продаж, можно отметить:

1. Проведение контроля за тем, насколько вовремя, верно обеспечивается оформление первичных документов относительно выпуска продукции, ее отгрузки.
2. Вовремя осуществляемая выписка, расчетно-платёжные документы.
3. Осуществление контроля за тем, чтобы вовремя поступали все необходимые средства от реализации продукции, осуществление сверки взаиморасчетов.
4. Осуществление контроля за тем, чтобы вовремя поступали все денежные средства от реализации продукции, осуществление сверки взаиморасчетов.
5. Осуществление в организации кроме бухгалтерского, также оперативного учета выпуска продукции, отгрузки продукции, продажи продукции.

Под себестоимостью готовой продукции можно отметить текущие затраты, которые осуществляет предприятия, которые имеют денежную форму на осуществление производства, сбыта.

Группировку затрат, образующих себестоимость готовой продукции отражена на рисунке 2.

В итоге, все производимые на производство затраты в совокупности составляют полную себестоимость готовой продукции хлебопекарного предприятия.

Чтобы выяснить в плане количество, стоимость материалов (основных, вспомогательных), которые нужны,

чтобы изготовить ту продукцию, которая предусматривается планом, осуществляется расчет.

В расчете принимаются во внимание такие данные:

- программа производства;
- норма выхода готовой продукции;
- нормы расхода материалов на одну продукцию;
- цены на сырье, материалы;
- накладные расходы на сырье, материалы.

Что касается таких расходов как накладные, то к ним могут быть отнесены:

- оплата перевозок со сборами;
- расходы по осуществлению погрузки, разгрузки, доставке сырья, материалов;
- расходы, связанные с командировками, заготовкой материалов, их поставкой на склад;
- утрата относительно недостачи сырья, материалов

в пути (в данном случае стоит отметить, что здесь все должно быть в пределах норм естественной убыли).

Типовая группировка затрат по статьям калькуляции приведена в таблице 1.

«В бухгалтерской учетной политике организация устанавливает способ списания общехозяйственных (управленческих) расходов на последнюю дату месяца: на себестоимость продукции (Дебет 20 Кредит 26) или в дебет счета продаж (Дебет 90 Кредит 26).

Коммерческие расходы (расходы на продажу) на последнюю дату месяца относятся в дебет счета продаж (Дебет 90 Кредит 44). В бухгалтерской учетной политике организация может предусмотреть распределение расходов на продажу (в части расходов на упаковку и транспортировку)» [5].

Документальное оформление учета готовой продукции представлено на рис. 3.

Схема движения учетной информации по формированию себестоимости готовой продукции представлена на рисунке 3.

Готовая продукция рыбной отрасли имеет некоторые особенности. Прежде всего готовая продукция является продуктом природного процесса, обуславливающее прежде всего наличие как основной, так и побочной продукции.

### Выводы

Таким образом учёт продаж и анализ реализации продукции предприятия рыбной отрасли представляет из себя один из наиболее сложных и весьма ответственных частей учетной политики организации, в котором ведущим звеном выступает выручка от реализации готовой продукции, влияющая в итоге как на финансовые показатели реализации, так и на долю прибыли в отчетном периоде.

Нужно сказать, что по сравнению с работами, услугами, готовая продукция выступает в качестве отдельного объекта учета, поскольку момент производства и продажи имеют разрыв по времени. Что касается видов оценки готовой продукции, то можно выделить: по фактической, по неполной, «по оптовым ценам, по нормативной, по

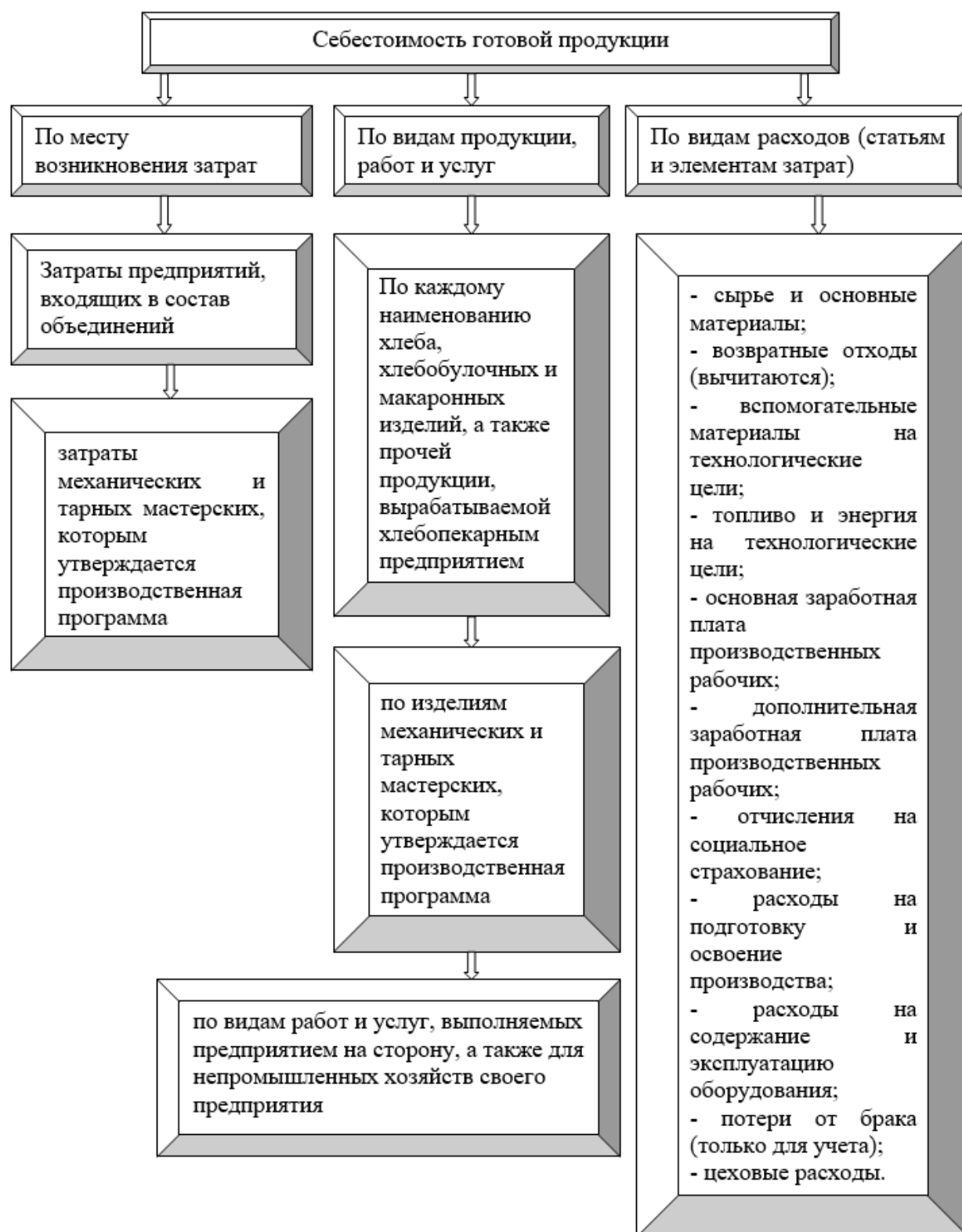


Рис. 2. Группировка затрат, образующих себестоимость готовой продукции

Таблица 1. Типовая группировка затрат по статьям калькуляции [4]

№ п/п	Наименование статьи
1	Сырье и материалы
2	Возвратные отходы (вычитаются)
3	Покупные изделия, полуфабрикаты, услуги производственного характера сторонних организаций
4	Топливо, энергия на технологические нужды
5	Заработная плата производственных рабочих
6	Страховые платежи
7	Расходы на подготовку и освоение производства
8	Общепроизводственные расходы
9	Потери от брака
10	Прочие производственные расходы
итого	Сокращенная (усеченная) производственная себестоимость продукции (сумма строк 1–10)
11	Общехозяйственные расходы
итого	Производственная себестоимость продукции (сумма строк 1–11)
12	Коммерческие расходы (расходы на продажу)
итого	Полная себестоимость продукции (сумма строк 1–12)

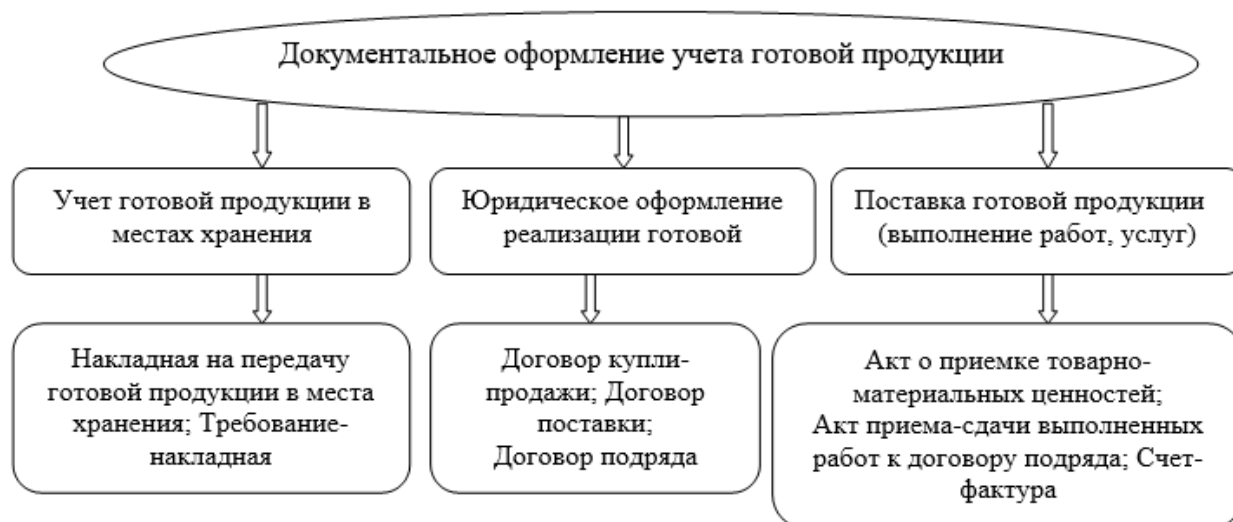


Рис. 3. Документальное оформление учета готовой продукции

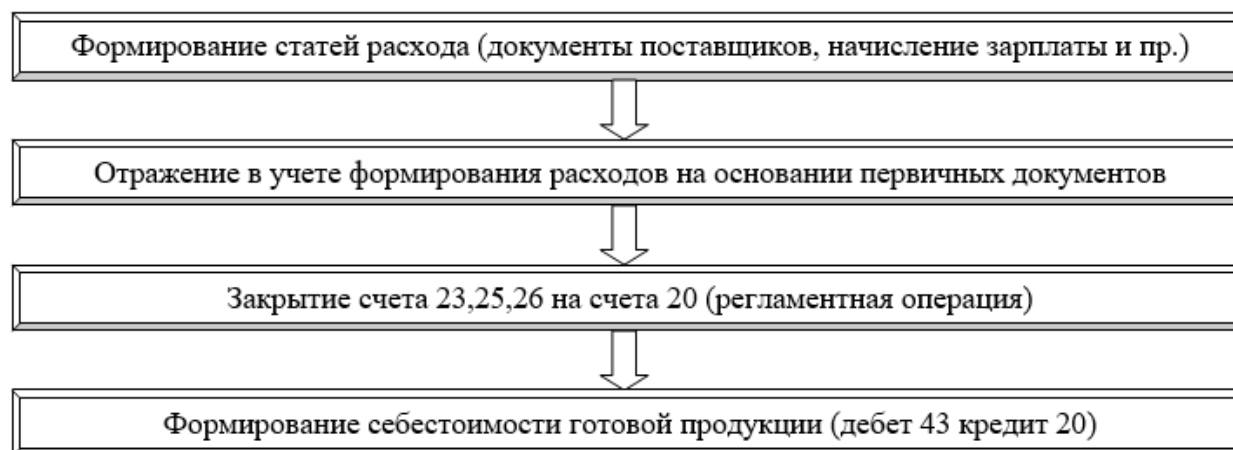


Рис. 4. Схема движения учетной информации по формированию себестоимости готовой продукции

свободным отпускным ценам и тарифам вместе с НДС, по свободным рыночным ценам». В рыбной отрасли производство подразумевает под собой определенные затраты, которые «входят в себестоимость продукции (работ, услуг). Есть такие затраты, которые выступают в качестве простых, есть в качестве комплексных, некоторые находятся в полной зависимости от того, какой объем производства, некоторые не зависят от этого. Следова-

тельно, затраты можно классифицировать по таким признакам как: в зависимости от назначения, в зависимости от видов расходов, в зависимости от целесообразности, в зависимости от связи с производством, в зависимости от способа включения в себестоимость и другие. Классификация расходов обеспечивает более лучшее планирование учета, прогнозирование, а также контроль, анализ затрат» [4].

#### Литература:

1. Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет материально-производственных запасов» ПБУ 5/01: приказ Минфина России от 09.06.2001 N 44н (ред. от 16.05.2016)
2. Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: приказ Минфина РФ от 29 июля 1998 г. N 34н (в ред. от 11.04.2018)
3. Серёгин, С. С., Кибенко В. А., Серёгина В. С. Аудит системы управленческого учёта. Теория и практика финансово-хозяйственной деятельности предприятий различных отраслей. Сборник трудов II Национальной научно-практической конференции. под общ. ред. Е. П. Масюткина. Керчь, 2020. с. 744–753.
4. Шеремет, А. Д. Управление финансовыми результатами предприятий: учебное пособие. — Воронеж: ВГАУ, 2019. — 285 с.
5. Шершнева, З. Е. Стратегическое управление: учебное пособие / Шершнева З. Е. — М.: МГУ, 2019. — 384 с.

## Бизнес в условиях пандемии

Евграфова Татьяна Андреевна, студент

Научный руководитель: Колышев Андрей Сергеевич, кандидат экономических наук, доцент  
Уральский государственный университет путей сообщения (г. Екатеринбург)

*В статье рассматривается как COVID-19 повлиял на разные отрасли бизнеса. Представлены статистические данные об изменениях главных показателей бизнеса.*

**Ключевые слова:** коронавирус, бизнес, сфера, карантин.

В настоящее время во всем мире сложилась неблагоприятная ситуация — коронавирус. Каждый так или иначе столкнулся с некоторыми проблемами: вынужденное пребывание на карантине, потеря дохода и другие неприятности. Правительства практически всех стран ввели карантин на всей территории страны, запрещены массовые мероприятия, закрыты все торговые центры, фитнес-клубы, сфера общественного питания. Особенно пострадала сфера малого и среднего бизнеса, они терпят колоссальные убытки. Дело в том, что снижение постоянного дохода происходит без снижения расходов. Они все также оплачивают аренду, платят налоги, выплачивают заработную плату своим работникам, то есть доходы компаний не покрывают всех расходов. Многие компании сократили штат своих работников, чтобы немного сократить расходы. А некоторые совсем закрыли свое производство. Тема влияния коронавируса на бизнес очень актуальна, так как затрагивает всю экономику мира.

Мы все понимаем, что данная ситуация плохо отразится на разных сферах бизнеса. Какие-то сферы особенно находятся под риском, кто-то выйдет с наименьшими по-

терями, а кто-то останется в выигрыше. Но влияние карантина затронет все ниши бизнеса.

Во время карантина поменялись предпочтения и поведение потребителей, возросли запросы на такие сферы как: онлайн-аптеки, продукты и медиакоммуникации (рисунки 1). Но в то же время снизились значимость на многие отрасли в частности: туризм, авиаперелеты и досуг [1].

Все больше людей стало покупать продукты питания и лекарства онлайн, чтобы меньше выходить на улицу и контактировать с большим количеством людей.

Поменялось медиа-потребление, в странах, которые пострадали от COVID-19, жители находятся дома на карантине, поэтому потребление ТВ и интернета (в особенности социальных сетей) возросло. В Испании и Италии количество новых пользователей Netflix поднялось на 34 % и 57 % соответственно. Сотрудники компании Facebook зафиксировали, что объем сообщений за время карантина вырос на 50 %, а количество видео и голосовых звонков увеличилось вдвое. Работа дома, длительные школьные каникулы и самоизоляция изменили и еще изменят потребление медиа в ближайшее время. Так, в России за по-



Онлайн-аптеки +809 %	Продукты +525 %	Мультиритейл* +15 %	Мед страховка +15 %	Gaming** +10 %	Товары для жи- вотных
Новости +163 %	Онлайн-обу- чение +51 %	Доставка еды +10 %	Детские товары +5 %	Красота	Спортивные то- вары —47 %
Видео контент +15 %	Home cleaning*** +21 %	Финансы	Недвижимость	Авто —10 %	Досуг —60 %
Бытовая техника +15 %	Телеком	Банки	Одежды и обувь —10 %	Туризм — 73 %	Авиаперелеты —78 %

Рис. 1. Точки роста и падения интереса

Примечание: Мультиритейл\* — это процесс эффективного формирования розничной торговли.

Gaming\*\* — это процесс игры.

Home cleaning\*\*\* — это уборка на дому.

следнюю неделю в марте произошел рост зрителей телеви-  
дения во всех возрастных категориях (рисунок 2), число  
возросло на 30 %, если сравнить с предыдущими буднями  
марта. Больше всего зрители начали смотреть новостные

программы, аудитория увеличилась на 50 %. Рост просмо-  
тров телевидения стал выше еще потому, что многие опе-  
раторы платного вещания телевидения предоставили на  
время карантина бесплатный доступ.

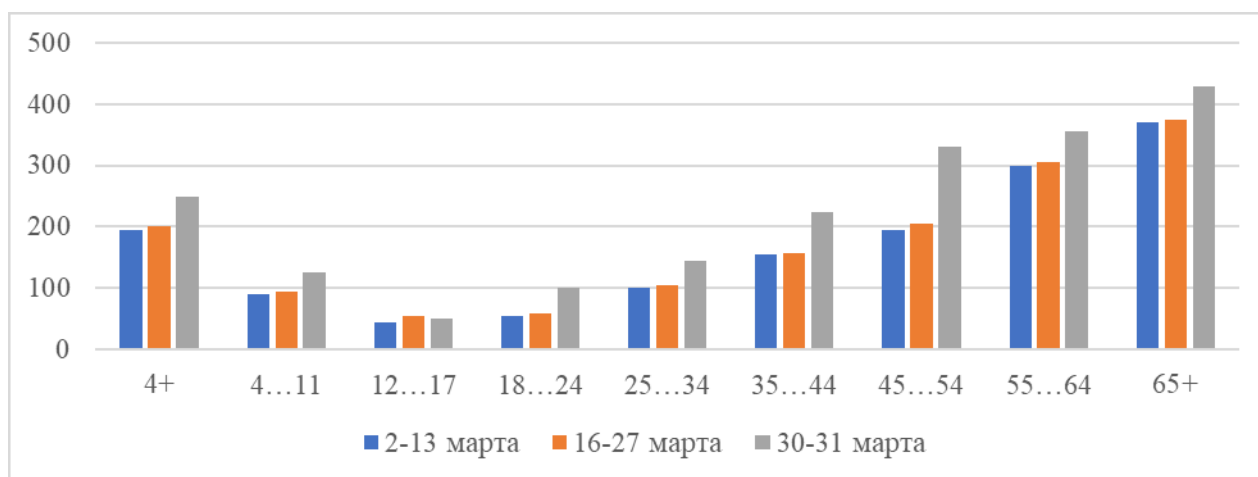


Рис. 2. Рост времени телепросмотра в Москве (по сравнению с 2–13 марта, только будни), %

Такие категории как: мультиритейл, финансы, товары для животных растут за счет продуктов, но падает поиск по сопровождающим товарам [1].

Больше всего пострадала сфера туризма и авиаперелетов, так как большинство границ стран закрыты, для того чтобы избежать еще большего распространения вируса. Из-за пандемии нового COVID-19 туристическая отрасль во всем мире переживает жесткий кризис. На начало летнего периода по предположениям закроются 30 % туроператоров. В авиации тоже возможно сокращение участников рынка. Труднее всего придется маленьким и средним турфирмам, большие компании еще переживут это время, у них разнообразнее ассортимент направлений и видов отдыха, им есть куда сместить свой рынок, но тоже не без потерь. Многие клиенты отказываются от путевок и просят свои деньги обратно, но сделать физически это невозможно, так как партнёры и авиакомпании

тоже терпят убытки, и они не могут вернуть деньги туроператорам. Даже меры в поддержку тур бизнеса, такие как отсрочка выплат ряда налогов, отсрочка сдачи взносов в резервный фонд ничем не помогают. Что касается прогнозов по внутренним рынкам, то они тоже не утешающие, в России спад по курортам составляет 20–22 % [2]. Многие отели по всей стране подняли цены на апартаменты, чтобы перекрыть расходы за простой, заработную плату работников отеля и коммунальные расходы. Причиной поднятия цен также стала отмена брони за проживание в номере. За май 2020 года количество отмен брони больше, чем самих бронирований (рисунок 3) [3].

Пандемия COVID-19 не обошла и отрасль авиасообщения, из-за закрытия границ и введения карантина у большинства стран, спрос на перемещения между странами и городами резко снизился. Количество коммерческих авиарейсов ровно год назад составило 115 000, на

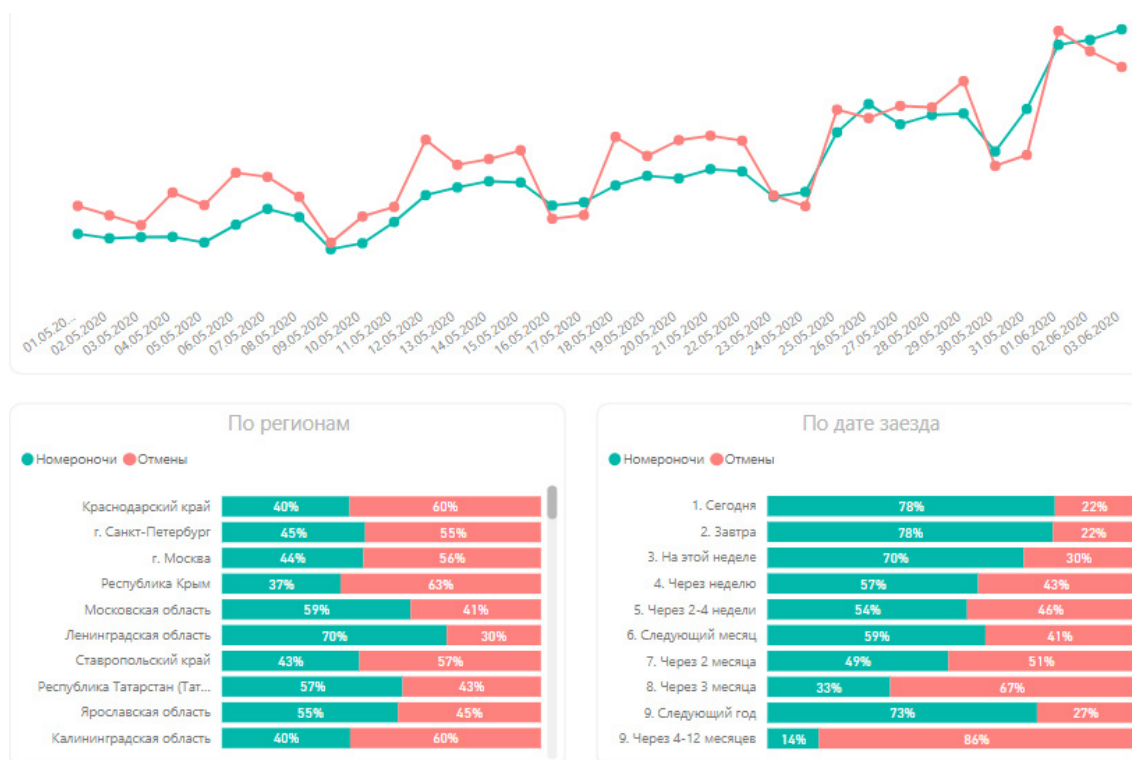


Рис. 3. Номерночи и отмена номерночи, %

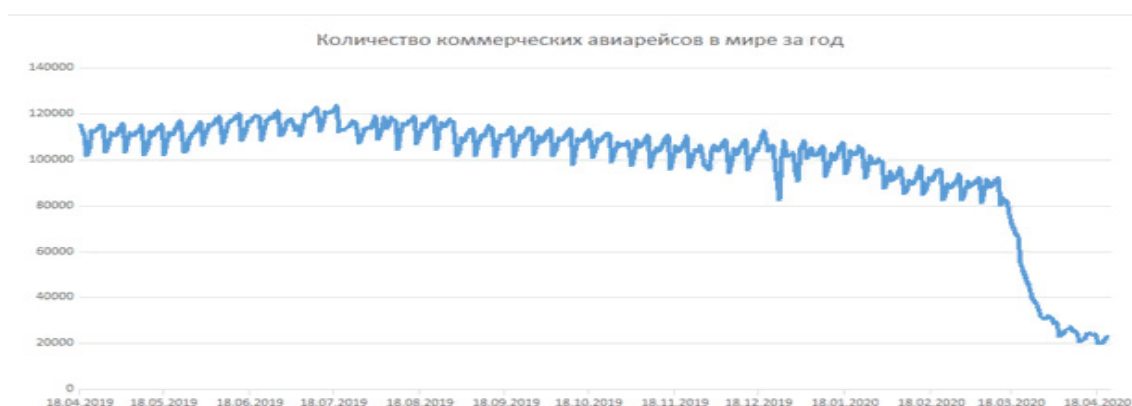


Рис. 4. Количество коммерческих авиарейсов в мире за год, рейсов

данный момент число рейсов всего 24 000, цифра снизилась на 79 %, почти в пять раз (рисунок 4) [4].

Большое снижение у рейсов по Европе и Великобритании, а также по Европе из Италии. Уменьшение составило 96 %. В Европе больше всего снизились авиAPERелеты. Причиной стало закрытие границ между другими странами. Во многих странах Европейской части мира ведутся переговоры о постепенном открытии границ, из-за ослабления ограничений, поэтому возможно в ближайшее время отрасль перелетов начнет оживать. Но с полетами в другие страны «оживление» наступит, скорее всего, позже. В то же самое время число рейсов из Европы в Латинскую Америку снизилось примерно на те же 94 %. Также значительное снижение перелетов на другие кон-

тиненты составило: на 84 % — в США (в шесть раз), на 80 % — в Азию (рисунок 5) [5]

Что касается российских аэропортов за апрель, то количество перелетов уменьшилось в два-четыре раза. Казанский аэропорт 3 апреля обслужил 40 рейсов, а 22 апреля всего 16 рейсов. В Уфе самый пик был 3 апреля, аэропорт обслужил 36 рейсов, 25 апреля число снизилось до 10 рейсов. В аэропорте в Екатеринбурге 3 апреля число рейсов составило 57, а 25 апреля составило всего 18, то есть в три раза меньше. Для сочинского аэропорта пик пришелся на 5 апреля — тогда было 72 рейса, а вот 23 апреля число снизилось до 32 — более чем в два раза. Что касается столичных аэропортов, то в Шереметьево пиковый показатель месяца зафиксирован 4 апреля — 320



Рис. 5. Воздушное движение в Европе: а) до коронавируса б) после коронавируса

рейсов. За это время он снизился до 86. Эта цифра была зафиксирована 21 апреля, показатель уменьшился в 3,7 раза. Домодедово уменьшил цифру с 215 рейсов 3 апреля до 92 25 апреля, Внуково — со 173 до 106 рейсов. Петербургский аэропорт Пулково уменьшил показатель со 158 до 77 рейсов в день — примерно в 2 раза [4].

Несомненно, пострадала и сфера досуга в своем обычном виде, так как закрыты все развлекательные заведения, рестораны и кафе, кинотеатры. Отменены все массовые мероприятия и экскурсии. Но данная сфера понесла убытки только в офлайн режиме, многие компании перешли на онлайн-платформы. Так многие онлайн-кинотеатры открыли бесплатный доступ или подписку за один рубль, онлайн-кинотеатр «Okko» сообщил о промокоде на пакет «Оптимум», который дает возможность смотреть кинофильмы и сериалы бесплатно в течение 14 дней. Также онлайн-кинотеатр «ivi» рассказал о подписки на месяц всего за один рубль. Сервис аудиокниг «Storytel» открыл всем новым пользователям бесплатный доступ в течение месяца ко всей библиотеке аудиокниг. Кроме того, венская опера начала показывать онлайн-трансляции своих концертов. Вдобавок большие интернет-площадки, такие как «ВКонтакте», «МТС», «Okko» проводили трансляции со знаменитыми артистами, можно бесплатно побывать на концерте любимого музыканта. Также можно совершенно бесплатно посетить выставку в одном из музеев не только России, но и всего мира [6].

Ресторанный бизнес, оборот которого просел до 90 %, перешел на формат онлайн-доставки, что напротив показывает отличные результаты. Например, KFC в своих ресторанах перешли на формат «на вынос». Все рестораны компании братьев Михаила и Дениса Левченко (сети J'PAN, RA'MEN, «Герои» и Touch of Matcha) сделали бесплатную доставку в радиусе одного километра от каждого ресторана и дали скидку на нее в размере 15 % [7].

Конечно, некоторые отрасли пострадали, но какие отрасли бизнеса остались в выигрыше?

Первая отрасль — это онлайн-торговля. Все магазины закрыты, поэтому покупатели начали делать онлайн-шопинг. Amazon нанимает 10 000 дополнительных

сотрудников, а Wildberries — 3 500, чтобы справиться со сверхспросом. Сразу есть один минус — продавцы не справляются с объемами заказов, особенно это касается продуктов питания. Сроки доставки затягиваются, свободных слотов доставки не хватает.

Вторая отрасль — это логистика и доставка. Логистам приходится отвечать на вызовы, а также нести ответственность и защищать курьеров, которые находятся один на один с коронавирусом. Многие сервисы запускают бесконтактную доставку еды. Например, это сделали российские сервисы «Яндекс.Еда», Delivery Club и международный Deliveroo.

Третья сфера — это видеоконференции. Теперь в режиме видеоконференций ведут уроки, семинары, проводят совещания, а вечерами общаются с друзьями. Акции Zoom в 2020 году подорожали на 50 %, выручка увеличилась почти вдвое.

И наконец четвертая сфера — это потоковое видео и игры. Продолжительное время на самоизоляции общество устремилось на Netflix, Amazon Prime video, Disney+, Амедиатека, IVI, Tvzavr, Wink от Ростелеком, которые переживают небывалый всплеск популярности. Онлайн и видеоигры также испытывают подъем. Некоторые производители мобильных игр даже сменили модель монетизации с платной установки на покупки внутри игры. Это позволило им заметно расширить базу игроков, что, несомненно, окупится в будущем [8].

Какие-то отрасли бизнеса, возможно, не будут существовать, или поменяют специфику деятельности. Люди все больше станут покупать онлайн: продукты питания, одежду, технику и так далее, потому что это намного быстрее и легче заказать на сайте, чем ехать в магазин и выбирать там, плюсом тебе доставят прямо домой. Поэтому некоторые магазины либо закроются, либо начнут онлайн-продажи. Больше станет удаленной работы, опять же не нужно никуда ехать, проснулся и можешь уже начать работать. Несомненно, работы станет больше, потому что многие уйдут в онлайн-заработок. Откроются интернет-банки, когда ты сможешь в одном приложении оформить кредит, оплатить коммунальные и налоги. Такая практика уже есть у Тинькофф банка, они говорят,

что карантин помог выделить все недочёты, и они готовы после снятия карантинных действий начать отлаженную работу. Изменится сфера образования, многие уже поняли, что не нужно находиться физически рядом с преподавателем, можно общаться на таких платформах как Zoom и других площадках. Также у людей выработается привычка потреблять контент, не выходя из дома, соответственно сократится численность посетителей музеев, концертов, кинотеатров и фитнес-клубов. Людям станет удобнее посмотреть выставку художника онлайн, чем стоять очередь на вход, толпиться в залах, или рисковать подхватить какую-нибудь болезнь. Сфера медицины тоже станет немного другой, люди будут внимательнее относиться к своему здоровью, спрос и инвестиции в медицинские услуги и разработки будет расти.

Что лучше онлайн-бизнес или офлайн, ответ на этот вопрос зависит от условий. В данной ситуации, когда мы сидим дома, находимся на самоизоляции, выигрывает онлайн-сфера, так как это легко и просто. Но когда мы выйдем из карантина, офлайн-сфера не будет отставать, в некоторых случаях нам нужно проверить товар на качество, прежде чем его покупать. Людям более старшего возраста проще пойти в магазин, чем покупать с телефона или компьютера.

Бизнес после эпидемии коронавируса немного поменяется, уйдут те компании, которыми мы не пользовались во время карантина, так как поняли, что это нам больше не нужно. Несомненно, сфера онлайн-бизнеса возрастет и будет только развиваться. COVID-19 дал технологический рывок, дал понять и переосмыслить, что требуется от бизнеса в будущем.

#### Литература:

1. Сбер маркетинг. Реклама во время и после COVID-19 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stroysharing.ru/adv-COVID-19.pdf> (Дата обращения: 27.05.2021 г.).
2. Турпром. АТОР: коронавирус загнал турбизнес в «беспрецедентную ситуацию», власти никак не пытаются спасти турфирмы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.tourprom.ru/news/45470/> (Дата обращения: 27.05.2021 г.).
3. Travelline. Блог успешных отельеров [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.travelline.ru/blog/dashboard/> (Дата обращения: 27.05.2021 г.).
4. Реальное время. Аналитика «Реального времени»: пандемия коронавируса впятеро снизила число авиаперелетов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://realnoevremya.ru/articles/173226-kak-izmenilos-chislo-aviareysov-iz-za-koronavirusa> (Дата обращения: 27.05.2021 г.).
5. Supporting European Aviation. COVID-19 impact on the European air traffic network [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.eurocontrol.int/covid19> (Дата обращения: 27.05.2021 г.).
6. Красный север. «Подарки» коронавируса: подборка лучших онлайн-развлечений для себя и ребенка [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ks-yanao.ru/novosti/podarki-koronavirusa-podborka-luchshikh-onlayn-razvlecheniy-dlya-sebua-i-rebenka.html> (Дата обращения: 27.05.2021 г.).
7. Журнал RETAIL-LOYALTY. Как повлиял коронавирус на онлайн-покупки россиян? [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://retail-loyalty.org/news/kak-povliyal-koronavirus-na-onlayn-pokupki-rossiyan-/](https://retail-loyalty.org/news/kak-povliyal-koronavirus-na-onlayn-pokupki-rossiyan/) (Дата обращения: 27.05.2021 г.).
8. vc.ru. Коронавирус: какие отрасли выиграют? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/118824-koronavirus-kakie-otrasli-vyigrayut> (Дата обращения: 27.05.2021 г.).

## Как остановить утечку умов из России

Евстафьева Анастасия Андреевна, студент;

Мирошина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*В статье авторы пытаются определить, какое положение занимает научно-техническое развитие в российской практике, а также делают предположение о возможных путях предотвращения миграционных процессов профессиональных кадров.*

**Ключевые слова:** утечка умов, НТП, миграция, экономика, Россия.

**П**роблема «утечки умов» появилась в России сравнительно недавно, в конце XX века. Термин «утечка мозгов» (brain drain) впервые был упомянут в 1963 году

в Великобритании во время ведения одной из дискуссий о масштабах эмиграции ученых. Его применение опирается на различные исследования многочисленных между-



народных организаций (в том числе в системе ООН), которые на тот период времени стремились решить данный вопрос [2, с.57]. В России пиком отъезда считаются 90-е годы прошлого века. Из-за реформы правительства происходило обнищание научной интеллигенции. Дефолт 1998 года лишь усугубил ситуацию [3, с.7]. Следовательно, исторической причиной процесса «утечки мозгов», который продолжается и в наше время, является ряд политических ошибок, из-за которых происходила смена настроений в общественном сознании.

Многие эксперты интересуются вопросом количественного измерения эмиграции, ведь ранее этот факт тщательно скрывался для того, чтобы не подрывать веру людей в правильность проводимой политики. Цифры сильно разнятся. Одни полагают, что речь должна идти о десятках тысяч эмигрантов, другие же убеждены, что количество ученых, мигрировавших из России, достигает несколько сотен тысяч человек. Некоторые эксперты отмечают, что с начала 90-х страну покинуло порядка 60 % математиков, а также около 50 % физиков и биологов [3, с.8].

В 2000-х годах, вследствие изменения политического курса, ситуация немного улучшилась, но все же проблема продолжает быть значительной и в наше время. Таким образом, исторический опыт говорит нам о сильном влиянии политической повестки страны на миграционные процессы ее граждан. Наука перестала быть востребованной в обществе, так как негативное развитие ситуации в России ознаменовалось в том числе и экономическим кризисом. Причиной этому служит недостаточное финансирование науки [8, с. 83].

Существует множество факторов, негативно влияющих на отношение граждан к нынешней ситуации в стране. В частности, большое число квалифицированных специалистов, способных внести огромный вклад в развитие национальной экономики, вынуждены уезжать из России по причине различия интересов государства, выражающихся в проводимой властью экономической политики, и желанием способных людей реализовывать свои идеи. Безусловно, если ученые не имеют необходимого оборудования для проведения экспериментов в целях осуществления научной деятельности во благо себе и окружающим, то им легче мигрировать в другую страну, где для них будут созданы лучшие условия.

Почему же наше государство не способно создать необходимые условия для граждан, способных вывести российскую экономику из затянувшегося кризиса? В первую очередь, это связано с валютным кризисом 2014 года, который в действительности усугубил проблему «утечки мозгов». В течение сравнительно небольшого интервала времени (нескольких месяцев) курс обмена национальной валюты по отношению к доллару упал не менее чем на 200 %, из-за чего реальный доход граждан уменьшился, а возможности зарубежных стран стали существенно привлекательнее по сравнению с российскими [5, с.29].

Доля частных инвестиций в РИД в мировой практике составляет порядка 60 % от валового показателя, в то время как в России из-за неустойчивости рубля и отсутствия защиты инвесторов со стороны российского законодательства данное значение не превышает 17 %. Соответственно, в этом и заключается причина низкой инвестиционной привлекательности российской экономики среди частных предпринимателей и отсутствия необходимого потока капиталовложений со стороны иностранных инвесторов. Развитие НИОКР невозможно без должного инвестирования [4, с.128].

Еще одной причиной невозможности создания эффективных условий для развития научно-технического потенциала России и уменьшения миграционных процессов является малая доля затрат на различные научные разработки и исследования от ВВП. Власти считают, что нет особой необходимости увеличивать расходные статьи в бюджете на развитие технологической сферы.

Проанализировав отчет Федеральной службы государственной статистики РФ, можно выявить некоторую закономерность. С одной стороны, финансирование научных разработок ежегодно возрастает, однако, несмотря на это, отношение объема данных затрат последние десятилетия остается на том же низком уровне (в среднем 1.1 % от ВВП). Для того, чтобы понять, почему этот показатель является небольшим, достаточно сравнить его с нормой финансирования развитых стран (4–5 % от ВВП).

Начиная с 2001 года, ежегодно происходит уменьшение численности персонала, занятого различного рода разработками [10]. Так, в 2001 году в сфере научных исследований было занято 885,6 тысяч человек, а к 2018 это число снизилось на 20–25 % (на тот момент численность составляла 682,2 тысяч). Главная причина этому — низкая оплата такого рода труда. Из-за этого люди не желают заниматься научной деятельностью в России.

Причины отставания развития науки и техники в России, перечисленные выше, напрямую влияют на отношение образованных граждан к проводимой национальной политике, из-за чего они решаются на переезд в другие страны или же, в противном случае, вынуждены чувствовать себя ненужными в российском обществе в качестве ученых. С одной стороны, они могут поменять работу на более высокооплачиваемую, оставаясь при этом в России (что и делают некоторые из них), но тогда их навыки остаются непризнанными.

В совокупности научную миграцию определяют в качестве некой системы взаимоотношений между страной отъезда и принимающей страной. Другими словами, данную модель можно представить в виде двух составляющих: «донор-реципиент» [7, с.587]. Ряд авторов выделяет три концепции к управлению миграции интеллигенции.

Первая концепция основывается на предположении о том, что государство должно обладать тотальным контролем и иметь способность возвращения научных кадров обратно. Без поддержки принимающих стран про-

ведение такой политики представляется невозможным. Безусловно, каждое государство должно быть заинтересовано в сохранении численности ученых на своей территории, ведь от этого зависит дальнейшее развитие науки и техники внутри страны. Но эта концепция чревата рядом негативных последствий, так как без синергии ученых невозможен ускоренный научно-технический процесс. В силу различия подходов к образованию и ментальности отдельных наций в целом науке необходимо наличие международного сотрудничества, а концепция активного управления вследствие проведения политики протекционизма ограничивает такое слияние умов. Также такой подход влечет снижение общего уровня образованности населения [1, с. 602].

Вторая концепция предполагает невмешательство. Данный взгляд, в противовес первой концепции, обязывает принять во внимание защиту интересов интеллектуальных мигрантов и отрицает какую-либо возможность ограничения незыблемых человеческих прав и свобод граждан той или иной страны. По мнению идеологов концепции невмешательства, ученые должны иметь право выбора направления своей научной деятельности вне зависимости от их желаемого местонахождения, что позволит современной общественности достичь максимальных результатов во благо всему человечеству.

Третья концепция объединяет в себе активное участие и невмешательство. Основопологающим фактором в ней выступает ориентация на перспективный подход. Именно он рассматривает миграцию научных кадров в качестве глобальной выгоды такого рода циркуляции, при этом не затрагивает интересы отдельно взятых стран. С одной стороны, в рамках данного подхода государства не должны сдерживать процессы миграции граждан, но, с другой стороны, появляется необходимость принятия мер по извлечению некоторой пользы от граждан, работающих за рубежом. Таким образом, отдающая страна может выстраивать грамотную стратегическую политику, внедряя в экономику инновационные технологии, полученные в результате деятельности ученых.

Таким образом, каждое государство вправе выбирать тот подход, который считает нужным. Но не стоит забывать, что нельзя ограничивать естественные права любого человека, и тем более недопустимо оправдание целей государства, посредством которых ущемляются свободы граждан.

«Утечка мозгов» является причиной замедленного экономического развития страны. Вследствие этого растет актуальность вопроса о прекращении эмиграции научных кадров. Некоторые люди предлагают инициативу о запрете выпускникам высших учебных заведений на выезд в течение определенного времени. Безусловно, временно это остановит «утечку мозгов», но причины данной проблемы останутся на том же месте. Но этот факт лишь снизит общий уровень образованности населения, ведь многие уезжают за рубеж для увеличения своей профессиональной подготовки. Именно поэтому данная мера

может негативно сказаться на развитии научной сферы внутри страны.

Противоположным примером может служить подход к проблеме, который был принят во внимание властями Китая и Индии. В этих странах, наряду с высокой интеллектуальной эмиграцией, появляется сопутствующее явление, называемое «циркуляцией умов» [6, с.129]. Решение проблемы состоит в том, что студенты, желающие продолжать обучение за границей, имеют возможность дальнейшего возвращения на Родину, где им предлагают улучшенные условия по возвращении для продолжения своей деятельности. Это может быть и выдача отдающим государством повышенных стипендий своим соотечественникам на период обучения в принимающих странах.

В то же время для решения проблемы «утечки мозгов» необходимо развивать научную сферу, чтобы ученые, проживающие в России, видели положительные тенденции и желали оказывать содействие в наращивании научно-технического потенциала. Без изменения приоритетов государства решение данного вопроса представляется невозможным. Главная проблема российской национальной экономики — прямая сырьевая зависимость. Решение данного вопроса предполагает формирование инвестиционного потенциала в стране. Из-за резких изменений политического курса инвесторы не решаются делать больших вложений в экономику страны, что сильно замедляет ее техническое развитие. Государству необходимо перенаправлять бюджетные средства на реализацию научных исследований для увеличения потенциала страны, чтобы ученые видели причины для дальнейшего проживания на территории России, где бы они смогли реализовывать свои идеи. Российское инвестиционное развитие отстает от лидирующих стран (Швеции, Великобритании и Швейцарии). По итогам 2017 года Россия занимала 45 место по уровню развития технологий и 62 по креативной деятельности [9, с.71]. Из-за этого, как и было сказано ранее, существует прямая зависимость от сырья, и долгосрочные перспективы оставляют желать лучшего, что не может не влиять на отношение интеллигенции, и у нее не остается никакого иного выбора, кроме миграции туда, где их труд действительно обладает ценностью.

Для реализации качественного роста российской экономики требуется перестраивать производство с учетом необходимости нового технического оснащения. Социально-экономический потенциал РФ оценивает уровень развития промышленного сектора при помощи различных методов анализа (сравнительного, контент-анализа, метода диалектической логики, синтеза, эмпирического опыта). Осознавая свою некомпетентность в вопросах технологической составляющей, власть ставит перед собой задачу перехода к новому революционному укладу, включающего в себя информатизацию в различных областях экономической деятельности. На данный момент эта проблема кажется нерешаемой, так как государство отводит очень низкую долю своих расходных статей на информационно-компьютерные технологии. Без достаточ-

ного финансирования реализация такого масштаба задач представляется невозможной.

С 2010 по 2017 г. расходная часть на развитие цифровизации существенно увеличилась (в 6 раз). Несмотря на это, статистика показывает, что в процентном соотношении доля затрат на ИКТ в ВВП уменьшилась (-0,01 %). Если сопоставить эти данные с нашими реалиями и исторической практикой, то окажется, что уровень производительности, которым сейчас обладают ряд стран-лидеров, в РФ не будет достигнут и через 10–20 лет [9, с.77]. Для улучшения ситуации в стране необходимо перенаправить часть имеющихся средств из менее развитых отраслей в более технологические и многообещающие, тем самым давая толчок экономике с целью ускоренного преобразования техники. Тогда и возникнет необходимость увеличения численности научных сотрудников, что положительно повлияет на урегулирование проблемы «утечки мозгов».

В заключение можно сказать, что проблема «утечки умов» является некоторым индикатором нынешнего состояния экономического и политического состояния государства. В России есть ряд нерешенных вопросов, которые нуждаются в качественном анализе. Лишь при условии детального рассмотрения проблем возможно изменить совокупное общественное сознание интеллигенции, включающую в том числе и научные кадры, необходимые для развития технического потенциала страны.

Финансирование научных исследований и перераспределение части бюджетных средств на развитие НИОКР позволит утвердить положение нынешних квалифицированных специалистов, а также создаст предпосылки для уменьшения миграционных процессов России. При реализации данной задачи, безусловно, уменьшится отток образованной части населения, ведь люди примут во внимание появляющуюся возможность дальнейшего карьерного роста внутри страны и без давления извне захотят остаться на Родине.

Государство должно быть заинтересованно в решении проблемы «утечки умов», потому что без принятия во внимание данного вопроса невозможно конкурировать на международной арене и проводить качественную социальную политику по отношению к гражданам.

«Утечка мозгов» также является причиной замедленного экономического развития страны. Вследствие этого растет актуальность вопроса о прекращении эмиграции научных кадров. Стоит сделать предположение о том, что без изменения политического курса страны невозможно в корне изменить нынешнюю ситуацию. Постепенное улучшение условий труда научных сотрудников позволит изменить настроение квалифицированных специалистов, которые смогут пересмотреть свое отношение к эмиграции, из-за чего впоследствии произойдет уменьшение «утечки мозгов».

#### Литература:

1. Градусова, В. Н. Миграция в современной России: основные направления, возможные проблемы и пути их решения // Россия: тенденции и перспективы развития. — 2020. — № 15–1. — с. 600–602.
2. Долматова, С. А. Проблемы исследования «утечки умов» и устойчивого развития в условиях глобализации // ПСЭ. — 2018. — № 4 (68). — с. 55–59.
3. Изосимов, В. Ю. Взаимодействие с российской научной диаспорой как необходимый элемент государственной научно-технической политики // Управление наукой и наукометрия. — 2014. — № 15. — с. 7–20.
4. Казанцев, К. Ю. Проблемы инвестиционной активности на рынке интеллектуальной собственности России // Интерэкспо ГЕО-Сибирь. — 2019. — № 1. — с. 126–133.
5. Клевцова, М. Г., Положенцева Ю. С., Ярошенко А. А. «Утечка умов» как экономическая проблема России // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. — 2020. — № 2. — с. 27–38.
6. Кузмичева, Е. Д. «Утечка мозгов» в России: предпосылки и пути решения // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. — 2020. — № 10–2. — с. 128–130.
7. Малахов Вадим Александрович, Смирнова Анастасия Вадимовна Взгляд из-за рубежа: проблемы и перспективы взаимодействия с русскоязычной научной диаспорой // Управление наукой и наукометрия. — 2019. — № 4. — с. 584–611.
8. Наумова, Т. В. Эмиграция ученых как индикатор состояния современной российской науки // Философская школа. — 2019. — № 8. — с. 82–91.
9. Усков, В. С. Научно-технологическое развитие российской экономики в условиях перехода к новому технологическому укладу // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. — 2020. — № 1. — 70–86 с.
10. Научные кадры: тенденция снижения сохраняется // ИСИЭЗ НИУ ВШЭ URL: <http://issek.hse.ru/> (дата обращения: 10.02.2021).

## Возможности применения зарубежного антимонопольного опыта в условиях российской экономики

Загораева Раиса Руслановна, студент магистратуры;  
Васин Сергей Григорьевич, кандидат экономических наук, доцент  
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

*В работе проанализирован зарубежный опыт антимонопольного регулирования и оценена возможность его применения на территории РФ. Проведено сравнение оценки эффективности мер РФ и зарубежных стран и анализ деятельности ФАС России.*

**Ключевые слова:** антимонопольное регулирование, антиконкурентные действия, антимонопольная политика, монополия, конкуренция.

## Possibilities of applying foreign antitrust experience in the Russian economy

Zagoraeva Raisa Ruslanovna, student master's degree program;  
Vasin Sergej Grigor'evich, candidate of economic sciences, associate professor  
The Plekhanov Russian University of Economics (Moscow)

*The paper shows measures of state antimonopoly regulation of the Russian Federation that are analyzed and evaluated. A comparison of the assessment of the effectiveness of measures of the Russian Federation and foreign countries and analysis of the activities of the Russian FAS.*

**Keywords:** antitrust regulation, anticompetitive actions, antitrust policy, monopoly, competition.

В основе антимонопольной политики многих стран мира лежат законодательство о конкуренции и антимонопольное законодательство, цель которых пресечь и не допустить антиконкурентные действия со стороны субъектов с рыночной властью.

Выделяют пять этапов развития антимонопольного законодательства и практики теории антимонопольного регулирования за рубежом.

Два первых этапа — этапы становления и тестирования методов активного вмешательства государства в конкуренцию на рынке. Впервые такое антимонопольное регулирование было законодательно закреплено в США и Канаде.

В США антимонопольное законодательство было, в первую очередь, направлено на проведение антитрестовой политики с помощью трех законов: закон Шермана (1890), закон Клейтона (1914) и закон о Федеральной торговой комиссии (1914).

Более подробно рассмотрим антимонопольное законодательство в странах ЕС, так как оно является весьма эффективным и действенным. В настоящее время Европейская комиссия осуществляет регулирование четырех сфер деятельности:

1) Контроль антиконкурентных соглашений и злоупотребления доминирующим положением. В 1999 г. была опубликована «Белая книга», реформировавшая механизм конкурентного регулирования в условиях интеграции и расширения ЕС. Также в 2002 г. был принят новый Регламент по применению статей 81 и 82 Римского договора. Их основными положениями являются:

— Децентрализация принятия решений по антиконкурентным соглашениям, предоставление широких полномочий национальным органам по контролю конкуренции;

— Снижение бюрократического бремени для предприятий при проведении расследований;

— Сосредоточение усилий Комиссии на расследование наиболее опасных картелей;

— Активизация последующего контроля за соглашениями и действиями компаний;

— Создание единой информационной сети конкурентных органов с целью единого применения правил конкуренции.

2) Контроль над слиянием фирм. Главный принцип — если слияния создают или усиливают доминирующее положение фирмы на рынке, то они запрещены.

3) Либерализация экономических секторов, относящихся к естественным монополиям. Комиссия защищает области, где монополии все еще существуют (например, почтовые доставки). Однако для недопущения ограничения конкуренции Европейская комиссия проверяет стран-членов ЕС при создании ими естественных монополий.

4) Регулирование государственной помощи. Государство может оказывать помощь определенным организациям посредством грантов, займов, дотаций, субвенций, налоговых льгот и т. п. Однако Комиссия запрещает оказание государственной помощи компаниям, которые впоследствии не смогут функционировать самостоятельно.



Данное законодательство в ЕС закреплено статьями 87–89 Римского договора. Главный принцип регулирования государственной помощи в ЕС — государственная помощь в целом недопустима, за исключением случая, когда в общих интересах имеется компенсирующее оправдание в силу неэффективности рыночного механизма, т. е. разрешены те виды помощи, которые носят социальный характер, ликвидируют последствия природных или других бедствий, направлены на развитие отстающих территорий и т. п.

Важно отметить, что каждая страна ЕС имеет собственное антимонопольное законодательство. И пока какое-либо нарушение не повлияет на всю Европу, Европейская комиссия не имеет права вмешиваться в антимонопольную политику отдельного государства.

Для успешного решения монопольных вопросов в РФ необходимо активное сотрудничество российского антимонопольного органа с зарубежными ведомствами и международными организациями, рассматриваемое как инструмент повышения эффективности реализуемой конкурентной политики.

Достижение данной цели обеспечивается путем решения двух задач в рамках реализации направлений международного сотрудничества.

Первая задача связана с активным участием в обсуждении последних мировых тенденций в области конкурентной политики. При этом ставится задача не только в использовании в практической работе результатов обсуждений и конкретных продуктов, но и участие в их выработке. Данная задача реализуется через активное участие российского антимонопольного органа в деятельности международных организаций, занимающихся вопросами конкурентной политики, таких как Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международная конкурентная сеть (МСК), Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Форум Азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС).

Вторая задача в области международного сотрудничества связана с применением современных наработок

в сфере конкурентной политики в практической деятельности российского антимонопольного органа. Речь идет о совершенствовании антимонопольного законодательства и практики его применения. Все более актуальным становится направление работы, связанное с развитием практического взаимодействия антимонопольных органов при расследовании конкретных нарушений антимонопольного законодательства. В данном контексте полезными оказываются любые формы сотрудничества, начиная от обмена информацией и подходами к проводимым расследованиям, заканчивая более прогрессивными формами сотрудничества, предусматривающими координацию правоприменительной деятельности антимонопольных органов в случаях, когда нарушения затрагивают интересы более одной стороны.

Важным направлением работы ФАС России в 2018 году традиционно было сотрудничество с ведущими международными организациями, специализирующимися на вопросах защиты и развития конкуренции — ОЭСР, ЮНКТАД, МКС, АТЭС.

С другой стороны, специфика российских монополий сказалась особенностях законодательного регулирования их деятельности. В капиталистических странах монополии появились, когда уже существовали рыночные отношения, и государство, чтобы воспрепятствовать удлинению конкуренции, стало вводить ограничивающие нормы. Российское законодательство о конкуренции разрабатывалось при сильных монополиях и лишь формирующихся рыночных отношениях. Поэтому западный опыт в определенной, и достаточно значительной своей части неприменим в российских условиях.

В России на данном этапе проблема монополизации перестает быть чисто экономической, и все больше становится политической. Однако, общеизвестно, что у экономики, прежде всего, не должно быть политической принадлежности. И только тогда государство в полном объеме сможет заменить десятилетиями складывающиеся монополии свободным и самоорганизующимся рынком.

## Применение инструментов проектного менеджмента в государственных учреждениях

Закеряев Гунже Рамазанович, студент магистратуры  
Московский автомобильно-дорожный государственный технический университет (МАДИ)

*Представленная статья посвящена вопросу применения принципов проектного менеджмента в практике государственных учреждений. В статье обосновывается важность применения принципов и инструментов проектного менеджмента, в первую очередь, как драйверов прогрессивной трансформации подходов к управлению в государственных организациях. Также предлагается идея создания межведомственных проектных команд в рамках реализации отдельных государственных проектов для эффективной координации действий с целью достижения максимальной эффективности проектов.*

*Общей проблемой управления в государственных учреждениях является устаревший административный подход, излишняя бюрократизация процессов и инертность, сопротивление изменениям. Инструментарий проектного менеджмента позволяет создать более мобильную и гибкую организационную среду, основанную на проектной организационной культуре, формирующей нацеленность на результат.*

**Ключевые слова:** институциональная среда, малое и среднее предпринимательство, институты, организации, регулирование, стимулирование, поддержка, предпринимательская деятельность.

## Введение

Государственные учреждения представляют собой различного рода (в зависимости от сферы их функционирования) организации, требующие эффективного управления. В этом отношении государственные учреждения сходны с коммерческими предприятиями, но в отношении целевого эффекта (эффектов), а, следовательно, эффективности, существует кардинальное различие: если коммерческие структуры ориентируются на прибыльность (рентабельность), то государственные учреждения, в первую очередь, ориентированы на социальный, политический (реализация государственной политики в сфере ответственности организации), системный эффекты, и только в отдельных случаях к этим целям присовокупляется достижение экономического эффекта. Сходным же является то, что в реализации проектов как в коммерческих и общественных некоммерческих, так и в государственных организациях, основной задачей является достижение целей проекта посредством его реализации в рамках установленного бюджета, в запланированные сроки и с соблюдением технических параметров проекта.

Поскольку в РФ в государственном управлении принят программно-целевой подход, то стратегические задачи государства реализуются посредством «пакетных» проектов, входящих в систему соответствующих программ. Все программы и входящие в них проекты имеют целевые показатели, достижение которых позволяет выполнять стратегические задачи государства в направлении последовательного развития страны. Соответственно, необходимость внедрения проектного менеджмента в государственных организациях была продиктована необходимостью создания соответствующих управленческих инструментов, необходимых для реализации программно-целевого подхода в государственном управлении.

Основной проблемой проектного менеджмента в государственных учреждениях является присущая проектам характеристика: успешная реализация проектов заключается в достижении их целей в рамках бюджета и в заданные сроки. И здесь критически важна способность аппарата государственных учреждений выполнить эти условия, для чего управление работой государственных учреждений должно осуществляться не по принципу административной структуры, а по принципу управления проектными командами, что требует соответствующей подготовки и навыков проектной работы как управленцев, так и исполнителей.

## Результаты исследования

В России реализуется широкий спектр государственных программ различного уровня, и их реализация осуществляется в рамках национальных, региональных, местных, муниципальных проектов. Помимо ценности завершения проекта в срок и в рамках бюджета, проекты приносят дополнительную пользу государственному сектору тремя способами. Во-первых, проекты действуют как рычаги изменений в организациях, обычно не склонных к изменениям. Во-вторых, технология управления проектами увеличивает гибкость процессов планирования и исполнения. И в-третьих, проекты способствуют инновациям в государственных учреждениях лучше, чем любая другая форма управления.

Рассмотрим, каким образом управление государственными проектами приносит пользу государственным учреждениям.

1. Управление проектами как рычаг изменений и прогрессивной трансформации. Государственные органы должны адаптироваться к текущим экономическим условиям в условиях экономической и общественной турбулентности. Часто это связано с изменением внутренних процессов для повышения эффективности, что может быть чрезвычайно сложно в государственных организациях, являющихся инертными не столько по качеству управления, сколько в силу принятой административной модели [2]. Управление проектами является синонимом изменений, и проектные группы (команды) организаций государственного сектора должны осознавать свою роль в качестве агентов изменений.

2. Повышение гибкости бюрократического механизма. Крупные государственные организации по всему миру работают с масштабными бюрократическими механизмами. Управление проектами может предоставить методы для повышения скорости и гибкости процессов планирования и выполнения. И здесь может быть полезным Agile-подход. Этот итеративный метод разработан для работы с ограниченной документацией проекта, но в условиях более высокого уровня поддержки и осведомленности команды [3].

3. Поощрение инноваций. Правительства всегда ищут новые, менее дорогие способы охвата граждан и предоставления услуг. Сегодня инновации происходят в строительстве благодаря экологичным и инновационным проектам.

Управление проектами в государственном секторе сопряжено с уникальными проблемами, в том числе:

А) Бюрократическая среда. Многие государственные учреждения работают в условиях значительных юриди-

ческих, нормативных и политических ограничений. Имплементация управления на основе технологий проектного менеджмента позволяет создать культуру, стойкую к изменениям. Бюрократическая среда часто снижает скорость изменений, и здесь находится противоречие между принятой административной формой управления и инновационной (проектной). Это — пожалуй, основное противоречие в использовании инструментов проектного менеджмента в государственных учреждениях.

Б) Креативное мышление — это норма в проектном менеджменте, но оно не приносит эффекта в традиционной административной системе. Поскольку многие государственные учреждения работают в стабильном состоянии в течение многих лет, у них мало стимулов для рассмотрения каких-либо изменений, кроме постепенных улучшений. Такое «административное» мышление уменьшает глубину изменений. Таким образом, для наиболее полного использования инструментария проектного менеджмента в государственных учреждениях необходима системная работа по формированию командного проектного мышления, что неизбежно ставит задачу подготовки кадров к переходу на новый подход в управлении. Положениями постановления Правительства РФ от 31.10.2018 N 1288 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» предусмотрено, что для осуществления проектной деятельности государственному гражданскому служащему Российской Федерации необходимо соответствовать определенному уровню квалификации в зависимости от занимаемой роли в проекте [1].

Кроме соответствующей квалификации, являющейся условием для успешного выполнения своих функциональных обязанностей в рамках проектной деятельности, в государственных учреждениях необходимо формирование и развитие проектной культуры, предполагающей наличие как системы компетентности (это направления успешно прорабатывается в рамках трансформации управленческой среды в государственных учреждениях) [4], так и системы мотивации, присущей не административному, а проектному подходу. И здесь важным инструментом проектного менеджмента является поощрение творческого подхода к реализации поставленных в рамках проекта задач.

В) Проекты все чаще выходят за рамки границ одного государственного учреждения. Количество проектов, зависящих от межведомственного сотрудничества, растет, и зачастую они требуют передовых коммуникативных навыков. Такая среда увеличивает как скорость, так и глубину необходимых изменений.

Неизбежным и логичным в рамках программной системы реализации проектов является процесс кластеризации государственных учреждений. То есть, сегодня актуальным является развитие направления межведомственного сотрудничества, формирования межведомственных проектных команд. Это требует системного

подхода и позволяет осуществлять эффективную координацию работы по реализуемому проекту, что упрощает выполнение условий его реализации в установленные сроки и в рамках проектного бюджета. И, если вопросы соблюдения бюджетов проектов по объективным причинам стоят не столь остро, то сроки и параметры реализации проектов в рамках государственных учреждений являются одной из основных проблем [5].

Управление проектами предлагает способ решения этих проблем, выступая в качестве рычага для изменений. Проектный подход к управлению в государственных учреждениях позволяет проектным командам преодолеть «ловушки» инертности и неадаптивности, поставив перед собой четкие цели и внося изменения по нескольким каналам:

1) Реализация проектов — это испытательный полигон для новых стратегий. Когда государственные учреждения и организации вводят новшества или выбирают новый путь решения проблемы, управление проектами создает эффективную и четкую среду для изменений.

2) Трансформация инкрементальной<sup>1</sup> реализации изменений в гибкую систему реагирования. Такие в высокой степени бюрократические институты, как государственные организации, к которым можно отнести и большинство государственных учреждений, обычно меняются медленно и постепенно. Проекты предлагают способ сделать качественный «скачок» в понимании и подходах к решению проблем. Проектный подход к управлению, в целом, может обусловить переход к управлению государственными учреждениями на более гибкий и адаптивный, свойственный коммерческим организациям. Это, безусловно, дает возможность повышения социальной и экономической эффективности функционирования государственных учреждений.

3) Лучшее управление и координация заинтересованных сторон. Государственные (национальные) проекты требуют инновационных способов удовлетворения потребностей (достижения целей) заинтересованных сторон. Проектная среда обеспечивает системное управление заинтересованными сторонами. Такой подход способствует не только более скоординированной работе над отдельным проектом, но и к работе над реализацией государственных программ.

Вышеперечисленные инструменты проектного управления являются обычными в управлении проектами, но их можно потерять в потоке повседневной бюрократической деятельности. Чтобы эти рычаги изменений были эффективными, их необходимо активно задействовать и управлять ими проактивно.

Перспективным направлением развития (модернизации) администрирования государственных учреждений является подход, если при имплементации проектных принципов управления в итоге переходят к формализации методов и подходов проектного управления и в реали-

1 Постепенной, пошаговой

зации своих обычных повседневных функций. Формализация принципов проектного менеджмента предполагает не только последовательный подход к управлению проектной работой, но также позволяет государственным организациям создавать более эффективную и гибкую рабочую среду [7]. Организации государственного сектора с высокой степенью бюрократизации часто противодействуют внесению изменений в свою среду. Факторы, которые определяют гибкость и гибкость организаций, включают в себя: жесткую регулятивную среду (сложные правовые и нормативные ограничения побуждают организации применять подход «общего минимума» внося в процессе адаптации к современным требованиям минимальные изменения); отсутствие или нехватку стимулов для непрерывного внедрения инноваций, которым движут многие компании частного сектора; наличие организационной культуры, противодействующей изменениям [6].

Таким образом, эффективная имплементация принципов проектного управления в государственных учреж-

дениях требует, в первую очередь, соответствующей подготовки и организации кадров. Знания — это основной ресурс, необходимый для реализации общественных проектов (как и других типов проектов) в рамках функций государственных учреждений. Эти знания могут иметь кодифицированную форму (как, например, в стандартах управления проектами), а также могут распространяться через контакты членов команд, участвующих в реализации государственных (национальных) проектов. Стандарты управления проектами можно рассматривать как источник знаний об управлении проектами. Стандарты в области управления проектами не используются напрямую как методологии. Государственные учреждения используют стандарты как источники знаний, необходимых для разработки методологий управления проектами. Национальные стандарты обычно касаются знаний, необходимых для управления отдельными проектами (например, PMBOK® Guide, PMI, 2013, Prince 2®, OGC, 2009).

### Национальные стандарты



- ☐ ГОСТ Р ИСО 10006-2005 «Руководство по менеджменту качества при проектировании»
- ☐ ГОСТ Р 54869 – 2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению проектом»
- ☐ ГОСТ Р 54871 – 2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению программой»
- ☐ ГОСТ Р 54870 – 2011 «Проектный менеджмент. Требования к управлению портфелем проектов»
- ☐ ГОСТ Р ИСО 21500 - 2014 «Руководство по проектному менеджменту»
- ☐ ГОСТ Р 58305 - 2018 «Система менеджмента проектной деятельности. Проектный офис»
- ☐ ГОСТ Р 58184 - 2018 «Система менеджмента проектной деятельности. Основные положения»

### Международные стандарты



- ☐ Международный стандарт ISO 21500: «Guidance on project management», 2012
- ☐ Международный стандарт ISO 21504: Project, programme and portfolio management. Guidance on portfolio management», 2015

Рис. 1. Национальные и международные стандарты в области управления проектами, применяемые в РФ  
Составлено автором.

Сегодня в РФ последовательно производится расширение набора стандартов, посвященных управлению проектами. Они, в основном, учитывают положения международных стандартов управления проектами. На рис. 1 представлен перечень принятых в качестве нормативной базы в РФ стандартов в области управления проектами.

Последняя, 6-я редакция PMBoK отражает сотрудничество и знания проектных менеджеров, и определяет основы проектного менеджмента [9].

ISO 10006 (Quality management systems — Guidelines for quality management in projects). Этот стандарт обуславливает характеристики системы менеджмента качества



проекта. Данный стандарт по управлению качеством при управлении проектами разработан в 1997 г. Управление нацелено на обеспечение заданного уровня качества проекта как на уровне процессов, так и на уровне продуктов. Во многом по содержанию опирается на PMBOK 1996, имеет место совпадение до названий сфер знаний управления проектами [8].

На сайте ISO (International Organization for Standardization (Международная организация по стандартизации)) подается такое определение понятия «стандарт»: «это документ, устанавливающий требования, спецификации, руководящие принципы или характеристики, в соответствии с которыми могут использоваться материалы, продукты, процессы и услуги, которые подходят к этим целям» [8]. Этот стандарт не является руководством по именно по управлению проектами. В нем рассматриваются вопросы менеджмента качества процессов проектирования, руководство по процессному подходу к управлению качеством продукта проекта.

Итак, применение инструментов проектного менеджмента в государственных учреждениях может послужить для создания инновационной организационной среды. Управление проектами играет важную роль в сти-

мулировании инноваций в государственных учреждениях. Проекты открывают путь для развития новых инновационных идей и могут быть движущей силой культурных изменений, которые стимулируют новые подходы к старым проблемам. Однако для того, чтобы проектные группы могли по-настоящему внедрять инновации, требуется правильное сочетание творчества, свободы от бюрократии, ответственности и видения.

#### Заключение

Имплементация проектного подхода к управлению на разных уровнях сегодня является критическим фактором успеха в реализации государственной стратегии, ориентированной на проектный принцип. Хотя сама суть государственного учреждения состоит в том, чтобы реализовывать свои функции с применением административно-бюрократического подхода, сегодня такой подход не соответствует государственной стратегии, направленной на инновационное развитие не только экономики, но и общества в целом. Таким образом, применение инструментов проектного менеджмента в государственных учреждениях становится не только фактором повышения эффективности их функционирования, но и пред условием успешной реализации государственных программ.

#### Литература:

1. Постановление Правительства РФ от 31.10.2018 N 1288 (ред. от 10.07.2020) «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации» (вместе с «Положением об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации»)
2. Бушин, С. В., Белоусова А. А., Шухат П. А. Развитие применения проектного подхода в деятельности органов муниципального управления — Муниципалитет: экономика и управление. 2019. № 4 (29). с. 5–13.
3. Винтайкина, О. А., Традиционный подход или Agile в современном проектном управлении? Сравнительный анализ — Скиф. 2019. № 4 (32). с. 375–382.
4. Зайцев, В. Е. Оценка государственных программ Российской Федерации: новые вызовы — Государственное управление. Электронный вестник. 2018. № 67. с. 111–136.
5. Зайцев, В. Е. Современный этап развития программно-целевого управления в России — Государственное управление. Электронный вестник. 2017. № 65. с. 188–209.
6. Каменская, Н. В., Чевтаева Н. Г., Качанова Е. А. Факторы успеха реализации инициативных проектов в деятельности государственных (муниципальных) учреждений социальной сферы — Вопросы управления. 2019. № 5 (60). с. 20–29.
7. Логинов, М. П., Муринович А. А. Муниципальный опыт реализации социальных проектов — Муниципалитет: экономика и управление. 2014. № 3 (8). с. 82–86.
8. Стандарты. Что такое стандарт? [Электронный ресурс]. — Сайт ИСО (ISO). Режим доступа: <http://www.iso.org/iso/ru/home/standards.htm> (дата обращения: 17.11.2020 г.)
9. Library of PMI Global Standards. [Электронный ресурс]. — Сайт PMI. Режим доступа: [http://www.pmi.org/en/PMBOK-Guide-and-Standards/Standards-Library-of-PMI-Global-Standards-Projects.aspx#Foundational\\_Standards](http://www.pmi.org/en/PMBOK-Guide-and-Standards/Standards-Library-of-PMI-Global-Standards-Projects.aspx#Foundational_Standards) (дата обращения: 17.11.2020 г.)



## Применение принципов управления качеством в рамках реализации национальных проектов

Затонская Ирина Евгеньевна, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

**П**редпосылки реализации государственной политики в виде национальных проектов появились в Российской Федерации в начале 90-х годов прошлого века. Это было обусловлено тем, что после распада СССР появилась необходимость в новой экономической, социальной, демографической политике, новых формах управления государством, которые могли бы вывести Россию на высокий уровень на мировой арене, а также создать для населения достойные условия для жизни.

Острые политические и социальные конфликты подтолкнули руководство страны на принятие множества управленческих решений, направленных на формирование новых тенденций в экономике и социальной сфере, которые в дальнейшем сложились в долгосрочные реализованные проекты и задали вектор для постановки новых целей и задач для поддержания достойного уровня жизни населения.

Выработка новой стратегии развития государства, обстоятельства, обусловившие начало процесса ее реализации, нашли свое отражение в Послании Президента Российской Федерации Путина В. В. Федеральному собранию в мае 2004 года. Основное внимание было сконцентрировано на наиболее значимых для граждан страны проблемах, включающих качество и доступность медицинского обслуживания, образование, жилье. Таким образом, были намечены пути модернизации и обозначены три приоритетных национальных проекта:

- Приоритетный национальный проект «Здоровье»;
- Приоритетный национальный проект «Образование»;
- Приоритетный национальный проект «Жилье».

Ежегодно список проектов и направлений, которые они включают, пополняется и изменяется.

Национальные проекты можно охарактеризовать как инструмент реализации целей национального развития, имеющих приоритетное значение на определенном этапе развития государства и требующих для своего решения значительных ресурсов, предполагающих четко обозначенный конечный результат.

В настоящее время национальные и федеральные проекты (программы) включают в себя следующие направления стратегического развития: демография, здравоохранение, образование, жилье и городская среда, экология, безопасные и качественные автомобильные дороги, производительность труда и поддержка занятости, наука, цифровая экономика, культура, малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы, международная кооперация и экспорт, комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года.

Стоит отметить, что на старте реализации новой политики в виде проектов у специалистов, задействованных в данном процессе, отсутствовал необходимый опыт и знания в менеджменте. Принятие управленческих решений было разрозненным и приводило к результатам, несоответствующим поставленным целям. В дальнейшем стало очевидно, что для успешной реализации национальных проектов необходимо использование принципов управления качеством проекта, которые определены международным стандартом управления качеством ISO 9000, принятых Международной организацией по стандартизации (ISO). Именно применение системы менеджмента качества позволяет выстраивать и корректировать работу отдельно взятого национального проекта, а также в целом всей системы национальных проектов в Российской Федерации.

Принципы управления качеством:

- ориентация на потребителя;
- лидерство;
- взаимодействие людей;
- процессный подход;
- улучшение;
- принятие решений, основанных на свидетельствах;
- менеджмент взаимоотношений.

Указанные принципы отражены в Национальном стандарте Российской Федерации системы менеджмента качества (ГОСТ ИСО 9001–2015), утвержденном приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 28.09.2015 № 1391-ст. Данный стандарт соответствует международному стандарту ИСО 9001:2015 «Системы менеджмента качества. Требования» (ISO 9001:2015 «Quality management systems — Requirements», IDT).

Принцип ориентации на потребителя, которым в случае применения его к национальному проекту, выступает гражданин Российской Федерации и население в целом. Следование данному принципу непосредственно оказывает влияние на качество жизни населения и снижение уровня социальной напряженности.

Применение принципа лидерства (лидером в данном случае выступает высшее руководство страны, а также руководители отдельных направлений в подразделениях, занимающихся реализацией национальных проектов, созданных в каждом субъекте Российской Федерации) обеспечивает создание условий для успешной работы каждого блока, участвующего в реализации национальных проектов, а также реализации других принципов управления и разработке политики.

Взаимодействие людей при реализации национального проекта предполагает тесное сотрудничество персо-

нала всех уровней из всех регионов для внесения необходимых изменений при корректировке работы программы и обмена опытом.

Внедрение и применение принципа процессного подхода в реализации национальных проектов помогает определять последовательность действий специалистов-проектировщиков и других и порядок их взаимодействия между собой (наличие зоны работы и ответственности для каждого).

Принцип принятия решений, основанных на свидетельствах, отражает процесс и результат анализа данных и информации, полученные при подведении промежуточных и конечных итогов в реализации национальных проектов. Мониторинг каждого процесса в работе проекта позволяет успешно корректировать его и создавать новые решения для ранее запланированных задач.

Менеджмент взаимоотношений в данном случае подразумевает всестороннее сотрудничество заинтересованных в процессе реализации национального проекта сторон: руководителей профильных ведомств (в соответствии с направлением проекта), кураторов проектов в регионах, руководителей проектных групп, рядовых исполнителей в исполнительных органах государственной власти. Вероятность достижения намеченных на старте реализации национального проекта выше, если достигнуто полное взаимопонимание между каждым звеном для внесения корректировок и закрепления результатов.

Принцип улучшения представляет собой реализацию цикла Деминга (PDCA): планирование, действие, проверка, корректировка. Эти циклы работают «по кругу», то есть при реализации национального проекта необходимо провести аналитику требований и задач, представленных на начальном этапе, составить техническое задание. Затем следует запустить процесс реализации запланированных этапов, внедрения положений проекта, выстраивания политики государства в ключевых основных направлениях проекта. Далее проверка достигнутых результатов (как правило, при реализации национального проекта обозначены контрольные точки), которые помогают определить положительные стороны и недоработки в проекте, чтобы запустить процесс по улучшению запланированных результатов. В случае, если в ходе анализа проекта, в срок контрольных точек, были выявлены недоработки, действия, процессы и мероприятия, запланированные паспортом национального проекта, корректируются.

Стоит отметить, что применение принципов управления качеством в рамках реализации национальных проектов на практике несет за собой множество препятствий. Так, если сравнивать работу органов власти (региональных и федеральных) и коммерческой компании, применяющей принципы управления качеством, в первом

случае применение указанных принципов, как правило, несет за собой множество препятствий.

Это обусловлено тем, что все мероприятия в рамках реализации национальных проектов, запланированы заранее. Каждое направление изложено в соответствующих документах и нормативных правовых актах, что не позволяет в полной мере применить все принципы управления качеством, так как это будет требовать внесения изменений в каждый документ.

Также отмечается отсутствие специалистов, имеющих знания и навыки в области проектного управления. В учебных заведениях Российской Федерации соответствующие направления подготовки внедрены в недостаточном количестве. В исполнительных органах государственной власти, несмотря на созданные подразделения (проектные офисы и проектные центры) отсутствует систематизированная база знаний и опыта, позволяющая оптимизировать процесс поставленных проектных задач и повысить уровень эффективности каждого члена указанных подразделений.

Несмотря на то, что деятельность государственных органов в ходе реализации национальных проектов ведется достаточно успешно, одной из основных проблем при применении принципов управления качеством является необходимость определения степени ответственности за неисполнение пунктов каждого проекта.

Также для работы принципов управления качеством крайне необходимо закрепление возможности корректировки целей, запланированных мероприятий, задач и тактики, внесение возможности подключения к реализации национального проекта новых партнеров и компаний.

В заключение необходимо ответить, что работа управленческого звена и других специалистов в ходе реализации национальных проектов, направленная на обеспечение прорывного научно-технологического и социально-экономического развития России, повышение уровня жизни, создание условий и возможностей для самореализации и раскрытия таланта каждого человека, должна сопровождаться внедрением в их практику компетенций и навыков в таких областях как управление проектами, стратегическое планирование, системный анализ и кризис-менеджмент.

Рассмотрение вопроса о реализации в России национальных проектов дает возможность понять, что применение принципов управления качеством возможно и даже необходимо с целью повышения эффективности государственного управления. Освоение данных принципов позволит применять соответствующие знания для решения поставленных государством задач, направленных на улучшение качества жизни населения посредством функционирования национальных проектов.

#### Литература:

1. Бияк, Л. Л. Роль проектного управления в реализации приоритетных государственных проектов / Л. Л. Бияк, С. А. Ненуженко, 2019. — 102 с.

2. Жуков, В. И. Российские преобразования: социология, экономика, политика / В. И. Жуков. — М.: Акад. проект, 2018. — 656 с.
3. Волгин, Н. А. Социальное государство: Учебник для студ. вузов, обуч. по спец. «Социальная работа» / Н. А. Волгин, Н. Н. Гриценко, Ф. И. Шарков. — М.: Дашков и К\*, 2017. — 416 с.
4. Казанцев, В. О. Государственная стратегия развития России и роль приоритетных национальных проектов в ее реализации: диссертация... кандидата политических наук: 23.00.12 / Казанцев Вадим Олегович; [Место защиты: Воен. ун-т]. — Москва, 2015. — 205 с.
5. Социально-экономические модели в современном мире и путь России: в 2-х кн.: монография / [авт. кол.: В. Иноземцев, Ю. Князев, К. Павлов и др.]; Под ред. К. Микульского; РАН, Междунар. Ассоциация академий наук. — М.: Экономика, 2015. — 911 с.
6. Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 26.05.2004 «Послание Президента России Владимира Путина Федеральному Собранию РФ» // Российская газета, N 109, 27.05.2004
7. Указ Президента РФ от 21.07.2020 № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»

## **Экономические аспекты теневых схем легализации доходов, полученных незаконным путем с использованием ценных бумаг**

Зуева Вероника Сергеевна, студент;  
Маринин Александр Алексеевич, студент;  
Зосько Максим Викторович, студент  
МИРЭА — Российский технологический университет (г. Москва)

**Т**еневые процессы в финансовой сфере и криминализация национальной экономики влияют в негативном ключе на конкурентоспособность нашей страны и в конечном итоге способствуют снижению привлекательности инвестиционного потенциала России. В мире уже давно правит процесс глобализации, который затрагивает все сферы жизни стран, в том числе и финансовые рынки. Глобализация как процесс постепенно снимает ограничения на мировых рынках и в международной торговле, влечет за собой стирание внутренних и внешних границ между странами, обезличивание каналов и источников криминального капитала. Все коррупционные схемы легализации (отмывания) денег становятся незаметными и запутанными. На сегодняшний день достаточно сложно проследить весь путь поступления нелегальных денег, начиная от места получения дохода и заканчивая, обналичиваем денежных средств. В результате глобализации теневые финансовые процессы интернационализируются.

Рынок капитала постоянно наращивает свои обороты и его эффективность растет, появляются и используются новые и высокотехнологичные финансовые инструменты, что дает возможность недобросовестным организациям и частным лицам легко и беспрепятственно осуществлять движение огромным сумм нелегальных денежных средств. Это происходит как на внутренних рынках стран, так и на международных рынках. Это объясняется существующими значительными пробелами в области национального и международного законодательства, а также отсутствием достаточного контроля за движением денежных

средств, что позволяет быстро и без особых усилий обходить закон на всех уровнях.

Как оценивают эксперты МВФ (мирового валютного фонда), каждый год в среднем в мировой финансовой системе происходит отмывание денежных средств, добытых незаконным путем, на общую сумму от 500 миллиардов до 1,5 триллионов долларов США, что приравнивается к 2–5 % мирового валового продукта. Теневые процессы легализации преступных (криминальных) доходов давно уже вышли на международный уровень [1].

Сегодня существуют многочисленные криминальные группировки, которые используют все более новые и усовершенствованные способы и приемы легализации преступных доходов. Все схемы по отмыванию денег постоянно модернизируются, применяются высокотехнологичные инструменты. Криминальные группы не имеют возможности действовать обособленно в финансовой системе, они вовлекают в свои противоправные действия всевозможные промежуточные звенья-организации — банки, аудиторские компании, кредитные учреждения, коммерческие компании и другие организации.

Под легализацией денежных средств или отмыванием денежных средств понимают финансовый процесс, состоящий из большого количества участников, целью которого является превращение доходов, полученных незаконным путем во вполне прозрачные и законные доходы (инвестиции) при помощи определенных нелегальных, противоречащих закону, финансовых операций [2]. Финансовые эксперты часто сравнивают этот процесс с понятием «стирки». Любой процесс стирки состоит из не-

скольких промежуточных стадий: стирка, отжим, сушка. Процесс «отмывания денег» по мировому опыту и практике также можно сравнить с обычным процессом «стирки».

К основным стадиям процесса «отмывания денег» относятся: 1) непосредственно «стирку», когда теневые доходы входят в оборот, в какую-либо финансовую систему; 2) «отжим», на этой стадии создается несколько слоев, которые служат прототипами законного обращения денежных средств, для отвлечения внимания и запутывания; 3) «сушка», на этой заключительной стадии происходит интеграция денег посредством вложения их в различные организации финансовой и нефинансовой сферы [3]. Как показывает практика, очень часто для отмывания денег недобросовестные участники рынка используют банки, в арсенале которых лежат безграничные возможности по проведению различных операций с денежными средствами.

Одной из сфер процесса легализации денег, добытых преступным путем, является РЦБ (рынок ценных бумаг). Эта ниша все более и более завоевывает внимание криминальных группировок, так как отличается относительной простотой условий торговли, отсутствием тотального контроля за всеми операциями, связанными с валютой, а также характеризуется разнообразием операций и возможностью осуществлять операции при помощи электронных торгов, что стирает национальные границы.

Фондовый рынок представляет собой рынок ценных бумаг, на котором работают только профессиональные участники, имеющие специальное разрешение и полномочия для осуществления такой деятельности [4]. Данным лицам запрещено проведение некоторых денежных операций, а частности, у них отсутствуют полномочия на принятие наличных денежных средств, которые могут служить в качестве оплаты за сделки с ценными бумагами. Согласно общим правилам, участники рынка обязаны совершать операции с ценными бумагами только по безналичному расчету. Однако, и эксперты, и сотрудники различных спецслужб полагают, что денежные средства на фондовый рынок с целью их легализации поступают именно в форме наличности. Это позволяет в многочисленных схемах «отмывания денег» рассматривать фондовые рынки как первичные ступени на пути легализации денежных средств. Вопреки действующим нормам в финансовом законодательстве, действующим ограничениям, брокеры принимают денежные средства в наличной форме, нарушая установленные правила и нормы, действуя противозаконно, что вовлекает их в преступную схему, и они автоматически становятся участниками преступной группировки.

В некоторых случаях, процесс отмывания денег на фондовом рынке может быть связан с целью получения очень больших доходов. Существует и такая схема, при которой, посредством манипуляций с акциями и ценными бумагами, а частности с их котировками, происходит незаконное обогащение денежных средств. Процесс может

выглядеть следующим образом, криминальная группировка быстро регистрирует и создает некое предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность, при этом большая доля акций данного предприятия, сосредотачиваются в руках этой группировки. Затем целенаправленно в средства массовой информации запускается новость о том, что предприятие начало осуществлять свою деятельность, оглашается информация о роде и виде деятельности новоиспеченной компании, зачастую для того, чтобы подогреть интерес общества к акциям предприятия разглашается информация о том, что данная компания выпускает уникальный и высокотехнологичный продукт, который в будущем обязательно приведет к фантастической прибыли. В итоге таких манипуляций курсовая стоимость акций компании резко возрастает, востребованность акций находится на самых пиках, акции искусственно взвинчиваются вверх. В такой схеме могут принимать участие несколько брокеров и юридических компаний.

Преступная группировка дожидается момента максимальной цены на акции «искусственного» предприятия, как только такой момент наступает, брокерам дается указание на продажу всех акций данного предприятия. Эта схема позволяет преступникам скрыть каналы и источники первоначального поступления капитала, а такие операции лишь еще больше запутывают всю схему, в результате спекуляций на рынке образуется совершенно прозрачный легальный капитал в виде очень крупных сумм, который естественно сразу же легализуется.

Небанковские финансовые организации нашей страны представляют собой один из многочисленных каналов с разветвленной сетью валютных, товарно-сырьевых и фондовых бирж, страховых фирм и пенсионных фондов, инвестиционных фондов и аудиторских компаний, управляющих и лизинговых компаний по отмыванию капиталов, добытых преступным путем.

Все более возрастающая популярность этого финансового сектора объясняется глубокой интегрированностью нелегальных каналов в кредитную систему России, высокой степенью запутанности многочисленных транзакций, достаточно лояльным и нежестким как в банковской сфере законодательством, а также отсутствием должного надзора и контроля со стороны государственной власти в сфере банковского сектора.

На территории Российской Федерации свою роль в этом сыграл и исторический фактор. Рынок ценных бумаг относительно новая сфера для финансовой системы страны, все процессы и механизмы по контролю еще не налажены, есть много недостатков и упущений, как на законодательном, так и на исполнительном уровне. Так, в течение более десяти лет, финансовый сектор, а частности рынок ценных бумаг в России подчинялся большому и одновременно разнообразному количеству государственных ведомств и организаций. Каждое ведомство, которое курировало данное направление, выпускало соб-



ственные нормативные акты и распоряжения. В результате и с течением времени накопилось большое количество нормативной документации, противоречащей друг другу, не выработан единый механизм контроля в этой области.

Данное обстоятельство послужило хорошим стимулом для криминальных группировок, что позволило им удобно и быстро проводить любые операции на рынке ценных бумаг. В нашей стране мало кто задумывался о том, откуда взялись средства на возникновение и строительство многочисленных торговых компаний, брокерских фирм, торговых домов и других финансовых организаций, которые учреждали все новые и новые фондовые биржи в России. Государственные учреждения и ведомства в сфере финансовой безопасности никогда не отслеживали информацию о том, кто в конечном итоге размещает у брокеров и дилеров заказы на покупку и продажу ценных бумаг на фондовой бирже.

Сегодня на мировых рынках существуют как солидные инвестиционные компании, добросовестные участники рынка, так и криминальные инвестиционные компании, занимающиеся незаконной деятельностью по легализации доходов — андеррайтингом, то есть комплексом услуг по выпуску и размещению ценных бумаг для эмитента; аналитикой рынка ценных бумаг; процессами создания новых финансовых продуктов или модификации уже имеющихся; скупкой акций искусственно созданных акционерных обществ по поступившим заявкам, управлением активами, поиском финансовых активов для клиентов и иной деятельностью.

ФАТФ (Группой разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег) рекомендовано на постоянной основе и ежегодно странам, которые участвуют в мировой финансовой системе регулярно проводить оценку своих рисков легализации (отмывания) денег, а также оценку рисков финансирования терроризма [5]. Целью данных рекомендаций является создание и формирование на национальном уровне у каждой страны и в мировой финансовой системе в целом, эффективной защиты, в виде собранной и накопленной информации о существующих и возможных рисках и угрозах финансовой системы и экономики стран. Так, Росфинмониторинг проводит ежегодный публичный отчет о проведении НОР (национальной оценки риска) легализации (отмывания) преступных доходов.

Согласно данному отчету, Росфинмониторингом по специальной методике оценен риск использования рынка ценных бумаг в нашей стране в схемах легализации преступного обналичивая денежных средств. В качестве одного из факторов уязвимости при использовании рынка ценных бумаг выступает возможность профессиональных участников рынка проводить расчеты с использованием ценных бумаг с отсрочкой платежа (векселей), а в частности товарных векселей, что значительно затрудняет возможность установления связи между покупателем и продавцом [6].

Наиболее уязвимы с точки зрения вовлечения в противоправную деятельность небольшие компании, работающие в этом финансовом секторе. Под видом сделок с ценными бумагами, денежные средства, имеющие сомнительное происхождение, могут быть незаметно выведены за рубеж. Банком России в настоящее время проводится целый ряд мероприятий и мер, которые позволяют вывести с фондового рынка большое количество недобросовестных участников. Анализ Росфинмониторинга показал, что фондовый рынок сегодня имеет повышенную степень риска, на фоне умеренного и низкого риска по остальным механизмам отмывания денег [6].

В последнее время наблюдается тенденция превращения фондового рынка в инструмент легализации денежных средств, хотя раньше такую роль выполняли традиционно банки. Число подозрительных сделок на рынке растет, в связи с чем участникам рынка Центральным Банком Российской Федерации предписано контролировать сделки и отбирать лицензии у брокеров за нарушения законодательства. В России фондовый рынок набирает обороты и постепенно растет, одновременно с этой тенденцией участились случаи мошенничества профучастниками рынка, совершающими операции по сделкам.

Все незаконные действия профессиональных участников рынка подпадают под действие Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ. Подобные сделки выявляются ЦБ РФ, когда с ликвидными бумагами на рынке акций через случайные организации проводятся операции на крупные суммы, сопоставимые с оборотами крупных брокерских компаний. В таких случаях ЦБ РФ проводит анализ подозрительных операций, которые могут осуществляться для отмывания доходов преступным путем. Информацию о результатах внутреннего контроля ведомство рекомендует включать в отчет профучастника рынка ценных бумаг, также ЦБ считает необходимым пересматривать правила внутреннего контроля участников рынка для актуализации критериев выявления и признаков необычных сделок.

За последние годы ЦБ РФ отозвало лицензии у более 30 брокерских компаний, заподозренных в отмывании средств через фондовый рынок, например у ООО «Инвестпроект», ООО «Инвестлэнд» и других. Эксперты отмечают, что до недавнего времени основными подозреваемыми в содействии отмыванию средств были банки, так как они имеют неограниченные возможности по распоряжению наличностью. С течением времени и в период кризиса ситуация поменялась, компаниям, работающим на фондовом рынке, стало гораздо проще объяснять происхождение значительных доходов клиентов, связанное с высокой волатильностью рынка.

Кроме того, услуги таких компаний, могут стоить гораздо дешевле банковских, так как открыть брокерскую компанию намного дешевле и проще, чем получить банковскую лицензию. Так, минимальное требование к раз-



меру собственных средств профучастника составляет 5 млн.рублей, в том время как минимальное требование к капиталу банка — 300 млн.рублей [7, 8].

Финансовые эксперты отмечают, что в основном схемы по легализации доходов на фондовом рынке осуществляются с высоковолатильными бумагами, при совершении крупных сделок, с которыми незаметно влияние на котировки. Так, офшорная компания ставит котировку на продажу неликвидной ценной бумаги по цене ниже рынка. Компания-резидент покупает бумагу по такой заниженной цене, а затем выставляет эту же акцию по высокой цене на продажу. Компания-нерезидент снова покупает эту бумагу и фиксирует убыток, в то время как резидент получает прибыль, с которой должен уплатить налог. Такая схема имеет смысл, если заплатить налог дешевле, чем обналичить средства.

Также финансовые эксперты рост числа легализаций доходов на фондовом рынке объясняют именно кризисом, так как многие предприниматели в этот непростой период злоупотребляют выводом денежных средств за границу, кроме того, падают доходы брокеров, ввиду чего, они более лояльны к любым источникам доходов.

Сокращение теневых процессов и теневого сектора в экономике возможно при уменьшении затратности

и роста эффективности легальной экономики, создания паритетных условий для функционирования всего бизнеса. Это может быть осуществлено путем ослабления экономического давления на легальную экономику, создания благоприятных условий, которые способствовали бы стимулированию перехода теневой экономики на легальные рельсы.

Необходимо постоянно совершенствовать механизмы государственного финансового контроля финансовых операций и платежей, а также механизмы противодействия легализации незаконных доходов. Важное место здесь должен занимать вопрос координации деятельности различных субъектов как учреждений, осуществляющих первичный мониторинг правоохранительных органов, так и органов власти и управления, а также и всего общества. Задачами государственных органов, таких как Минфин, Росфинмониторинг, ЦБ РФ и других, является формирование для хозяйствующих субъектов таких условий работы, которые бы препятствовали отмыванию денег, чтобы это было невыгодно, дорого и опасно. Все эти задачи требуют совершенствования в первую очередь, нормативно-правовой базы, форм и методов противодействия легализации доходов, полученных незаконным путем.

#### Литература:

1. Официальный сайт Международного валютного фонда [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.imf.org/external/Russian/>
2. Федеральный закон от 7 августа 2001 г. N 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (с изменениями и дополнениями от 24 февраля 2021 г.)
3. Дыхова, А. Л. Теневые финансовые процессы легализации незаконных денежных средств [Текст] / А. Л. Дыхова // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. — 2009. — с. 5–9.
4. Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. N 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (с изменениями и дополнениями от 31 июля 2020 г.)
5. Официальный сайт ФАТФ [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.fatf-gafi.org>
6. Национальная оценка рисков 2018–2019 г. / Росфинмониторинг [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://www.fedsfm.ru/content/files/documents/2018/оценка%20рисков%20од\\_5.pdf](https://www.fedsfm.ru/content/files/documents/2018/оценка%20рисков%20од_5.pdf)
7. Указание Банка России от 2 апреля 2018 г. N 4761-У «О внесении изменений в Указание Банка России от 11 мая 2017 года N 4373-У «О требованиях к собственным средствам профессиональных участников рынка ценных бумаг»
8. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395–1 (ред. от 30.12.2020) «О банках и банковской деятельности»

## Молодёжная политика как фактор развития муниципального образования (на примере Калининского района Тверской области)

Консовский Андрей Анатольевич, кандидат экономических наук, доцент;

Будникова Дарья Сергеевна, студент магистратуры

Московский финансово-юридический университет МФЮА

*Муниципальная молодежная политика выступает в роли важнейшего инструмента для формирования, развития и активного использования молодежного потенциала, а также является показателем развития любого общества. Ведение эффективной молодежной политики обусловлено её потенциально важной ролью в социально-экономическом развитии муниципалитетов. В этой статье рассмотрены основные проблемы, которые возникают при осуществлении молодежной политики на муниципальном уровне, на основании анализа научных статей, нормативных и правовых актов по вопросам формирования и реализации молодежной политики. Сформулирован вывод о необходимости совершенствования существующих подходов к процессу реализации программ молодежной политики на местном уровне.*

**Ключевые слова:** молодежь, молодежная политика, муниципальное образование, муниципальная молодежная политика, муниципальное управление, муниципальная программа.

Молодежная политика государства является не только одним из главных направлений деятельности государства, но также основополагающим обстоятельством множества сторон социально-экономической и политической жизни в Российской Федерации. Молодежь всегда являлась стратегическим ресурсом, основным источником инноваций и движущей силой.

Реализация молодежной политики происходит на всех уровнях власти по приоритетным направлениям. Такая политика в Российской Федерации реализуется не только на федеральном и региональном, но и на муниципальном уровне. Молодежное направление, осуществляемое на муниципальном уровне, должно иметь четкие цели, задачи и эффективные пути реализации. Разработка молодежной политики является важнейшей ступенью в формировании благоприятных условий жизнедеятельности и развития молодого поколения, и как следствие – ключевым фактором развития территорий. Это так же важно для обеспечения развития и самореализации личности молодых людей, развития молодежных организаций, движений и объединений.

Для разработки эффективной молодежной политики необходимо опираться на социально-демографические характеристики молодежи как социальной группы. Она характеризуется, прежде всего, стремлением к получению высшего образования, что, в первую очередь, продиктовано вступлением человека в эпоху постиндустриального общества, в котором первостепенную роль в жизнедеятельности играют знания и информация [1].

Основываясь на статистических данных Росстата (Федеральная служба государственной статистики), на 01.01.2020 г. доля молодых людей от общего числа населения страны (146,7 млн человек) составляет 17,31 %, т. е. 24 300 тыс. чел., динамика последних лет показывает снижение численности. При этом молодых людей в возрасте 15–19 лет — 6 330 тыс. чел.; 20–24 года — 7 455 тыс. чел.; 25–29 лет — 10 515 тыс. человек [2].

На сегодняшний день созрел социальный слой населения крайне важный для государства, поскольку молодежь — это те люди, которые придут на смену действующему в данный момент поколению. Это энергичная и прогрессирующая социальная группа, которая представляется генератором и источником перемен в стране, а также имеющее новые взгляды и интересы. Молодое поколение принимает участие во всех сферах жизни и является гарантом социально-экономической стабильности. В этой связи потенциал молодежи, а также степень его соответствия потребностям страны и сложившимся условиям обуславливаются эффективностью молодежной политики

Несмотря на это, жизненные установки молодежи не всегда и не во всем соответствуют потребностям государства. При этом остаются неопределенными система построения, механизмы осуществления, методы оценки эффективности молодежной политики. Работа с молодежью характеризуется ситуативностью и противоречивостью [3].

Назрела острая необходимость в пристальном внимании к молодежи со стороны государства, для системного разрешения ее проблем, что связано с поиском новых путей и форм стимулирования политической и правовой активности молодого поколения, разработкой новой концепции формирования политической и правовой культуры молодежи с целью трансформации её активности в социально-полезном направлении [4].

На сегодня процесс реализации муниципальной молодежной политики проводится недостаточно эффективно и требует внесения определенных корректировок. Молодежная политика несовершенна, пока не выстроены действенные механизмы вовлечения молодежи в приоритетные инновационные проекты в регионе. К тому же из-за неэффективности программ по молодежной политике приводят большое количество социально-экономических проблем в молодежной среде: сокращение тру-

довых ресурсов, демографические проблемы, обеспечение жильем, доступность образования. Молодёжь обладает значительным потенциалом — мобильностью, инициативностью, восприимчивостью к инновационным изменениям, новым технологиям, который не всегда используется в полной мере.

Молодежная политика на муниципальном уровне, тесно связанная с государственной политикой, тем не менее, представляет собой относительно самостоятельный процесс со своим механизмом реализации. На муниципальном уровне формируется целостная система социальной поддержки молодежи, ее обучения и трудоустройства, которая создает возможности регулирования процессов молодежной миграции, обеспечения защиты прав и реализации интересов молодых людей, поддержки молодых семей [5].

В качестве инструмента реализации молодежной политики на местном уровне используется участие молодежи в процессах принятия решений местными органами власти через консультирование или создание молодежных парламентов, участие в работе студенческого самоуправления, общественных объединений, в том числе молодежных организаций при взаимодействии с политическими партиями, местными органами власти.

Мероприятия по осуществлению работы с детьми и молодежью реализуются во всех муниципальных образованиях. Для исполнения данных мероприятий в органах местного самоуправления, а именно в местной администрации, создаются отделы (комитеты, управления) по делам молодежи, организационная структура и штатная численность которых определяется в зависимости от численности молодежи, проживающей на территории муниципального образования и степени отдаленности от центра субъекта Российской Федерации.

Молодежная политика в муниципальных образованиях Тверской области осуществляется через органы местного самоуправления, на которые в соответствии с п.34 ст.16 ФЗ от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» возложены функции по организации и осуществлению мероприятий по работе с детьми и молодежью, при участии молодежных и детских общественных объединений, иных юридических и физических лиц [6].

Работа с молодежью и реализация муниципальной молодежной политики на территории Калининского района Тверской области является одним из приоритетных направлений деятельности законодательной и исполнительной власти Калининского района. В настоящий момент на территории муниципального образования проживает 11377 молодых людей в возрасте от 14 до 30 лет, что составляет 22 процента от всего населения.

Отдельно можно выделить инструмент реализации молодежной политики как программно-целевой подход, который предусматривает формирование и реализацию муниципальных программ. Указанные программы в сфере

муниципальной молодежной политики можно разделить на приоритетные направления:

- развитие физической культуры и спорта;
- поддержка молодежного творчества;
- формирование правовой культуры и профилактика правонарушений среди детей и молодежи;
- духовно-нравственное и патриотическое воспитание;
- формирование здорового образа жизни, предотвращение негативных явлений в молодежной среде;
- развитие кадрового потенциала молодежи;
- поддержка общественных социальных инициатив.
- развитие общественной активности и вовлечение всех групп молодежи в социальную практику;
- организация мер поддержки и социальной адаптации отдельных категорий молодежи (молодые семьи, молодые люди, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации).

Ответственным за реализацию молодежной политики на территории муниципального образования в администрации Калининского района является Комитет по делам культуры, молодежи и спорта администрации муниципального образования Тверской области «Калининский район».

Функциями Комитета являются:

- разработка и после утверждения реализация программы и планов мероприятий развития в сфере культуры и молодежной политики, физической культуры, спорта на территории Калининского района;
- осуществление координации и руководство по реализации муниципальных программ и проектов в сфере культуры, молодежной политики и спорта;
- выполнение иных функций в сфере культуры, спорта и молодежной политики в соответствии с законодательством Российской Федерации, законодательством Тверской области, муниципальными правовыми актами муниципального образования Тверской области «Калининский район».

В настоящее время большое значение приобретает работа администрации Калининского района и комитета по делам культуры, молодежи и спорта администрации по принятию стратегии развития Калининского района на долгосрочную перспективу и разработку программы «Развития культуры, физической культуры и спорта, молодежной политики в муниципальном образовании Тверской области «Калининский район». Важным направлением является разработка показателей для составления проекта бюджета Калининского района, к которым относятся: посещаемость мероприятий, количество и качество проводимых мероприятий, количество вовлечения населения в проводимые мероприятия, роль мероприятий в профилактике правонарушений [7]. В Калининском районе созданы условия для всестороннего развития молодежи, её активного отдыха. Успешно реализуются программы, направленные на улучшение качества жизни молодых людей. Постоянно совершенствуется норматив-

но-правовая база в области молодежной политики муниципального образования.

В Калининском районе создана модель государственной молодежной политики, которая позволила достичь определенных результатов:

- сформированы условия для гражданского становления, патриотического, духовно-нравственного воспитания молодежи;

- сложилась система формирования культуры здорового образа жизни, охраны здоровья молодых граждан путем проведения разного рода спортивных и иных мероприятий.

Все это позитивно сказывается на подрастающем поколении и молодежи, постоянно проживающей на территории района. Однако существует ряд проблем, препятствующих реализации молодежной политики и не позволяющих в полной мере организовать полноценную работу, направленную на получение высоких результатов:

- недостаточный уровень бюджетного финансирования;

- отсутствие комплексной реализации молодежной политики;

- отсутствие и недостаточный уровень квалифицированных кадров, нехватка местных институтов признания заслуг работников культуры и спорта со стороны региональных властей;

- отсутствие планомерно поставленной работы с молодежью и молодыми семьями;

- недостаточное количество общедоступной социальной инфраструктуры.

Модернизация механизма реализации молодежной политики возможно при решении ряда задач, одна из которых является разработкой стратегии развития Калининского района, которая будет учитывать данные мониторинга изучения общественного мнения, связь с общественностью, а также использовать динамику экономических и социальных факторов, включая демографические. Данные стратегии позволят задать ориентир для работы с молодым поколением и будут способствовать разработке системы мер улучшения общественной самоорганизации и проявления молодежных инициатив во всех сферах жизнедеятельности местного сообщества.

Совершенствование молодежной политики невозможно без квалифицированных кадров. Необходимо предусмотреть систему мер поддержки специалистов на направления молодежной политики в муниципальных образованиях, в процессе реализации которой должно происходить постоянное пополнение отраслевых органов молодыми квалифицированными работниками и обеспечиваться их непрерывный профессиональный рост.

Сложившиеся обстоятельства указывают на то, что необходимо развитие существующих подходов в процессе разработки и реализации программ молодежной политики. Таким образом, несмотря на то, что молодежная политика сегодня оформлена в нормативном и организационном поле, необходимо внедрение дополнительных мер, направленных на укрепление региональных механизмов молодежной политики, что позволяет полноценно развиваться муниципальной молодежной политике в едином направлении с «Основами государственной молодежной политики в Российской Федерации». Необходимо добиться главного результата совершенствования молодежной политики: формирования и реализации потенциала молодых людей в муниципальном образовании и, как следствие, увеличение вклада молодежи в развитие своей территории.

Литература:

1. Сергеев, Р. В. Молодежь и студенчество как социальные группы и объект социологического анализа // Вестник Адгейтского государственного университета. Серия 1: Регионоведение: философия, история, социология, юриспруденция, политология, культурология. 2010. № 1.
2. Иванов, Р. В. Региональная молодежная политика: экспертный анализ / Р. В. Иванов // Социология. 2021. № 1. с. 93–102.
3. Касьяненко, А. А. Механизмы реализации государственной политики на примере молодежной политики / В сборнике: Синтез науки и общества в решении глобальных проблем современности. Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции: в 4 частях. 2017. с. 188–192.
4. Войтенко, Е. И. Теоретические аспекты осуществления молодежной политики на территории муниципального образования / Е. И. Войтенко, К. Ю. Коновалова // Научные Известия. — 2019. — № 17. — с. 31–39.
5. Стопычева, В. В., Шаповал Ж. А. Проблемы реализации молодежной политики на муниципальном уровне / В. В. Стопычева, Ж. А. Шаповал // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2015. – № 4–3. – с. 147–154.
6. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (в ред. от 29.12.2020 г.) // СПС «Консультант Плюс».
7. Муниципальная программа Муниципального образования Тверской области «Калининский район» «Развитие культуры, физической культуры и спорта, молодежной политики в муниципальном образовании Тверской области «Калининский район» на 2018–2023 годы»



## Торговые отношения России и Китая

Ложкарева Виктория Валерьевна, студент;  
Мирошина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*В статье проанализирована внешняя торговля России и Китая, рассмотрены особенности их отношений на рынке. Также оценено влияние пандемии коронавируса на российско-китайские экономические связи.*

**Ключевые слова:** Россия, Китай, товар, экспорт, импорт, пандемия коронавируса.

### Особенности российско-китайских экономических отношений

Экономические отношения Российской Федерации и КНР отличаются от тех, которые возникают между другими странами. В данном случае и одно, и второе государство не стремится влезть во внутренние дела, чтобы установить собственные правила и законы. Каждый союзник стремится согласовать свои действия с интересами другой стороны, чтобы не навредить уже запущенным планам и не нарушить перспективы будущих успешных проектов. Таким образом и Китай, и Россия показывают свои серьезные намерения на дальнейшую совместную работу, которая должна привести к расцвету двух соседних государств.

Кроме того, стоит подчеркнуть, что одной из причин, которая влияет на выстраивания крепких экономических связей между странами, являются общие взгляды на политику, проводимую главами ряда государств, а также схожие отношения с некоторыми странами [1]. Например, внешней проблемой для Китая, по мнению Ю. В. Морозова, кандидата военных наук, выступает экономическое противостояние с великой державой — США [3]. Напряженные отношения сложились также и у России с Соединенными Штатами. Следовательно, такие схожие взгляды сближают страны.

Экономический союз двух государств достигнул серьезных высот благодаря огромному вкладу как с российской, так и с китайской стороны. Как считает наш нынешний президент — Владимир Владимирович Путин — взаимоотношения двух держав «достигли беспрецедентно высокого уровня». Россия и Китай могут служить примером для других государств, как нужно работать над совместными межгосударственными проектами [9].

### Экспорт российских товаров в Китай

В современном мире минеральные ресурсы, особенно топливно-энергетические, представляют высокую ценность для любого государства. Несмотря на стремление многих развитых стран полностью перейти на альтернативные источники энергии, нефть и газ продолжают иметь высокий спрос. Сейчас Китай — активно развивающаяся страна, товары которой распространены по всему миру и раскупаются в больших количествах. Каждый год Поднебесная наращивает темпы производства, чтобы стать неоспоримым лидером на мировом рынке, а для

этого ей необходимы энергетические ресурсы. В 2019 году Китай стал лидером по импорту данного минерального ресурса: из других стран было импортировано 72 % нефти от всего объема, который был использован. Россия в данной ситуации выступает в качестве основного поставщика нефти в великую восточную державу [6]. На наибольшую долю экспортируемых товаров в Китай из России приходится именно минеральное топливо как в 2019, так и в 2020 году [7].

Следующей статьей продаваемых товаров в Китай из нашей страны в 2019 году была древесина и созданные из нее изделия. В связи со стремительным ростом объемов производства, а также из-за запрета вырубке лесов, власти Китая активно закупают данный ресурс у других государств, которые богаты лесными массивами. Россия является именно такой страной, обладающая различными видами дерева, необходимыми для производства товаров и услуг. Однако, согласно статистическим данным, экспорт древесины упал на 14,7 % в первом полугодии в 2020 году по сравнению с 2019 годом. В связи с этим данный вид экспортируемой продукции перешел на третью строчку по количеству ввозимых товаров в Китай. Выделяется несколько причин спада торговли древесиной в Поднебесную. Во-первых, в 2020 году Китай стал первой страной, которая столкнулась с серьезным и непредсказуемым вирусом — COVID-19. Из-за этого производство в стране было приостановлено, границы были закрыты властями, что повлияло на торговлю с другими странами. Во-вторых, КНР ужесточил фитосанитарные меры по ввозу древесины, что являлось барьером для более упрощенной торговли, как было ранее. В-третьих, Правительство Российской Федерации приняло важное решение для того, чтобы модернизировать лесопромышленную отрасль, а именно улучшить обработку древесины, повысить пошлины на вывоз за рубеж леса, который был лишь подвергнут первоначальной обработке [4].

В тройке самых экспортируемых товаров находятся продукты питания, а также сельскохозяйственная продукция. Стоит отметить, что Китай занимает лидирующую позицию по расходам на еду и напитки. Если сравнивать с нашей страной, то Россия потратила в 2018 году на 937 миллиардов американских долларов меньше, чем наш восточный сосед [5]. Население Китая особенно привлекает российское мороженое. С 2016 года экспорт данного лакомства увеличивается с каждым годом. Министерство



сельского хозяйства РФ, рассчитывая из текущих показателей, прогнозирует роста количества поставок в Китай на 5–10 % ежегодно. Большой интерес на мороженое стал проявляться после того, как она попало на Китайскую выставку мороженого. Последнее время Китай многим российским компаниям дает согласие на ввоз этой сладости, так как наш пломбир пользуется большим спросом в азиатских странах.

#### **Импорт китайских товаров в Россию**

Китай славится масштабным производством различной одежды и обуви, бытовой техникой, компьютерных устройств. Товары китайских производителей распространены по всему миру, и спрос на них не уменьшается. Одной из причин такого явления можно посчитать тот факт, что китайские предприниматели идут в ногу с трендами. Они раньше многих других производителей создают те ходовые товары, которые впоследствии заполняют мировой рынок.

Перечисленные выше товары находятся в топе экспортируемой продукции из Поднебесной в Российскую Федерацию. Почти одна вторая средств тратится на различные машины и технику: доля в общем импорте составила 49.6 % в первом полугодии 2020 года [7]. В нынешнее время в Китае активно осуществляют свою деятельность различные компании по производству смартфонов, планшетов и т. д. Многие слышали о китайской компании Huawei, которая выпускает недорогие, но оснащенные современными технологиями телефоны. Благодаря такой торговой политике — упор на количество, а не на качество — Китай может экспортировать огромное количество флагманов за рубеж. Причем такое масштабное производство окупается при импорте товара в Россию, так как многие люди в нашей стране не имеют такого дохода, чтобы позволить себе купить дорогой смартфон. А телефоны компании Huawei по функционалу ничем не отличаются от известных люксовых брендов, зато цена в несколько раз ниже.

Также востребованными китайскими товарами на российском рынке является одежда и обувь. Например, в Свердловской области в городе Екатеринбург есть отдельный «Таганский ряд», на котором огромное количество приезжих из Китая торгуют привезенной с востока одеждой.

Кроме того, стоит отметить, что Китай создает лучшие условия для торговли вещами со своими странами-партнерами. Так, в 2010 г. была разработана торговая площадка в виртуальном мире с целью того, чтобы люди из различных стран (в том числе из России) могли приобретать вещи производителей из Китайской Народной республики. Первое время там велась продажа только китайскими предпринимателями. Однако сейчас для активного взаимодействия двух стран платформа AliExpress открыла доступ российским производителям для торговли собственными товарами. Для того чтобы понять, насколько популярен AliExpress в России, стоит обратиться к цифрам. Так, 11 ноября ежегодно проводится главная

распродажа на этой торговой площадке. В 2020 году покупатели из России в этот день совершили покупки на общую сумму 19.3 миллиардов рублей [10].

#### **Влияние COVID-19 на торговые отношения России и Китая**

Китай был первым, кто столкнулся с COVID-19. Уже в 2019 году некоторые ее провинции стали изолироваться от внешнего мира, направили все силы на ограничения любого контакта людей друг с другом с целью снижения заболеваемости, что, безусловно, сказалось на торговле. Так, количество купленной продукции россиянами из Китая уменьшилось на 7.1 % в конце того года. В связи с тем, что основной объем продаж приходится именно на последние месяцы календарного года, а в этот период Китай заиклился на борьбе с вирусом, данный показатель и сократился [8].

Распространение COVID-19 сильно сказалось на цене на нефть. Из-за резкого снижения спроса на данную продукцию стоимость этого топливного-энергетического ресурса в разы снизилась. А поскольку нефть занимает первую строчку по экспортируемым товарам из России в Китай, то обвал цен сильно сказался на торговых отношениях двух стран. За первое полугодие 2020 году по сравнению с предыдущим годом вывоз минерального топлива и нефти сократился практически на 15 %.

Пандемия также негативно сказалась на продаже древесины. Помимо ранее перечисленных причин, на количество вывезенного дерева в Поднебесную повлияла вспышка коронавируса. В связи с тем, что вся экономика КНР будто остановилась, то это сказалось на спросе на древесину. А в связи с резким падением величины спроса, упали и цену на данный вид продукции. Для лесной промышленности России это было большим ударом. По словам Виктора Дорошенко, деятеля в данной отрасли, цена на лес упала на 78 долларов с двухсот в начале 2020 года. Также многие сделки срывались с китайскими покупателями, так как в тот момент это было не актуально [11].

Однако помимо негативного влияния можно проследить и положительные моменты. Пандемия поспособствовала упрочнению связей между Китаем и Россией. В такой тяжелый период каждая сторона шла на помощь, и они вместе пытались бороться с непредсказуемой заразой. Такое сотрудничество проявилось и в торговых отношениях. Например, Россия закупала у КНР различные средства защиты от распространения инфекции, лекарственные препараты. Так, согласно данным, которые были получены 7 апреля 2020 года, наша страна закупила у Поднебесной 72 миллиона медицинских масок. Китай также импортировал в Россию огромное количество защитных костюмов, которые впоследствии пользовались врачи в красной зоне. Были сведения о заключении сделки о продаже таких костюмов в количестве более миллиона [2].

#### **Заключение**

Россия и Китай сейчас находятся на высоком уровне развития взаимоотношений. Торговля в данном случае

играет ключевую роль, поскольку власти стран желают улучшать связи друг с другом посредством экономических методов, не влезая в политические дела. Генеральный консул Китая во время телефонного разговора сказал

Президенту России слова, которые полностью характеризуют нынешнюю ситуацию между странами. Он отметил, что Россия и Китай нужны друг другу, а их партнерство необходимо всему миру [12].

#### Литература:

1. Артемьев, И. А. Отношения России и Китая на современном этапе. Перспективы развития экономических отношений и многостороннего сотрудничества // Архонт. 2019. № 3 (12).
2. Лузянин, С. Г., Чжао Х. Российско-китайский диалог: модель 2020 // Российский совет по международным делам (РСМД). Доклад № 58. 2020.
3. Морозов Юрий Васильевич Глобальные позиции Китая и перспективы их развития в XXI веке // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. 2020. № 25.
4. Полякова, И. Эффект со знаком «минус» // Газета «Транспорт России». 2020.
5. Рынок продовольствия КНР: возможности для российских компаний // KPMG. 2020.
6. Тимофеев, О. А., Титов С. А., Шарипов Ф. Ф. Перспективы развития нефтяной отрасли Китая и роль России как ключевого поставщика // Проблемы Дальнего Востока. 2020. № 5.
7. Аналитическая справка и статистические данные по внешней торговле России и Китая в первом полугодии 2020 г. // Торговое представительство Российской Федерации В Китайской Народной Республике. URL: [http://www.russchinatrade.ru/assets/files/ru-ru-cn-coop/Торговля %20Россия-Китай %202020.pdf](http://www.russchinatrade.ru/assets/files/ru-ru-cn-coop/Торговля_%20Россия-Китай_%202020.pdf) (дата обращения: 08.02.2021).
8. «Известия»: количество покупок россиян в Китае в 2019 году сократилось на 7,1 % // ТАСС. 27.05.2020. URL: <https://tass.ru/ekonomika/8572491> (дата обращения: 08.02.2021).
9. Путин: российско-китайские отношения достигли беспрецедентно высокого уровня // Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/gallery/4426487#id1926034> (дата обращения: 07.02.2021).
10. Россияне купили на AliExpress за время распродажи «11.11» товаров на 19,3 млрд рублей // ТАСС. 13.11.2020. URL: <https://tass.ru/ekonomika/9995645> (дата обращения: 08.02.2021).
11. Свинова, Е. Темный лес: о новых убытках заявили лесопромышленники ДФО // ИА «Восток России». 10.03.2020. URL: <https://www.eastrussia.ru/material/temnyy-les-o-novykh-ubytkakh-zayavili-lesopromyshlenniki-dfo/> (дата обращения 09.02.2021)
12. У Инцинь: «Китайско-российские отношения выдержат любые испытания: настоящее золото огня не боится» // Интернет-газета «Реальное время». 12.01.2021. URL: <https://m.realnoevremya.ru/articles/199453-o-chem-dogovorilis-putin-i-si-czinpin> (дата обращения: 07.02.2021).

## Россия в международном туристическом бизнесе

Ложкарева Александра Валерьевна, студент;

Мирошина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*В статье проанализировано положение Российской Федерации на международном рынке туристических услуг. Также рассмотрено влияние пандемии на международный туристический бизнес, в том числе и на российский.*

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, международный туристический бизнес, экспорт и импорт туристических услуг, развитие туризма.

Для двадцать первого века характерен процесс глобализации. Массовый туризм можно отнести к проявлению социальной глобализации. В связи с тенденцией сплочения стран в современном мире сфера туризма приобретает все большее распространение и становится одной из главных отраслей на международном рынке услуг, так как на сегодняшний момент туристический бизнес является довольно прибыльным делом.

Под туризмом фактически понимается активный отдых, подразумевающий выезд человеком или группой лиц за пределы постоянного места проживания. В России туристская сфера регулируется Федеральным законом № 132 «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации». Данный закон определяет такие виды туризма, как выездной и въездной. Первый вид подразумевает, что Россия импортирует туристические ус-

луги, второй же вид (въездной) предполагает экспорт услуг в сфере туризма. Также выделяется еще один вид туризма — внутренний (перемещение жителей Российской Федерации внутри территории России) [1].

#### **Место России в международном туристическом бизнесе**

На 2019 год общий вклад ВВП в мировую экономику составляет 10,3 % [9]. Хотя Российская Федерация довольно привлекательное место для иностранных туристов, но наша страна находится практически на последних позициях в рейтинге общего вклада туризма во внутренний валовой продукт (далее ВВП) страны. Общий вклад туризма в ВВП России по данным World Travel & Tourism Council составляет 5 % за 2019 год. Для сравнения данный показатель на Мальдивах составляет 56,6 %, в Армении — 11,8 %, в Китае 11,3 % [9].

Что же касается конкурентоспособности России на международной арене в сфере туризма, то согласно докладу о конкурентоспособности стран в туристической отрасли на 2019 год Всемирного Экономического Форума (World Economic Forum) Российская Федерация занимает 39 позицию среди 140 стран [8]. Первые три места в этом рейтинге поделили между собой Испания, Франция и Германия. Нельзя сказать, что наша позиция в данном рейтинге слишком низка, так как Россия занимает самое высокое место среди стран Содружества Независимых Государств.

В основном среди иностранных граждан самым популярным городом для посещения в России является, конечно же, столица — Москва, далее следует Санкт-Петербург. Однако сейчас активно развивается в качестве туристического направления как для соотечественников, так и для иностранцев Дальний Восток, Восточная Сибирь (многие стремятся увидеть озеро Байкал).

Помимо этого, по-прежнему довольно часто посещаемым местом среди туристов является Краснодарский Край. Значительную популярность это место обрело в результате проведения Олимпийских Игр в Сочи в 2014 году. Проведение такого масштабного мероприятия повлекло за собой развитие инфраструктуры, в том числе и туристской. Сегодня Сочи является популярным курортным местом как в летнее время, так и в зимнее, что позволяет принимать и обслуживать туристов в течение всего года.

Популярными направлениями выездного туризма россиян можно отметить Турцию (доля выезжающих составляет 15 %), Украину (6 %), Италию (5 %) и Таиланд (5 %) [9].

Несмотря на стремление нашей страны все активнее развиваться в международном туристическом бизнесе, в России сохраняются факторы, которые замедляют процесс развития туризма и привлечения иностранных граждан. В первую очередь к таким факторам можно отнести наличие визового режима для большинства стран мира. Россия демонстрирует самый низкий уровень международной открытости. Хотя данный вопрос государство

старается урегулировать и решить посредством введения электронных виз и организацией групповых поездок, не требующих виз, основанием которых служат соглашения между правительствами. На данный момент такое соглашение заключено только между Россией и Китаем, соответственно, организация таких поездок возможна только с гражданами Китая [4, с. 39].

Еще одним фактором, способствующим замедлению темпов развития России в сфере туризма, является наложение экономических санкций странами ЕС и США. Это усложнило работу многих туроператоров, которые, оказавшись в сложном финансовом положении, в принципе решили уйти с рынка.

Помимо перечисленных, также следует назвать такой фактор, как падение курса рубля. Данное обстоятельство способствует значительному сокращению количества возможных выездных поездок гражданами России, а также вынуждает прекращать свою деятельность многим туристическим фирмам. Ведь в России не предусмотрены какие-либо программы поддержки малого и среднего бизнеса в сфере туризма [5, с. 128].

#### **Направления развития экспорта туристских услуг в России**

Российская Федерация, чтобы улучшить свои позиции и повысить конкурентоспособность на международном туристическом рынке, должна развивать экспорт туристских услуг в следующих направлениях:

1) Мировой тенденцией развития туризма выступает активное продвижение зеленого туризма. Он предполагает уменьшение экологических нарушений и снижение их возможных последствий. Кроме того, российской экономике следует направить свой курс развития на эффективное использование ресурсов [6, с. 62]. Например, это можно осуществить путем использования альтернативных источников энергии: установить солнечные батареи в отелях, гостиницах. Ресурсоэффективность также проявляется в использовании некогда уже переработанных различных предметов, материалов;

2) Активная поддержка малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность по оказанию услуг в туристской индустрии. Правительство намерено разработать специальные программы и механизмы, направленные на выделение субсидий туристическим операторам, которые способствуют привлечению иностранных туристов и повышают спрос на российское туристическое направление [2, с. 46];

3) Важно разработать маркетинговую стратегию для обеспечения большей узнаваемости регионов Российской Федерации и увеличения туристического потока в наше государство;

4) По-прежнему необходимо упрощать процедуру въезда в Россию, продолжать внедрение электронных виз, а также налаживать отношения с другими государствами для организации туристических направлений;

5) Развитие транспортных услуг, обеспечение доступной стоимости авиабилетов в Россию, так как вслед-

ствие географического расположения на данный момент цены на транспортные услуги сохраняются довольно высокими.

Правительством РФ было выделено еще больше перспективных направлений. Однако следование отмеченным задачам и их реализация поспособствует прогрессивному развитию России в международном туристическом бизнесе.

#### **Влияние пандемии на туристический бизнес в России и в мире**

В 2020 году активно стал распространяться по всему миру новый вид инфекции — COVID-19 или же коронавирус. Такое глобальное и скоротечное распространение инфекции сильно ударило по экономикам различных стран мира. В первую очередь для того, чтобы стабилизировать ситуацию, некоторые страны, в том числе и Россия, закрывали свои границы, прекращали авиасообщения с другими государствами.

Конечно же, ограничение передвижения людей по миру, а также ограничение передвижения внутри страны,

как это было организовано в России в самый пик развития пандемии, оказало сильное воздействие как на въездной и выездной туризм, так и внутренний. В 2020 году люди активно отменяли забронированные ранее отели, возвращали авиабилеты, большинство международных туристов были вынуждены отказаться от путешествия в Россию. Кроме того, наши соотечественники также были лишены возможности выехать за рубеж.

В России пандемия нанесла огромный урон около 95 % туристическим операторам и фирмам, сведя их прибыль практически к нулю, в результате чего многие компании были вынуждены уйти с рынка [3, с. 69]. Помимо турфирм и туроператоров, довольно большое число мест отдыха, развлечений, гостиниц, ресторанов, некоторые авиакомпания, оказавшиеся неготовыми к возникшим обстоятельствам, прекратили свою работу. В связи с этим огромное число людей остались без рабочих мест, а по данным Международной организации труда общее число рабочих мест в принципе может сократиться на 305 миллионов во всем мире [7].

#### **Литература:**

1. Закон Российской Федерации «Об основах туристической деятельности в Российской Федерации» от 24.11.1996 № 132 // Российская газета. с изм. и допол. в ред. от 08.06.2020.
2. Стратегия развития экспорта услуг до 2025 года. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 14.08.2019 г. № 1797-р. URL: <http://static.government.ru/media/files/S125RuCTUAiCH5V7RIHUhCAcOTndx9PJ.pdf> (дата обращения 09.02.2021).
3. Баева, М. А., Нобель А. Ю. Влияние пандемии на туристическую отрасль и проведение спортивных мероприятий // Мониторинг экономической ситуации в России, тенденции и вызовы социально-экономического развития. 2020. № 17(119). с. 68–74. URL: <https://www.iepr.ru/upload/iblock/501/7.pdf> (дата обращения: 09.02.2021).
4. Зайцев Юрий Константинович, Исмаилова Ольга Дмитриевна Россия на международном рынке туристических услуг // Экономическое развитие России. 2020. № 1. с. 38–46. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rossiya-na-mezhdunarodnom-rynke-turisticheskikh-uslug> (дата обращения: 09.02.2021).
5. Ткаченко Дмитрий Игоревич Конкурентоспособность России на мировом рынке туристских услуг // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. № 8. с. 126–134. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-rossii-na-mirovom-rynke-turistskih-uslug-1> (дата обращения: 09.02.2021).
6. Фролова Елена Андреевна Тенденции и проблемы развития мирового туризма // Вестник ГУУ. 2019. № 3. с. 61–65. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-i-problemy-razvitiya-mirovogo-turizma> (дата обращения: 09.02.2021).
7. COVID-19 и сфера труда. Обновленные оценки и анализ // Вестник МОТ. 2020. Выпуск 3. URL: [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—europe/—ro-geneva/—sro-moscow/documents/briefingnote/wcms\\_743625.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/—europe/—ro-geneva/—sro-moscow/documents/briefingnote/wcms_743625.pdf) (дата обращения: 08.02.2021).
8. World Economic Forum. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. URL: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_TTCR\\_2019.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2019.pdf) (дата обращения 07.02.2021).
9. World Travel and Tourism Council. Economic Impact Reports. URL: <https://wtcc.org/Research/Economic-Impact> (дата обращения 07.02.2021).



## Стратегия развития организации: подходы и определение

Мацегора Вадим Александрович, студент

Красноярский государственный медицинский университет имени профессора В. Ф. Войно-Ясенецкого

*В статье автором рассматривается понятие стратегии развития организации и стратегического управления, особенности ее построения и управления. Анализируются различные точки зрения на рассматриваемое понятие и подходы к определению стратегии развития и управления организацией.*

**Ключевые слова:** стратегия, стратегическое управление, инструменты управления, подходы к управлению организацией.

В настоящее время экономические отношения в любом государстве направлены на поддержку и развитие бизнеса. Однако не любая компания может стать успешной в своем развитии, а значит и не сможет получать планируемую прибыль, если не выберет определенную стратегию своего развития.

Многие начинающие предприниматели не совсем понимают сущность и значимость построения стратегии развития организации и роли в ее управлении, а ведут свою деятельность только по собственным убеждениям и имеющимся навыкам. Однако экономические отношения не стоят на месте, а среди предпринимателей выдерживают высокую конкуренцию только те, кто эффективно умеет ей управлять. Согласно статистическим данным в 2020 году на одну открытую компанию приходилось 2,3 организаций, прекративших свою деятельность [4]. Все это говорит о необходимости разработки стратегии развития организаций.

В настоящее время существует множество трактовок понятия «стратегия» как в отечественном, так и в зарубежном понимании. В Толковом словаре С. И. Ожегова под стратегией понимается искусство ведения войны, а также планирование руководства, основанное на правильных и далеко идущих прогнозах, способных достичь желаемого результата [6, с. 608].

Среди зарубежных ученых сложилось две основные точки зрения на данное понятие. В исследованиях М. Портера, стратегия представляет собой уникальный инструмент, созданный для обеспечения развития предпринимательской деятельности [7, с. 33]. По утверждению Ф. Котлера, стратегия компании представляет собой определенный системный подход руководства к правильному функционированию ее деятельности, основанный не только на извлечении прибыли, но и поддержании сбалансированности [5, с. 162].

Отечественные исследователи, посвятившие свою деятельность разработке стратегического управления организацией, имеют схожие мнения с зарубежными теоретиками и основываются на концепции планирования деятельности компании. Как утверждают А. И. Буравлев, Г. И. Горчица и другие исследователи, стратегия организации представляет собой совокупность способов для достижения поставленных целей [2, с. 19].

По мнению Д. Ю. Каталевского, стратегия управления предприятием представляет собой модель ведения биз-

неса с помощью определенного набора инструментов, чтобы позволить предприятию достичь конкурентных преимуществ перед контрагентами [3, с. 21].

Интересной является и точка зрения, высказанная В. А. Агафоновым, что стратегия представляет собой руководство для достижения цели, включающая в себя определенный набор правил для принятия управленческих решений [1, с. 50].

Таким образом, можно отметить, что стратегия включает в себя два составляющих компонента: долгосрочный план достижения цели и процесс ее достижения. Такой подход основывается на изменчивости экономических отношений, способах осуществления продуктивной предпринимательской деятельности, выработке позиций контроля и управления.

По нашему мнению, все представленные трактовки термина «стратегия» имеют место быть, так как преследуют одну общую цель — получить определенные преимущества в ведении бизнеса с помощью выполнения определенных правил, закрепленных внутри организации, основанных на стратегических планах и решениях. Стратегия является определенной программой действий компании для достижения намеченных задач и целей.

Стратегия развития любой организации не может существовать сама по себе, для этого необходимо осуществление определенных действий, которые в совокупности представляют собой стратегическое управление. Сам термин неоднократно являлся предметом обсуждения среди теоретиков и практиков, занимающихся изучением стратегического менеджмента.

Не вдаваясь в рассмотрение различных подходов к стратегическому управлению, отметим, что в общем виде оно представляет собой определенный процесс принятия и реализации стратегических планов и решений, основанных на стратегическом выборе, который должен быть основан на имеющихся ресурсах организации и влиянии внешней среды на ее развитие.

В российской практике стратегическое управление организацией нельзя назвать совершенным, потому что оно постоянно находится в развитии и не применяется в большинстве компаний, что делает их более уязвимыми от влияния внешней среды. Стратегия организации должна зависеть от многих факторов, а также от состояния, в ко-

тором она находится. Любая фирма в зависимости от положения на рынке постоянно решает принципиально важные вопросы о том, какие действия необходимо совершить, чтобы оставаться конкурентоспособной. Планирование и реализация таких действий и осуществляется с помощью стратегического управления.

Выработка стратегии управления основывается на определенных подходах, которых как в теории, так и на практике существует довольно много. Но среди всех подходов управления следует выделить самые основные:

1. Стратегический подход. Данный подход основан сразу на нескольких показателях, таких как результаты производственной и сбытовой деятельности, управления персоналом и достижение миссии организации. Он предусматривает умение рационально оценивать все возможности и риски развития предприятий, предотвращать возможные угрозы и последствия, исходящие как от внутренней, так от внешней среды.

2. Маркетинговый подход основан на разработке новых сегментов производства и продаж, улучшении ассортимента, развитии сбытовой способности и маркетинговых технологий.

3. Производственный подход связан с развитием новых технологий, производства и снижении его издержек, оптимальное расходование сырья и эффективный сбыт готовой продукции или услуг.

4. Финансовый подход основывается на входящих и исходящих денежных потоках, регенерирует финансовые возможности производства, маркетинга, персонала для достижения цели компании.

Многие успешные компании при разработке стратегии организации используют не один подход, а сразу несколько. Это позволяет им своевременно контролировать существующую ситуацию на рынке и принимать необходимые своевременные решения для изменения своей деятельности.

Таким образом, в современных рыночных условиях стратегия развития организации имеет определяющее значение для ее развития. Выбор наилучшего варианта стратегии зависит от того, насколько руководство компании ориентируется на рынке, умеет правильно определять миссию и цели, учитывает факторы внутренней и внешней среды, влияющие на будущее развитие организации.

#### Литература:

1. Агафонов, В. А. Стратегический менеджмент. Модели и процедуры. Монография. — М: Инфра-М, 2018. — 276 с.
2. Буравлев, А. И., Горчица Г. И. Стратегическое управление промышленными предприятиями и корпорациями: методология и инструментальные средства. — М: Издательство Физико-математической литературы, 2008. — 176 с.
3. Каталевский, Д. Ю. Стратегическое управление организацией на основе концепции возрастающей отдачи дисс. ... канд. эконом. наук: 08.00.05. — М., 2008. — 172 с.
4. Количество компаний в России неуклонно снижается. — URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2021/01/20/854868-kolichestvo-kompanii> (21.04.2021).
5. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс. — 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб: Питер, 2006. — 464 с.
6. Ожегов, С. И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. — 4-е изд., дополненное. — М: Азбуковник, 1999. — 938 с.
7. Портер, Е. М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. — М: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
8. Мерзляков, С. Э. Коррупционная преступность в России и основные направления правовой борьбы с ней // Вестник экономической безопасности. — 2016. — № 1. — с. 161–164.

## Анализ текущего состояния и перспектив развития рынка сертификации Российской Федерации

Медникова Оксана Васильевна, кандидат технических наук, доцент;

Симонов Александр Андреевич, студент магистратуры

Российский университет транспорта (МИИТ) (г. Москва)

*Рынок услуг сертификации России претерпевает серьезные изменения. Изменения в первую очередь связаны с усилением контроля за рынком подтверждения соответствия со стороны Росаккредитации. В статье приведен анализ текущего состояния рынка услуг сертификации и перспективы его развития.*

**Ключевые слова:** рынок сертификации, органы по сертификации Росаккредитация, подтверждение соответствия.

В Российской Федерации рынок услуг сертификации начал свое формирование в 1993 году. Многообразие и широта охвата по сертификации отраслей производства и импорта товаров оказывает принципиальное влияние на развитие рынка услуг сертификации. Рынок услуг сертификации достаточно устойчив по отношению к экономическим колебаниям, происходящим в стране, и не состоит в прямой зависимости от динамики производства и импорта на российском рынке.

Постоянное обновление товарной номенклатуры как отдельными компаниями-импортерами и производителями, так и обновление товарной номенклатуры на рынке

в целом, вызывает потребность в сертификации. Как правило, обновление происходит и в периоды роста, и в периоды спада рынка товаров.

На рынке всегда присутствует стабильный спрос на сертификацию и декларирование со стороны наиболее динамичных категорий товаров.

Согласно данным портала общих информационных ресурсов и открытых данных в период с 2015 по 2020 выдано 1 558 928 деклараций о соответствии и 362 644 сертификата о соответствии. Диаграмма с детализацией по годам представлена на рисунке 1.



Рис. 1. Количество выданных (зарегистрированных) документов в РФ за 2015–2020 годы

Наблюдается тенденция увеличения роста числа регистрируемых деклараций о соответствии. Связанно это в первую очередь с отменой обязательной сертификации для косметической и пищевой продукции.

Однако несмотря на увеличившийся спрос на оформление разрешительной документации, количество ор-

ганов по сертификации и сертификационных центров уменьшается, и многие органы по сертификации находятся в непростом положении. Данная ситуация обусловлена рядом причин.

Первая причина заключается в исполнении федеральной службой аккредитации Постановления Прави-

тельства Российской Федерации от 21.09.2019 № 1236 «О порядке и основаниях принятия национальным органом по аккредитации решений о включении аккредитованных лиц в национальную часть Единого реестра органов по оценке соответствия Евразийского экономического союза и об их исключении из него».

Постановлением Правительства № 1236 приняты критерии, которым должны соответствовать аккредитованные лица, осуществляющие оценку соответствия продукции требованиям технических регламентов ЕАЭС.

Согласно данному постановлению, решение о включении или исключении органов из национальной части единого реестра принимается на заседаниях межведомственного совета национальной инфраструктуры качества, сформированный из коллегиальный представителей 16 государственных органов власти. [1, п.2.3]

Постановление призвано исключить из национального реестра лаборатории и органы по сертификации, оформляющие нелегитимные документы о соответствии, без проведения реальных испытаний. Первое заседание было проведено 16 июня 2020 года, последнее на данный момент заседание межведомственного совета состоялось 11 марта 2021 года. За 2020 год, было проведено 6 заседаний межведомственной комиссии по результатам которых принято решение об исключении 440 среди аккредитованных лиц, (лабораторий и органов по сертификации) из-за несоответствия критериям правительства.

Исключение аккредитованного лица из национальной части единого реестра не означает прекращение действия аккредитации, но при этом не позволяет осуществлять дальнейшее оформление разрешительной документации, до тех пор, пока орган по сертификации не включат в единую часть национального реестра. При этом не предусмотрено оперативных механизмов апелляции решений. В настоящее время единственный способ возвращения НЧ ЕР, повторная подача комплекта документов в Росаккредитацию. Повторное рассмотрение документов занимает около полу года, что означает для исключенных органов, приостановку деятельности на этот срок. Из этого следует, что многие органы оказавшиеся исключенными из НЧ ЕР не смогут вернуться к своей деятельности.

Борьба Росаккредитации с серым рынком сертификации вызвала жалобы бизнеса. Ужесточение допуска органов по сертификации к подтверждению соответствия товаров техническим регламентам ЕАЭС может парализовать работу компаний, опасается Ассоциация по тех регулированию. Новые критерии в ассоциации считают избыточными и создающими преференции лабораториям других стран ЕАЭС. Наличие сертификата о соответствии или декларации соответствия товара требованиям необходимо для половины импорта в РФ, а сами требования в основном подняты на евразийский уровень. В самой Росаккредитации повышенные требования объясняют приоритетом безопасности продукции для потребителей и выстраиванием доверия к национальной системе аккре-

дитации. С 2021 года ужесточение затронет и российский рынок. [2]

Вторым фактором уменьшения числа органов по сертификации на рынке услуг сертификации, стало вступление в силу Приказа министерства экономического развития российской федерации (от 31 июля 2020) года N478 «Об утверждении Порядка регистрации деклараций о соответствии и Порядка формирования и ведения единого реестра зарегистрированных деклараций о соответствии, предоставления, содержащихся в указанном реестре сведений». Согласно приказу, с 1 января 2021 г. заявители самостоятельно должны будут регистрировать свои декларации с использованием электронного сервиса на сайте Росаккредитации при наличии электронной цифровой подписи (ЭЦП), подгружая протоколы испытаний и остальную документацию, которую предполагает схема декларирования.

По данным Росаккредитации органы по сертификации, работающие ранее только в сфере декларирования соответствия продукции, и которые, по сути не несут никакой ответственности, будут исключены из национальной части единого реестра органов по оценке соответствия. Например, органы по сертификации, работающие в сфере оценки соответствия пищевой продукции, косметики, тары и упаковки. Соответствующими техническими регламентами, для данной продукции предусмотрена единственная форма установки соответствия — декларирование.

По данным портала общих информационных ресурсов и открытых данных с 2015 по 2020–81 % от числа всех выданных органами по сертификации документов, составили декларации о соответствии.

Несмотря на то, что возможность осуществлять самостоятельную регистрацию деклараций о соответствии самостоятельно, не прибегая к услугам органов по сертификации, на конец 2020 года только 13 % от общего количества деклараций о соответствии были оформлены заявителями самостоятельно.

Как видно из процентного сопровождения, заявители, несмотря на возможность самостоятельной регистрации, отдавали предпочтение регистрации деклараций через органы по сертификации. Без специальных знаний в области подтверждения соответствия и знаний по оформлению разрешительных документов самостоятельно провести регистрацию декларации соответствия без отклонений от обязательных требований крайне сложно. В обоих вариантах регистрации деклараций ответственность за предоставление данных полностью лежала на заявителе, но при этом при обращении в орган заявители получали гарантии, того что их документы не будут аннулированы, так как при обращении в благонадежный орган работы по составлению макетов деклараций и подготовке документов проводились под контролем компетентных экспертов. Таким образом обращение в орган по сертификации значительно снижало риски дальнейших проблем на таможне, а также риски отзыва продукции, находящийся в обращении на рынке.



Несмотря на вступление в силу приказа № 478, Росаккредитация не накладывает ограничения на обращение заявителей к любому юридическому лицу, в том числе органам по сертификации, за консалтинговыми услугами по созданию проекта декларации [3].

Чтобы не потерять прибыль, не потерять наработанную годами клиентскую базу заявителей, которые ранее регистрировали декларации через органы, и при этом привлекать новых клиентов, органам по сертификации необходимо реорганизовать свою работу и подстроиться под

новые условия рынка. Сделать это можно, начав предоставлять качественные консалтинговые услуги клиентам и сопровождение компетентными экспертами на всех этапах регистрации деклараций.

Организовать предоставление услуг нужно таким образом, чтобы участие клиента в процессе подготовки макета, подготовке необходимой документации и регистрации деклараций было минимальным, но при этом орган по сертификации предоставлял бы гарантию в корректности формулировок и подаваемых данных, для регистрации деклараций.

#### Литература:

1. О порядке и основаниях принятия национальным органом по аккредитации решений о включении аккредитованных лиц в национальную часть Единого реестра органов по оценке соответствия Евразийского экономического союза и об их исключении из него [Текст]: постановление правительства от 21 сентября 2019 года N 1236// Собрание законодательства Российской Федерации, 2019, N 39, ст.5435
2. Самостоятельное декларирование продукции даст возможность экономить бизнесу от 3,5 млрд руб. ежегодно [Электронный ресурс].URL: <https://fsa.gov.ru/press-center/news/11369/> (дата обращения: 13.04.2021).
3. Галиева, Д., Сапожков.О. Правительство помогает расчистить рынок сертификации к Новому — 2021 году [Электронный ресурс].URL: <http://www.uslugiavto.com/node/408> (дата обращения: 15.04.2021).

## Лизинг в малом и среднем бизнесе

Мурзин Сергей Юрьевич, студент магистратуры  
Уфимский государственный нефтяной технический университет

*В данной статье автор пытается убедить читателя в целесообразности лизинговых соглашений для микро-малого и среднего предпринимательства.*

**Ключевые слова:** лизинг, финансовая выгода, бизнес.

Лизинг предоставляет собой множество положительных льгот для предприятий, стремящихся расширить и обновить свое оборудование. Требуется либо низкий, либо нулевой первоначальный взнос, что значительно облегчает доступ к нужному оборудованию. Это позволяет бизнесу эксплуатировать более качественные, новые и потенциально более экономичное оборудование без необходимости расставаться со значительным капиталом. Кроме того, лизинг облегчает потери от необходимости ремонта этого оборудования. Многие лизинговые соглашения удерживают заемщика под включенной заводской гарантией на большинство дефектов производителя и необходимый ремонт. По окончании лизингового соглашения бизнес может легко переходить на новый флот каждые два — три года. Новое оборудование означает современные технологии, снижение страховки, повышение топливной экономичности, повышение надежности, а также улучшение визуальной эстетики для компаний, желающих нанять специалистов.

Лизинг — это быстрый и безболезненный способ гибко модернизировать или расширить потребности бизнеса в оборудовании. Предсказуемые сроки аренды перево-

дятся в предсказуемые временные рамки для окупаемости затрат и соответствующей корректировки. Этот менталитет, ориентированный на будущее, охватывает потребность в росте компании без полномасштабного обязательства полностью окупить завышенные расходы. Хорошо известно, что Микро-и Малые и средние предприятия (МСП) являются основой экономики. Большинство из этих компаний используют внешние источники финансирования.

Различные исследования по доступу к финансированию показывают, что банковские кредиты и овердрафты являются наиболее распространенными методами долгового финансирования для МСП, но и что альтернативные источники, такие как лизинг и факторинг, также имеют высокую актуальность.

В этой статье особое внимание уделяется важности лизинга как неотъемлемой части набора инструментов для финансирования малого и среднего бизнеса, также на фоне слабости рынка кредитования малого и среднего бизнеса. Объясняет механику и логику лизинга малого и среднего бизнеса и предоставляет самую свежую доступную рыночную информацию.

Важным элементом финансирования малого и среднего бизнеса является не прямое предоставление банками традиционных кредитов, а лизинговые или факторинговые компании. Различные исследования по доступу к финансированию показывают, что банковские кредиты и овердрафты являются наиболее распространенными инструментами долгового финансирования для МСП, но также и то, что большое значение имеют альтернативные источники, такие как лизинг и факторинг. Во многих странах лизинг используется, в частности, быстрорастущими МСП, особенно в Бельгии, Финляндии, Ирландии и Испании.

Концепция лизинга основана на предположении, что прибыль генерируется арендатором за счет использования активов, а не за счет владения ими. В отличие от кредита, клиент не получает от финансовой компании наличных денег, а только актив.

Цель данной статьи состоит в том, чтобы повысить осведомленность о лизинге (и его важности) как дополнительный метод финансирования для МСП, расширяющий доступ к краткосрочному и среднесрочному финансированию капитального оборудования. Лизинг — это возможность для малого и среднего бизнеса расширить свой доступ к краткосрочному и среднесрочному финансированию. С экономической точки зрения лизинг можно определить, как «договор между двумя сторонами, в котором одна сторона (арендодатель) предоставляет актив в пользование другой стороне (арендатору) на определенный период времени в обмен на определенные платежи. Согласно стандарту бухгалтерского учёта, аренда — это соглашение, по которому арендодатель передает арендатору в обмен на платеж или серию платежей право пользования активом в течение согласованного периода времени [1].

Лизинг — финансирование на основе активов. В качестве лизингодателя сохраняется право собственности на активы, они сдают в аренду на протяжении срока действия договора, поэтому эти Арендованные основные средства являются неотъемлемой виде залога в таких договоров (по сравнению с традиционным банковским кредитованием, который будет или небезопасный и сделать использование различных видов обеспечения и, как правило, не физические активы, такие как оборудование, которое присущие лизингу). Традиционное банковское кредитование фокусируется на погашении кредита заемщиком из двух источников: первичного источника, генерирующего денежный поток, и вторичного источника, кредита усовершенствования и обеспечение (если таковые имеются). Лизинг ориентирован на способность лизингополучателя генерировать денежные потоки от бизнес-операций для обслуживания лизинговых платежей, поскольку лизингодатель сохраняет законное право собственности на актив. Таким образом, лизинг отделяет законное владение активом от его экономического использования. Право собственности на актив может перейти или не перейти к клиенту в конце. Организационно и технически лизинговые

компании должны иметь возможность оценить стоимость физических активов, сдаваемых в аренду, чтобы продать на вторичном рынке или снова сдать в аренду активы, которые в конечном итоге не были приобретены их клиентами [2].

Различные исследования по доступу к финансированию показывают, что банковские кредиты и овердрафты являются наиболее распространенными методами долгового финансирования для МСП, но что альтернативные источники, такие как лизинг и факторинг, также имеют высокую актуальность. Одним из преимуществ лизинга перед традиционным кредитованием является тот факт, что лизингополучатель может финансировать до 100 % покупной цены актива и никакого дополнительного обеспечения/обеспечения не требуется — обеспечение сделки обеспечивается самим активом. Кроме того, арендованные товары могут быть более высокого качества, чем приобретенные. Из-за распределения платежей арендатор имеет возможность арендовать более дорогие товары. Использование лизинга зависит от размера компании. Крупные компании выбирают лизинг. Результаты также показывают, что лизинг позволяет выжить небольшим компаниям, поскольку небольшие менее прибыльные компании чаще сдают в аренду, чем фирмы, генерирующие денежные потоки.

Низкорейтинговые фирмы с низким оценочным кредитным качеством (и, как следствие, высокими затратами на внешнее финансирование) демонстрируют более высокие объемы лизинга, чем высокорейтинговые компании, так как они могут снизить свои финансовые затраты с помощью лизинга. Лизинг смягчает проблемы недостаточного инвестирования, позволяя капитальные затраты и снижая чувствительность инвестиционных расходов к наличию внутренних средств. В финансовой литературе лизинг иногда даже называют последним средством финансирования.

Лизинг является альтернативным механизмом облегчения доступа к финансированию; он позволяет использовать капитальное оборудование, в частности, для новых/молодых предприятий без кредитной истории и с ограниченными возможностями предоставления залога. Он может служить полезным инструментом финансирования для малого и среднего бизнеса, который обеспечивает финансирование, близкое к инвестиционным периодам лизинговых активов. Государственная поддержка этого инструмента может помочь смягчить слабые стороны рынка и расширить доступ МСП к финансированию.

Преимущество лизинга для молодых МСП и других предприятий, которые считаются несущими сравнительно высокий кредитный риск, также проявляется в относительно низких процентах отказов. Несмотря на рост лизинг остаётся источником финансирования с самым низким уровнем неудачных заявок. Более того, показатели успеха в получении лизингового финансирования относительно схожи между молодыми быстрорастущими предприятиями, и всеми малыми и средними предприятиями.

Для других форм финансирования (например, банковских овердрафтов или кредитных линий) демонстрируют значительно меньшее одобрение по сравнению с другими предприятиями в большинстве стран.

Основной причиной использования лизинга для малого и среднего бизнеса являются ценовые соображения (цена лизинга по отношению к другим формам финансирования). Важность различных причин использования лизинга становится яснее при рассмотрении различных классов размеров МСП. Например, средние предприятия, по-видимому, сдают в аренду из-за ценовых соображений, лучшего управления денежными потоками и отсутствия необходимости предоставлять залог. Напротив, в микро-предприятиях заявленные налоговые льготы наряду с ценовыми соображениями являются основными причинами использования лизинга. Интересно, что отсутствие залоговых требований, по-видимому, менее важно для микро-предприятий, чем для малых или средних фирм [3].

Причины лизинга различаются в большей степени по странам. Это может быть связано с различными налоговыми и нормативными условиями. В опросе, проведенном Департаментом оценки ЕБРР, причиной лизинга, с которой согласились большинство респондентов (80 %),

было то, что бизнес вырос благодаря использованию лизинга. Вторая по значимости причина (77 %) заключалась в том, что для МСП было «быстрее получить лизинговое финансирование».

Недавние результаты опроса доказывают высокую актуальность лизинга для малого и среднего бизнеса финансы. Лизинг является особенно важным инструментом для новых/молодых предприятий.

Цель настоящего документа состояла в том, чтобы повысить осведомленность о лизинге (и его важности) как дополнительном методе финансирования МСП, расширяющем доступ к краткосрочному и среднесрочному финансированию капитального оборудования. Мы описали актуальность лизинга для малого и среднего бизнеса и объяснили движущие силы и механизмы. Лизинг является альтернативным инструментом облегчения доступа к финансированию; он позволяет, в частности, новым/молодым предприятиям обходиться без кредита. Он также смягчает рыночные недостатки кредитования малого и среднего бизнеса. Как показано, МСП ожидают, что лизинг по-прежнему будет иметь высокую актуальность в качестве неотъемлемой части финансовых инструментов.

#### Литература:

1. Володин, А. А. Управление финансами (Финансы предприятия). — М.: Инфра-М, 2006. — с. 432.
2. Леонтьев, В. Е., Бочаров В. В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. — СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2004. — с. 97.
3. Лещенко, М. И. Основы лизинга: Учеб. пособие для вузов. — М.: Финансы и статистика, 2006. — с. 34.

## Water demand analysis in Kabul city

Obaid Sayed Sharafadden, student master's degree program  
Satbayev University (Almaty, Kazakhstan)

*Water is a vital resource for human life, an ever-increasing demand for which leads to scarcity in various arid and semi-arid cities. Kabul is a city experiencing water shortages due to population growth. Population growth and climate change are the main causes of water scarcity in Kabul.*

**Keywords:** groundwater, water demand, water consumption.

## Спрос на воду и водные ресурсы в Кабуле

Обайд Саид Шарафаддин, студент магистратуры  
Казахский национальный исследовательский технический университет имени К. И. Сатпаева (Satbayev University) (г. Алматы, Казахстан)

*Вода является жизненно важным ресурсом для жизни человека, постоянно растущий спрос на которую приводит к ее нехватке в различных засушливых и полузасушливых городах. Кабул — город, который испытывает нехватку воды из-за роста населения. Рост населения и изменение климата — основная причина нехватки воды в Кабуле.*

**Ключевые слова:** основная вода, потребность в воде, потребление воды.

**I**ncreasing water demand has resulted in a lack of water in many urban areas in the aridity and semi-arid regions. In-

deed, Water supplies have been severely strained as a result of population development and the expansion of urban and in-

dustrialized areas. Kabul is currently experiencing a groundwater deficit, which is the city's primary source of drinkable water. The groundwater level is being dropped (1 m /year) as a result of fast urbanization and population increase, as well as climate influences, which has resulted in numerous wells drying up in recent years since 1998. Therefore, this research focuses on alternate solutions for preserving water resources and achieving water sustainability by implementing water-saving techniques, such as accessing new water sources (rainwater harvesting), and some of the solutions (faucet aerators, low-flow showerheads, and dual flush toilets), as well as gray-water reuse. To analyze the potential of rainwater in Kabul city, long-term precipitation data from 1960–1980 and 2006–2013 from several stations around the city are used. According to the State of Afghanistan City 2015 study, the rooftops of dwellings are estimated to account for 30 % of the overall land area. Moreover, existing household water efficiency is compared to the most efficient available technologies. The study showed an annual average precipitation of 346 mm and a potential precipitation volume of 38.0 million m<sup>3</sup> per year that may be harvested from Kabul city's rooftops. Furthermore, the rainwater harvesting could create an average of 29 L/capita/day (LCD) of water for domestic usage, with a maximum of 75 LCD in February, a minimum of 5 LCD in September, and an annual 9593 L/capita/year (LCY). If we manage the maximum months, then it could produce the full domestic usage (38.1 LCD) until July. Furthermore, in terms of demand management, we have performed a case study on Macrorayon's (1st, 2nd, 3rd, 4th) apartments that if low flow fixtures were utilized, how much water could be saved? The Macrorayon Department estimates the service population of its system at 100,000 people, the volume of consumption calculated to be 12,500 m<sup>3</sup> / day (125 LCD). Results show that after application of low flow fixtures, per capita consumption can be reduced to 57 LCD, 2.08 MCM/Year would be saved; and an additional population of 119,298 people would be covered by water supply. The result of this study is essential for policymakers to adopt current and future water challenges in Kabul city [1].

Kabul is Afghanistan's largest and capital city, as well as the world's fifth fastest expanding city [1]. According to (2017–18) CSO [2] estimated the population of the city around 3,961,487 in 22 districts. Currently, Kabul city is not equipped with an appropriate water distribution system, that is why almost 85 % of households and inhabitants individually connected to water resources through wells or canals [3]. Groundwater is the main source of potable water, and supply services are inadequate compared to the number of households [4]. The groundwater level is being dropped as a result of fast urbanization, population increase, and climate change impacts, as seen by the drying of several wells in recent years since 1982. [5]. Kabul population is continuously growing up, and there is increasing pressure to further exploitation of groundwater for various purposes. This trend will cause further negative consequences on groundwater quality and quantity [5]. The inhabitants of Kabul are under scarcity of water and would face severe shortages for drinking water. There are

high chances to increase water demand in the future due to lifestyle changes [2].

To illustrate the point, The Millennium Development Goals (MDG) state that safe and sufficient drinking water is a critical component of long-term development. Due to significant and continual rural-urban migration into the city in search of a «better» living, Afghanistan's capital city has a big and expanding population [3].

Kabul city quaternary layer groundwater potential estimated 44.5 MCM/Year (MCM: million cubic meter million cubic meter) by KfW in 2005, while 28 MCM/Year is usable that is not sustainable for present water demand.

— Estimated that a population of 5 million people using 125 liters per day requires 228,125,000 m<sup>3</sup> per year, which is equivalent to 28,000,000 m<sup>3</sup> per year.

— The groundwater table around the city area shown a diminishing trend at a mean rate of 3.8m/year, and it indicates a 23m water from the ground depletion from 2006 to 2018.

— The population of Kabul city is projected to be heightened by 2030 to 7 million.

— High chances of land deterioration around Kabul city due to high groundwater extractions.

— Lack of proper and applicable groundwater policy yet

We came up with two key strategies to address the aforementioned and future concerns of water shortages in Kabul;

— To increase water availability in Kabul city by constructing new dams, which planned by the government (e.g. Shahtoot dam, Gulbahar Dam, Shah wa Aros Dam, Salang Dam), however, they are time consumed [5].

— To decrease pressure on available water resources through short-term water-saving technics

#### **Kabul city water resources**

Water availability in Kabul will be the most significant stumbling block to the capital's development. Kabul's present water supply is solely reliant on local groundwater resources. Four major well fields provide water supply to 30 % of households in Kabul city are Logar, Allaudin, Macrorayan, and Afshar, which respectively recharged by Logar, Kabul, and Paghman rivers [4]. The estimated potential of Kabul city groundwater is approximately 44.5 million m<sup>3</sup> (MCM) per year, according to the KfW water study [5]. In compared to the city's 3.96 million population's minimal per capita water demand of 40 LCD (litter per capita per day) [2]; it requires 57.8 MCM per year to fulfill the demand, while it shows a 23 % deficit exists. Though if the standard demand of 125 LCD (as per AUWSS Supply to Macrorayan, [3]), the Kabul city residents need 173.5 MCM; a (-183.6) MCM of deficits. Groundwater level fluctuations have decreased dramatically between 1960 and 2000 as a result of low-normal precipitation and increasing population in Kabul's metropolitan districts [5].

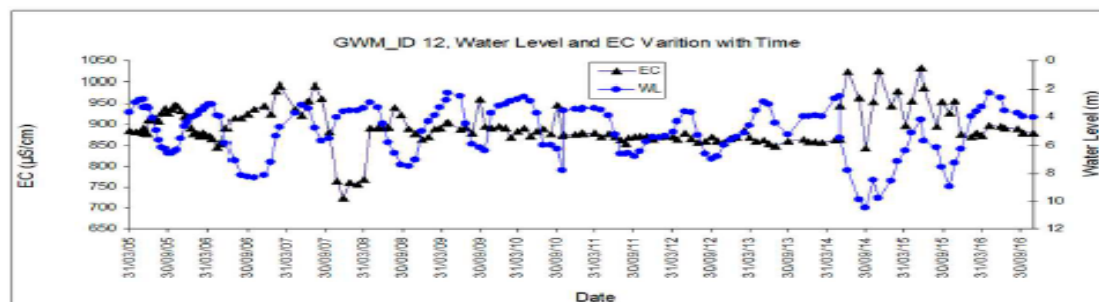
However, with the increasing rate of population in the city, up to 25 % of these water supply wells are reported to be inoperative or dried [4]. To this point, the population is seeking water at a lower depth of the ground, despite a 2011 DACAAR study confirming that very deep aquifers contain as much salty and low-quality water or other pollutants as fuel water at the



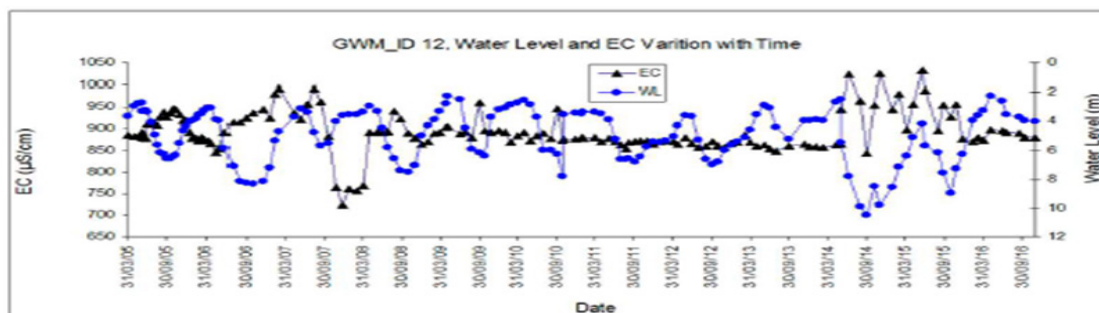
Table 1. 2018–2019 years Sampling groundwater quality in Kabul city

Parameters	Standards Current Samples						
	Afghan Standard	Sediqullah Reshtin high school	Said Jamaludin institute	Zanib Kobra female school	Moh. Mosa Shafiq high school	Ghulam Haidar Khan school	Rishkhur Ulya school
Well Depth	/////	100M	80M	100M	76M	120M	50M
SWL	/////	20M	28M	35M	16M	85M	9M
Screen Position	/////	(30–38, 54–58, 66–74)M	(28–48, 52–56, 60–64)M	76–96M	(38–42, 46–54, 62–70)M	(85–92, 96–104, 108–116)M	10–46M
PH	6.5–8.5	8.5	7.94	7.99	8.12	7.77	7.97
TDS	1000	1093	680	595	1114	538	791
Turbidity	5NTU	1.28	2.43	3.5	4.63	2.44	2.99
Sulfate	250	195	55	41	155	35	49
Calcium	75–300	40	81	29	23	32	66
Magnesium	30	95	30	37	60	40	40
Sodium	200	174	87	104	357	96	155
Chloride	250–1000	145	44	51	165	54	82
Fluoride	<1.5	0.32	0.66	0.53	0.58	0.48	0.5
Boron	2.4	2.1	0.41	1.97	2.2	1.9	0.44
Total Iron	0.3	0.05	0.03	0.03	0.06	0.02	0.03
Nitrate	50	12.12	18.06	36.4	22.6	31.3	19.66

Neogene layer [5]. Figure 1 shows a rapid decline of groundwater around Kabul city, and with decline of groundwater, the salinity is increasing [3].



B) Bagrami



B) Bagrami

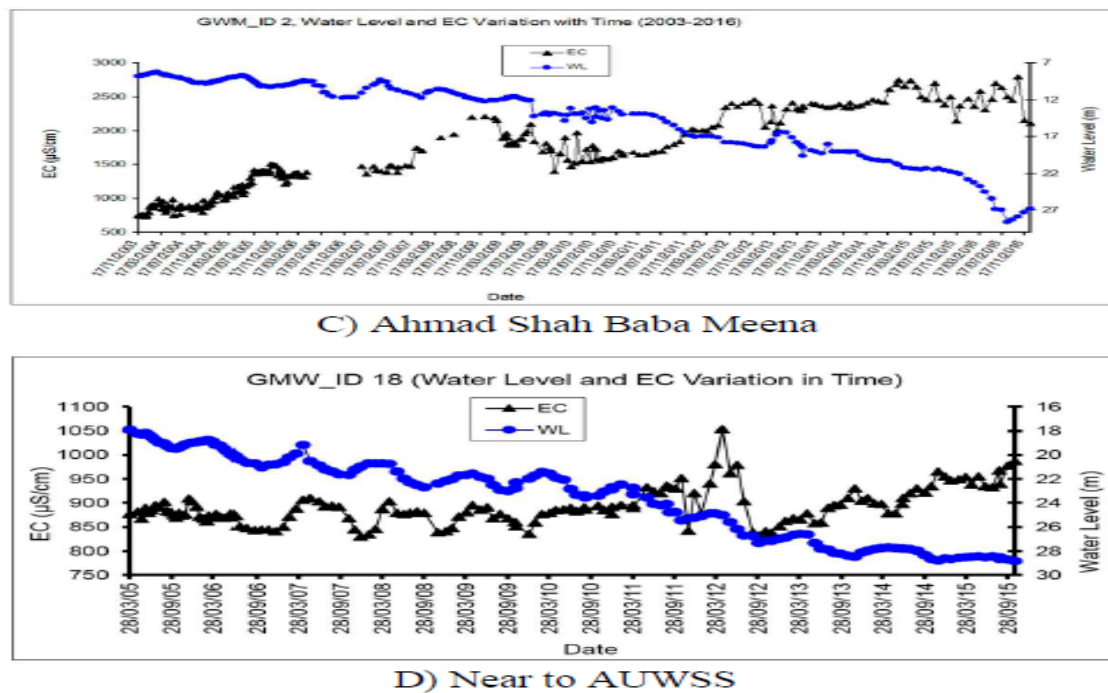


Fig. 1. Groundwater table and salinity trend at different parts of Kabul city.

### Conclusion

The key to achieving increased extraction from groundwater sources is to improve monitoring of all aquifers currently proposed to supply Kabul. Without monitoring the existing situation, it is impossible to decide whether the general proposals for the full use of this resource are workable. In addition, without significant investment in the drinking water net-

work and, more importantly, wastewater collection and treatment, much of the proposed investment in a storage or other facility would be disrupted. The costly transport schemes from the Panjshir Valley will only be required after significant investments are made in water and sanitation infrastructure in the urban area of Kabul, which will boost demand.

### References:

1. City Mayors Statistics 2018 The world's fastest growing cities and urban areas from 2006 to 2020
2. National Statistics and Information Authority (NSIA) — Afghanistan 2019 Yearbook Afghanistan statistical 2018–19
3. Qureshi A S 2002 Water resources management in Afghanistan: The issues and options (Colombo, Sri Lanka: International Water Management Institute (IWMI))
4. Houben G, Tünnermeier T, Eqrar N and Himmelsbach T 2009 Hydrogeology of the Kabul Basin (Afghanistan), part II: groundwater geochemistry Hydrogeol J 17 935–48
5. Saffi M H 2011 Groundwater natural resources and quality concern in Kabul Basin, Afghanistan Danish Committee for Aid to Afghan Refugees (DACAAR) 100.

## Свободные (специальные) экономические зоны: зарубежный опыт, место и роль в России

Паницкова Анастасия Александровна, студент;  
Мирошина Елена Александровна, кандидат экономических наук, доцент  
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации (г. Москва)

*Автором статьи изложены зарубежный опыт, роль и место свободных экономических зон в России. Исследованы проблемы и с учетом требований современного национального законодательства, предложены авторские суждения в вопросах создания и функционирования свободных экономических зон в России.*

**Ключевые слова:** свободные экономические зоны, создание, функционирование, влияние, COVID-19, зарубежный опыт, Россия

**Целью исследования** является анализ теоретических и практических аспектов создания и функционирования свободных экономических зон на основе зарубежного и отечественного опыта.

**Актуальность темы исследования** обусловлена объективно существующей потребностью в создании эффективных инструментов регулирования международного движения капитала в России, а именно свободных экономических зон.

Следует отметить, что все больше стран активно включаются в международное разделение труда. Наряду с этим процессом реализуются основные принципы открытости экономики, доминирует экспортная специализация. Развитие процессов интеграции в мировой экономике является важным условием для оптимизации производства развитых стран. Перспективное экономическое развитие возможно при организации различных преобразований в экономике государства, которые подталкивают на развитие технологического и научно-технического потенциалов государства. Это приводит к созданию и широкому внедрению свободных экономических зон, которые относят к важному феномену мировой современной системы, и инструменту создания благоприятного инвестиционного климата в стране. Именно свободные экономические зоны являются благоприятными территориями для международных корпораций, где у них есть льготы для их деятельности и возможность получить сверхприбыль [6]. Именно поэтому зачастую крупнейшие корпорации видят собственное производство в специальных экономических зонах как важнейшее направление своей экспансии. Кроме того, появление особых экономических зон — одно из главных направлений, которое способствует развитию отдельных территорий с точки зрения экономики. Создание таких зон разрешает ряд важных задач экономики, воплощает приоритетные программы и проекты. Важно сказать, что льготы, которые устанавливаются в особых экономических зонах, являются индивидуальными и напрямую связаны с теми программами, которые действуют на той или иной территории. Все выше перечисленные факты обуславливают актуальность темы работы.

**Методологическую основу** исследования составил диалектический метод познания, позволяющий рассматривать социальные и экономические процессы в их развитии взаимосвязи и взаимообусловленности. В работе использованы методы логического, статистического, сравнительного анализа, схематические и графические методы анализа, методы, экстраполяции, теории принятия решений, а также программно-целевой метод и метода анализа норм права.

**Теоретическая и практическая значимость** настоящего исследования состоит в анализе и оценке целесообразности создания и функционирования свободных экономических зон.

**Ценность проведенного исследования.** Данная работа уточняет, расширяет и дополняет ранее проводимые исследования в рамках понимания места и роли свободных экономических зон на основе зарубежного и отечественного опыта.

### Основные результаты и выводы работы:

- рассмотрены теоретическая сущность и концептуальные основы создания и функционирования свободных экономических зон;
- проведен анализ и дана авторская оценка роли и места специальных экономических зон на территории России;
- проанализированы и определены место и роль особых экономических зон в мировой экономике;
- проанализировано влияние COVID-19 на особые экономические зоны России.

На сегодняшний день особо актуальным является вопрос создания и функционирования свободных экономических зон. Особые экономические зоны — это часть территории, на которой существуют особенный режим для функционирования предпринимательской деятельности, при этом может применяться таможенная процедура таможенной свободной зоны. Принято выделять: административные, таможенные, налоговые и валютные режимы. Все перечисленные режимы поддерживают приток иностранного капитала в промышленность и услуги, производственную торговлю и другие виды деятельности, а также улучшение экспорта капитала.

Термин «особые экономические зоны» впервые появился в 1973 году на конференции в Японии в городе Киото, что и зафиксировано в документах Международной конвенции, как «часть территории, на которой таможенный контроль не действует, другими словами в специальных экономических зонах существует особый таможенный режим, предполагающий значительное уменьшение традиционных административных барьеров» [14].

Таким образом, поддерживается активность именно такой торговли, осуществляющейся на части государства, называемой специальной экономической зоной.

Проведенный анализ показал, что широкое распространение в мире создание и развитие свободных экономических зон приобрело начиная с 1973 году.

Ведущие специалисты в области экономики создание и непосредственное функционирование специальных экономических зон подразделяют на две концепции: точечную и территориальную. Под территориальной концепцией подразумевается часть государства, которая выделяется для создания такой зоны. В свою очередь, точечная концепция относится к более гибкой, так как местоположение хозяйствующего субъекта не играет особой роли, в точечной концепции существует преференция, льготы только организациям определенных

специализаций. Работа специальных экономических зон, как на основе точечной концепции, так и на основе территориальной привлекают иностранные инвестиции и новые технологии в государствах, очень нуждающихся в развитиях с точки зрения экономических инноваций.

Таким образом, свободные экономические зоны выгодны как предпринимателям, которые, получают доступ к наиболее гибкому таможенному режиму, так и государству, которое пытается решить задачу модернизации и обновления экономики государства [Андреева И. А., 2020].

В силу этого существует два основных варианта создания специальных экономических зон:

- сверху, то есть инициативу создания проявляет государству (например, в Южной Корее создание таких зон — инициатива государства);
- снизу (к примеру, Польша, Доминиканская Республика).

Следует также отметить, что во многих свободных экономических зонах существует и особый валютный режим. Например, в Китае параллельно используется юань, гонконгский доллар и доллар США.

В Федеральном Законе РФ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» [12] закреплены 4 типа специальных экономических зон, представленные на рис. 1.

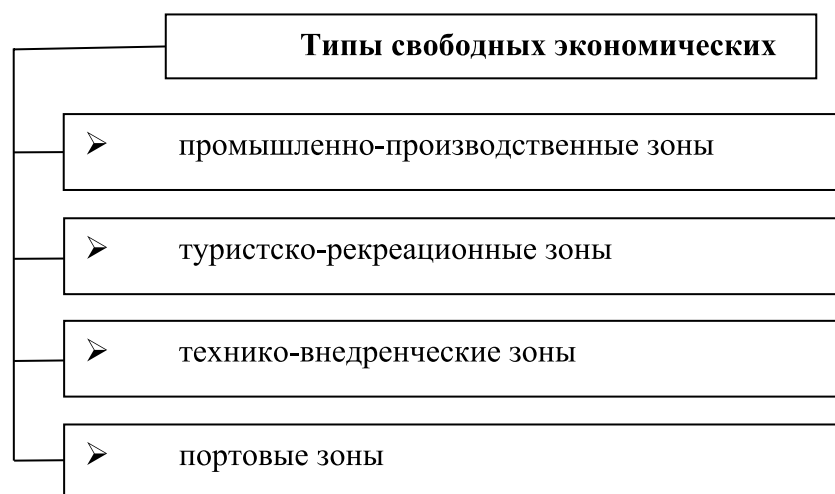


Рис. 1. Типы свободных экономических зон

В России действует специальный режим для свободных экономических зон. Данный режим сыграл существенную роль в развитии экономики России в течение последних 15 лет. По данным министерства экономического развития Российской Федерации, опубликованные в 2020 году, за время функционирования механизма особых экономических зонах в России было привлечено больше 830 резидентов. На протяжении 15 лет за счет особых экономических зон было создано больше 42 000 новых рабочих мест, а также резиденты инвестировали 497 миллиардов рублей, из которых 250 миллиардов рублей инвестировали именно иностранцы. Приток инвестиций в специальные экономические зоны около 80 миллиардов рублей в год.

Директор Ассоциации кластеров, Андрей Шпиленко отмечает, что «особые экономические зоны способствуют наиболее эффективному вовлечению прямых инвестиций как российских, так и иностранных в более приоритетные отрасли Российской Федерации, ускоренному развитию экономики регионов страны и созданию новых рабочих мест».

В настоящее время в России существует методика национального рейтинга инвестиционной привлекательности свободных экономических зон России, которая состоит из 6 блоков:

- инвестиционная привлекательность региона России;
- благоприятные условия для предпринимательской деятельности в особых экономических зонах;



— обеспеченность специальных экономических зон инфраструктурой;

— земельные ресурсы, инвестиционная активность и инновационная специальных экономических зон России и информационная открытость интернет-сайта особых экономических зон.

По результатам национального рейтинга инвестиционной привлекательности

— среди промышленно-производственных зон и портовых зон обладают высокой привлекательностью ОЭЗ ППТ «Алабуга» (Республика Татарстан, 119,2 %), ОЭЗ ППТ «Липецк» (Липецкая область, 114,9 %), ОЭЗ ППТ «Тольятти» (Самарская область, 104,7 %);

— среди технико-внедренческих зон обладают высокой привлекательностью ОЭЗ ТВТ «Дубна» (Московская область, 107,4 %), ОЭЗ ТВТ «Технополис «Москва» (г. Москва, 106,5 %), ОЭЗ ТВТ «Санкт-Петербург» (г. Санкт-Петербург, 106,3 %) [10, с. 63].

Далее проведем анализ места и роли свободных экономических зон в мировой экономике. Во второй половине XX века специальные экономические зоны являются неотъемлемой частью экономических отношений государств. Особые экономические зоны становятся фактором экономического роста с помощью стимуляции международного товарооборота, привлечения инвестиций и усиления процессов интеграции в экономике.

В целях развития регионов многих государств среди различных форм международного сотрудничества, которые широко распространены, важное место занимают именно особые экономические зоны.

В каждом государстве цели формирования особых экономических зон отличаются. Это, прежде всего, объясняется различием в уровне социально-экономического развития. Как в странах с переходной экономикой, так и в развивающихся странах, а также развитых странах особые экономические зоны отличаются друг от друга.

В странах Запада такие зоны имеют большое распространение, так как они активно принимают участие в мирохозяйственных связях и международном разделении труда. Поэтому неудивительно, что в странах Запада существуют практически все разновидности специальных экономических зон.

В США свободные торговые зоны появились в середине 30-х годов с целью преодоления последствий экономического кризиса. А уже в 80-х годах в США возникли зоны для свободного предпринимательства, которые были ориентированы в основном на внутренний рынок.

Особое внимание в Японии уделялось технопаркам и технополисам, а в начале 90-х годов страной были приняты меры, которые давали стимул для экспорта и вовлечения зарубежных инвестиций. Для этого начали создавать внешнеторговые свободные зоны в международных аэропортах и морских портах.

В странах с развивающейся экономикой впервые специальные экономические зоны возникли в середине 60-х годов. А уже в начале XXI века особые экономиче-

ские зоны по количеству не уступали свободным экономическим зонам развитых стран. В государствах Африки, Азии и Латинской Америки наибольшее распространение получили именно экспортно-производственные зоны, из которых вся производимая продукция обычно вывозится на внешний рынок. Зачастую специальные экономические зоны образуют свое государство внутри государства.

Особое внимание государств привлекает успех Китая. Китайские специальные экономические зоны относятся к испытательной базе реформ в сфере экономики Китая и сочетают в себе социалистический строй и рыночную экономику [11, с. 40]. Создание специальных экономических зон началось только в конце 70-х годов. Формирование и развитие особых экономических зон положительно оценивается мировым сообществом. Предполагают, что это играет большую роль для Китая, так как обладает движущей силой других государств [7, с. 210].

Работа специальных экономических зон КНР и мировой уровень дают достаточно высокие результаты в экономике. К достижениям их деятельности можно отнести: огромное количество вовлеченного капитала иностранцев в экономику государства, рост производительности труда, экономический рост КНР, повышение благосостояния и социального обеспечения жителей.

Специальные экономические зоны отвечают тенденциям, как экономического развития Китая, так и экономического развития мира в целом. Это позволяет Китаю позиционировать себя с лучшей стороны на мировой арене. Китайские особые экономические зоны сейчас распространяются по миру. С каждым годом увеличивается количество стран, которые берут опыт развития Китая, что дает возможность государствам занимать достойное место в мире. Чтобы достигнуть этой цели, государству нужно действовать согласно международной практике и следовать макроэкономическим идеям и стратегическому планированию.

Таким образом, можно сказать, что к основным признакам особых экономических зон относят тесную связь с мировым рынком и вовлечение иностранного капитала.

Анализируя опыт возникновения и развития специальных экономических зон в мире, видна закономерность: создаются и развиваются особые экономические зоны в государствах независимо от уровня социально-экономического развития. Такие зоны зачастую создаются с целью ускоренного развития каких-то отдельных отраслей экономики, стимуляции экспорта, а также вовлечении иностранного капитала и инновационных разработок [8, с. 486].

Далее рассмотрим влияние COVID-19 на особые экономические зоны России.

COVID-19 бросил вызов экономике страны. Многим организациям, которые подстраивались под пандемию, перепрофилировались или модернизировали свое производство. Стоит не забывать о том, что надо думать о будущем после пандемии, ведь необходимо сохранить вовлечение различных инвестиций в экономику России.

На рисунке 2 представлена динамика инвестиций в основную капитал по данным ЦБ РФ за 2019–2020 гг.

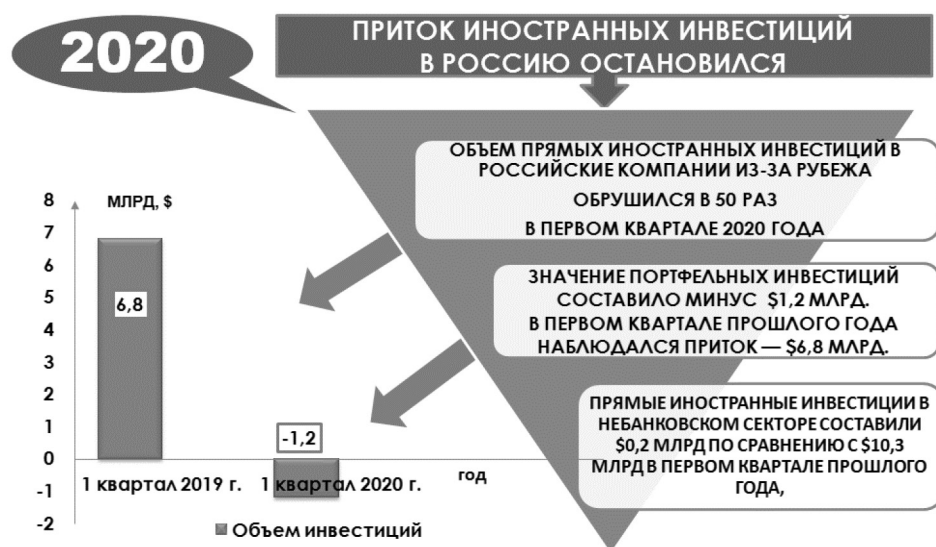


Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал по данным ЦБ РФ за 2019–2020 гг.

Чтобы быть готовыми к выходу из кризиса, нужно делиться опытом специальных экономических зон разных регионов РФ, перестраивать бизнес-модели. Это поможет справиться экономике государства с ситуацией, которая сложилась в условиях COVID-19.

Как известно, большое количество компаний приостановили свою деятельность из-за пандемии. Именно поэтому ОЭЗ «Технополис Москва» проявили инициативу — поддержать компании. После предварительных обсуждения с резидентами и арендаторами было принято решение предоставить компаниям скидку около 50 % на аренду в апреле, мае и июне. Это позволило за эти три месяца сэкономить предпринимателям примерно 50 миллионов рублей. По данным 2020 года на территории особой экономической зоны «Технополис Москва» размещены больше 140 компаний [3, с. 123].

Для поддержки в условиях COVID-19 резидентам с января 2021 года предоставляются определенные налоговые льготы, такие как:

- использование участниками специальных экономических зон к основной норме амортизации повышение коэффициентов
- применение для страховых платежей пониженных тарифов для определенных участников и резидентов
- возмещение участниками ОЭЗ НДС, если они работают в обрабатывающей промышленности и строительстве в случае, когда компания предоставит поручительство данной территории
- понижение налога на прибыль, который уплачивается в федеральный бюджет страны всеми участниками специальных экономических зон [9, с. 226]

Таковыми льготами может воспользоваться компания в течение 10 налоговых периодов при наличии статуса участника непосредственно ОЭЗ [1, с. 126].

Подводя итог, следует отметить, что сложность проблем, связанных с созданием и функционированием свободных экономических зон, их важность для решения задач экономического развития, страны именно:

- привлечение в экономику иностранного капитала, технологий, форм и методов организации труда;
- формирование рыночной инфраструктуры для расширения международных экономических связей;
- развитие экспортной базы и рост валютных поступлений;
- ускорение внедрения НТП за счет зарубежных и отечественных разработок и ноу-хау;
- апробация на зональном уровне новых форм хозяйствования;
- обучение отечественных специалистов приемам и методам международного бизнеса требуют незамедлительного принятия мер для создания нормального инвестиционного климата в стране. В стратегическом плане это должно стать определяющим условием реализации концепции инновационного развития экономики регионов страны.

Также следует отметить, что в осуществлении организации принципов открытой экономики крайне важную роль играет создание специальных экономических зон. Функционирование этих зон влияет на оживление внешнеэкономических отношений и деятельности, а также на либерализацию. Свободные экономические зоны способствуют открытию экономики государства миру, а особые льготы, режимы помогают вовлекать больше внутренних и внешних инвестиций.

#### Литература:

1. Александрова, Ж. П. Особенности применения налоговых льгот на территории особых экономических зон РФ в условиях пандемии COVID-19 // Вестник НГИЭИ. — 2021. — № 1 (116). — с. 115–128.

2. Андреева, И. А. Особые экономические зоны: современное состояние и эффективность // E-Scio. — 2020.
3. Большаков, В. Е. Влияние особых экономических зон на развитие экономики РФ на примере особой экономической зоны «Технополис «Москва» // Столыпинский вестник. — 2020. — с. 116–124.
4. Веселкова, Е. Е. Цели и способы использования особых экономических зон в международном экономическом сотрудничестве // Norwegian Journal of Development of the International Science. — 2019. — с. 53–57.
5. Гриванов, Р. И., Бедрачук И. А., Уксуменко А. А. Специальные экономические зоны в системе международных экономических связей. — Владивосток: Владивостокский государственный университет экономики и сервиса, 2020. — 144 с.
6. Как пандемия отразилась на бизнесе с преференциями, расскажут особые экономические зоны РОССИИ // ОЭЗ «Технополис Москва» URL: <https://technomoscow.ru/article/3373>
7. Метельский Е.М, Роль особых экономических зон в ходе развития современной рыночной экономики в России // Бизнес в законе. — 2008. — № 2. — с. 209–211.
8. Пыльнева, Т. Г., Кутеев И. А. Роль особых экономических зон в инновационном развитии регионов // Вестник Тамбовского университета. серия: гуманитарные науки. — 2008. — № 10(66). — с. 483–487.
9. Скобелева, Е. А. Об отдельных аспектах налогово-правового регулирования региональных инвестиционных проектов // Вестник Саратовской государственной юридической академии. — 2021. — с. 223–228.
10. Талызова, К. С., Ткаченко М. Ф. Анализ показателей особых экономических зон в России // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2020. — с. 61–64.
11. Тер-Акопов, С. Г. Специальные экономические зоны Китая как важная часть экономического роста // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2013. — № 24(336). — с. 38–43.
12. Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» (с измен. и доп. 30 декабря 2020 г.) // Справочно-правовая система Гарант: [сайт]. — URL: <https://base.garant.ru/12141177/> (дата обращения: 07.05.2021)
13. Эксперты оценили самые эффективные особые экономические зоны России // Министерство экономического развития Российской Федерации URL: [https://www.economy.gov.ru/material/news/eksperty\\_ocenili\\_samye\\_effektivnye\\_osoby\\_economicheskie\\_zony\\_rossii.html](https://www.economy.gov.ru/material/news/eksperty_ocenili_samye_effektivnye_osoby_economicheskie_zony_rossii.html)
14. «Международная конвенция об упрощении и гармонизации таможенных процедур» (совершено в Киото 18.05.1973) (в ред. Протокола от 26.06.1999) (18 мая 1973 г.)

## Понятие конкурентоспособности коммерческого предприятия, функционирующего на региональном рынке

Пенц Денис Вольдмович, студент магистратуры  
Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов

*В статье автор анализирует подходы к понятию «конкурентоспособность коммерческого предприятия» и пытается сформулировать исчерпывающее понятие конкурентоспособности предприятия, функционирующего на региональном рынке.*

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность.

Большинство авторов при попытке сформулировать определение конкурентоспособности обращаются к понятию «конкуренция», раскрывая его различные аспекты, другие же в своих исследованиях уделяют наибольшее внимание таким составляющим, как внешние и внутренние факторы рыночной среды. В экономической литературе современности опубликовано множество взглядов на понятие конкурентоспособности коммерческого предприятия, для наглядности сгруппируем их в зависимости от выбранного подхода к трактовке. Сравнительная таблица определений категории «конкурентоспособность коммерческого предприятия, функционирующего на региональном рынке» представлена в табл. 1.

Основываясь на вышерассмотренных определениях и подходах к исследованию понятия «конкурентоспособность коммерческого предприятия», следует отметить тот факт, что необходимо систематизировано учитывать производственную составляющую компании, ориентированность на удовлетворение покупательских потребностей, положение конкурирующих компаний на региональном рынке, степень влияния внешних и внутренних факторов рыночной среды на хозяйствующий субъект и его деятельность, для того чтобы дать наиболее полно отражающее определение, которое вбирало бы в себя все существенные характеристики анализируемого явления.

Таблица 1. Сравнительная характеристика взглядов различных авторов на понятие «конкурентоспособность коммерческого предприятия, функционирующего на региональном рынке»

№ п/п	Подход к трактовке	Автор	Определение
1	Ориентация на внутренние и внешние факторы, влияющие на положение на рынке.	П. С. Завьялов [1]	Обусловленное социальными и экономическими, а также политическими факторами положение конкретного товаропроизводителя на внутреннем и внешнем рынках, отражаемое через показатели (индикаторы), адекватно характеризующие такое состояние и его динамику.
		В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева [2]	Способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных изделий и услуг.
		Н. С. Яшин	Возможность и динамика приспособления предприятия коммерческой направленности к условиям сформировавшейся рыночной конкуренции.
2	Акцент на производственной составляющей и удовлетворении потребностей покупателей.	Г. Я. Киперман	Способность противостоять на рынке другим изготовителям и поставщикам аналогичной продукции (конкурентам), как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности.
		Н. Д. Эриашвили [3]	Способность предложить услугу, удовлетворяющую требованиям покупателей, в нужном рынке количестве.
		И. В. Сергеев	Способность предприятия производить конкурентоспособную продукцию за счет его умения эффективно использовать финансовый, производственный и трудовой потенциал.
3	Ориентация на положение других хозяйствующих субъектов на рынке.	М. Портер [4]	Свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими на нем аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений.
		Р. А. Фатхутдинов	Способность предприятия выпускать конкурентоспособную продукцию, а также преимущество предприятия по отношению к другим предприятиям данной отрасли внутри страны и за ее пределами.
		М. Г. Миронов	Способность прибыльно производить и реализовывать продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у любых других контрагентов в своей рыночной нише.

[Источник: составлено автором]



## Литература:

1. Завьялов, П. С. Конкурентоспособность и маркетинг / П. С. Завьялов // Российский экономический журнал. — 2005. — № 12. — с. 14–18.
2. Корнеева, И. В. Маркетинг: учебник и практикум для вузов / И. В. Корнеева, В. Е. Хруцкий. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 436 с. — (Высшее образование). — ISBN 978–5–534–03565–0. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/451956> (дата обращения: 15.11.2020).
3. Пичурин, Игорь Ильич; Обухов, Олег Владимирович; Эриашвили, Н. Д. / Основы маркетинга. Теория и практика: учебное пособие. Москва: ООО «Издательство «Юнити-Дана», 2017. 383 стр.
4. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. / М. Портер. — М.: Альпина Бизнес Букс., — 2005. — 320 с.

## Основные характеристики параллельных операций ЕРС-диаграмм

Полежаев Евгений Андреевич, студент магистратуры  
Кубанский государственный университет (г. Краснодар)

*В статье автор иллюстрирует примерами основные характеристики параллельных операций ЕРС-диаграмм первого и второго уровней, акцентирует внимание на самых распространенных ошибках, представляет расчетные формулы в общем виде и сопровождает их пояснениями.*

**Ключевые слова:** ЕРС-диаграмма, бизнес-процесс, оптимизация

На сегодняшний день все больше компаний ориентируется на повышение и поддержание такого уровня конкурентоспособности, который обеспечивал бы не только стабильную прибыль, но и условия для успешного развития компании. Все чаще мы слышим о процессном управлении, об инжиниринге, реинжиниринге, оптимизации бизнес-процессов. Благодаря функциональным возможностям современных программных продуктов менеджеры обладают массой способов для моделирования и оптимизации бизнес-процессов компании. Как правило, рассматриваются небольшие бизнес-процессы, состоящие не более чем из двух-трех десятков операций [1].

В случае с нотацией ЕРС, доступной для моделирования, например, в Microsoft Office Visio Professional, под «операцией» понимается связка «функция — событие», где для каждой функции также указывается исполнитель, ответственный за ее реализацию, и входящий или исходящий документ, необходимый для выполнения функции или формирующийся в процессе ее выполнения соответственно [2]. Наиболее распространенным вариантом является последовательное выполнение операций, когда за функцией следует событие, затем — снова функция и снова событие до тех пор, пока поток управления бизнес-процессом не пройдет путь от начального события, инициирующего запуск бизнес-процесса, до конечного, завершающего цикл бизнес-процесса. Но некоторые операции могут выполняться параллельно. Это не только позволяет экономить время, необходимое на цикл бизнес-процесса, но иногда и деньги, если речь идет, например, о бизнес-процессе, выполняемом сотрудником, работа которого оплачивается в соответствии с фактически отработанными часами [1].

Для того чтобы понимать, как использовать принцип «распараллеливания» ЕРС-диаграмм, то есть перепроектирования их таким образом, чтобы обеспечить условия для параллельного выполнения тех операций, которые не зависят друг от друга (когда выход одного процесса не является входом для другого) и могут выполняться одновременно, и, как правило, разными исполнителями, необходимо понимать основные характеристики реализации параллельных операций ЕРС-диаграмм, которые можно измерить и которыми можно управлять [2]. К основным характеристикам реализации параллельных операций ЕРС-диаграмм можно отнести следующие:

- 1) Количество операций, выполняемых параллельно;
- 2) Продолжительность каждой из параллельных операций;
- 3) Стоимость каждой из параллельных операций.

Рассмотрим данные характеристики на примере бизнес-процесса, иллюстрирующего реализацию параллельных операций в ЕРС-диаграмме, которая состоит из функций А, Х, Y и В и соответствующих им событий, документов и исполнителей (рис. 1).

Как видно из рис. 1, количество операций, выполняемых параллельно в данном бизнес-процессе, равно двум. По результатам реализации функции А исполнителем А наступает событие А, за которым следует параллельное выполнение функций Х и Y исполнителями Х и Y соответственно, которое приводит к событиям Х и Y. Начало реализации функций Х и Y наступает одновременно, в то время как окончание может быть смещено по отношению друг к другу. Предположим, что выполнение функции Х занимает больше времени, чем выполнение функции Y,

тогда поток управления бизнес-процессом переместится на функцию В только по окончании реализации функции Х, а именно после наступления события Х. Это объясняется тем, что при выполнении параллельных операций в ЕРС-диаграмме поток управления может перейти на

функцию, следующую за выполнением этих параллельных операций, только после того как наступит событие, констатирующее факт завершения реализации самой продолжительной из этих функций.

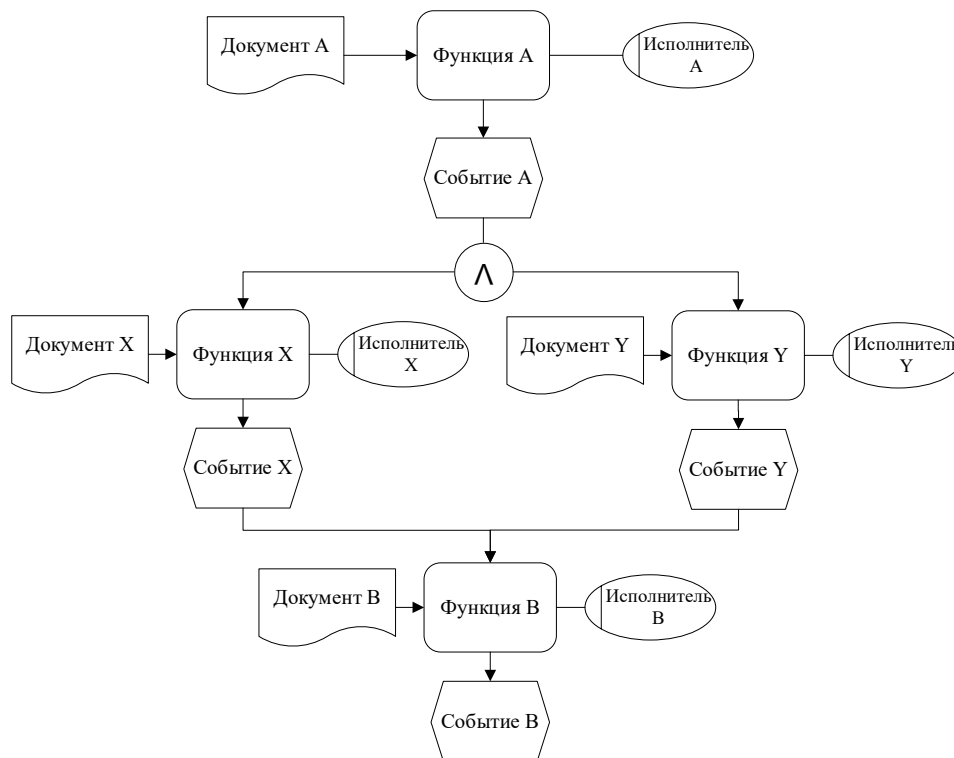


Рис. 1. Реализация параллельных операций в ЕРС-диаграмме

При работе с ЕРС-диаграммами необходимо обратить внимание на то, что продолжительностью выполнения характеризуются только функции. События констатируют результат реализации функции и не могут быть измерены во времени. Предположим, что функции А, Х, Y и В выполняются а, х, у и b часов соответственно, и при этом  $x > y$ . Тогда время, необходимое на один цикл рассматриваемого бизнес-процесса, равно  $(a + x + b)$  часов.

Для того чтобы рассчитать стоимость каждой из параллельных операций и всего цикла бизнес-процесса, предположим, что исполнители А, Х, Y и В получают за свою работу А', Х', Y' и В' руб./час соответственно. Следовательно, выполнение параллельных операций стоит  $(x * X' + y * Y')$  руб. Стоимость всего цикла бизнес-процесса составляет  $(a * A' + x * X' + y * Y' + b * B')$  руб. Важно отметить, что в случае расчета стоимости операций необходимо учитывать все операции, несмотря на то что какие-то из параллельных операций выполняются быстрее или медленнее других. То есть недопустимо просто перемножить продолжительность цикла бизнес-процесса в часах на ставку оплаты часа труда (в том упрощенном случае, если труд всех исполнителей оплачивается одинаково).

Рассмотрим немного более сложный бизнес-процесс, иллюстрирующий два уровня параллельных операций в ЕРС-диаграмме (рис. 2).

Как видно из рис. 2, за одной из параллельных операций (D) следуют еще две параллельные операции — F и G. Аналогично предположим, что функции C, D, E, F, G и H выполняются с, d, e, f, g и h часов соответственно, и при этом на втором уровне  $f > g$ , на первом —  $(d + f) > e$ . Тогда время, необходимое на один цикл рассматриваемого бизнес-процесса с двумя уровнями параллельных операций, равно  $(c + d + f + h)$  часов.

Для расчета стоимости предположим, что исполнители C, D, E, F, G и H получают за свою работу C', D', E', F', G' и H' руб./час соответственно. Тогда выполнение параллельных операций стоит  $(d * D' + f * F' + g * G' + e * E')$  руб. Стоимость всего цикла бизнес-процесса составляет  $(c * C' + d * D' + f * F' + g * G' + e * E' + h * H')$  руб. Аналогично расчет продолжительности и стоимости параллельных операций ЕРС-диаграмм производится для трех и более уровней организации параллельных операций.

Таким образом, были рассмотрены три основные характеристики реализации параллельных операций ЕРС-диаграмм первого и второго уровней. Расчет основных показателей проиллюстрирован примерами, акцентировано внимание на важных моментах, которые помогут избежать самых распространенных ошибок при работе с параллельными операциями ЕРС-диаграмм.

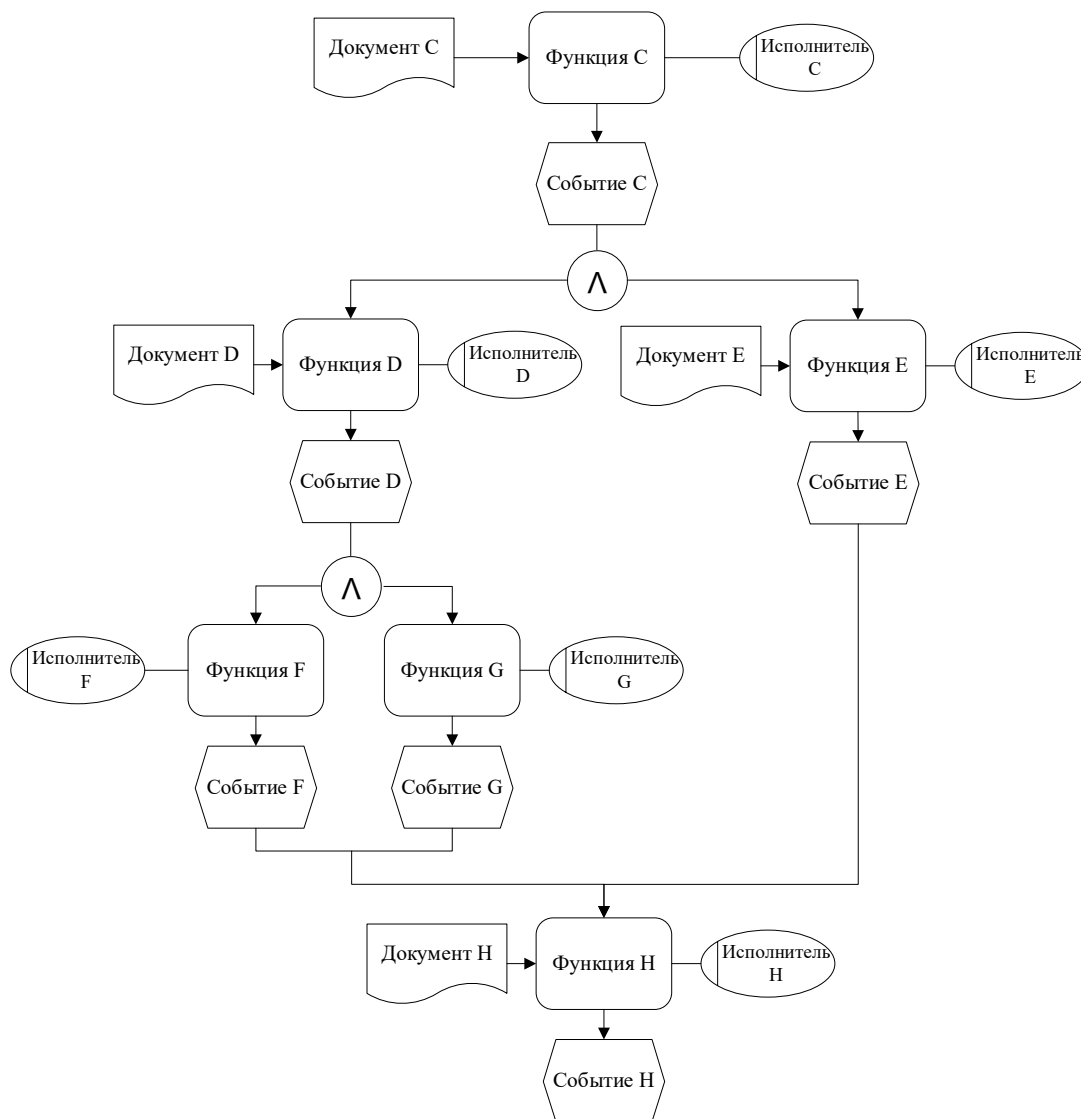


Рис. 2. Два уровня параллельных операций в EPC-диаграмме

## Литература:

1. Алеников, А. С. Вариативные подходы к выбору нотации при моделировании бизнес-процессов на предприятии / А. С. Алеников, И. В. Мамонова, К. И. Кололеева // Вестник Академии знаний. — 2020. — № 39 (4). — с. 33–41.
2. Карпова, О. В. Экономико-математическое моделирование оптимизации управления бизнес-процессами предприятия / О. В. Карпова, А. Ф. Шориков // Вестник Гуманитарного университета. — 2018. — № 3. — с. 17–23.

## Анализ мотивации работников труда (на примере ООО «Чешский пивовар» г. Перми)

Порубова Юлия Владимировна, студент

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

*В статье автор анализирует виды мотивации сотрудников.*

**Ключевые слова:** пивоваренная деятельность, работники, мотивация.

Практика пройдена на предприятии ООО «Чешский пивовар».

Основной вид деятельности предприятия: производство пива.

Пивоваренный завод Чешский пивовар (Český pivovar) был открыт в 2010 году, все производство работает на чешском оборудовании.

Проведен анализ кадрового состава и мотивации труда на предприятии.

На пивоваренном заводе ООО «Чешский пивовар» организационная структура линейно-функциональная.

Данная структура управления сохраняет в себе принцип единоначалия. То есть линейный руководитель устанавливает очередность в решении комплекса задач, определяя тем самым главную задачу на определенном этапе, а также время и конкретных исполнителей.

В рамках исследуемой организации видно, что предприятие осуществляет множество работ, при этом организационная структура достаточно жесткая и поэтому эффективность происходящих в организации процессов резко снижается.

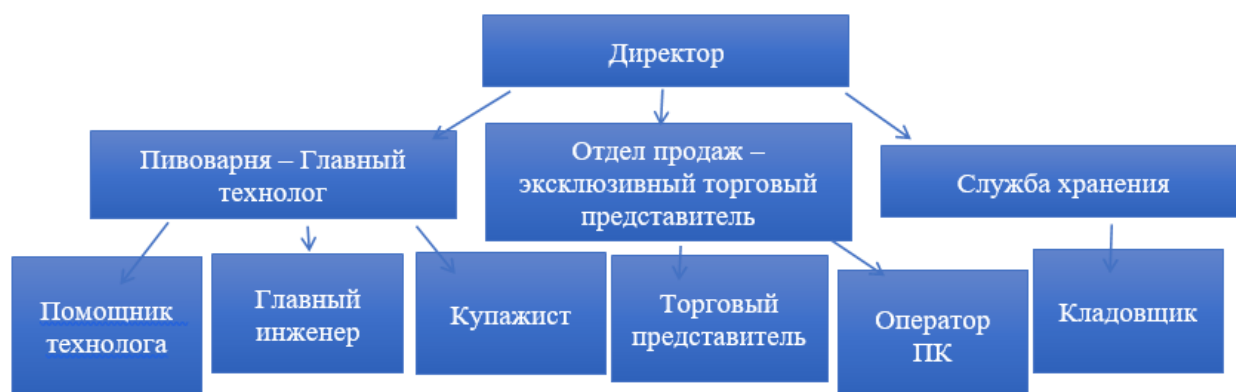


Рис. 1. Управленческая структура предприятия

В пивоваренного завода ООО «Чешский пивовар» применяется сдельно-повременная тарифная система оплаты труда, основанная на системе базовых окладов (тарифных ставок). Для руководителей — оклад, согласно тарифным ставкам, для инженеров, технологов, специалистов — сдельная, для водителей — повременная.

Режим работы предприятия с 8.00 до 17.00.

Должностные оклады руководящих работников, специалистов и служащих и тарифные ставки рабочих начисляются в соответствии с действующим штатным расписанием.

Тарификация работ и присвоение тарифных разрядов рабочим в Обществе производится в соответствии с Едиными тарифно-квалификационными справочниками работ и профессии рабочих (ЕТКС).

Списочная численность работников пивоваренной компании ООО «Чешский пивовар» на 1.01.2021 года составила 15 человек.

На предприятии работают сотрудники разной возрастной группы (рисунок 3) и разной профессиональной квалификации (рисунок 4).

По данным видно, что основной персонал предприятия молодой — люди от 25 до 35 лет со средним образованием.

Численность сотрудников пивоваренного завода ООО «Чешский пивовар» постепенно увеличилась. Это объясняется тем, что на предприятии высок уровень текучести кадров. Большое количество работников увольняются и большое количество сотрудников принимаются на работу.

Успех работы предприятия, в сущности, зависит от работающих на нем людей, поэтому работа с персоналом является важнейшей составляющей частью целей и задач предприятия ООО «Чешский пивовар».

Система социальных гарантий на предприятии ООО «Чешский пивовар» включает в себя следующие мероприятия:



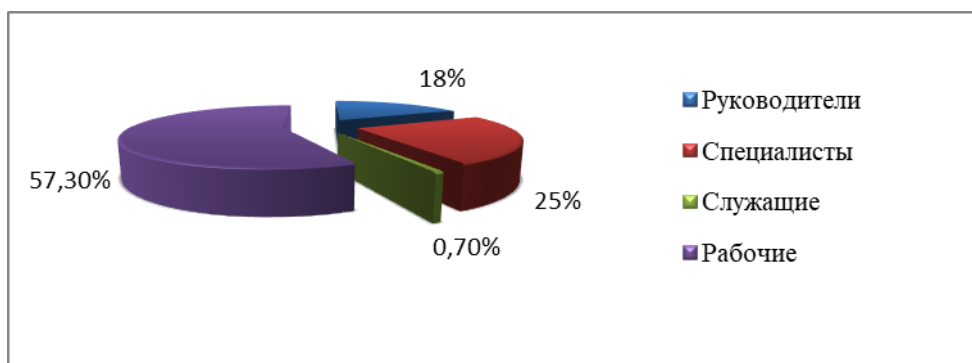


Рис. 2. Структура персонала пивоваренного завода ООО «Чешский пивовар»

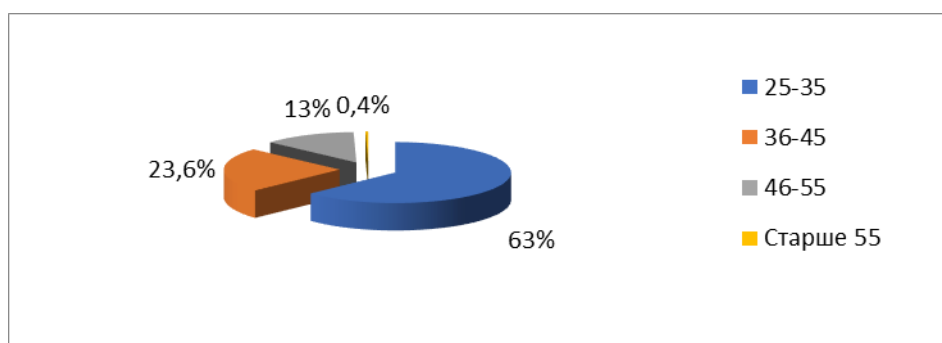


Рис. 3. Возрастная структура пивоваренного завода ООО «Чешский пивовар»

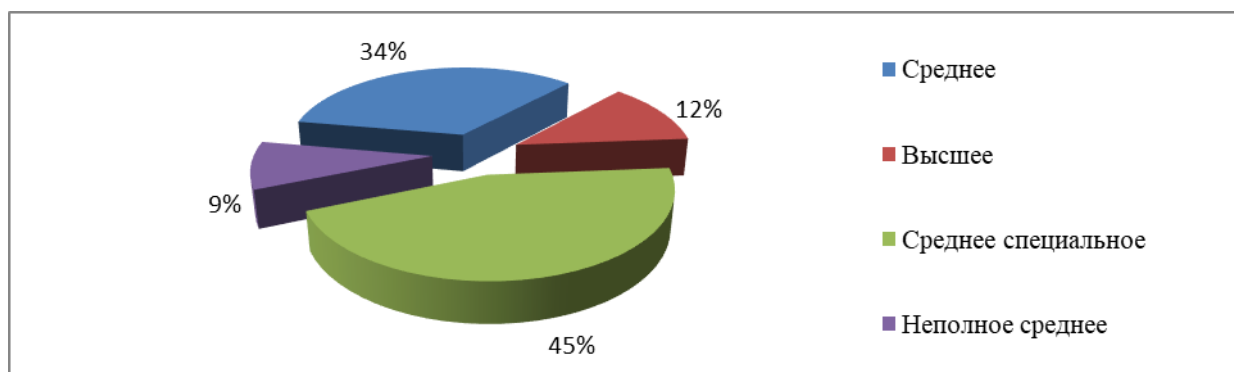


Рис. 4. Качественный состав пивоваренного завода ООО «Чешский пивовар»

- 1) Организация качественного медицинского обслуживания;
- 2) Организация обучения;
- 3) Безвозмездная материальная помощь — один раз в год в размере 25–30 т. р.;
- 4) Обучение за счет компании. Соотношение: 50 % — компания, 50 % — сотрудник;
- 5) Поздравления с днем рождения;
- 6) Система адаптации персонала — дает новому сотруднику представление о предприятии, критериях успешного прохождения испытательного срока и о программе его действий на этот период.

Мероприятия по реализации кадровой политики состоит в обеспечении руководства актуальной и адекватной информацией, о достаточном количестве и соответствующей квалификации персонала, необходимом в конкретное время и месте для решения текущих задач, достижения поставленных целей.

На предприятии ООО «Чешский пивовар» в большей степени применяются способы материальной мотивации сотрудников.

Рассмотрим среднюю заработную плату сотрудников в динамике за 2018–2020 года.

Самый высокий уровень средней заработной платы основных рабочих по профессиям: директор: эксклюзивный

Таблица 1. Заработная плата сотрудников ООО «Чешский пивовар»

профессия	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение (+,-)
Директор	24963	32497	36841	11878
Помощник технолога	22627	26759	28505	5878
Главный технолог	24465	31871	32145	7680
Главный инженер	24039	31867	32986	8947
Эксклюзивный торговый представитель	24682	33719	35692	11010
Купажист	24596	31830	31694	7098
Торговый представитель	18214	23978	24689	6475
Оператор ПК	15489	23564	23161	7672
Кладовщик	18724	24912	24604	5880

торговый представитель, главный инженер, главный технолог. Самый низкий уровень заработной платы основных рабочих по профессиям: оператор ПК, кладовщик, торговый представитель. Уровень заработной платы на предприятии определяется объёмом производства, утверждённым штатным расписанием, а так же зависит от сложности выполняемых работ и результатов труда работников. Нематериальные методы мотивации в компании применяются, но в небольшом количестве.

При анализе системы мотивации ООО «Чешский пивовар» выявлены следующие недостатки:

1. Система мотивации персонала, применяемая в компании, представлена и ограничена способами материальной мотивации, которая выражается в виде заработной платой — прямой оплаты труда.

2. Отсутствие эффективной системы оплаты труда в организации, включающей основную оплату труда и дополнительную оплату.

3. Незначительное количество нематериальных и материальных не денежных стимулов.

4. Неиспользование в полной мере мотивационного потенциала сотрудников ООО «Чешский пивовар» для совершенствования существующей и разработки новой системы мотивации персонала компании.

При совершенствовании системы мотивации персонала ООО «Чешский пивовар» следует: использовать все свои сильные стороны для того, чтобы получить максимальную отдачу от возможностей, появившихся во внешней среде; за счёт появившихся возможностей попытаться преодолеть имеющиеся в организации слабости; использовать свои силы для устранения угроз.

Таким образом, руководство имеет достаточно резервов для увеличения списка как материальной, так и нематериальной мотивации сотрудников.

#### Литература:

1. Кибанов, А. Я. Основы управления персоналом. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 304 с.
2. Латфуллин, Г. Р. Теория организации: Учебник для вузов / Г. Р. Латфуллин, А. В. Райченко. — СПб.: Питер, 2019. — 395 с.
3. Попов, С. Г. Управление персоналом: Учеб пособие. — М.: Ось-89, 2019. — 144 с.
4. Пугачев, В. П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом: Учебн. — М.: Аспектпресс, 2017. — 285 с.

## Основные теории и модели мотивации персонала

Рослик Кристина Сергеевна, студент магистратуры  
Московский финансово-промышленный университет «Синергия»

Данная статья посвящена рассмотрению феномена мотивации с позиции концептуально-теоретических подходов, позволяющих отследить вариативность приоритетов и мнений ученых и аналитиков в сфере мотивации персонала в разные исторические периоды.

**Ключевые слова:** мотивация, персонал, концепции мотивации, теории мотивации, модели мотивации, потенциал, человеческий ресурс.

В условиях методологической и категориальной неоднозначности, необходимость комплексного переосмысления и систематизации научных знаний по вопросам мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организаций обуславливает актуальность исследования.

Интерес к широкому кругу явлений, побуждающих индивида к действию, возник задолго до появления теории управления. Начало научному изучению мотивации положили древние мыслители (Демокрит, Гераклит, Сократ, Платон, Аристотель, Лукреций, Спиноза, Ибн Сина (Авиценна), Эпикур и др.), которые упоминали «нужду» как ключевую причину человеческой активности. Особое значение основному источнику активности чело-

века — потребностям — придавали французские материалисты конца XVIII века (Э. Кондильяка, П. Гольбах). Большую роль потребностям в поведении человека отводили Н. Г. Чернышевский, П. М. Ершов, к Ф. М. Достоевский Г. Гегель. В XX и XXI вв. проблема мотивации остается чрезвычайно популярной и волнует многих ученых. В XX веке категории «потребность», «мотив» и «стимул» рассматривают во взаимосвязи и единстве. Р. Вудвортсом отводится ключевая роль в психической активности индивида, в частности, чувствительности/ безразличию к стимулам, определяющих характер двигательных реакций и влияющих на восприятие окружающего мира [1].

В таблице 1 проиллюстрировано эволюционирование концепций мотивации трудовой деятельности [2 с. 438].

Таблица 1. Эволюция концепций мотивации трудовой деятельности

Концепция	Постулаты	Содержание	Школа УП
Концепция «человека экономического»	Процесс труда не приносит такого удовлетворения, в отличие от вознаграждения за него	Подвод мотивации к материально-денежному стимулированию с учетом: нормирования, оплаты и дифференциации труда; маневрированием временем; Задача: установка зависимости качественно-количественных индикаторов с формами вознаграждения	Классическая школа управления (Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Форд, Г. Эмерсон, М. Вебер, А. Гастев и др.)
Концепция «человека социального»	Наиболее весомой, нежели деньги выступает потребность индивидов в значимости и полезности	Мотивация с четом доверия, адекватного вознаграждения по итогам оценки, поощрение лояльности инициативы, сотрудничества,. Задача: организация системы вознаграждения, делаая ставку на групповую солидарность	Школа человеческих отношений (М. Фоллет, Э. Мэйо, К. Аджерис, Р. Ликарт, и др.)
Концепция «человек — ресурс»	Стремление индивида внести вклад в реализацию организационных целей, способность к творчеству, ответственности, самоконтролю	Отношение к персоналу как к «человеческому капиталу», особому виду ресурсов, при использовании которого скрыты колоссальный потенциал. Стимулы: вознаграждение за инициативу, рационализацию, т.п. Задача: в ориентации на повышение производительности труда, при одновременном удовлетворении спектра потребностей в аспектах качества жизни	Концепция человеческих ресурсов (Флемхольц, А. Маслоу, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор и др.)
Концепция «работа — часть «Я»»	Самоактуализирующаяся личность	Совпадение внутренней необходимости с необходимостью внешней, «я хочу» = «я должен» (полное совпадение личных и профессиональных ценностей). Задача: не допуск демотивации такого сотрудника	Теория метамотивации (А. Маслоу)

В таблице 2 представлена классификация теорий мотивации [2, с. 439].

Таблица 2. Классификация теорий мотивации

Теория	Автор	Год	Объект основного внимания теорий
Иерархия (пирамида) потребностей	А. Г. Маслоу, (Maslow)	1954	Потребности персонала
Теория потребностей и принцип разочарования-регрессии,	К. П. Алдафер (Alderfer)	1972	
Теория приобретенных потребностей	Д. К. Макклелланд (McClelland)	1985	
Теория двух факторов	Ф. И. Герцберг (F. Herzberg)	2003	
Теория усиления	Б. Ф. Скиннер (Skinner)	1953	Внешние факторы
Теория справедливости	Дж.С. Адамс (Adams)	1963	Внутренние факторы
Теория ожиданий	В. Г. Врум (Vroom)	1964	
Теория установления цели	И. А. Локки (Locke) и Г. П. Лэтхем (Latham)	1990	
Теория научного управления	Ф. В. Тейлор (Taylor),	1911	Управленческие аспекты
Теория Х и Теория Y	Д. Макгрегор (McGregor),	1957	
Теория Z	В. Г. Оучи (Ouchi)	1981	

Систематическое изучение мотивации обусловили создание двух категории теории мотивации:

содержательные теории мотивации базируются на удовлетворении потребностей и побуждении индивида к действиям, концентрируясь на анализе и выявлении содержания факторов мотивации. При этом, авторы основываются на идентификации внутренних потребностей и мотивов индивида, побуждающих действовать конкретным образом; в означенных теориях проводится анализ потребностей и их влияния на мотивацию, описана структура потребностей, содержание и связь потребностей с мотивацией индивида к деятельности (А. Маслоу, К. Альдерфер, Д. МакКлелланд, Ф.Герцберг);

в соответствии с процессуальным подходом, предметом изучения которого выступает динамика взаимодействия разных мотивов, поведение индивида определяется не только его потребностями, но и восприятием ситуации, ситуационным ожиданиями, оценкой возможностей, перспектив выбранного типа поведения; в результате, индивидом принимается/ не принимается решение об активных действиях либо о бездействии (В. Врум, Б.Скиннер, Л. Портер и Э. Лоулер, Д. Аткинсон, Д. Макгрегор) [3, 4; 5; 6].

Наиболее авторитетной считается Теория иерархии (А. Маслоу (Maslow, 1954), автор которой предлагает иерархию потребностей: от низших уровней прожиточного минимума — до высших уровней самосознания и самореализации [7].

На базе теории Маслоу, К. П. Алдафер (Alderfer, 1972) предположил Теорию потребностей (теория ERG), принципиально отличающаяся от теории Маслоу— движение по иерархии возможно осуществить как снизу вверх, так и сверху вниз при условии не удовлетворения потребности верхнего уровня; автором предложен принцип разочарования-регрессии, в соответствии с которым, между

выделенными автором уровнями иерархии потребностей сотрудники перемещаются зависимо от степени удовлетворения их потребностей [8].

Ф. И. Герцбергом (Herzberg, 2003) теория А. Г. Маслоу была доработана. В Герцберговской теории двух факторов объединены все потребности в два уровня, в частности: потребности гигиены (мотивы и стимулы нижнего уровня: управление фирмой, межличностные отношения, условия труда, зарплату, статус и безопасность); потребности мотивации [9].

Д. К. Макклелланд (McClelland, 1985) разработана Теория приобретенных потребностей, основной идеей является приобретение потребностей на протяжении всей жизни; не являясь врожденными, формирование и развитие потребностей индивида обусловлено его жизненным опытом [10].

Теория усиления В. Ф. Скиннера (Skinner, 1953) входит в число теорий, которые делают акцент на внешних факторах мотивации персонала; в рамках изучения поведения персонала выяснено: усиление определенного поведения персонала обусловлено мотивацией и стимулированием труда [11].

Ключевым аспектам внутренних факторов мотивации и стимулирования персонала уделено внимание в следующих теориях: Дж. С. Адамса (Adams, 1963); В. Г. Врума (Vroom, 1864), И. А. Локки и Г. П. Лэтхема (Locke, Latham, 1990).

Так, в Теории справедливости Дж. С. Адамса: мотивированность персонала обусловлена их пониманием справедливого отношения по сравнению с прочими коллегами. Теория ожиданий В. Г. Врума [12]: учитывает ожидания сотрудников и предполагает, что они мотивированы и стимулированы результатами и ожидаемыми итогами их собственного поведения. Теории установления цели И. А. Локки и Г. П. Лэтхема [13] предполагает: со-



трудники при установлении цели, становятся мотивированными и стимулированными к принятию мер по достижению данных целей.

Ряд теорий заостряют внимание на управленческих аспектах данного процесса, в частности, производительности, человеческим ресурсам и пр.. Среди них, заслуживают внимания следующие теории:

— Теория научного управления, основоположником которой является Ф. Тейлор (Taylor, 1911) [14]; она сосредоточена на изучении процессов работы, определении эффективных способов ее выполнения и, в свою очередь, вознаграждении работников за их продуктивность и трудолюбие; работники мотивированы и стимулированы к труду и способны постоянно работать усерднее и эффективнее, их труд следует оплачивать исходя из количества и качества выполняемой работы;

— Теория Х и теория Y Д. МакГрегора (McGregor, 1957) [15], которая опирается на работу Ф. И. Герцберга и предлагает собственный подход; теория сначала классифицирует менеджеров и относит их к одной из двух групп: первую группу составляют «Менеджеры Х», считающие работников немотивированными и неуправля-

емыми; к противоположной группе относятся «Менеджеры Y», сосредоточенные на мотиваторах и работающие над тем, чтобы помочь работникам в удовлетворении потребностей этих более высоких уровней;

— Теория Z В. Г. Оучи (Ouchi, 1981) [16] исходит из идеи, что работники, вовлеченные в деятельность предприятия и привержены ему, будут мотивированы и стимулированы на повышение производительности; основываясь на японском подходе к управлению, «Менеджеры Z» предоставляют награды (долгосрочная занятость, продвижение изнутри, управление на основе участия) и другие методы мотивации.

Таким образом, рассмотрев теории и модели мотивации персонала, автор придерживается концепции, в соответствии с которой, человеческий капитал в условиях глобализации выступает стратегически значимым фактором стабильности, роста устойчивости и конкурентоспособности современного хозяйствующего субъекта, который материализован в потенциал конкретного сотрудника, поэтому задача поиска эффективных подходов к мотивации персонала не только важна, но и своевременна.

#### Литература:

1. Пряжников, Н. С. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учебник и практикум для вузов / Н. С. Пряжников. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 365 с.
2. Митрофанова, И. В. Мотивация и стимулирование труда: эволюция концептуально-методологических подходов // И. В. Митрофанова, И. В. Корсакова, А. С. Пономарева, И. Д. Калиничева // Мотивация. Экономика: вчера, сегодня, завтра. — 2019. — Том 9. — СС. 436–451.
3. Кузнецова, А. Ю. Основные теории мотивации / А. Ю. Кузнецова — Текст: непосредственный // Студенческий. — 2019. — № 2–2(46). — с. 39–41.
4. Сальникова, Е. С. Эволюция теорий мотивации персонала организации / Е. С. Сальникова // Экономические исследования и разработки: сборник научных статей. — Пенза: ООО «Глобус», 2019. — с. 21–25
5. Толмачева, М. С. Эволюция теорий мотивации в зарубежных исследованиях / М. С. Толмачева, Г. А. Мешкова // Успехи гуманитарных наук. — 2019. — № 2. — с. 6–14.
6. Хохлова, Е. Д. Современные подходы к мотивации персонала организации / Е. Д. Хохлова. // Молодой ученый. — 2019. — № 46 (284). — с. 364–366.
7. Maslow, A. H. Motivation and personality. New York: Harper & Row, — 1954. — 411 p. <https://hollybooks.com/wp-content/uploads/Motivation-and-Personality-Maslow.pdf>
8. Herzberg, F. I. One more time: how do you motivate employees? // Harvard Business Review. — 2003. — No 81. — pp. 87–96. <https://hbr.org/2003/01/one-more-time-how-do-you-motivate-employees>
9. McClelland, D. C. Human motivation. Glenview, IL: Scott, Foresman, — 1985. — 315 p. <https://www.coursehero.com/file/p45iqcm/Jang-K-L-McCrae-R-R-Angleitner-A-Riemann-R-Livesley-W-J-1998-Heritability-of>
10. Adams, J. S. Towards an understanding of inequity // Journal of Abnormal and Social Psychology. 1963. No 67(5). — 411 p. [https://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/20476/14/14\\_references.pdf](https://shodhganga.inflibnet.ac.in/bitstream/10603/20476/14/14_references.pdf)
11. Skinner, B. F. Science and human behavior. — New York: Macmillan, — 1953. — 461 p. <https://garfield.library.upenn.edu/classics1985/A1985ARE6000001.pdf>
12. Vroom, V. H. Work and motivation. — New York: Wiley, — 1964. — 331 p. <https://www.worldcat.org/title/work-and-motivation/oclc/243731>
13. Locke, E. A., Latham G. P. A theory of goal setting and task performance. — Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, — 1990. <https://garfield.library.upenn.edu/classics1992/A1992JF73700001.pdf>
14. Taylor, F. W. The Principles of Scientific Management. — New York, London: Harper & brothers, — 1911. <https://search.rsl.ru/ru/record/01004426387>
15. McGregor, D. Human Side of Enterprise // Management Review. — 1957. — No 11. pp. 41–45 <https://maaw.info/ArticleSummaries/ArtSumMcgregor57.htm>

16. Ouchi, W. G. Theory Z. Massachusetts: Addison-Wesley, — 1981. — 283 p. <https://ru.scribd.com/doc/124903978/Teoriile-X-si-Y>

## Специфика документационного обеспечения на металлургических предприятиях

Савин Олег Игоревич, кандидат исторических наук, доцент;  
Мирошникова Анастасия Сергеевна, студент  
Сибирский федеральный университет (г. Красноярск)

*В данной статье проанализированы особенности построения документационного обеспечения на предприятиях металлургического типа. В статье рассмотрена нормативно-правовая база, структура и документация на примерах конкретных организаций. Также рассматриваются положения о конфиденциальной информации и экологической безопасности.*

**Ключевые слова:** металлургическое предприятие, электронный документооборот, документационное обеспечение, нормативно-правовая база, локально-нормативные акты, структура компании, экологическая безопасность.

В нашем современном мире существует широкий спектр разновидностей организационных структур. Направление развития любой организации зависит от многих факторов, в том числе от географического положения, профиля деятельности, правового регулирования и т. д. Металлургические предприятия распространены по всему земному шару. Они расположены, в основном, в местах скопления больших запасов черных или цветных металлов. Основное внимание исследователей при изучении металлургического предприятия как объекта исследования сосредоточено на процессе реализации продукта производства, технологии обеспечения средствами производства или экономических результатах деятельности предприятия. Документационное обеспечение деятельности предприятия считается вспомогательным и обслуживающим компонентом в работе предприятия. От развития документационного взаимодействия зависит целостность структуры управления и выполняемость всех предписанных требований, правил и норм. Металлургические предприятия обладают своими уникальными особенностями в области организации документационной деятельности, например, касающиеся непосредственно охраны труда и здоровья граждан. Профессиональные союзы и ассоциации стремятся к соблюдению основных мер по обеспечению безопасности жизни и здоровья граждан. Например, в ходе конференции «Системы управления охраны здоровья на предприятии» было предложено создать национальный стандарт «Системы менеджмента безопасности труда и охраны здоровья. Требования к организации медицинского обеспечения, профилактике заболеваний и укреплению здоровья работников» [1]. Внедрение стандартов об охране здоровья позволяет предпринимателям и профессиональным союзам уделять должное внимание к безопасности работников на предприятии. В связи с обострением ситуации с загрязнением окружающей среды, общество предъявляет повышенные требования к информаци-

онной открытости документации в сфере экологической безопасности предприятий. Это связано с тем, что предприятия цветной и черной металлургии занимают первое место по выбросам вредных веществ среди всех отраслей перерабатывающей промышленности [2, с. 578].

На документационную деятельность огромное влияние оказывает структура, сформировавшаяся на предприятии. В деятельности любой организации она играет огромную роль в регулировании связей между отделами и должностными лицами. Для понимания и специфики документооборота, приведем несколько разных по масштабу своей деятельности металлургических компаний: мировые лидеры и региональные компании.

Среди мировых лидеров отрасли можно выделить международную компанию ArcelorMittal, это сталелитейная и горнодобывающая компания, которая располагает более чем 15 филиалами в разных частях мира. ArcelorMittal управляется Советом директоров и генеральным директором компании. Генеральный директор работает с командой из финансового директора и 7 исполнительных директоров, которые в своей деятельности охватывают ключевые регионы производства [3]. На самом деле, при такой масштабной и крупной компании Совет директоров упрощен до минимума возможного управленческого персонала. В организации стремятся к упрощению структуры своей компании. На данный момент Совет директоров состоит из двух комитетов: комитет по аудиту и рискам, и комитет по назначениям, вознаграждениям и корпоративному управлению. На каждый из отделов возложена большая работа по обеспечению деятельности предприятий на местах. Возглавляют комитеты 4–5 независимых директоров. Предприятия данной компании находятся в разных уголках света: Мексика, Бразилия, Южная Африка, Украина, США и др. На каждом предприятии руководит генеральный директор, которому подчинены директоры по направлению деятельности, а им, в свою очередь, подчинены начальники и руководители отделов.

Если взять иное металлургическое предприятие, можно заметить сходство в построении аппарата управления. Рассмотрим металлургические предприятия Узбекистана и России. В Акционерном обществе «Алмалыкский Горно-металлургический комбинат» (АО «Алмалыкский ГМК») существует три уровня управления: Высшее руководство возложено на Общее собрание акционеров, ему подчиняются 9 заместителей председателя правления, заместителям по направлению подчинены начальники и заместители «второго уровня» [4]. В Обществе с ограниченной ответственностью «Красноярский металлургический завод» (ООО «КраМЗ») высшая должность принадлежит генеральному директору, которому подчиняются заместители, советники и директора по направлению. Директора по направлению обеспечивают контроль за деятельностью отделов, цехов и служб через начальников структурных подразделений [5].

В целом, структуры металлургических предприятий достаточно похожи друг на друга, они обладают четко выраженной иерархичностью и строгой подчиненностью, например, генеральный директор (Общее собрание акционеров, Совет директоров) — заместители и директора по направлению — начальники структурных подразделений. За счет многоступенчатой подчиненности одних должностных лиц другим в организации с подобной структурой большое значение имеют вертикальные связи: отчеты руководству о выполнении заданий/плана, рапорты о трудовой дисциплине, служебные и докладные записки, и др. Кроме этого, за счет сложности управленческого аппарата промышленных предприятий управленческая отчетность подразделяется на 3 группы:

- отчетность для руководства предприятия (в соответствии со стандартами и регламентами предприятия);
- отчетность для руководства управляющей компании и акционеров (форма отчетности устанавливается в соответствии с корпоративными стандартами);
- отчетность для инвесторов (форма отчетности устанавливается по согласованию с инвесторами компании) [6, с.30].

Для регулирования деятельности, происходящей на нижних инстанциях производства, руководство всегда требует строгой отчетности о проделанной работе. Поэтому все соответствующие специалисты готовят отчетность для управляющих должностных лиц, для акционеров и для инвесторов (как лицам, вкладывающим материальные средства для развития компании).

При усложненной системе управления организацией необходимым элементом считается внедрение автоматизированных MES — систем, или Систем управления производством. Они обеспечивают управление персоналом, электронным документооборотом, техническим обслуживанием, электронным архивом, поиском информации и осуществлением контролем за работами должностных лиц [7]. Подобные системы обеспечивают эффективную работу по взаимодействию между структурными подразделениями и между вышестоящими и нижестоящими должностными лицами. Для понимания и детального изучения компонентов работы электронного документооборота представим сравнительную таблицу MES-систем филиала ArcelorMittal в Казахстане и ООО «КраМЗ» в России.

Таблица 1. Сравнительные данные MES-систем металлургических предприятий

	АО «АрселорМиттал Темиртау»	ООО «КраМЗ»
Программное обеспечение	R/3, Oracle Applications [8]. (Комплексные бизнес-системы).	1С: Предприятие. Интеграция с: SAP NetWeaver (создание заданий на платежи), 1С:Бухгалтерия (расчеты, планирование затрат), PayDox (согласование документов), Aldor (хранение и обмен документами).
Возможности системы электронного документооборота (СЭД)	Ведение базы данных персонала и посетителей, управление распорядительной документацией, контроль рабочего времени персонала компании и подрядных организаций, возможность рассчитывать заработную плату.	Использование электронных систем для управления ресурсами организации, управления персоналом, учета заказчиков фирмы, планирования и контроля выполнения плановых показателей. Расчет заработной платы происходит при интеграции с системой «1С: Бухгалтерия».
Система контроля и управления доступом	Биометрия лица, пароли.	Идентификационные карточки, пароли на ПК.
Облачные технологии	Внедрение системы «0365», которая позволяет пользователям персонального компьютера использовать облачное хранилище файлов, пользоваться порталом для размещения информации, работать с документами и таблицами Online на любом устройстве [9].	На предприятии не предусмотрено использование иных технических устройств для доступа в корпоративную сеть. Также, в организации на рабочих местах нет возможности подключения к сети Интернет. Все файлы хранятся на корпоративном сервере предприятия.

Таким образом, мы можем увидеть некоторые отличительные особенности и сходства в построение автоматизированных систем и их возможностей в документационном обеспечении предприятия. Мы можем заметить, что предприятия оснащаются MES-системами в соответствии с приоритетами компаний. Предприятие может стремиться к обеспечению удобства сотрудников к доступу в корпоративную сеть, к внедрению прогрессивных моделей систем электронного документооборота или к защите информации посредством закрытой локальной сети и пропускного режима.

В компаниях металлургического сектора большое внимание уделено безопасности информации конфиденциального характера. По Кодексу делового поведения в компании ArcelorMittal, виды конфиденциальных сведений и правовые меры их защиты закреплены в соответствии с нормами законов страны, где расположено предприятие, локальными нормативными актами, а также мировыми стандартами и соглашениями. Сотрудники должны быть ознакомлены с основными положениями, предписывающие сохранность конфиденциальной информации. За нарушение положений руководителю или менеджеру следует обращаться в комитет по аудиту и рискам с требованием проверить факт наличия нарушения Положений о разглашении сведений конфиденциального характера, об антикоррупционной деятельности или о конфликте интересов на предприятии. ООО «КраМЗ» действует в соответствии с российским законодательством, создает свои локально-нормативные акты, предписывает правила поведения работников на автоматизированных рабочих местах и требования к работе со сведениями коммерческой тайны и персональными данными. Кроме данных пунктов, в организации предусмотрена корпоративная закрытая сеть без доступа в интернет и пропускной режим, чтобы избежать утечки информации за пределы предприятия.

Законодательство разных стран по-своему регулирует деятельность предприятий металлургической отрасли. Металлургические предприятия в реалиях современного мира все чаще сталкиваются с проблемами регулирования выбросов и загрязнений окружающей среды. Так, например, если рассматривать область экологии и безопасности окружающей среды, то в России по закону «О коммерческой тайне» металлургические предприятия не вправе засекречивать отчеты об экологических показателях выбросов в атмосферу вредных веществ [10]. Вся информация, которая касается загрязненности окружающей среды, не относится к конфиденциальным сведениям, поэтому должна быть открыта для общества. Кроме этого, многие металлургические предприятия действуют

на основе российского законодательства (Конституция, ФЗ «Об охране окружающей среды») и Международных соглашений и стандартов, таких, как ISO 14001 «Основы экологической безопасности», Соглашение о взаимодействии стран СНГ в области экологии и охраны окружающей природной среды, Соглашение стран СНГ о сотрудничестве в области экологического мониторинга и т. д. В США ответственность и правовое регулирование металлургических предприятий в области охраны окружающей среды более требовательные. На федеральном уровне в США существует Закон о чистом воздухе, Закон о чистой воде, Закон о сохранении и восстановлении ресурсов («RCRA»), Закон об охране окружающей среды, Закон о безопасной питьевой воде и Закон о контроле за токсичными веществами. В Аргентине, для организаций, которые занимаются промышленностью, необходимо получить экологическое страхование, а только потом лицензию на предпринимательскую деятельность [3]. В области не только экологии, но и в других сферах деятельности, металлургические предприятия стараются следовать всем предписанным правилам и нормам, действующим на территории государства, где они расположены.

Предприятия металлургического типа имеют децентрализованную систему хранения бумажных документов. Конкретные подразделения обеспечивают хранения ретроспективной документации в соответствии с Инструкцией по делопроизводству. На предприятии могут быть обеспечены помещения для хранения документации по видам документов, как, например, в Акционерном обществе «Красноярский Алюминиевый Завод» (АО «РУСАЛ КраЗ»). На предприятии предусмотрено 2 архива — документов по личному составу и научно-технический архив. Организационные и управленческие документы хранятся в структурных подразделениях в соответствии с их направлением деятельности. В ООО «КраМЗ» тоже существует несколько помещений для хранения документов.

Таким образом, мы проанализировали аспекты деятельности металлургических предприятий на примере компании ArcelorMittal, ООО «КраМЗ», АО «Алмалыкский ГМК» и АО «РУСАЛ КраЗ». Металлургические предприятия обладают некоторыми особенностями в организации документационного обеспечения. Структура строго иерархична, отчетность предусмотрена не только в руки руководителя предприятия, но и руководителю компании, акционерам и инвесторам. В соответствии с современными тенденциями, металлургические предприятия уделяют большое внимание сфере защиты конфиденциальной информации и обеспечению экологической безопасности.

#### Литература:

1. Конференция «Системы управления охраной здоровья на предприятии» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://irioh.ru/news-25022020/>.



2. Малахов, Н. Н. Современные методы повышения экологической безопасности производственных процессов металлургического предприятия / Н. Н. Малахов, И. С. Фадеев, С. Н. Яковлева // Орловский государственный университет имени И. С. Тургенева. — 2020 г. — с. 578–582.
3. Отчет Комиссии по ценным бумагам и биржам, ArcelorMittal (Report Securities and Exchange commission ARCELORMITTAL) [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1243429/000124342916000008/20f.htm>.
4. Структура АО «Алмалыкский ГМК» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.agmk.uz/>.
5. Организационная структура ООО «КраМЗ»: утв. приказом от 01.03.2021 г.
6. Юрьева, Л. В. Оценка конкурентоспособности отдельных предприятий в металлургических холдингах на основе формирования конкурентно-стратегического механизма / Л. В. Юрьева // Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — № 22. — с. 29–43.
7. Садовская, Е. В. Автоматизированные системы управления на предприятиях металлургической отрасли / Е. В. Садовская // Студенческий научный форум — 2018. Экономические науки. Проблемы прикладной информатики в условиях цифровой экономики. — 2018, Сибирский федеральный университет.
8. Даулетова, А. М. Интегрированная система управления на АО «АРСЕЛОРМИТТАЛ ТЕМИРТАУ» / А. М. Даулетова, З. С. Гельманова, Ф. Хусайын / Международный экономический форум, Казахстан. — 2015.
9. Пресс-релиз «АО «АрселорМиттал Темиртау» идет в ногу с эрой цифровой трансформации» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <https://www.arcelormittal.kz/index.php?id=10&pr=75>.
10. О коммерческой тайне [Электронный ресурс]: от 29.07.2004 № 98-ФЗ (ред. от 09.03.2021) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

## Уровень младенческой смертности как показатель деятельности службы здравоохранения

Савинов Андрей Константинович, студент магистратуры

Уральский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Екатеринбург)

*В статье рассматривается коэффициент младенческой смертности, его значение, в также факторы, снижающие уровень младенческой смертности.*

**Ключевые слова:** младенческая смертность, детская смертность, здравоохранение.

Младенческая смертность — один из демографических факторов, наиболее наглядно отражающих уровень развития страны и происходящие в ней экономические и социальные изменения [1]. Еще в начале прошлого века исследователи определяли детскую смертность как чуткий барометр социального благополучия общества. В документах Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ; англ. World Health Organization, WHO) и международной организации UNICEF (англ. United Nations Children's Fund) постоянно подчеркивается, что младенческая и детская (в первые пять лет жизни) смертность наравне со средней продолжительностью жизни являются интегральным индикатором качества жизни в том или ином регионе [2].

Коэффициент младенческой смертности выражается обычно в промилле (‰) и обозначает количество детей, умерших в возрасте до 1 года на 1000 новорожденных за один год; гораздо реже используются коэффициенты в расчёте на 100 или 10 000 новорожденных.

На текущий момент стратегическую цель российской государственной политики с начала XX столетия, а именно — сопоставление уровня младенческой смертности с таковым у европейских соседей — можно считать достигнутой. По данным Росстата за январь 2021 года младенческая смертность в Российской Федерации составляет 538 человек, то есть 4,5 на 1000 родившихся [3]. Необходимо учитывать, что это данные, представленные официальной статистикой, но имеет место быть дефект учёта, что отражается в дальнейшем на показателе детской смертности.

Динамика детской смертности в современной России определяется тремя этапами. Первый — 90-е годы прошлого века, определялся социально-экономическим кризисом. Важно учесть, что тогда границы детского возраста рассматривались в интервале от 0 до 14 лет. Второй этап — первое десятилетие XXI века — определялся ростом социального благополучия, положительными эффектами в системе здравоохранения, а также увеличением с 2002 года

верхней границы детского возраста — до 18 лет. Третий этап — ознаменовался переходом с 2012 года на международные критерии регистрации живо- и мертворождений. Нужно отметить, что все три рассматриваемых периода характеризовались снижением уровня детской смертности, не смотря даже на скачок общей смертности в 90-е годы. Развитие системы здравоохранения в дальнейшем отразилось на снижении уровня детской и младенческой смертности. Однако же, в 2012–2013 гг отмечился кратковременный скачок детской смертности, связанный с но-

выми правилами регистрации рождения детей с низкой и экстремально низкой массой тела.

Необходимо отметить и повышение коэффициента младенческой смертности в сельской местности, что несомненно определяется, в том числе, особенностями системы здравоохранения, а именно: материально-техническая база лечебных учреждений, обеспеченность кадрами, территориальными аспектами — удаленность от специализированных учреждений здравоохранения. Данные представлены в таблице 1.

Таблица 1

Годы	Все население		Городское население		Сельское население	
	всего, человек	на 1000 родившихся живыми	всего, человек	на 1000 родившихся живыми	всего, человек	на 1000 родившихся живыми
1950	249051	88,4	119864	100,9	129187	79,3
1960	102040	36,6	46241	34,9	55799	38,1
1970	43511	23,0	26349	22,1	17162	24,5
1980	48500	22,1	32422	21,2	16078	24,0
1990	35088	17,4	23902	17,0	11186	18,3
1995	24840	18,1	16258	17,4	8582	19,8
2000	19286	15,3	12934	14,7	6352	16,8
2001	19104	14,6	12899	14,0	6205	16,2
2002	18407	13,3	12511	12,7	5896	14,9
2003	18142	12,4	12235	11,7	5907	13,9
2004	17339	11,6	11596	10,8	5743	13,4
2005	16073	11,0	10716	10,3	5357	12,7
2006	15079	10,2	9839	9,4	5240	12,1
2007	14858	9,4	9497	8,6	5361	11,2
2008	14436	8,5	9273	7,8	5163	10,1
2009	14271	8,1	9189	7,5	5082	9,7
2010	13405	7,5	8641	6,9	4764	9,1
2011	13168	7,4	8398	6,6	4770	9,1
2012	16306	8,6	10843	8,1	5463	10,1
2013	15477	8,2	10418	7,7	5059	9,4
2014 <sup>1)</sup>	14322	7,4	9641	6,9	4681	8,5
2015	12664	6,5	8499	5,9	4165	8,4
2016	11428	6,0	7860	5,5	3568	7,6
2017	9577	5,6	6545	5,1	3032	7,1
2018	8244	5,1	5723	4,7	2521	6,2
2019	7328	4,9	5206	4,6	2122	5,7

С целью снижения младенческой смертности в соответствии с Распоряжением Правительства РФ № 669-р [4] было поручено проводить мероприятия, направленные на раннее выявление заболеваний у детей, включая скрининговые программы, в том числе до рождения ребенка, и использование современных методов диагностики, лечения и реабилитации. Ожидаемым результатом было снижение коэффициента младенческой смертности до 2,7 случая в 2020 году; увеличение доли обследованных беременных женщин в первом триместре по алгоритму комплексной пренатальной (дородовой) диагностики нарушений развития ребенка в общем числе женщин, поставленных на учет в первый триместр бе-

ременности, сохранение охвата неонатальным скринингом не менее 95 процентов новорожденных, обследованных на врожденные и наследственные заболевания, от общего числа родившихся живыми. Развитие перинатальных центров, оснащение их современным медицинским оборудованием; обеспечение маршрутизации беременных женщин и рожениц, в том числе с преждевременными родами, с учетом соблюдения показаний для госпитализации в акушерские стационары III группы; создание обучающих симуляционных центров на базе федеральных государственных бюджетных учреждений в целях подготовки врачей (акушеров-гинекологов, неонатологов и анестезиологов-реанима-

тологов), — все эти меры направлены на снижение младенческой смертности, действуя на всех этапах: беременности, родах, первом году жизни ребенка.

Таким образом, коэффициент младенческой смертности отражает всю работу системы здравоохранения:

он обнажает состояние здоровья беременной женщины, проводимые во время беременности скрининги, перинатальный период, включая роды, оказание медицинской помощи женщине, а также состояние здоровья ребенка в первый год жизни.

#### Литература:

1. Кваша, Е. А. Младенческая смертность в России в XX веке / Е. А. Кваша. — Текст: непосредственный // Социологические исследования. — 2003. — № 6. — с. 47–55.
2. Баранов, А. А. Смертность детского населения в России: состояние, проблемы и задачи профилактики / А. А. Баранов, В. Ю. Альбицкий, Л. С. Намазова-Баранова. — Текст: непосредственный // Вопросы современной педиатрии. — 2020. — № 19/2. — с. 96–106.
3. Федеральная служба государственной статистики: Демография. — Текст: электронный // Росстат: [сайт]. — URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781> (дата обращения: 26.05.2021).
4. Об утверждении плана мероприятий по реализации в 2016–2020 годах Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года: Распоряжение Правительства РФ от 14.04.2016 № 669-р.

## Налоговые стимулы в системе учета малого бизнеса В РФ

Садовникова Вероника Владимировна, студент

Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

*В статье рассмотрено определение налоговых стимулов в системе учета малого бизнеса Российской Федерации. Определены, что является главным источником дохода государственного бюджета. Затронули вопрос необходимости поддержки малого бизнеса в России. Осветили необходимость поддержания малого бизнеса.*

**Ключевые слова:** налоги, налоговые стимулы, малый бизнес, государственный бюджет, рыночная экономика.

Неоспорим тот факт, что одним из самых важных институтов рыночной экономики является предпринимательство. Правительства всех развитых и развивающихся стран всегда озадачены поддержкой малого и среднего бизнеса из-за его гибкости, что способствует им быстро подстраиваться к условиям быстроменяющейся экономической среды. Данный сектор экономики легко адаптируется к изменениям рынка и подстраивается под них, поэтому обеспечивает себе выживание и сохраняет экономику страны.

Налоги являются главным источником дохода государственного бюджета, так как именно они составляют, по разным оценкам, от 60 до 70 % в структуре всех доходов бюджета Российской Федерации. Именно поэтому, правительство Российской Федерации уделяет пристальное внимание не только системе налогообложения страны, но и источникам налога. Поэтому для повышения благополучного функционирования малого бизнеса необходимо использоваться инструменты налогового стимулирования. [1, с. 289]

Для того, чтобы полностью разораться в проблеме обратимся к такому понятию как налоговое стимулирование. Под налоговым стимулированием мы понимаем действия органов государственной власти или местного

самоуправления, которые направлены на установление в законодательстве о налогах и сборах, при котором налоговые льготы и другие налоговые меры совершенствуют экономический или имущественный статус отдельных категорий граждан. [2, с. 479]

В налоговом законодательстве различают основные виды налоговых стимулов (рис. 1).

Необходимо отметить, что одним из важных законов, который определяет общие положения государственной поддержки малого бизнеса, а также устанавливающим формы и методы государственного стимулирования и регулирования малого бизнеса, является Федеральный закон от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

Еще раз хочется подчеркнуть необходимость поддержания малого бизнеса, а также актуальность исследуемой темы, сказав о том, что государство должно помогать малому бизнесу развиваться и масштабироваться в рамках всей страны. Особенно остро данная проблема стала в этом 2020 году, когда бизнес не просто не мог получать точки роста, а напрямую его выживание зависело от помощи, льгот, предоставленных от правительства и президента РФ.

Мы считаем, что в свете последних событий роста малого предпринимательства пока что не наблюдается, од-



Рис 1. Основные виды налоговых стимулов [1, с. 15]

нако государство поддерживает, и стимулирует его всеми доступными методами.

Большая часть малого предпринимательства задействована в наукоемких видах производства и в производстве товаров необходимых для потребителя. Именно поэтому мы можем говорить о необходимости комплексного подхода к определению места и роли малых предприятий в экономике общества.

Необходимо отметить, что малые предприятия пользуются поддержкой во всех развитых и развивающихся странах мира. Такая форма как малый бизнес востребована в Российском обществе, а более того отвечает ее эко-

номическим интересам. Неоспорим и тот факт, что такая деятельность малых предприятий полезна для экономики страны и для граждан в целом. Данная деятельность ежегодно получает огромную поддержку от государства, как это и случилось в сложнейшие этапы пандемии.

В заключении необходимо отметить, что правительству необходимо корректировать налоговую политику в зависимости от развития экономики и налоговой политики. Малое предпринимательство на сегодняшний день считается основным направлением, от которого Россия не может отказаться ни на данный момент и даже в будущем. [3]

#### Литература:

1. Артемов, С. А. Малое предпринимательство: институциональное совершенствование государственного регулирования [Текст] / С. А. Артемов. — Калининград: КГУ, 2019. — 289 с.
2. Корень, А. В., Краубергер Ж. Ю. Специальные налоговые режимы в реализации государственной политики по поддержке малого и среднего бизнеса // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2015. — № 6–3. — с. 479–483.
3. Хорьков, И. С. Налогообложение как механизм государственной поддержки: зарубежный опыт и российская практика / И. С. Хорьков, С. В. Коваленко. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2017. — № 11 (145). — с. 280–284. — URL: <https://moluch.ru/archive/145/40563/> (дата обращения: 16.12.2020).



## Показатели оценки финансовой устойчивости страховой компании (на примере САО «РЕСО-Гарантия»)

Середа Екатерина Юрьевна, студент  
Воронежский государственный университет

*В статье автор рассматривает вопрос оценки финансовой устойчивости страховой компании, которая играет важную роль при выборе страховщика потенциальными страхователями.*

**Ключевые слова:** финансовая устойчивость, страховая организация, финансовая устойчивость САО, страховая компания, финансовый потенциал, собственный источник финансирования, финансовое состояние страховщика, коэффициент зависимости.

В соответствии с законодательным актом, «Страхование — отношения по защите интересов физических и юридических лиц, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований при наступлении определенных страховых случаев за счет денежных фондов, формируемых страховщиками из уплаченных страховых премий (страховых взносов), а также за счет иных средств страховщиков» [1]. Однако, что касается своих прямых назначений, а именно оказания страховых услуг, то страховые компании, как институты финансового рынка, определяют финансовое состояние и своих организаций.

Финансовая устойчивость страховой организации представляет собой способность страховщика выполнять свои обязательства перед другими субъектами хозяйствования при любой неблагоприятной ситуации, вне зависимости от временных рамок. Финансовая устойчивость характеризует стабильность финансового состояния страховщика. Платежеспособность обеспечивает стабильность финансового состояния страховщика и складывается из различных факторов и показателей.

Высший тип финансовой устойчивости — способность предприятия развиваться преимущественно за счет собственных источников финансирования [2].

В Российской Федерации состав обеспечения условий финансовой устойчивости и платежеспособности страховой организации регламентируется на законодательном уровне.

Условия обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщика представляются как гарантии:

1. экономически обоснованные страховые тарифы;
2. страховые резервы, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию, взаимному страхованию;
3. собственные средства (капитал);
4. перестрахование [3, С. 199].

В процессе оценки финансовой устойчивости страховой компании (на примере САО «РЕСО-Гарантия») проанализируем абсолютные, относительные показатели и сделаем выводы на основании проведенных расчетов.

Рассчитаем абсолютные показатели устойчивости (таблица 1).

Таблица 1. Абсолютные показатели финансовой устойчивости САО «РЕСО-Гарантия» в 2017–2019 гг., тыс. руб.

Показатель	Год			Темп роста, %
	2017	2018	2019	
А	1	2	3	4
Объем страховых премий	86242217	87897722	89393957	103,7
Объем страховых выплат	47701152	46466212	47758664	100,1
Величина собственного капитала	52948939	71729521	84556058	159,7
Величина страховых резервов	62338778	64334945	70755838	113,5

На основании данных таблицы 1, за период с 2017 по 2019 год наблюдается стабильный рост страховых премий, причем темпы этого роста (103,7 % за период) выше, чем темпы роста страховых выплат (100,1 %). Это свидетельствует о положительном развитии компании в плане финансовой устойчивости. Помимо этого, рост величины собственного капитала и страховых резервов тоже благоприятно влияет на состояние страховой компании.

Перейдем к расчету относительных показателей финансовой устойчивости (таблица 2).

Произведя расчет данных из таблицы 2, результаты расчета коэффициентов представлены в таблице 3.

Анализируя данные, представленные в таблице 3, можно сделать следующие выводы. Степень финансовой автономии компании недостаточна, однако показывает положительную динамику роста и в 2019 году по сравнению с 2017-м годом заметно приблизилась к норматив-

Таблица 2. Исходные данные для расчета относительных показателей финансовой устойчивости  
САО «РЕСО-Гарантия» в 2017–2019 гг., тыс. руб.

Показатель	Год		
	2017	2018	2019
Собственный капитал	52948939	71729521	84556058
Валюта баланса	141084447	168156776	178245181
Страховые резервы, в том числе:	62338778	64334945	70755838
по договорам страхования жизни	455066	488887	375072
по иным видам страхования	61883712	63846058	70380766
Объем нетто-премий, в том числе	86242217	87897722	89393957
по договорам страхования жизни	17793	14344	11438
по иным видам страхования	86224424	87883378	89382519
Сумма премий, переданных в перестрахование	3169614	3706131	3962595
Сумма выплат за тарифный период	47701152	46466212	47758664
Собственный оборотный капитал	16459636	33650975	63069390
Оборотные активы	104595144	130078232	131493652

Таблица 3. Относительные показатели финансовой устойчивости САО «РЕСО-Гарантия» в 2017–2019 гг.

Показатель	Год			Нормативное значение
	2017	2018	2019	
Коэффициент автономии	0,375	0,427	0,474	0,5–0,8
Коэффициент финансового потенциала	1,337	1,548	1,737	> 3
Коэффициент достаточности страховых резервов, в том числе:	0,723	0,732	0,792	> 1
по договорам страхования жизни	25,576	34,083	32,792	> 1
по иным видам страхования	0,718	0,726	0,787	> 1
Коэффициент зависимости от перестрахования	0,037	0,042	0,044	0,05–0,50
Коэффициент финансовой устойчивости страхового фонда	3,115	3,276	3,353	> 1
Коэффициент обеспеченности собственными источниками	0,157	0,259	0,480	≥ 0,1

Составлено автором

ному минимуму. Коэффициент финансового потенциала значительно ниже нормы, что свидетельствует о недостаточной финансовой устойчивости компании.

Страховые резервы обладают достаточностью только по договорам страхования жизни. Коэффициент зависимости от перестрахования стремится к достижению норматива, но пока ниже его; это означает, что данная страховая организация практически не занимается пере-

страхованием, т. е. не соблюдается гарантия финансовой устойчивости страховщика.

Коэффициенты финансовой устойчивости страхового фонда и обеспеченности собственными источниками финансирования входят в норматив и достаточно велики.

В целом финансовая устойчивость страховой компании оценивается как недостаточная по ряду показателей. Особенно остро стоит проблема недостаточности страховых резервов и перестрахования.

#### Литература:

1. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015–1 (ред. от 30.12.2020) «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (с изменениями от 30.12.2020 № 514-ФЗ) / Статья 2. Страхование и страховая деятельность (страховое дело) // КонсультантПлюс: [сайт]. — URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_1307/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_1307/) (дата обращения: 28.05.2021).
2. Абсолютные показатели финансовой устойчивости. — Текст: электронный // «Клерк»: [сайт]. — URL: <https://www.klerk.ru/boss/articles/440179/> (дата обращения: 28.05.2021).
3. Страхование: учебник / [Е. Г. Князева, О. А. Бойтуш, Т. Д. Одинокова, Е. А. Разумовская, Л. И. Юзвович, Ю. Т. Ахвледиани]; под общ. ред. Е. Г. Князевой; М-во науки и высшего обр. Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019 — с. 199.

## Оценка эффективности использования основных фондов предприятия

Соколов Юрий Сергеевич, студент

Научный руководитель: Еремеев Виктор Фёдорович, кандидат экономических наук, доцент  
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

*В данной статье представлены основные аспекты оценки эффективного использования основных фондов предприятия. Актуальность исследования выражается в том, что сегодня успешное функционирование любого предприятия обеспечивает наличие у него необходимых основных фондов. Эффективное использование этих фондов позволяет предприятию успешно развиваться, укреплять свои позиции на рынке, увеличивать объемы производства.*

**Ключевые слова:** основные фонды, предприятие, производство, эффективное использование.

## Evaluation of the efficiency of the use of fixed assets of the enterprise

*This article presents the main aspects of evaluating the effective use of fixed assets of an enterprise. The relevance of the study is expressed in the fact that today the successful functioning of any enterprise ensures that it has the necessary fixed assets. Effective use of these funds allows the company to successfully develop, strengthen its position in the market, and increase production volumes.*

**Keywords:** fixed assets, enterprise, production, efficient use.

В качестве основных фондов выступают активы предприятия, используемые в течении длительного времени в его производственном процессе. Также основные фонды могут быть представлены другим предприятиям во временное использование для других целей.

Существуют различные трактовки данного понятия.

Например, как считает Васильева Н. А., основные фонды предприятия выступают в роли его основного капитала, выраженного в стоимостном выражении [1, с. 87]. По сути, можно сказать, что в процессе производства стоимость основных производственных фондов переносится на стоимость произведенной продукции за несколько циклов. В процессе производства происходит постепенный износ производственных фондов [2, с. 65]. Основные фонды классифицируются по ряду признаков. На рисунке 1 представим классификацию основных фондов предприятия.

Классификация по принадлежности: основные фонды могут быть собственными и арендованными.

Основные производственные фонды в зависимости от степени их воздействия на предметы труда бывают активными и пассивными.

Эффективное использование основных фондов служит залогом успешной производственной деятельности предприятия.

Для анализа эффективности использования основных средств существуют методики, представленные разными авторами. Каждая методика имеет свои особенности.

Как считает Любушин Н. П., в процессе анализа эффективности использования основных средств использовать показатель рентабельности имущества [3, с. 98].

По мнению Г. В. Савицкой, анализ основных средств предприятия должен иметь комплексный подход. Необходимо рассчитанные показатели увязать с показате-

лями эффективности использования трудовых ресурсов, показателем себестоимости, финансовыми результатами и др. [4, с. 102].

Методику А. Д. Шеремета характеризует комплексный характер [5, с. 90].

Методика Л. Т. Гиляровской построена таким образом, что в ходе анализа основных средств анализируются еще и основные фонды предприятия.

В целом же для предприятия ООО «Агробизнес» предлагается использовать методику Л. Т. Гиляровской.

Представим структуру основных средств за период 2017–2019 гг. (Таблица 1).

Анализ основных средств дал следующие результаты: преобладающий удельный вес в анализируемом периоде приходится на машины и оборудование (75,6 % в 2017 году; 76,3 % в 2018 году; 77,3 % в 2019 году). Анализ динамики основных средств показывает их рост.

Основные средства увеличились на 44109 тыс. руб. Анализ структуры основных средств в 2019 году, кроме существенной доли машин и оборудования показывает, что в собственности у предприятия находятся также здания (20,8 %), производственный и хозяйственный инвентарь (1,9 %).

Удельный вес активной части основных средств в 2017 году составляет 75,6 %, в 2019 году 77,3 %.

Увеличение удельного веса активной части основных средств в 2019 году по сравнению с 2017 годом свидетельствует об увеличении производственной мощности предприятия. Показатели эффективности использования основных средств приведены в таблице 2.

Опираясь на данные таблицы 2, можно сделать вывод о том, что за анализируемый период произошло уменьшение показателя фондоотдачи на 1,1 руб./руб., увеличение фондоемкости составило 0,16 руб./руб. Показатель

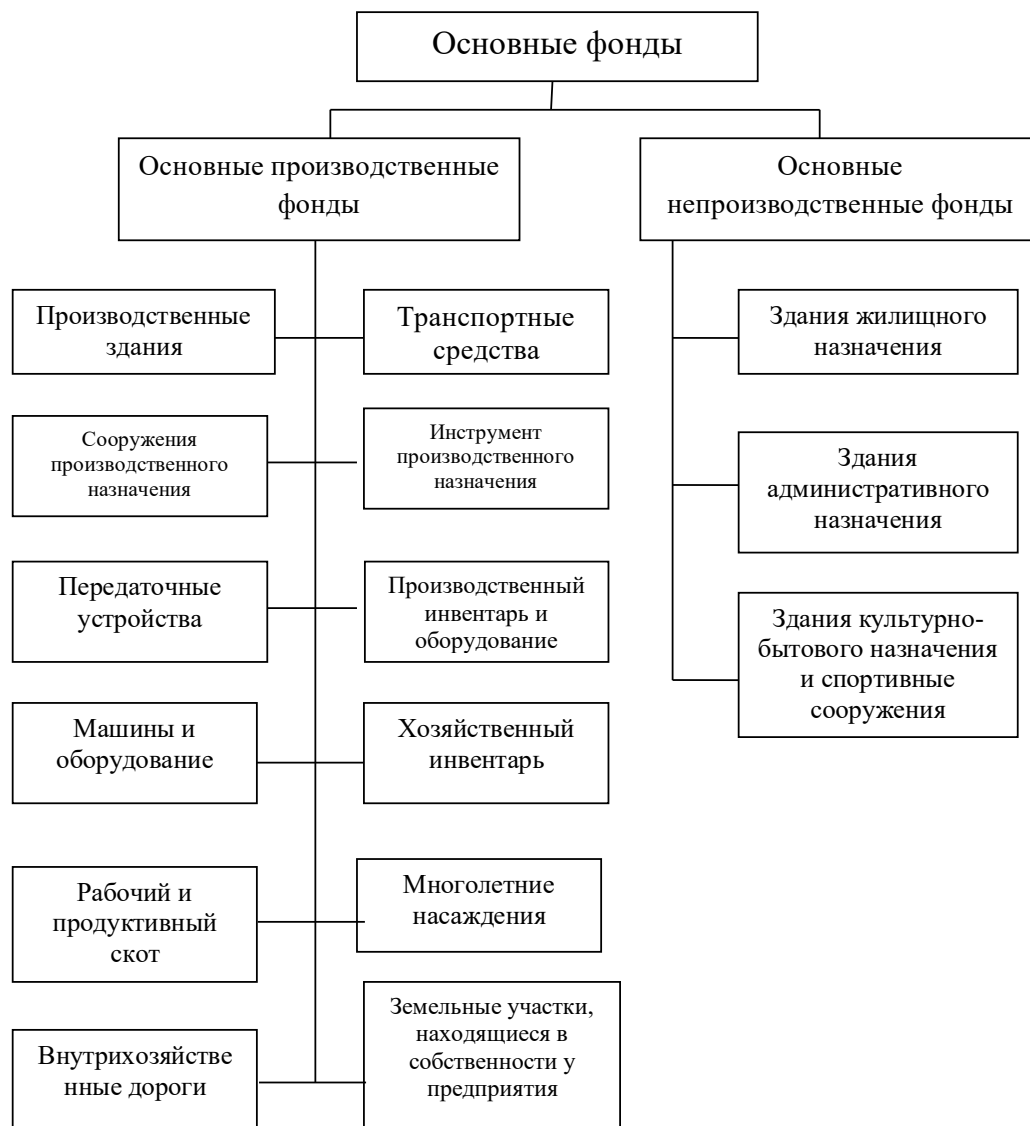


Рис. 1. Классификация основных фондов предприятия

Таблица 1. Изменение структуры основных средств за период 2017–2019 гг.

Группа основных средств	2017 г.		2018 г.		2019 г.		Изменение	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Здания, сооружения	13255	20,5	19705	21,5	22624	20,8	9369	0,3
Машины и оборудование	48883	75,6	69928	76,3	84078	77,3	35195	1,7
Производственный и хозяйственный инвентарь	2522	3,9	2016	2,2	2067	1,9	-455	-2,0
Итого	64 660	100	91 649	100	108 769	100	44109	0

Таблица 2. Анализ эффективности использования основных средств, 2017–2019 гг.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Изменение 2019 г. / 2017 г.	
				+/-	%
Выручка, тыс.руб.	205 651	226 976	227 720	22 069	10,7
Среднегодовая стоимость ОС тыс.руб.	64 660	91 649	108 769	44 109	68,2
Среднесписочная численность рабочих, чел.	161	170	191	30	18,6
Фондовооруженность, тыс.руб.	401,6	539,1	569,5	168	41,8
Фондоотдача, руб.	3,2	2,5	2,1	-1,1	-34,2
Фондоемкость, руб.	0,31	0,40	0,48	0,16	51,9

фондовооружённости вырос на 167,9 тыс. руб. Представленная динамика показателя фондовооружённости свидетельствует о том, что работники предприятия были в полной мере оснащены основными средствами в 2019 году. Анализ показателей эффективности использования

основных средств свидетельствует о снижении эффективности их использовании.

Ниже представим факторный анализ фондоотдачи (таблица 3).

Таблица 3. Исходные данные для факторного анализа фондоотдачи

Показатели	2018 год	2019 год	Изменение (+, -)
1.Объем продаж, тыс.руб.	226 976	227 720	744
2.Стоимость основных производственных фондов, тыс.руб.	91 649	108 769	17 120
3.Стоимость машин и оборудования, тыс.руб.	69 928	84 078	14 150
4.Удельный вес машин и оборудования (п.3 / п.2)	76,3	77,3	1,0
5.Фондоотдача на рубль стоимости основных производственных фондов, руб. (п.1 / п.2)	2,5	2,1	-0,4
6.Фондоотдача на рубль стоимости машин и оборудования, руб. (п.1/п.3)	3,2	2,7	-0,5
7.Фондоёмкость, руб. (п.2/п.1)	0,404	0,478	0,074

По данным таблицы 3 определим влияние структуры основных средств на фондоотдачу:  $(0,773 - 0,763) \times 2,1 = 0,021$  руб.

Определим влияние фондоотдачи активной части основных средств на фондоотдачу:  $(2,7 - 3,2) \times 0,773 = -0,389$  руб. Полученные результаты факторного анализа фондоотдачи приведены в таблице 4.

Таблица 4. Результаты факторного анализа фондоотдачи

Показатель	Значение, руб./руб.
Влияние структуры основных средств	0,021
Влияние фондоотдачи активной части основных средств	-0,389
Совокупное влияние факторов	0,367

Факторный анализ фондоотдачи по модели, включающей два фактора — удельный вес активной части и фондоотдачу активной части основных средств, показывает, что наибольшее влияние на снижение фондоотдачи оказало влияние второго фактора (влияние фондоотдачи активной части основных средств).

Среди возможных резервов повышения эффективности использования основных фондов можно рассматри-

вать уменьшение количества излишнего оборудования, и быстрое вовлечение в производство неустановленного оборудования. Омертвление большого количества средств труда снижает возможности прироста производства, ведет к прямым потерям овеществленного труда вследствие их физического и морального износа, ибо после длительного хранения оборудование часто приходит в негодность.

#### Литература:

1. Васильева, Н. А. Экономика предприятия / Н. А. Васильева. — Высшее образование, 2017. — 254 с.
2. Гинзбург, А. И. Прикладной экономический анализ: Практикум / А. И. Гинзбург. — СПб.: Питер, 2017. — 320 с.
3. Любушин, Н. П., Лещева В. Б., Дьякова В. Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. пособие для вузов / Под ред. Н. П. Любушина. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017 г. — 271 с.
4. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. 6-е изд., перераб. и доп. М.: НИЦ Инфра-М, — 2018. — 607 с.
5. Шеремет, А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет — М.: Инфра — М, 2019г — 415 с.



## Государственная политика и управление в сфере физической культуры и спорта

Тодуа Кристина Робертовна, студент магистратуры

Уральский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (г. Екатеринбург)

*В представленной статье рассматриваются государственная политика и управление в сфере физической культуры и спорта.*

*Ключевые слова:* физическая культура, спорт.

## State policy and management in the field of physical culture and sports

*Keywords:* physical culture, sports.

Федеральным законом от 4 декабря 2007 г. № 329-ФЗ «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» определены полномочия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления в области физической культуры и спорта.

В развитии общества, его духовного и физического здоровья значительную роль играют физическая культура и спорт. Рассмотрим такие понятия как физическая культура и спорт.

Понятие «физическая культура» появилось в Англии в конце XIX века, но оно не получило широкого распространения на западе и вскоре было заменено понятием спорта (sport), которое произошло от Disport — игра, развлечение. В России физическая культура появилась в начале XX века и была сразу признана во всех советских случаях, прочно вошла в научный и практический лексикон. В Москве в 1918 году был открыт Институт физической культуры, издавался журнал «Физическая культура». Но после распада СССР целесообразность использования термина «физическая культура» вызывает сомнения. Аргументом против этого является тот факт, что этот термин не используется в большинстве стран мира, за исключением Восточной Европы, где на протяжении более полувека развитие физической культуры и спорта осуществлялось по образцу советской системы.

Физическая культура — это часть культуры, которая представляет собой совокупность ценностей, норм и знаний, созданных и используемых обществом с целью физического и интеллектуального развития способностей человека, повышения двигательной активности и формирования здорового образа жизни, социальной адаптации посредством физического воспитания, физической пригодности и физического развития.

Спорт — это сфера социокультурной деятельности как совокупность видов спорта, сложившихся в форме соревнований и специальной практики подготовки человека к ним. Таким образом, физическая культура и спорт являются одним из видов человеческой деятельности, направленной на оздоровление физического населения в целом

и каждого отдельного человека, деятельностью, оказывающей оздоровительное, образовательное, политическое и социально-экономическое воздействие на социальное развитие человечества.

Сфера физической культуры и спорта делится на две основные части: профессиональный спорт (спорт высших достижений) и массовая физическая культура и спорт. Профессиональный спорт осуществляется федеральными и региональными государственными органами, а массовая физическая культура и спорт осуществляются органами местного самоуправления. В рамках массового спорта закон определяет раздел спорта, направленный на физическое воспитание и физическое развитие граждан посредством организованной и (или) самостоятельной деятельности, а также участия в мероприятиях по физической культуре и массовых спортивных мероприятиях. Однако многие крупные города поддерживают профессиональные спортивные команды и отдельных спортсменов за счет местных бюджетов и спонсорских средств.

Существенным фактором, определяющим состояние здоровья населения, является поддержание оптимальной физической активности в течение всей жизни каждого гражданина. Кроме того, роль спорта становится не только все более заметным социальным, но и политическим фактором в современном мире. Привлечение широких масс населения к занятиям физической культурой, состояние здоровья населения и успехи на международных соревнованиях являются бесспорным доказательством жизнеспособности и духовной силы любой нации, а также ее военной и политической мощи.

В настоящее время существует ряд проблем, влияющих на развитие физической культуры и спорта, которые требуют немедленного решения. Среди них — недостаточная вовлеченность жителей в регулярные занятия физической культурой, разница между материальной базой и инфраструктурой физической культуры и спорта между странами, цели развития массового спорта, а также их моральный и физический износ, профессиональный тре-

нерский состав, недостаточное количество высших достижений российской спортивной традиции в области физической культуры и спорта, активная пропаганда отсутствия на государственном уровне компонентов здорового образа жизни.

Приоритетные задачи развития физической культуры и спорта на перспективу определены Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., а также обозначены в Основных направлениях деятельности Правительства РФ на период до 2018 г. и в Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 г. Задачи, поставленные в данных документах, реализуются посредством исполнения мероприятий Государственной программы «Развитие физической культуры и спорта»

Стратегической целью государственной политики в области физической культуры и спорта является создание условий для ведения гражданами здорового образа жизни, в том числе физической культуры и спорта, развитие спортивной инфраструктуры, а также повышение конкурентоспособности российского спорта. Реализация этой цели будет осуществляться в двух направлениях.

Первое направление — это развитие системы физической культуры и спорта, в том числе развитие инфраструктуры для занятий спортом в образовательных

учреждениях и по месту жительства, расширение количества спортивных объектов, развитие дополнительного образования по физической культуре и спорту, создание детских спортивных школ, а также детских спортивных клубов и служб в области физической культуры и спорта, в области физической культуры и спорта.

Второе направление — увеличение масштабов российского спорта на международной спортивной арене, в том числе модернизация системы подготовки спортивных резервов и научно-педагогических кадров высоких достижений, создание системы непрерывной подготовки учебного отдела, развитие инфраструктуры спортивных объектов для различных видов спорта, в том числе базы данных олимпийской подготовки, разработка программного обеспечения инновационных разработок.

В части системного увеличения числа граждан, занимающихся спортом, увеличивается все возможности для учреждений физической культуры и спорта, обеспечивающих их на конституционной основе, в части подготовки государственного отчета об отдыхе, нормативных актов и финансовых стандартов, в целях развития спортивной культуры оказывается обязательного законодательного обеспечения, в том числе увеличивается доля граждан, занятых в спортивных учреждениях, в общем количестве занимающихся физической культурой и спортом.

#### Литература:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 года с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 1 июля 2020 года. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О физической культуре и спорте в Российской Федерации: Федеральный закон от 04.12.2007 № 329-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон от 29.12.2012 № 273-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Об обеспечении доступа к информации о деятельности государственных органов и органов местного самоуправления: Федеральный закон от 09.02.2009 № 8-ФЗ (в ред. от 08.12.2020 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. О физической культуре и спорте в Свердловской области: Закон Свердловской области от 16.07.2012 № 70-ОЗ. Доступ из справ.-правовой системы «Грант.ру»

## Формирование системы премирования предприятия

Ушакова Анастасия Олеговна, студент магистратуры  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

*В статье рассмотрены этапы формирования системы премирования на предприятии.*

*Премирование самый эффективный вариант стимулирования к повышению производительности труда в организации. Чтобы организации осуществляли свою деятельность на высоком уровне, необходимо проводить мероприятия совершенствования премиальной системы оплаты труда, так как эти меры являются прямым способом не только просто поощрить работников за работу, но и повысить эффективность и результативность труда, снизить текучесть кадров. Ведь, если работник доволен условиями и системой оплаты труда, с большей вероятностью он не уво-*

литься из организации. Можно даже утверждать, что премирование гарантирует высокую заинтересованность работника в результатах деятельности.

**Ключевые слова:** премирование, основные принципы премирования, этапы премирования.

**П**од системой премирования подразумевают комплекс мероприятий, которые призваны увеличить материальную заинтересованность сотрудников организации в улучшении производственных показателей [7].

Помимо вышесказанного, премирование еще является совокупностью параметров оценки (например, суммы прибыли, количества изготовленных штук изделий т. д.) и результата, на основании которого начисляется премия [5 с. 218].

Как показывают современные исследования, эффективная система премирования позволяет повысить производительность труда в среднем на 10–30 %. Поэтому большинство организаций использует этот метод стимулирования своих сотрудников, однако разработать эффективную систему премирования довольно сложно и единственно верного решения для данной задачи не существует.

Основные принципы премирования:

- размер премии должен напрямую зависеть от результатов труда сотрудника, сама премия должна быть выплачена по факту полученных результатов. Это принцип справедливости, обоснованности и дифференциации;
- премирование должно обеспечить сочетание материальной заинтересованности сотрудника в достижении личных результатов с достижениями коллективных результатов труда;
- система премирования должна поощрять ответственное отношение к работе, проявление творческой инициативы, достижения высокого качества работ;
- сотрудники должны четко понимать за какие именно действия какое конкретное вознаграждение они получают;
- система премирования должна быть гибкой и изменяться в зависимости от текущих задач организации;
- все сотрудники должны иметь доступ к информации о результатах премирования.

Элементами системы премирования на предприятии можно считать:

- направления производства, которые необходимо стимулировать;
- показатели и условия премирования;
- размеры премий и источники их выплаты;
- круг премируемых работников;
- периодичность премирования;
- порядок начисления премий и их распределение между коллективами и отдельными работниками;
- порядок выплаты премий.

Показатели премирования можно разделить на две группы: к первой группе относят качественные показатели, а ко второй группе относят количественные показатели.

Примерами качественных показателей являются:

- уровень обслуживания клиентов;
- качество выполнения работы;
- отсутствие нареканий к работе;
- рационализаторские идеи и предложения.

Качественные показатели премирования устанавливают для тех групп сотрудников, которые не заняты в производственном процессе.

Примерами количественных показателей могут служить:

- количество заключенных сделок;
- выполнение плана производственного задания;
- продажа большего количества единиц товара или сумма выручки.

Выбор показателей для премирования зависит от стратегических целей организации и текущих задач. Самые распространенные показатели для выплаты премии это:

- выполнение и перевыполнение установленных показателей работы;
- особые достижения в труде и выполнение особо важных производственных задач;
- отсутствие брака;
- продолжительная и безупречная работа;
- действия, приведшие к снижению затрат или экономии ресурсов организации;
- работа сверхурочно, в ночное или вечернее время;
- совмещение профессий, или увеличение объема работ;
- классность, профессиональное мастерство;
- новаторство в труде. [3, с. 52].

Принятые в организации показатели и условия премирования должны быть гибкими, восприимчивыми к возникающим проблемам, узким местам, изменениям в деятельности, структуре управления и составе функций, и при этом, данные показатели должны действовать как можно более длительный срок.

Показатели премирования должны соответствовать главным целям и задачам организации, быть четко увязанными с прибылью, с экономией ресурсов, увеличением производительности и повышением качества работ.

Кроме того, показатели премирования должны легко учитываться и рассчитываться. Работники должны четко понимать, за что и в каком размере они могут получить премию, в противном случае, она утрачивает свое стимулирующее предназначение. Поэтому установленные показатели должны быть такими, чтобы сотрудники могли своим трудом оказывать на них непосредственное воздействие.

Кроме показателей премирования важно разработать и прописать в соответствующих документах условия премирования, которые выполняют контрольную функцию.

Условия премирования связывают показатели премирования со всеми другими видами деятельности сотрудников, которые не учитываются в показателях премирования.

Условия премирования должны учитывать требования производственной и трудовой дисциплины, охраны труда и техники безопасности, культуру производства и выполнение различных мероприятий. [6, с. 12].

Таким образом, сотрудники могут получить премию только в том случае, если ими соблюдаются все условия премирования, в противном случае, размер премии может быть уменьшен или же вовсе не возникает право на ее получение.

Если на предприятии применяется коллективное премирование, то размер индивидуальной премии каждого сотрудника зависит от его личного вклада в общие результаты и зависит от таких параметров как: объем выполненных работ; качество работы; деловая и творческая активность; напряженность труда; соблюдение трудовой дисциплины; уровень организации труда.

Предприятие может применять один из следующих видов премиальных выплат:

- фиксированную сумму за каждую дополнительную единицу сверх нормы;
- процентную надбавку с дополнительной единицы (или объема);
- выплату, кратную окладу.

Размеры перечисленных выше премиальных выплат предприятие определяет по своему усмотрению.

Большинство организаций определяет размер премии в процентах от оклада или совокупного заработка. Размер плановой премии должен быть ощутимым для работника. Как правило, ощутимой является сумма в размере 15–20 % от оклада.

Поэтому специалисты рекомендуют устанавливать верхнюю планку плановой премии в размере 50 % совокупного заработка или 100 % от оклада, а нижнюю на уровне 15 % [3, с. 74].

Конкретный процент плановой премии для каждой должности зависит в первую очередь от типа показателей оценки, которые используются в организации. Чем выше показатель от плановой отметки, тем выше должен быть размер премии.

Если в организации используют показатели, которые мало зависят от деятельности конкретного сотрудника, то размер премии можно установить исходя из общих показателей результативности.

Источником выплаты премий являются:

- полученная предприятием прибыль;
- сэкономленные в процессе производства средства;
- фонд оплаты труда;
- лимиты бюджетных обязательств;
- средства от деятельности, которая приносит доход (для бюджетных и автономных учреждений);
- средства государственных внебюджетных фондов (в том числе средства ОМС).

Объектами премирования в организациях, в зависимости от рода их деятельности, могут быть все сотрудники, или отдельные категории, например топ-менеджеры, руководители среднего звена, сотрудники основного бизнес-процесса (отдела продаж, производства продукции, отдела обслуживания клиентов).

Премия на предприятиях выплачивается на основании соответствующего приказа руководителя, с письменного уведомления премируемых сотрудников.

В основном документы, являющиеся основанием для премирования сотрудников, готовит их непосредственный руководитель (руководитель подразделения), оформляет документы отдел кадров, а начислением премии занимается бухгалтерия.

Периодичность выплаты премии в каждой организации выбирают самостоятельно. Периодичность премирования зависит от финансовых ресурсов организации и возможности фактической оценки бизнес-результатов.

Рекомендуемый период оценки бизнес-результатов — месяц, квартал, полугодие, год.

Также периодичность премирования зависит, первую очередь от показателей премирования. При использовании субъективных показателей и оценки степени выполнения, поставленных задач сотрудником, логичным будет месячное или квартальное премирование. Если показатели оценки труда сотрудников носят объективный характер, то можно применять более длительные периоды премирования, от квартала до года.

В практике российских организаций чаще всего премий выплачиваются один раз в месяц или раз в квартал. Вознаграждения четко связано с полученным результатом в определенный период времени.

За рубежом более распространена иная практика, там премии носят годовой характер и это касается только высшего и среднего менеджмента. Для торгового персонала могут использоваться ежемесячные или квартальные бонусы. [4, с. 56].

За выплату премий на предприятии отвечает его высшее должностное лицо. Согласно ст. 144 ТК РФ, руководитель предприятия имеет право единолично определить как размер премиальной выплаты, так и основания для нее.

В ТК РФ порядок распределения премий между сотрудниками не раскрывается. Ст. 191 ТК РФ ограничивается указанием на право работодателя поощрять работников как в денежной, так и в иных формах. Порядок поощрения закрепляется локально, в каждой организации.

В основном распределение премии происходит следующим образом:

- в равных долях;
- в зависимости от КТВ;
- в соответствии с КТУ;
- в соответствии с KPI.

Рассмотрим вышеприведенные способы более подробно.



В первом случае, который одновременно является самым простым, премии выплачиваются в равных долях, путем разделения общего премиального фонда между работниками. В этом случае сумма премиальных делится на количество сотрудников организации. Могут дополнительно устанавливаться критерии лишения премий отдельных сотрудников.

Второй случай — распределение премиального фонда в зависимости от вклада в трудовой процесс различных отделов в организации (КТВ — коэффициент трудового вклада). Какой-то отдел в конкретный период времени может показать лучшие показатели, нежели другие, и в этом случае объем премиальных будет более существенным.

Третий вариант — распределение премиальных выплат в зависимости от показателей каждого конкретного сотрудника (КТУ — коэффициент трудового участия). Подробнее об этом читайте далее.

Четвертый вариант — распределение премии по ключевые показатели эффективности подразделения или отдельно взятого сотрудника. Например, число продаж за месяц, возвращаемость клиентов или количество дней без несчастных случаев.

Все критерии для выплаты премии, ее формы, периодичность и размер, в организациях, как правило, зафиксированы в Положении о премировании или Положении об оплате труда.

Рассмотрим общий алгоритм разработки и внедрения системы премирования в организации.

1. Первый этап заключается в изучение требований трудового законодательства и в мониторинге рынка труда.
2. Второй этап — это постановка задач.
3. Третий этап — распределение всех работников по категориям.
4. Четвертый этап — выбор критериев премирования.
5. Установление периодичности выплаты премий.
6. Составление бюджета расходов для премиальных выплат.

Рассмотрим каждый из этапов более подробно.

На первом этапе для разработки системы премирования следует создать рабочую группу из нескольких специалистов организации. В нее необходимо включить руководителей основных подразделений организации, руководителя отдела персонала, руководителя отдела труда и заработной платы (при наличии), а также сотрудников бухгалтерии и/или финансово-экономического отдела. Создание группы из специалистов в разных областях позволит учесть все нюансы работы организации.

Рабочая группа на первоначальном этапе всесторонне изучает действующие законодательные акты в области оплаты труда, их требования и нормативы, проводит мониторинг рынка труда, знакомится с информацией о нововведениях в стратегии управления коллективом.

Собрав и проанализировав всю информацию, рабочая группа переходит ко второму этапу — постановке целей организации, которые должны быть конкретными, чет-

кими, ясными, измеримыми и ограниченными по срокам. Примерами целей могут быть: повышение объема продаж, повышение производительности труда, уменьшение текучести кадров и прочие.

На третьем этапе рабочей группе необходимо определить свои условия премирования и подобрать те критерии, которые будут максимально стимулировать каждую категорию персонала.

На четвертом этапе рабочая группа разрабатывает критерии, которые максимально влияют на эффективность персонала. Как правило, количество критериев колеблется от 3 до 5. Эти критерии должны быть четкими, однозначными и понятными для сотрудников, а также носить актуальный характер.

Пятый этап подразумевает установление периодичности премиальных выплат, которая зависит от вида деятельности, размера предприятия и возможности расчета выбранных показателей премирования.

Последний, шестой этап разработки системы премирования заключается в составлении общего бюджета расходов, который включает в себя расходы на выплату премии каждой группе сотрудников, с учетом их уровня заработной платы, а также методики начисления премии в абсолютном или относительном выражении.

Сформированную систему премирования утверждает руководитель организации, и далее она закрепляется во внутренних нормативных актах компании.

Для того чтобы новая система премирования действительно работала, на предприятии должен быть сотрудник, который отвечает за ее внедрение, контролирует ее работу и проводит анализ эффективности принятой системы.

После разработки, формирования и утверждения системы премирования наступает этап ее внедрения.

Внедрение системы премирования осуществляется постепенно, разделив процесс на несколько этапов в зависимости от величины и структуры предприятия. На первом этапе выбираются отдельные подразделения предприятия, например, это могут быть основные производственные подразделения или высший менеджмент.

При разработке и внедрении системы премирования стоит учитывать, что могут выявиться такие проблемы как:

— привычка сотрудников к премиям и отсутствие связи между эффективностью своей деятельности и размером получаемого денежного вознаграждения. Причина этой проблемы кроется в неправильно проработанных критериях премирования;

— увеличение одних показателей на фоне снижения других показателей. Причина проблемы такого рода в неполном перечне существенных показателей (например, показателем для начисления премии служит количество произведенной продукции, и ее может быть выпущено больше, однако если не был установлен показатель качества продукции, то выпущенная продукция может быть низкого качества, а основание для начисления премии, несмотря на это присутствует);



— сложность в понимании и управлении системой премирования из-за слишком большого количества критериев;  
— слишком маленький размер премий, который не будет восприниматься персоналом как стимул. [2, с. 148].

Также, как говорилось ранее, в соответствии с действующим законодательством (ст. 191 ТК РФ), работодатель

имеет право на денежное вознаграждение коллектива, но у него нет обязанности разрабатывать и внедрять систему премирования, т. е. если в организации не выплачиваются премии в принципе, это не является нарушением законодательства или прав работников. [1]

#### Литература:

1. Трудовой кодекс РФ
2. Вайсбурд, В. А. Экономика труда: учеб. пособие для вузов / В. А. Вайсбурд. — М.: Издательство «Омега Л», 2015. — 376 с.
3. Ветлужских, Е. Н. Мотивация и оплата труда: практическое руководство / Е. Н. Ветлужских. — М.: Альпина Паблишер, 2017. — 150 с.
4. Каримова, Д. Э. Поощрение работников: как оформить премию / Д. Э. Каримова // Все для бухгалтера. — 2011 — № 9 (261). — с. 46–48.
5. Могилко, Д. Ю. Формирование системы премиального стимулирования труда на основе процессного и проектного подходов управления / Д. Ю. Могилко, Л. И. Селиверстова // Конкурентоспособность национальной экономики. — 2016. — с. 218–219.
6. Горелов, Н. А. Оплата труда персонала: методология и расчеты: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н. А. Горелов. — Москва: Издательство Юрайт, 2017. — 412 с. — (Бакалавр и магистр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00482-3. — Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/398911> (дата обращения: 20.02.2021).
7. Премии за основные результаты деятельности [Электронный ресурс] URL: [https://delovoymir.biz/premii\\_zaoosnovnye\\_rezultaty\\_deyatelnosti.html](https://delovoymir.biz/premii_zaoosnovnye_rezultaty_deyatelnosti.html) (дата обращения 24.02.2021)

## Значение мотивации и стимулирования персонала в системе оплаты труда

Ушакова Анастасия Олеговна, студент магистратуры  
Новосибирский государственный университет экономики и управления

*В статье рассмотрены значение и виды мотивации и стимулирования персонала в системе оплаты труда.*

*От эффективности стимулирования работников напрямую зависят производительность труда, прибыль предприятия и его конкурентоспособность. Материальная заинтересованность работников в результатах своего труда является основой организации оплаты труда.*

**Ключевые слова:** мотивация, стимулирование, заработная плата.

Термин мотивация связан с психологией человека и был впервые употреблен А. Шопенгауэром. В данный момент термин мотивация имеет целый ряд определений. Например, мотивация В. К. Вилюнас считает мотивацией совокупную систему процессов, которые отвечают за побуждение и деятельность [6, с. 1].

Г. Л. Тульчинский в своих работах под мотивацией понимал систему внутренних факторов (движущих сил), которые побуждают человека к деятельности и придают ей определенную направленность и содержание.

И. И. Мазур и В. Д. Шапиро определяли мотивацию персонала как «процесс по стимулированию человека или группы людей к активизации деятельности по достижению целей организации» [6, с. 1].

С точки зрения экономики мотивация — это внешнее или внутреннее побуждение экономического субъекта

к деятельности для достижения определенных целей, наличие интереса к данной деятельности и способы его инициирования, побуждения.

Можно сказать, что мотивация — это процесс удовлетворения работниками своих потребностей и ожиданий в ходе выполнения работы, который осуществляется в результате реализации их целей, согласованных с целями и задачами организации [5, с. 79].

Мотиваций называют, и комплекс мер, которые применяются в организации с целью повышения эффективности труда работников.

Достаточно долгое время считалось, что единственным и достаточным инструментом мотивации является материальное вознаграждение. Это убедительно доказал Ф. У. Тейлор, основатель школы научного менеджмента. Но позднее Д. Е. Мэйо с помощью экспериментов

обнаружил, что психологические факторы так же оказывают существенное влияние на производительность труда. Это привело к тому, что политику «кнута и пряника» на предприятиях стали заменять более сложные системы стимулирования мотивации работников к труду [7, с 11].

Конечно, лучше мотивацией является внутреннее побуждение сотрудника. Поэтому изначально, службе персонала важно выявить эти внутренние мотивы и поддерживать их в дальнейшем.

Мотивация как функция управления осуществляется с помощью системы стимулов, т. е. любые действия работника должны иметь для него положительные или отрицательные последствия с точки зрения удовлетворения его потребностей или достижения его целей.

Если работник правильно замотивирован, то он не только лучше использует свои способности, но и новые возможности, технические средства на своем рабочем месте. Все это, в конечном счете, приводит к получению желаемого результата и более эффективной деятельности всей организации.

Мотивация — это долговременное воздействие на сотрудника для изменения его ценностей, интересов по определенным параметрам, для создания трудового потенциала. [2]

Стимулирование труда — это ориентация на фактическую структуру ценностных ориентаций и интересов работника, на более полную реализацию имеющегося трудового потенциала. [3]

Мотивация и стимулирование противоположны по направленности: мотивация изменяет существующее положение; стимулирование — закрепляет его, но при этом они взаимно дополняют друг друга.

Мотивация включает в себя следующие элементы:

1. Материальное стимулирование (через денежные средства):

- заработная плата. Оплата труда наемного работника, включая основную заработную плату и дополнительную (премии, надбавки за профессиональное мастерство, доплаты за работу в ночное и сверхурочное время, замещение, за работу в праздничные и выходные дни и т. д.);

- бонусы. Разовые выплаты из прибыли организации (вознаграждение, премии). Виды: годовой, за отсутствие прогулов, за заслуги, за стаж;

- участие в акционерном капитале. Покупка акции предприятия; покупка акций по льготным ценам, безвозмездное получение акций;

- участие в прибылях. Актуально для той категории персонала, которая реально воздействует на прибыль, например руководители;

- планы дополнительных выплат. Применяется для работников бытовых организаций для поиска ими новых рынков сбыта. Например, подарки от организации, субсидирование деловых расходов.

2. Нематериальное стимулирование:

- стимулирование свободным временем. Работникам предоставляют дополнительные выходные, отпуск, воз-

можности выбора времени отпуска; разрешают гибкий график работы; допускают уменьшение длительности рабочего дня за счет высокой производительности труда;

- трудовое или организационное стимулирование. Основано на изменении чувства удовлетворенности работой у сотрудников путем реализации его творческого потенциала; возможность участия в управлении; продвижение по службе; творческие командировки.

3. Моральное стимулирование:

- стимулирование, которое регулирует поведение работника путем выражения общественного признания, например награждение грамотой, размещение фотографий на Доске почета.

4. Социальное стимулирование:

- оплата транспортных расходов;
- организация питания или выплата субсидий на питание;

- продажа товаров, выпускаемых организацией со скидкой;

- стипендиальные программы — оплата образования на стороне;

- программы обучения за счет предприятия. [9, с. 98].

Нужно отметить, что вступление работника в трудовые отношения означает, что он за предварительно оговоренное вознаграждение выполняет определенный круг обязанностей и для этого его не нужно мотивировать. Эта сфера контролируемой деятельности, в которой работают мотивы избегания, основанные на страхе наказания за невыполнение предъявляемых требований. Таким наказанием служит частичная выплата обещанного вознаграждения, или разрыв трудовых отношений.

Стимулами для мотивации чаще всего являются: размер оплаты труда; чувство значимости выполняемой работы; зависимость оплаты труда от его результатов; творческий подход в работе; степень самостоятельности в работе.

Один из основных механизмов мотивации — это карьерный рост.

Процесс мотивации содержит в себе следующие этапы:

- выявление потребностей работников;
- формирование и развитие мотивов;
- управление мотивами для изменения поведения людей, необходимого для реализации целей;
- корректировка процесса мотивации в зависимости от степени достижения результатов [4, с 78].

Мотивация подразумевает адекватную компенсацию за труд (справедливая заработная плата) и постоянное поощрение всех работников за эффективную работу. Сотрудники должны ощущать свою значимость и вклад в общий процесс, только в этом случае они нацелены на результат. Поощрять работников следует сразу, не откладывая это в «долгий ящик». Размер мотивационной выплаты сотрудникам должен быть не слишком большим, что может вызвать зависть и злобу и не слишком маленьким, что вызовет непонимание и возмущение.

Основным методом мотивации является заработная плата. Ведь именно за заработную плату человек продает свои способности и возможности, именно ее размер является определяющим при выборе работы. С помощью заработной платы люди удовлетворяют свои как основные физиологические потребности (в еде, одежде, жилье), так и потребности более высокого порядка (например, развлечения, отдых). [6, с. 25]

Заработная плата — это экономический метод мотивации, основанный на получении работником определенных выгод, которые повышают его благосостояние. [4, с. 8]

Заработная плата — это источник удовлетворения потребностей человека и вознаграждение за труд, которое зависит от квалификации работника, сложности, количества, качества и условий осуществляемого труда,

а также компенсационные выплаты и стимулирующие выплаты [8, с. 82]

Заработная плата выполняет ряд функций, а именно: воспроизводственную; стимулирующую; регулируемую; социальную [2, с. 12.]

Статья 135 ТК РФ предусматривает выплату заработной платы работникам на основании трудового договора и существующей на предприятии системы оплаты труда. [1]

Обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что мотивация сотрудников — это их стимул к работе. Поэтому на каждом предприятии разрабатывается своя система мотивации с учетом как целей и задач организации, так и потребностей, и ожиданий конкретных сотрудников.

Мотивация работников является обязательной, так как немотивированный персонал значительно теряет работоспособность и командный дух.

#### Литература:

1. Трудовой кодекс РФ
2. Галимова, А. Ш., Закирова, Д. Р. Заработная плата как фактор мотивации к труду / А. Ш. Галимова, Д. Р. Закирова // Приоритетные направления развития науки. Сборник статей Международной научно-практической конференции. — Уфа: научный центр «Аэтерна», 2018. — с. 75–78.
3. Дворнина, Д. А. Совершенствование кадровой политики в организациях / Д. А. Дворнина // Высшее образование сегодня. — 2017. — № 3. — с. 75–78.
4. Егоршин, А. П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. Пособие для вузов — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2019. — 464 с.
5. Литвинюк, А. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика: учеб. пособие для вузов / Гончарова С. Ж., Данилочкина В. В. — М.: Издательство Юрайт, 2018—398 с.
6. Павленков, В. А. Рынок труда / В. А. Павленков. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018. — 364 с.
7. Рофе, А. И. Экономика труда: учеб. / А. И. Рофе. — М.: КНОРУС, 2018. — 400 с.
8. Самохвалова, С. М. Формирование кадровой политики организации / С. М. Самохвалов // Экономика и управление в XXI веке: стратегии устойчивого развития. — 2018. — с. 47–50.
9. Сирохина, А. А. Формирование кадровой политики современной организации / А. А. Сирохина // Материалы международной студенческой научной конференции. — 2017. — с. 163–165.

## Трудности и перспективы развития социального предпринимательства

Шарапатдин Исламбек Жалгасулы, студент магистратуры

Научный руководитель: Казбекова Лиман Айдарбековна, кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой  
Кызылординский университет имени Коркыт Ата (Казахстан)

**С**оциальное предпринимательство — это подход отдельных лиц, групп, начинающих компаний или предпринимателей, в рамках которого они разрабатывают, финансируют и реализуют решения социальных, культурных или экологических проблем.

Поскольку мир социального предпринимательства является относительно новым, существует множество проблем, с которыми сталкиваются те, кто занимается этой областью. Во-первых, социальные предприниматели пытаются прогнозировать, решать и творчески реагиро-

вать на будущие проблемы. В отличие от большинства предпринимателей, которые решают текущие проблемы рынка, социальные предприниматели решают гипотетические, невидимые или часто менее изученные проблемы, такие как безработица, оказание помощи социально уязвимым слоям населения, нехватка продовольствия. Основать успешный социальный бизнес только на потенциальных решениях может быть практически невозможно, поскольку инвесторы гораздо менее готовы поддерживать рискованные предприятия.

Отсутствие активных инвесторов приводит ко второй проблеме социального предпринимательства — разрыву в оплате труда. Элкингтон и Хартиган отмечают, что «разрыв в заработной плате между коммерческими и социальными предприятиями остается слонем в комнате, сокращая возможности социальных предприятий для достижения долгосрочного успеха и жизнеспособности». [1] Социальные предприниматели и их сотрудники часто получают мизерную или несуществующую зарплату, особенно в начале их предприятий. Таким образом, их предприятия борются за сохранение квалифицированных, преданных делу сотрудников. Хотя социальные предприниматели решают самые насущные проблемы в мире, они также должны противостоять скептицизму и скупости со стороны того самого общества, которому они стремятся служить.

Еще одна причина, по которой социальные предприниматели часто терпят неудачу, заключается в том, что они, как правило, предлагают помощь тем, кто меньше всего в состоянии заплатить за нее. Капитализм основан на обмене капитала (наиболее очевидно, денег) на товары и услуги. Однако социальные предприниматели должны найти новые бизнес-модели, которые не полагаются на стандартный обмен капиталом, чтобы сделать свои организации устойчивыми. Эта самодостаточность то, что отличает социальный бизнес от благотворительных организаций, которые почти полностью полагаются на пожертвования и внешнее финансирование.

Многие инициативы, осуществляемые с социальными предпринимателями, будучи инновационными, имели проблемы с тем, чтобы стать устойчивыми и эффективными, которые в конечном итоге смогли разветвиться и охватить более широкое общество в целом (по сравнению с небольшим сообществом или группой людей). Были разработаны компромиссы в социальных инициативах, которые часто не достигали больших аудиторий или не помогали более крупным сообществам. Поскольку концепция социального предпринимательства была популяризирована в 2000-х годах, некоторые сторонники предполагают, что необходимо провести некоторую стандартизацию процесса расширения социальных усилий, чтобы увеличить влияние этих предприятий по всему миру. [2]

Директивным органам по всему миру, возможно, потребуется больше узнать о социальных инициативах, чтобы повысить устойчивость, эффективность и результативность этих проектов. Участие и сотрудничество

между частными корпорациями и государственными учреждениями позволяет расширить поддержку для реализации инициатив социального предпринимательства, повысить подотчетность с обеих сторон и расширить связи с нуждающимися общинами, отдельными лицами или учреждениями. Например, частные организации или некоммерческие организации решали проблемы безработицы в общинах. [3] Одна из проблем заключается в том, что в некоторых случаях социальные предприниматели могут предлагать только краткосрочные решения или что они не могут масштабировать свою виртуальную онлайн-организацию в большей степени, чтобы максимизировать число людей, которым оказывается помощь. Государственные программы способны решать крупные проблемы; однако часто между правительствами и социальными предпринимателями отсутствует сотрудничество, что может ограничивать эффективность социального предпринимательства. Это отсутствие межсекторального сотрудничества может привести к стагнации, если мотивы и цели социальных предприятий, а также тех, кто занимается разработкой политики и программ, не будут согласованы. Те, кто занимается разработкой политики и разработкой государственных программ, как правило, имеют другие приоритеты, чем социальные предприниматели, что приводит к медленному росту и расширению социальных инициатив.

Поскольку социальное предпринимательство только начало набирать обороты, нынешние социальные предприниматели поощряют социальных защитников и активистов превращаться в инновационных социальных предпринимателей. [4] Расширение масштабов социального предпринимательства может повысить вероятность устойчивой и эффективной инициативы, хотя это также может сделать социальное предпринимательство более сложным. Расширение участия привлекает больше внимания к предприятиям социального предпринимательства со стороны директивных органов и частных корпораций. Более активное участие корпораций и правительств может способствовать укреплению социального предпринимательства, поскольку это может привести к изменениям в политике и разработке программ обучения и программ развития лидерских качеств для социальных предпринимателей. В то же время исследования показывают, что по мере того, как социальные предприниматели пытаются расширить свое влияние и масштабировать свои усилия, внешние институты будут играть ключевую роль в их успехе [5].

#### Литература:

1. Власть неразумных людей; Элкингтон, Джон, Хартиган, Памела; Harvard Business Press, 2008; стр. 201
2. Алворд, Сара Х., Браун, Дэвид Л. и Леттс, Кристиан У. «Социальное предпринимательство и трансформация общества: Журнал прикладной поведенческой науки, № 3 (2004): 260–282.
3. Кук, Бет, Доддс, Крис и Митчелл, Уильям. «Социальное предпринимательство: ложные предпосылки и опасные предчувствия». Австралийский журнал социальных проблем, № 1 (2003): 57–72.

4. Дрейтон, Уильям. «Гражданский сектор: Становление таким же предпринимательским и конкурентоспособным, как и бизнес». California management review 44, no. 3 (2002).
5. Sud, M.VanSandt, C. V. Baugous, A.(2009). «Социальное предпринимательство: роль институтов». Журнал деловой этики. 85: 201–216.



## МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

### Каналы и инструменты digital-маркетинга

Бровкина Анна Федоровна, студент  
Санкт-Петербургский государственный экономический университет

*В данной статье мы рассмотрим актуальность digital-маркетинга, основные инструменты, каналы и практические примеры успешной реализации digital маркетинга.*

**Ключевые слова:** digital-маркетинг, маркетинг, каналы цифрового маркетинга, инструменты, потребители, компания.

### Channels and tools of digital marketing

Brovkina Anna Fedorovna, student  
St. Petersburg State University of Economics

*In this article, we will look at the relevance of digital marketing, the main tools, channels and practical examples of the successful implementation of digital marketing.*

**Keywords:** digital-marketing, marketing, digital marketing channels, tools, people, company.

В настоящее время развитие digital-маркетинга особо актуально, так как XXI век является веком цифровых технологий, очень многие процессы становятся автоматизированными, люди все чаще совершают покупки в онлайн-магазинах, в онлайн магазинах уже существуют виртуальные примерочные и т. д. Использование цифрового маркетинга сегодня не только позволяет брендам и ритейлу продвигать свои продукты и услуги, но и обеспечивает онлайн-поддержку клиентов через круглосуточные сервисы, быстрое реагирование на сообщения клиентов, оперативную обработку заказа и многое другое.

Digital-маркетинг (цифровой маркетинг) — представляет из себя определенное направление маркетинга, которое ориентировано на продвижение товаров и услуг при помощи цифровых технологий, применяемых на всех этапах взаимодействия с потенциальным покупателем [4].

В литературе можно встретить разные термины: «цифровой маркетинг», digital marketing, «диджитал-маркетинг», «онлайн-маркетинг», «новый маркетинг», «электронный маркетинг», «интернет-маркетинг», и проч. Все они имеют одно значение: привлечение потенциальных потребителей к приобретению товаров и услуг компании при помощи использования современных цифровых технологий [3].

К инструментам digital-маркетинга принадлежат все способы, средства, а также различные мероприятия, которые позволяют оповестить большое количество людей, привлечь внимание потенциальных клиентов к компании, бренду, продукту или услуге. Перечень используемых инструментов зависит от целей маркетинговой кампании, стадии ее проведения, особенностей целевой аудитории, продвигаемого продукта и т. п. Основными инструментами digital-маркетинга являются:

1. Контекстная реклама. Она заключается в размещении рекламных объявлений (текстовых, графических и/или в виде ссылок) на тематических сайтах.
2. SMM продвижение.
3. SEO-продвижение. Целью данного инструмента является поднятие сайта рекламодателя в выдаче по тематическим запросам, для чего выполняется поисковая оптимизация и др.
4. Дисплейная или баннерная реклама. На сторонних тематических ресурсах осуществляется размещение графических баннеров, логотипов с предложением продукта или услуги.
5. Рекламные окна. Это способ интернет-рекламы, подразумевающей показ всплывающих рекламных окон на тематических площадках.

6. Телевизионная реклама. Она позволяет охватить максимальную аудиторию различных возрастов.

7. Видеореклама может распространяться в интернете и на телевидении.

8. Радиореклама. Является достаточно эффективным инструментом для того, чтобы донести свое предложение до широкой аудитории.

9. Нативная реклама. Она заключается в публикации на сторонних ресурсах «естественных» материалов (отзывов, экспертных мнений и др.), подталкивающих к покупке товара/услуги.

10. СМС-рассылки. Абонентам сотовых операторов рассылаются рекламные сообщения с предложением рекламодателя.

11. Вирусная реклама. Она предусматривает создание контента (чаще всего мультимедийного) с провокационным содержанием, из-за чего пользователи сами будут распространять его в сети. Чаще всего вирусную рекламу можно встретить в Тик — Ток или Instagram [5].

Необходимо также рассмотреть каналы цифрового — маркетинга, ими являются: интернет, телевидение, смартфоны, «умные» гаджеты, интерактивные дисплеи (Они могут быть установлены в магазинных примерочных, кафе и ресторанах и т. д. Через этот канал распространяют преимущественно видеоролики.), социальные сети.

Для того, чтобы внедрить digital-маркетинг в деятельность своей компании необходимо четко определить цели бизнеса, выделить целевую аудиторию, создать уникальное, инновационное товарное предложение определить каналы, которые еще не были задействованы и внедрить их, создать уникальный контент и довести его до потенциальных потребителей, а также постоянно мониторить и устранять при появлении проблемы продвижения [1].

Несмотря на то, что цифровой маркетинг является особо актуальным в настоящее время, в век цифровых технологий, многие компании не готовы внедрять данный вид маркетинга в деятельность своей компании. Таким образом они не дают дальнейшего развития своему продукту или услуге, данный факт приведет к снижению прибыли в компании. Мы считаем, что для эффективного функционирования в компаниях должны быть лидеры-новаторы.

В заключении необходимо выделить преимущества digital-маркетинга, к ним относятся измеряемость, скорость, универсальность, большой охват. Всем известный факт, что главное достоинство всех цифровых каналов продвижения — их эффективность легко отследить. Клики на баннерах, переходы по ссылке, время и глубина просмотра, количество просмотров и множество другой информации о результативности различных инструментов собирается автоматически и предоставляется в удобной для оценки и анализа форме [2].

Подводя итоги, можно сделать вывод, что digital-маркетинг является актуальным в настоящее время, так как он дает много преимуществ компании. Например, цифровой маркетинг позволяет «раскрутить» новый продукт или услугу. Использование цифрового маркетинга сегодня не только позволяет брендам и ритейлу продвигать свои продукты и услуги, но и обеспечивает онлайн-поддержку клиентов через круглосуточные сервисы, быстрое реагирование на сообщения клиентов, оперативную обработку заказа и многое другое. Работа с клиентами и выстраивание коммуникации с ними в социальных сетях позволяет брендам получать как положительные, так и отрицательные отзывы, а также определять, какие медиа-платформы работают для них хорошо и позволяют расширить аудиторию, привлечь новых покупателей.

#### Литература:

1. Данько, Т. П., Китова О. В. Вопросы развития цифрового маркетинга //Проблемы современной экономики. — 2013. — №. 3 (47).
2. Иванов, А. С. Digital-маркетинг //Управление качеством продукции и конкурентоспособностью организаций реального сектора экономики в условиях цифровизации. — 2019. — с. 65–70.
3. Кузьмина, Е. Е. Маркетинг: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — Москва: Издательство Юрайт, 2019. — 383 с.
4. Маркетинг. Учебное пособие для студентов заочной (дистанционной) формы обучения. / под ред. В. А. Зайцева — М.: ГИНФО, 2001. — 183 с.
5. Селиверстов, А. С. и др. Digital-маркетинг: что это такое? //Молодой ученый. — 2017. — №. 6. — с. 289–291.

## Key factors for improving competitiveness

Yesenzholova Akzerip Samalbekovna, student master's degree program  
Scientific adviser: Abdunurova Asem Abdunurovna, candidate of economic sciences  
Almaty Management University (Kazakhstan)

*The article examines the concept of firm competitiveness, identifies ways to improve competitiveness and effectively use Internet marketing for this purpose.*

**Keywords:** level of competition, enterprise, competitiveness, factors, principles, internet marketing, marketing tools on the market.

The competitiveness of a country in a modern economy is a category that includes both the ability to create, produce, and sell goods or services that are in demand in international trade, and the ability to achieve consistently high rates of real income growth in the long term. Modern competitiveness is directly related to the level of labor productivity. [1]

The British telecommunications company saved \$ 2.5 million by launching 600,000 contracts through social media. Thanks to this, the company not only saved a lot of money, but also improved the quality of customer service, thereby increasing the level of competitiveness. The fact is that most people now prefer to communicate through social networks. It is more convenient and faster than all other communication links. The use of social media for business purposes is called Internet marketing. The emergence of this tool dates back to the Amazon companies in 1994, when the company first opened its online store and provided online payment services. Internet marketing is a marketing strategy that is implemented through online resources such as email, social media, websites, and landing pages. Now Internet marketing is something more than selling information products, it has become one of the most innovative discoveries in the business world. This not only improved the quality of services and products provided by companies, but also helped to reach a new

level of competitiveness. This essay begins with a discussion of the company's results in the course of using Internet marketing. It then describes the history of this type of marketing. Subsequently, he considers Internet marketing as an effective way to increase the effectiveness of the competitiveness of companies.

Trade competition is the method of companies and people competing within the same industry or field. This sort of competition applies to for all intents and purposes all businesses and representatives.

In this article, we consider the essence of assessing competitiveness. And referring to the sources, we divided the competitiveness into 3 types. The first type is normal competitiveness. This is a kind of competition, when the results of actions meet expectations. The second type of competition is when the results do not match the results, and this is called less than usual. And the third type is more than normal competitiveness. This happens when the results are higher than expected.

Based on the first criterion, the article defines two 2 types of competitiveness: factorial and effective. Such facts as quick response to market changes, skillful use of your own resources or others, allow you to create effective factor competition. The main idea is to determine the most effective type of competitiveness and compare them with each other. [2]

Table 1

Why do we need a competitiveness assessment?			
development of measures aimed at its improvement	identification of counterparties for joint activities	development of programs for the company's entry into new markets	implementation of investment activities

The competitiveness of an enterprise is the advantage of an enterprise in relation to other enterprises in the same industry, both at home and abroad.

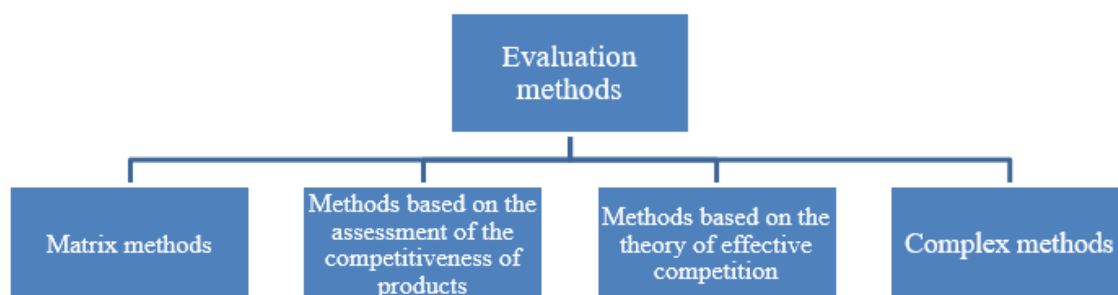


Fig. 1. Certain evaluation methods

Matrix methods. This approach is based on a marketing assessment of the economic activity of the manufacturer and its product. The essence of the method is to analyze the competitiveness of the enterprise, taking into account the product life cycle.

Methods based on the assessment of the competitiveness of products. This group of methods is based on the fact that the competitiveness of the product and the enterprise have a directly proportional relationship. To determine the competitiveness of a product, qualimetric and marketing methods are used, most of which consist in finding the price-quality ratio.

Methods based on the theory of effective competition. The point of this approach is to score the company's ability to ensure competitiveness. All the opportunities formulated during the analysis aimed at achieving competitive advantages are evaluated by experts in terms of available resources and factors.

Complex methods. In such methods, the assessment is based on the determination of potential and current competitiveness. As a rule, current competitiveness is determined on the basis of evaluating the competitiveness of its products, and potential competitiveness is determined on the basis of methods based on the theory of effective competition.

#### Improving competitiveness

There are several ways to improve the competitiveness of an enterprise. One of the ways to increase competitiveness is to increase the volume of sales of a product (service or work). It should be borne in mind that an increase in sales volumes will not bring the desired results in itself, since such important indicators as the amount of expenses of the enterprise, its profit, etc. are not taken into account. When organizing the production process and planning volumes in accordance with this method, it is necessary to solve a number of problems, one of the most important of which is to determine the volume of sales of products that will ensure the break-even of production activities. Improving the quality of manufactured products, which will have an impact on: accelerating the NTP, de-

veloping new markets, increasing exports and prosperity. Solving the problem of product quality will increase the company's image among customers, will be the key to entering the foreign market, and will also become the basis for maximizing profits. Another direction is the use of Internet marketing as a tool to increase competitiveness. [3]

Now the Internet marketing is one of the most important tools in improving the effectiveness of the company's competitiveness. The online advertising market in Kazakhstan is currently developing rapidly. The struggle for the attention of customers sets the task for market players to increase the effectiveness of the Internet marketing tools, forces the company to move to a new qualitative level of advertising activities, to take into account all the nuances of enterprises and their services and products. Against this background, the increasingly active development of Internet marketing contributes to the prompt receipt of information about goods and services by consumers.

Internet marketing is a marketing tool that uses online channels to achieve the company's market goals and is currently one of the most effective ways to promote products and services, as well as a personal brand. Internet marketing is becoming more and more important every year. For example, in 2019 Kazakhstan's online advertising market grew by 51 %. Among them, the leaders are contextual search advertising (36.8 %), social media advertising (32.7 %) and video advertising (30.48), including in-stream and out-stream. This suggests that businesses choose the most effective Internet communications. The expansion of the scope of marketing is accompanied by the development and change of the concept, methods and tools. [4]

Internet marketing includes such elements of the system as: display advertising, contextual advertising, search engine marketing, in general, and SEO in particular, promotion in social networks: SMO and SMM, Direct marketing using email, Viral marketing, Internet Branding, Email Marketing, Content Marketing, and Programmatic (RTB). [5]



Fig. 2. Internet marketing tools

Kotler, in his book, defined digital marketing or Internet marketing is a form of communication and interaction between organizations and their customers through digital channels and technologies such as the Internet, mail, etc. (Kotler et al. 2009). [6]

Summing up the article, we can draw the following conclusions: it is necessary to consider the best options for other types of businesses in order to switch to online, and fully implement Internet marketing. Internet marketing is attractive because it is accessible, has a lot of tools in communicating the meanings of companies that allow you to find common ground with consumers, Based on data and statistics, you can see that

all business models are gradually moving online, and the lack of online is already considered a threat in the realities of today. Currently, Internet marketing has become one of the levers of competitiveness support. Various tools make it easier to promote your business. According to Serpstat data for 2019, Internet marketing accounts for a quarter of revenue. This means that most consumers are online, and the best communication option is internet marketing. According to Statista data for 2020, the current percentage of retail sales in e-commerce is about 15 %, this number is growing every year. Based on these facts, we can say that Internet marketing has become an integral part of business in the 21st century. [7]

#### References:

1. Thomas L. Friedman / The world is flat.. — 2 — New York: Straus and Giroux, 2005
2. Digital marketing / Barone. — Текст: электронный // investopedia: [сайт]. — URL: <https://www.investopedia.com/terms/d/digital-marketing>
3. Building business competitiveness. — <https://www.tradeforum.org/Building-Business-Competitiveness/>
4. Digital marketing. / Chaffey, D., & Ellis-Chadwick, F.. — 2. — New york: Harlow Pearson, 2020. — с. — Текст: непосредственный.
5. Gary, Vaynerchuck Jab, jab, jab Right Hook: how to tell your story in a noisy social world / Vaynerchuck Gary. — 2. — New york: GV, 2013. — с. — Текст: непосредственный.
6. Kingsnorth Digital marketing strategy: An integrated approach to online marketing / Kingsnorth, S.. — 2. — New york: Kogan page, 2019. — с. — Текст: непосредственный.
7. Pulizzi Epic content marketing: How to tell a different story, break through the clutter, and win more customers by marketing less. / Pulizzi, J.. — 1. — New york: McGraw-Hill Education, 2014. — с. — Текст: непосредственный.



# Молодой ученый

## Международный научный журнал

№ 22 (364) / 2021

Выпускающий редактор Г. А. Кайнова  
Ответственные редакторы Е. И. Осянина, О. А. Шульга, З. А. Огурцова  
Художник Е. А. Шишков  
Подготовка оригинал-макета П. Я. Бурьянов, М. В. Голубцов, О. В. Майер

За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.  
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.  
При перепечатке ссылка на журнал обязательна.  
Материалы публикуются в авторской редакции.

Журнал размещается и индексируется на портале eLIBRARY.RU, на момент выхода номера в свет журнал не входит в РИНЦ.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ №ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г. выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

ISSN-L 2072-0297

ISSN 2077-8295 (Online)

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Номер подписан в печать 09.06.2021. Дата выхода в свет: 16.06.2021.

Формат 60×90/8. Тираж 500 экз. Цена свободная.

Почтовый адрес редакции: 420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

Фактический адрес редакции: 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.

E-mail: [info@moluch.ru](mailto:info@moluch.ru); <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.