

МОЛОДОЙ УЧЁНЫЙ

ISSN 2072-0297

МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ



16+

49 2021
ЧАСТЬ II

Молодой ученый

Международный научный журнал

№ 49 (391) / 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 Дилшоода 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)
Досманбетов Динар Бакбергенович, доктор философии (PhD), проректор по развитию и экономическим вопросам (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)

На обложке изображен *Дмитрий Гусев* — физик-ядерщик, герой советского художественного фильма режиссера Михаила Ромма «Девять дней одного года» (1962 г.), роль которого исполнил актер Алексей Баталов.

Действие киноповести происходит в 1960-е годы. Молодые ученые-ядерщики — одержимый экспериментатор Дмитрий Гусев и скептически настроенный теоретик Илья Куликов — давние друзья, влюбленные в одну девушку по имени Леля. Гусев возглавляет научные изыскания, начатые его учителем Синцовым, который в результате эксперимента получил смертельную дозу радиации. Облучен и Гусев. Врачи предупреждают об опасности, но, понимая важность своей работы, ученый продолжает опыты.

После ряда неудач он обращается за помощью к Куликову, талантливому теоретику. Гусев верит, что его новая установка станет прорывом на пути к управляемому термоядерному синтезу. При проведении эксперимента, закончившегося успешно, Гусев получает новую дозу облучения около 200 рентген. Он скрывает это ото всех, даже от Лели, ставшей его женой, которая неверно истолковывает его замкнутость.

Работу продолжает Куликов. Он полагает, что открытый Гусевым эффект — значительный вклад в науку. Тем не менее анализ результатов экспериментов показывает, что к термоядерному синтезу открытие имеет косвенное отношение, хотя стало важным событием для астрофизики. Гусев решает бороться до конца и настаивает на проведении ему операции по пересадке костного мозга.

Для фильма с рабочим названием «365 дней» Михаил Ромм собрал совершенно новую команду людей, с которыми он ранее не работал.

На главные роли были приглашены популярные актеры Юрий Яковлев и Алексей Баталов. Перед самым началом

съемок Яковлева, попавшего в автомобильную аварию, пришлось заменить Иннокентием Смоктуновским. На главную женскую роль была приглашена молодая и малоизвестная актриса театра «Современник» Татьяна Лаврова. Роль Лели стала для Татьяны главной в ее кинокарьере, в дальнейшем она посвятила себя главным образом театру.

«Я с огромным интересом работал над образом Дмитрия Гусева. Жизнь этого ученого-атомщика заполнена упорным, осмысленным и притом совершенно не бросающимся в глаза подвигом. Роль Гусева особенно привлекает меня тем, что он — человек сегодняшнего дня, глубоко интеллигентный, можно сказать — человек новой советской формации», — говорил о своей роли Алексей Баталов. Актер также свидетельствовал, что ряд задуманных авторами мрачных деталей был выключен из фильма по цензурным требованиям. Так, был исключен эпизод, где Гусев приходит на могилу матери; исключено указание на то, что к финалу болезнь приводит Гусева к слепоте.

События, которые легли в основу сценария, до известной степени реальны. Научным консультантом в картине был лауреат Нобелевской премии по физике 1958 года Игорь Тамм. Конец 1950-х и начало 1960-х — время значительных успехов в области управляемого термоядерного синтеза. Тогда начались смелые эксперименты советских ученых на установке МТР. Случай с так называемыми «фальшивыми нейтронами» получил широкую огласку, но в реальности управляемой термоядерной реакции, о которой так мечтал герой фильма Гусев, тогда не произошло.

Фильм был назван лучшим в 1962 году, а также получил несколько кинематографических премий, в том числе за рубежом.

Екатерина Осянина, ответственный редактор

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Андрианова И. А., Жучкова А. А.

Отличия управления человеческими ресурсами проекта от классического управления персоналом организаций 75

Андрианова И. А., Жучкова А. А.

Особенности отбора и подбора кадров на государственную службу 76

Аносова М. А.

Влияние эффективности использования материальных ресурсов на себестоимость продукции 78

Бородулин М. Д.

Рыночная конкуренция на примере слияния автомобильных компаний Porsche и Volkswagen 80

Булкин В. А.

Методологические основы государственного и муниципального аудита в Российской Федерации 83

Габидулла С. Г., Кульмамиров С. А.

Управление организационной структурой малого бизнеса: проблемы и подходы 85

Глотова И. И., Иванова В. Н.

Финансовая система Российской Федерации: основы организации и функционирования, ее современное состояние 88

Григорьев А. Д., Лапин К. А., Лукьянов-Степанов А. В., Поминов Н. В.

Внутренние и внешние угрозы экономической безопасности в современных условиях 90

Деревянко Г. И.

Влияние COVID-19 на внешнеторговую деятельность: проблемы и тенденции развития 94

Дорофеева А. М., Мехоношина В. П.

Состояние и перспективы развития молочного кластера Пермского края 96

Жанатбеков Р. Ж.

Развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане в условиях финансового кризиса 100

Зевахина Т. В., Пастушенко С. Б.

Особенности и проблемы конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей 102

Куреева Т. Д.

Реализация жилищных программ государственной поддержки отдельных категорий граждан в Санкт-Петербурге 105

Кучевасова Н. А.

Анализ доходов и расходов предприятия СХПК «Россия» 107

Лукьянцева Ю. В.

Методы выработки стратегических решений... 110

Псарева Ю. А.

Проблемы анализа финансовых результатов и пути их решения 112

Сидорик А. В.

Развитие сельского туризма на базе Ольгинского сельского поселения Аксайского района Ростовской области 115

Соколова Е. С.

Влияние корпоративной культуры на кадровый потенциал организации 118

Умарова Н. Б.

Внеэкономическая (экспортная) деятельность Узбекистана: возможности и трудности 121

Фахритдинова Л. Ш.

Финансовое состояние КБ ПАО ВТБ и меры по его улучшению 124

Федорова М. Е.

Анализ платежеспособности в краткосрочном
и долгосрочном периодах..... 127

Хуснутдинова Э. А.

Экономические риски в нефтегазовом секторе
на примере взаимоотношений России
и Китая 130

Шахова В. А.

Лизинг в структуре коммерческого предприятия
как объект основного средства 137

Юсупов Ю. М.

Пути совершенствования ЦБ РФ 138

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR**Мергенбай Н. Р.**

Разработка программы лояльности
потребителей..... 143

Синеокова А. А.

Современные тенденции работы ведущего
телевизионного развлекательного проекта 146

Старпович В. А.

Как пандемия изменила социальную
ответственность корпораций 148

Субботина О. К.

Разработка коммуникационной кампании 151

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Отличия управления человеческими ресурсами проекта от классического управления персоналом организаций

Андрианова Ирина Александровна, студент;

Жучкова Анастасия Александровна, студент

Научный руководитель: Колесников Анатолий Викторович, кандидат экономических наук, доцент
Московский городской педагогический университет

В статье рассматриваются различия между управлением человеческими ресурсами проектов и классическим управлением персоналом организации. Сравнение проводится по целям, содержанию, технологиям и инструментам.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, управление персоналом, проект, управление проектами.

Теория управления проектами приобрела особую популярность в последние годы. Большинство компаний осознают важность этого типа управления. В то же время они осознают важность человеческих ресурсов, поскольку от них зависит, насколько успешным будет проект. В результате мы видим, что построение именно качественной системы УЧР сегодня чрезвычайно важно для проектов.

Если мы рассмотрим управление человеческими ресурсами именно как часть проектного менеджмента, то увидим, что из-за проектной специфики большинство нормативных документов в этой области придают управлению человеческими ресурсами особое значение. Так, например, в стандартах проектного менеджмента УЧР представляется как особо важный компонент всей системы управления проектами [2,3,4].

При рассмотрении особенностей контекста реализации классического управления персоналом и УЧР проекта, а именно организации или проекта, то можно выделить принципиальные отличия данных концепций.

Первое отличие — в сущности. Именно как подсистема управления организацией в большинстве случаев позиционируется управление персоналом. УЧР в свою очередь является одной из функциональных частей системы проектного управления, которые направлены на достижение поставленных целей проекта.

Следующее отличие — в цели. Целью проектного менеджмента является снабжение важных человеческих ресурсов не организации, а проекта. Стоит упомянуть о мониторинге всех вопросов по поводу сотрудников, который принимают участие в проекте. Стоит отметить, что цель не является конечной точкой, ценность проекта гораздо важнее в управлении проектом. Теперь рассмотрим классическую систему управления персоналом. В ней цель —

удовлетворить потребность именно компании в определенном количестве качественного персонала. Это необходимо для достижения цели компании и социально-экономических показателей ее деятельности.

Третье отличие — содержание. Управление проектами включает в себя большое количество составляющих классического менеджмента (подбор, обучение, адаптация, оценка и др.). Но также у управления проектами есть и особенности. Наблюдение и оценка, мотивированность сотрудников и организация труда — основные элементы управления персоналом, тогда как в управлении человеческими ресурсами проекта это тимбилдинг. Тимбилдинг более важен, поскольку он создает единую команду для создания и разработки будущего проекта [1].

Перейдем к отличию в субъектах. В классическом управлении персоналом субъектами этого управления в первую очередь являются специалисты по управлению персоналом, а также функциональные и линейные менеджеры, высшие уровни управления предприятием, согласительные комиссии, профсоюзные комитеты и другие. В управлении человеческими ресурсами проектов основной управляющей единицей является руководитель проекта, а также куратор проекта (программа, портфель проектов), заказчик проекта, представители проектного комитета и конструкторского бюро. Роль менеджера по персоналу можно выделить в проекте, но человек, который выполняет эту роль в своей деятельности, больше зависит от руководителя проекта, чем специалист по персоналу в отношениях с функциональными и линейными руководителями. В HR могут входить специалисты по персоналу, входящие в состав кадрового отдела компании, но их роль в этом случае также будет в высшей степени сервисно-обслуживающими проектами. Они окажут

методологическую и консультационную помощь руководителям проектов.

Далее следует разница в технологии и методах управления. Очевидно, что управление человеческими ресурсами основывается на управлении персоналом и имеет его элементы. Но не стоит забывать о проектных методах и технологиях. Формирование и применение ролевых инструкций, привлечение и подключение персонала к проекту, ретроспективный анализ и рефлексия как метод мотивирования — все это пришло к нам именно из методологии управления проектами.

Следующее отличие мы находим в границах реализации. Вся специфичность и особенность определенного проекта назначает и соответствующее управление человеческими ресурсами непосредственно в рамках упомянутого выше проекта. Таким образом, каждый проект «выбирает» для себя определенную систему управления человеческими ресурсами, которую вряд ли можно найти в другом проекте.

Суть в том, что множество различных частей управления человеческими ресурсами имеются в системе управ-

ления проектом, а не строго базируются на определенной функциональной управленческой области.

Базовые методологические парадигмы также различаются. Классический менеджмент все чаще рассматривается только как часть системы управления предприятием. Что касается управления человеческими ресурсами, в нем используются инструментальная, компетентностная и другие методологии.

Несмотря на большое количество отличий между классическим менеджментом и управлением человеческими ресурсами проекта, между ними также присутствуют и очевидные бесспорные связи. Менеджмент универсален, и управление человеческими ресурсами формируется, базируясь сугубо на управлении персоналом. Суть одна — наличие единых принципов, функций и инструментов работы с сотрудниками для достижения наилучшего результата. Отсюда следует вывод, что, по сути, управление человеческими ресурсами есть улучшенная модифицированная версия менеджмента предприятия, в результате преобразований которая обрела новые черты.

Литература:

1. Половинко, В. С. Управление персоналом: системный подход и его реализация [Текст]/В. С. Половинко. — М.: Пнформ-Знание, 2002. — 484 с.
2. Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК). [Текст]/В. Даве, Д. Кестел и др. 5-е изд. Project Management Institute, 2013.—614 с.
3. Управление проектами: основы профессиональных знаний национальные требования к компетенции специалистов. Версия 3.0 [Текст]/А. А. Андреев, В. Н. Бурков, В. И. Воропаев и др. под ред. д. т. н., проф. Воропаева В. И. // Ассоциация управления проектами СОВНЕТ. — Национальные требования к компетентности специалистов. — М.: ЗАО «Проектная ПРАКТИКА», 2010. — 256 с.
4. International Competence Baseline (ICB) — Versión 3.0 (International Project Management Association — IPMA, 2006.

Особенности отбора и подбора кадров на государственную службу

Андрианова Ирина Александровна, студент;

Жучкова Анастасия Александровна, студент

Научный руководитель: Колесников Анатолий Викторович, кандидат экономических наук, доцент
Московский городской педагогический университет

В статье рассматривается такое понятие как государственная служба, выявлены недостатки системы набора и отбора специалистов в органы государственной власти, проанализирован комплексный подход к отбору специалистов.

Ключевые слова: государственная гражданская служба, государственное устройство, аттестация, отбор, служебный статус.

На сегодняшний день именно кадры являются важнейшей частью государственного управления, поскольку государственные служащие являются олицетворением власти. В связи с тем, что именно государственная служба обязана вывести государство на уровень независимого и цивилизованного государства, возникла необходимость в компетентных кадрах в органах власти.

Государственная служба представляет из себя профессиональную деятельность в органах государства.

Она состоит из служб:

— Правоохранительной;

— Военной;

— Государственной гражданской.

Государственная служба организует все государственные структуры и выполняет все практические за-

дачи и функции государства. В ней представлены ресурсы, возможности теоретических и практических методов работы во всех звеньях цепи государственного управления. Государственная служба — это главное средство достижения целей и задач, поставленных государством.

Главная функция кадровых служб органов власти заключается в поиске и отборе будущих служащих. Отбору, адаптации и повышению квалификации уделяется большое внимание во всех государственных органах. Существуют активные методы отбора служащих, которые все чаще применяются. Их цель — это привлечение максимально возможного числа квалифицированных соискателей для современной системы государственной службы. Так же следует отметить, что совершенствуется и сама процедура отбора.

На конкурсной основе происходит замещение вакантных должностей в органы власти. Ведь когда на одну должность претендуют несколько кандидатов, и внешние, и внутренние, это помогает дать объективную оценку профессиональных и личностных качеств соискателей.

Обеспечение развития качественных и количественных характеристик служащих на государственной службе, которые отвечают современным целям и задачам службы, обеспечивает система мероприятий. Ее наличие предполагает институт отбора кадров на службу.

Формирование необходимого резерва кадров на службе на все существующие должности — это и есть суть набора кадров в органы власти. Из этого резерва в будущем отбираются наиболее подходящие кандидаты на службу.

Этап отбора в управлении кадровым планированием означает, что руководство будет выбирать наиболее подходящих кандидатов из резерва, который появился во время поиска подходящих кандидатов. При этом прослеживается интересная закономерность — вероятность того, что на работу возьмут кандидата с наивысшей квалификацией для занимаемой должности намного больше, чем у кандидата, который просто подходит для того, чтобы двигать его по карьерной лестнице. Отбор кандидатов, в основном, производится по уровню образования, его личностным качествам и похожему опыту работы. Во время собеседований чаще всего проводятся тесты и интервью. Помимо этого, нередко используются и центры оценки независимыми экспертами.

Подбор профессионалов для госслужбы требует всеохватывающего подхода в связи с тем, что подразумевает подбор кандидатов, которые соответствуют требованиям госслужбы в профессиональном, деловом и личностном смысле.

Комплексный подход во время поиска и отбора кандидатов на государственную службу подразумевает собой решение следующих задач:

- установить необходимость в кандидате со учетом ключевых задач организации;
- выявить личные и деловые качества кандидатов;
- найти вероятные источники пополнения кадрами, а также подобрать соответствующие способы привлечения оптимальных претендентов;

— получить четкие сведения о требованиях места работы к работнику;

— определить результативные способы отбора кандидатов;

— определить требования по квалификации, требуемые с целью эффективного исполнения деятельности;

— создать оптимальные условия для приспособления и адаптации новых сотрудников на рабочем месте [2].

При соблюдении системы набора и отсеивания сотрудников в органы государственной власти имеются недостатки, которые прослеживаются из раза в раз. Перечислим основные из них: некомфортные и неподходящие условия для проведения процедуры отсеивания неподходящих кандидатов; продолжительность конкурса; низкая степень привлекательности государственной службы как места работы в целом (мало работников, которые крайне загружены в силу сокращенного штата, низкая зарплата).

Этап оценки профессиональных и личностных качеств кандидатов не совершенен: он требует много времени; при этом большое количество кандидатов вынуждено целый день ждать своей очереди для осуществления собеседования в напряженной обстановке, при этом условия ожидания недостаточно комфортны (при большом потоке кандидатов не всегда хватает сидячих мест, не везде предусмотрены кондиционеры, не известно точное время собеседования и номера очереди). К концу конкурсного отбора кандидаты и члены комиссии уже уставшие, с высокой степенью утомляемости, что в итоге может привести к необъективной оценке кандидата.

Исходя из вышеуказанных недостатков, можно предположить возможные пути решения. Для грамотного отсеивания неподходящих кандидатов, например, следует ввести еще один этап отбора, на котором можно использовать написание эссе. На наш взгляд, данная конкурсная задача поможет выявить у потенциальных кандидатов уровень знаний и тип мышления, а также навыки критического мышления и аналитики. Это позволит выбрать наилучшую кандидатуру на предлагаемую должность, и вдобавок к этому на порядок сократит продолжительность собеседования и тестирования.

Так, Министерство труда и социальной защиты РФ разработали:

— методический инструментарий по установлению квалификационных требований к должностям государственной гражданской службы;

— методический инструментарий по применению наставничества на государственной гражданской службе;

— методический инструментарий по внедрению системы комплексной оценки профессиональной служебной деятельности государственных гражданских служащих (включая общественную оценку);

— методический инструментарий по организации отбора кадров на замещение вакантных должностей государственной гражданской службы.

При должной работе по внедрению улучшенных условий для проведения конкурса кадровой службы при помощи современных кадровыми технологиями, а также при выполнении поэтапных четких и методических ин-

струкций, порядок отбора и приема на места работы в органы государственной власти будет происходить быстро, эффективно и интересно как кадровым службам, так и самим кандидатам.

Литература:

1. О государственной гражданской службе Российской Федерации: федер. закон [от 27 июля 2004 г. № 79-ФЗ] // [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://base.garant.ru/12152272/>.
2. Романов, В.Л. Прохождение государственной службы: карьерная стратегия и служебная тактика/В.Л. Романов. — Москва: Инфра, 2014. — 154 с.

Влияние эффективности использования материальных ресурсов на себестоимость продукции

Аносова Мария Антоновна, студент

Научный руководитель: Плотникова Олеся Владимировна, доктор экономических наук, профессор
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье раскрывается понятие материальных ресурсов организации в различных авторских трактовках. Определяются материальные ресурсы как показатель, который следует анализировать с точки зрения эффективности их использования. Делается вывод, что эффективность использования материальных ресурсов напрямую влияет на состав и динамику изменения себестоимости продукции.

Ключевые слова: материальные ресурсы, эффективность использования материальных ресурсов.

Материальные запасы являются важной составляющей оборотных средств организации, так как являются необходимым элементом процесса производства.

Для обеспечения непрерывности производства, за счет оптимизации размера материальных ресурсов, а также увеличения выручки за счет минимизации материальных затрат необходимо проводить анализ эффективности использования материальных ресурсов организации.

Учитывая, что материальные ресурсы входят в состав оборотных средств организации, в частности в состав запасов, нормативное регулирование осуществляется ФСБУ 5/2019 «Запасы», который вступил в силу с 1 января 2021 года. Так, согласно ФСБУ 5/2019 запасами являются сырье, материалы, топливо, запасные части, комплектующие изделия, покупные полуфабрикаты, предназначенные для использования при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг и прочее [1].

По мнению авторов, под материальными ресурсами следует понимать совокупность предметов труда, используемых в производственном цикле, которые в полном объеме переносят свою стоимость на производимую продукцию.

Например, доктор экономических наук, профессор Переверзев М.П. под материальными ресурсами понимает предметы труда, потребляемые в процессе производства, и включает в их состав основные и вспомогательные мате-

риалы, сырье, полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо и энергию на технологические нужды [2, с. 109].

По мнению профессора Горелова Н.А. материально-производственные запасы представляют собой совокупность оборотных активов, которые принимают участие в производственной и управленческой деятельности организации [3, с. 115].

Ладутко Н.И. определяет материальные ресурсы как различные виды сырья, материалов, топлива, энергии, комплектующих и полуфабрикатов, которые хозяйствующий субъект закупает для использования в хозяйственной деятельности с целью выпуска продукции, оказания услуг и выполнения работ [4, с. 83].

Таким образом, определив состав материальных ресурсов, которые используются непосредственно в производстве или оказании услуг, учитывая их стоимость и количество, следует провести анализ эффективности использования материальных ресурсов, чтобы сделать вывод об их влиянии на такой важный показатель хозяйственной деятельности организации, как себестоимость производимой продукции

Проведем анализ эффективности использования материальных ресурсов на основе бухгалтерской (финансовой) отчетности ООО «Юнилевер Русь». Стоит учесть, что анализировать все показатели необходимо в динамике, следовательно, данные для расчета взяты за 2018, 2019 и 2020 гг.

Для начала необходимо рассчитать динамику ключевых показателей, такие как выручка, себестоимость и общая величина материальных затрат (расчет представлен в таблице 1).

Таблица 1. Расчет динамики ключевых показателей для анализа эффективности использования материальных ресурсов

Показатели	2018 год, тыс. руб.	2019 год, тыс. руб.	2020 год, тыс. руб.	Абсолютное изменение, тыс. руб.		Темп роста, %	
				2019 год	2020 год	2019 год	2020 год
Выручка (нетто) от продажи готовой продукции	59365656	61965968	63502567	2600312	1536599	104	102
Себестоимость готовой продукции	25036912	25736596	26116227	699684	379631	103	101
Материальные затраты	26863349	28711914	28422744	1848565	— 289170	107	99

Проведя расчеты, можно сделать вывод, что 2019 году по сравнению с 2018 годом произошло увеличение все рассмотренных показателей, такие как выручка на 2600312 тыс. руб. или на 4%, себестоимость готовой продукции на 699684 тыс. руб. или 3%, а также материальные затраты на 1848565 тыс. руб. или на 7%. Иная ситуация видна в сравнении этих показателей в 2020 году по сравнению с 2019 годом. Так заметно увеличение выручки на 1536599 тыс. руб. или на 2%. Увеличение себестоимости готовой продукции на 379631 тыс. руб., или на 1%, при том, что ма-

териальные затраты на изготовление продукции снизились на 289170 тыс. руб. или на 1%, говорит о том, что произошли изменения в структуре себестоимости.

Затем необходимо определить обобщающие показатели эффективности использования материальных ресурсов такие как: материалоотдача, материалоёмкость, удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции, их оборачиваемость, а также определить прибыль на рубль материальных затрат (расчет представлен в таблице 2)

Таблица 2. Расчет обобщающих показателей эффективности использования материальных ресурсов

Показатели	2018 год	2019 год	2020 год	Абсолютное изменение	
				2019	2020
Материалоотдача	2,20991	2,15820	2,23422	0,07602	−0,05172
Материалоёмкость	0,45251	0,46335	0,44758	−0,01577	0,01084
Удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции,	1,07295	1,11561	1,08832	−0,02729	0,04266
Прибыль на рубль материальных затрат	1,60931	1,62370	1,72214	0,01440	0,09844
Коэффициент оборачиваемости материальных ресурсов	11,78	12,13	12,52	0,35	0,39
Относительная экономия (перерасход) материальных запасов	-	671906,7523	−1001152,72	-	-

Таким образом, в 2019 году по сравнению с 2018 годом заметно увеличение материалоотдачи на 0,076 рублей, при условии что материалоёмкость уменьшилась на 0,016 рублей, это свидетельствует о том, что темпы роста материальных затрат ниже темпов роста выручки от продаж, следовательно материальные ресурсы используются эффективно. Учитывая, что величина себестоимости увеличилась, но удельный вес материальных затрат в себестоимости продукции снизился, это говорит о структурных изменениях в составе себестоимости, и увеличении косвенных затрат. В доказательство того, что, материальные ресурсы используются эффективно, выступает увеличение прибыли на рубль материальных затрат на 0,0144. Оборачиваемость материальных ресурсов также увеличилась на 0,35 дней. Также в 2019 году как результат роста

оборачиваемости наблюдается относительный перерасход материальных запасов на 671906,75 тыс. руб.

В 2020 году по сравнению с 2018 годом наблюдается противоположная ситуация. Материалоотдача уменьшилась на 0,05172 рублей, при условии, что материалоёмкость увеличилась на 0,01084 рублей, это показывает, что в анализируемом периоде темпы роста материальных затрат превышают темпы роста выручки от продаж. Следовательно, это повлияло и на рост удельного веса материальных затрат в себестоимости продукции на 0,04266 рублей. Но при этом наблюдается рост прибыли на рубль материальных затрат на 0,09844. Несмотря на то, что в анализируемом периоде увеличилась оборачиваемость материальных ресурсов на 0,39, наблюдается их относительная экономия на 1001152,72 рублей.

Обобщив данные, можно сказать, что в анализируемом периоде 2019-2018 гг., организация эффективнее использовала материальные ресурсы, более рационально и эко-

номно использовала сырье и материалы, что привело к снижению доли материальных затрат в себестоимости продукции.

Литература:

1. Приказ Минфина России от 15.11.2019 N 180н «Об утверждении Федерального стандарта бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» // КонсультантПлюс: справочно-правовая система [Официальный сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Переверзев, М. П./Лунова А. М. Бухгалтерский учет 2-е изд. М — НИЦ ИНФРА, 2013. 221 с.
3. Горелов, Н. А./Экономика предприятия/Н. А. Горелов. Минск: Высшая школа, 2005. 207 с.
4. Ладутько, Н. И./Учет, контроль и анализ материальных ресурсов. Минск, 2008. 215 с.

Рыночная конкуренция на примере слияния автомобильных компаний Porsche и Volkswagen

Бородулин Михаил Дмитриевич, сотрудник
Академия Федеральной службы охраны Российской Федерации (г. Орел)

Рыночная конкуренция — это борьба за потребителя, которая приводит к снижению цен, уменьшению издержек производства, улучшению качества продукции, развитию научно-технического прогресса. Однако, чтобы победить в этой борьбе, можно пойти другим путем. Стать единственным лидером, прибегнув к тактике поглощение — с целью установления 100% контроля основного общества над хозяйствующим обществом путём приобретения более 30% уставного капитала (акций, долей, и т. п.) поглощаемой компании с последующим присоединением поглощаемой компании к основному обществу.

Именно так и случилось с двумя самыми крупными автомобильными компаниями Германии. Производитель

спорткаров поглотил компанию, собирающую «народные автомобили», задействовав рыночные махинации.

Проблемы в компании

В 90-е у Porsche были проблемы из-за мирового кризиса. На момент 1993 года компания теряла по 150 миллионов долларов в год. Дела компании стали лучше после изменения процесса производственных линий и выпуска новых моделей. Основную прибыль приносило производство Cayenne, который удачно попал в момент популяризации кроссоверов. При этом производство Cayenne не сильно отличалось от производства Volkswagen Tiguan, так как модели выпускались на одном заводе и имели одну платформу, однако Cayenne стоил в несколько раз дороже.

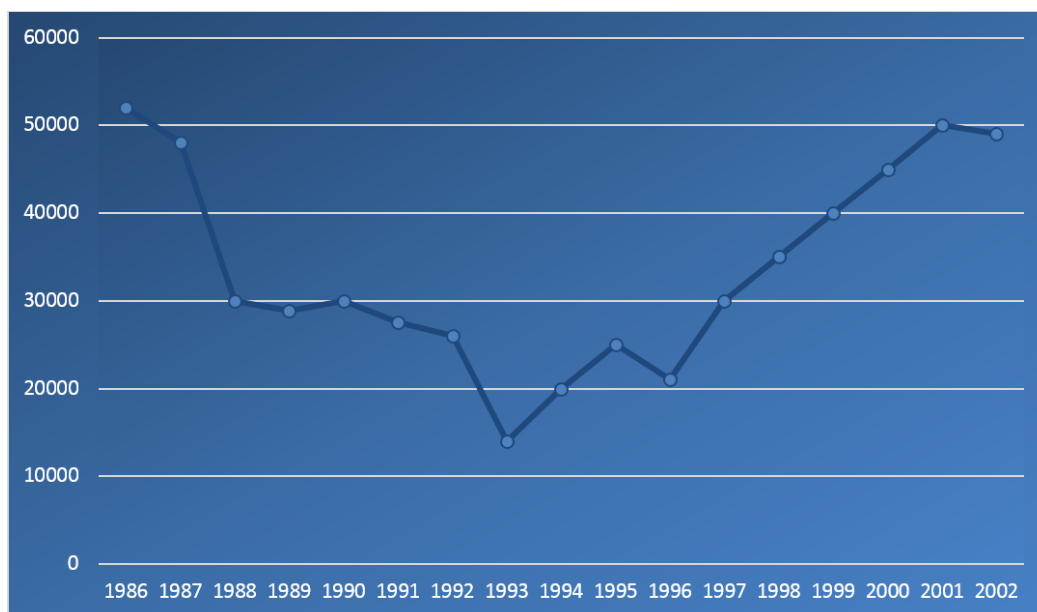


Рис. 1. Объем продаж Porsche 1986-2002 год

Porsche начинает действовать

25 сентября 2005 Porsche покупает акции volkswagen и заявляет, что они приобрели 20% акций volkswagen за 4,2 миллиарда долларов. Компания сделала это чтобы обезопасить производство Cayenne, так как SUV производился на крупных и относительно дешёвых линиях сборки VW.

Имея 20% акций компании volkswagen и в соответствии с отдельный закон в германии LAW (все люди или юридические лица, которые владеют более чем двадцатью процентами акций volkswagen имеют право на все принимаемые решения и естественно имеют место в совете директоров). То есть купив двадцать процентов акций porsche себя полностью обезопасила.

Porsche продолжает активно скупать акции, и к марту 2007 г. её доля в VW превышает 30%. На этом уровне Porsche достигает операционного потолка: будучи нишевой компанией, пускай и легендарной, закупать в огромных объёмах акции крупнейшего производителя автомобилей в мире достаточно накладно.

Наступил 2008 год, беспрецедентный финансовый кризис. Во всех финансовых журналах появляются статьи, что акции volkswagen вот-вот рухнут. Ажиотаж на покупку акций volkswagen в короткую был огромен. Так на 2008 года 12,8% всех акций volkswagen были задействованы в коротких продажах, то есть совокупный объём всех долговых обязательств медведей перед рынком был в 12,8% от общего количества бумаг volkswagen. Все очень ждали, что акции volkswagen прям сейчас рухнут.

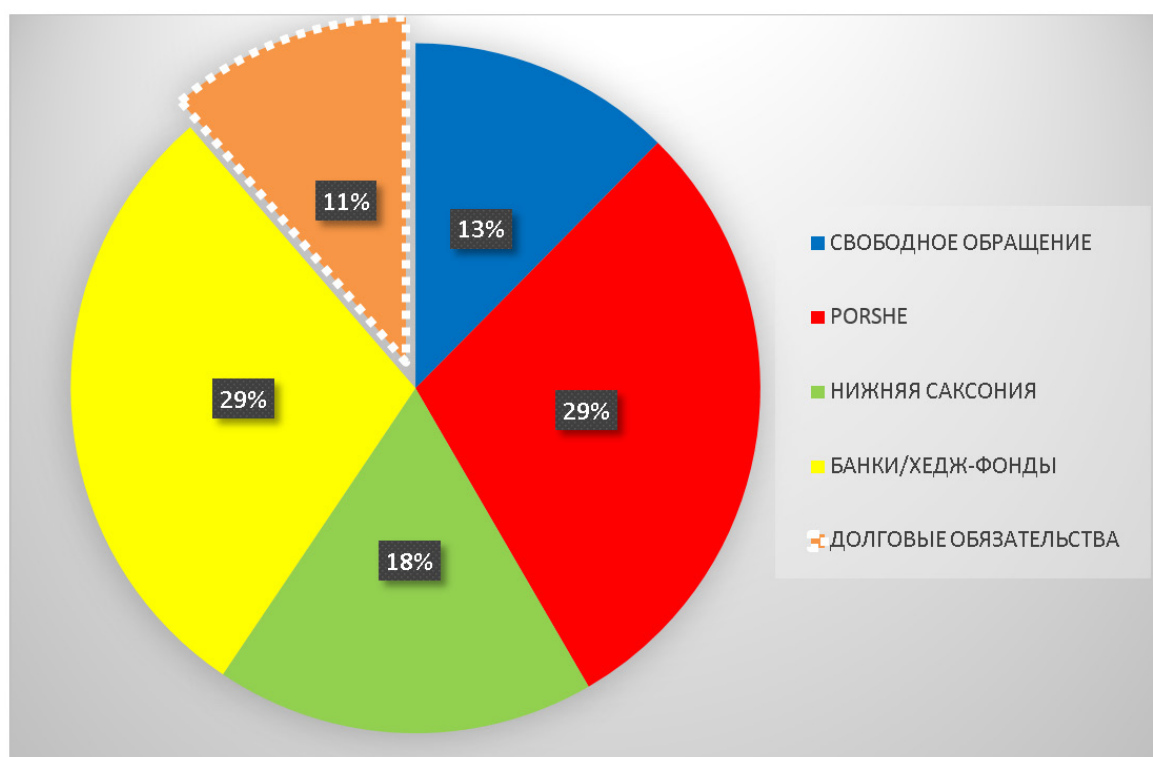


Рис. 2. Владение акциями компании Volkswagen

Как только бы porsche вышел с заявлением, что они останавливают покупки ценных бумаг, цена тут же полетела бы вниз. Porsche созывает пресс-конференцию, на которой заявляет, что они уже владеют 40,6% ценных бумаг акции volkswagen и разместили опционы еще на 31%. (Опцион — это не сама бумага, это как бы намерение купить). И porsche мог выполнить это намерение и купить реальные бумаги, когда они появятся в продаже или не покупать их, но размещение опциона говорило о том, что у porsche есть деньги на покупку акций, без денег им бы это не разрешили сделать, и как только бы появился необходимый объем бумаг, они забрали бы его себе. Это была первая пресс-конференция, в которой porsche официально заявили, что они намереваются захватить полную власть над volkswagen.

26 октября 2008 г. котировки VW всего за 2 дня взлетели настолько, что компания обошла по капитализации ExxonMobil и на короткий срок стала самой дорогой в мире.

Получается, что если porsche выкупает опционы, то в свободном обращении останется 6% бумаг. У шортистов обязательств почти на 13. Физически акций на всех не хватит. При этом понятно, что не porsche, не нижняя Саксония свои бумаги продавать не будет. При том что очень большая часть этих заемных бумаг шортистов была взята в долг у porsche. Porsche с радостью одалживали бумаги шортистом, так как они понимали, что они контролируют положение, и получалось, что часть шортистов брала в долг бумагу у porsche. Продавала их на рынке тоже porsche, так как они скупали



Рис. 3. Стоимость акций Volkswagen [1]

все подряд, то есть бумага никуда не двигалась, но создавалась долговое обязательство шортистов, и теперь парням нужно было закрыть обязательства, где-то купив бумагу, чтобы вернуть его porsche. Купить они могли только у porsche, так как в свободном обращении бумаг всем физически не хватало, а это значит, что porsche может ставить любую цену за бумагу, требовать возврат долга, а шортисты обязаны ее купить. И как только все это поняли, все срочно побежали покупать акции с большими убытками, самое главное, закрыть долговую позицию. А так как бумаг физически на всех не хватало, ценник взлетел очень высоко. В первый день после объявления porsche на пресс-конференции о намерении захватить фольсваген, акции взлетели с 200 долларов до 500, а на следующий день стоимость подлетела к 1000 долларов за одну бумагу. В этот момент volkswagen на один день стал самой дорогой компанией мира, обогнав exxonmobil, которая тогда стоила 343 миллиарда долларов. А volkswagen стоил 494 миллиардов долларов. За 1

день стоимость акций и стоимость компании прыгнула на 82%. При этом конвейер как работал, так и работал, с точки зрения производственного процесса вообще ничего не менялось. В момент скачка porsche выкинул 5% акций на рынок, чтобы шортисты могли закрыть свои долговые обязательства, заработав миллиарды долларов. На этом акции, купленные когда-то там еще там по 100 долларов, сейчас продавались по 800, по 1000 за одну бумагу. И все это происходило просто из заявления porsche, что они готовы захватить volkswagen. Точных данных нет, но на бумаге по разным оценкам porsche вот в этот момент заработал от 10 до 13 миллиардов долларов, а совокупные потери шортистов вот в этот день составили десятки миллиардов долларов.

Только в июне 2015 г. суд Штутгарта выдвинул обвинение в рыночных махинациях против бывшего председателя и текущего финдиректора компании Porsche. Непосредственно членов семьи Порше это дело не коснулось и по сей день.

Литература:

1. URL: <https://ru.investing.com/equities/volkswagen-ag>

Методологические основы государственного и муниципального аудита в Российской Федерации

Булкин Владислав Андреевич, студент магистратуры
Тюменский индустриальный университет

В статье автор раскрывает значимость государственного и муниципального аудита, детально рассматривает методологию проведения государственного аудита в Российской Федерации и определяет эффективность использования каждого метода

Ключевые слова: государственный аудит, методология, проверка, ревизия, обследование, нарушения

Современный процесс государственного управления неразрывно связан с осуществлением всестороннего контроля за расходованием бюджетных средств. Важность и необходимость контроля возрастает пропорционально росту числа социальных программ, реализующихся за счет бюджетных средств как коммерческими, так и некоммерческими организациями. Данный факт значительно увеличивает число объектов государственного аудита, а в условиях пандемии количество социальных программ возросло в разы, что требует новых подходов

и методов к организации государственного и муниципального аудита. Стоит отметить отсутствие в Российской Федерации единой актуальной методологической базы проведения государственного аудита, которая бы учитывала специфику бюджетного процесса страны и позволит осуществлять более эффективный и углубленный контроль за расходованием бюджетных средств [3].

В Российской Федерации применяются четыре метода государственного аудита, которые определены статьей 267.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации (рис. 1) [2].



Рис. 1. Методы государственного (муниципального) аудита в Российской Федерации согласно Бюджетного кодекса

Под проверкой в Бюджетном кодексе понимается совершение контрольных действий по изучению законности определенных финансовых и хозяйственных операций, достоверности ведения бухгалтерского учета и отчетности в отношении определенного объекта кон-

троля за определенный период времени [1]. Проверка является наиболее используемым методом осуществления государственного аудита в Российской Федерации и достаточно эффективным, о чем свидетельствуют данные представленные на рисунке 2.

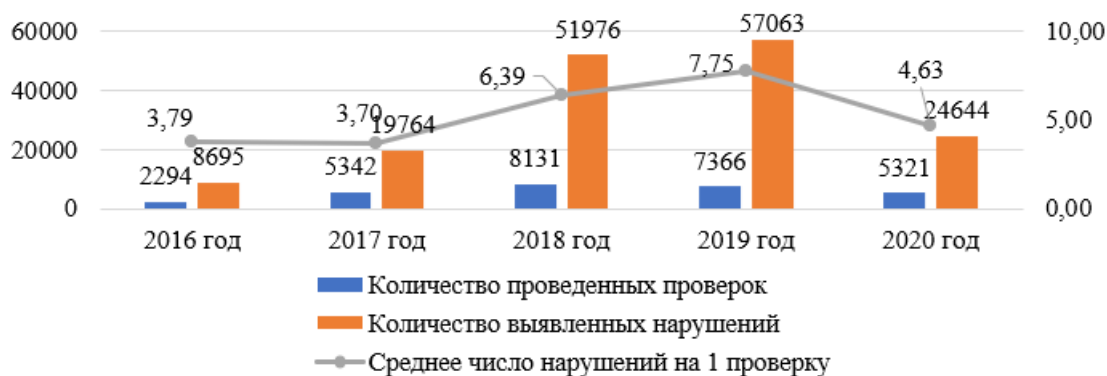


Рис. 2. Показатели проведения проверок, как метода государственного аудита [4, с. 25]

Согласно приведенным данным, наблюдается достаточно большое количество проверок, осуществляемых соответствующими органами. В 2018 и 2019 года Счётной палатой было проведено наибольшее за анализируемый

период число проверок, в ходе которых так же было выявлено наибольшее число нарушений. Ревизия представляет собой процесс более обширных контрольных действий, а именно комплексную проверку деятельности

объекта контроля. Ревизии проводятся достаточно редко, а их результатом, как правило является акт о проведенной ревизии с прикрепленным предписанием на устранение

или чаще всего штрафной санкцией [2]. На рисунке 3 представлены основные показатели использования данного метода государственного аудита.

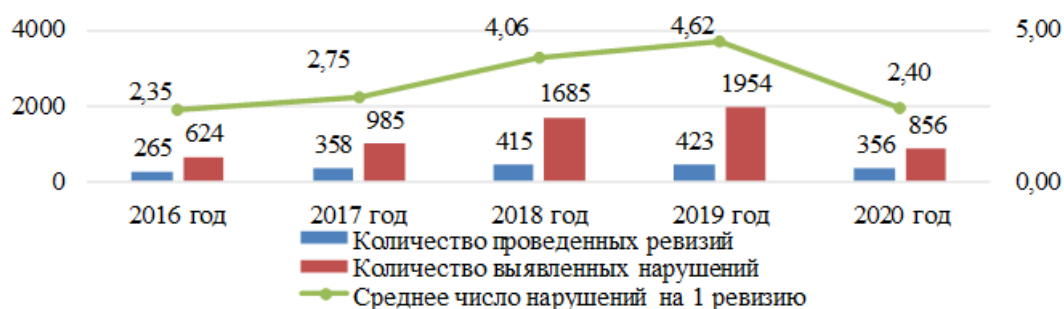


Рис. 3. Показатели проведения ревизий, как метода государственного аудита [4, с. 27]

По рисунку 3 видно, что число ревизий, проведенных Счетной палатой РФ в 2018-2019 гг. так же была наибольшим за анализируемый период. Стоит отметить, что среднее число выявленных в ходе ревизии нарушений

меньше, чем в ходе проверок. Обследование является наоборот, самым небольшим по объему контрольным мероприятием, в ходе которого изучается и анализируется лишь определенная сфера деятельности объекта контроля (рис. 4).



Рис. 4. Показатели проведения обследований, как метода государственного аудита [4, с. 29]

Согласно приведенной информации о сути и показателях реализации существующих методов государственного (муниципального) аудита в Российской Федерации

согласно Бюджетного кодекса можно привести их сравнительную характеристику, показывающую отличия того или иного метода от других (таблица 1).

Таблица 1. Сравнительная характеристика методов государственного (муниципального) аудита в Российской Федерации

Признак сравнения	Проверка	Ревизия	Обследование
Цель	Выявление недостатков и выдача предписаний для их устранения	Выявление недостатков и определение штрафных санкций	Выявление недостатков и оказание консультативной помощи по их устранению
Масштаб контроля (объем проверяемой информации)	Средний	Большой	Небольшой
Объект контроля	Отдельные финансовые и хозяйственные операции	Вся совокупность финансовых и хозяйственных операций	Отдельные финансовые и хозяйственные операции в определенной сфере
Результат	Акт о проведенной проверке	Акт о проведенной ревизии	Заключение об обследовании
Частота использования метода	Часто	Не часто	Не часто
Эффективность	Эффективны	Эффективны	Эффективны

Таким образом, подводя итоги анализа методологических основ государственного и муниципального аудита в Российской Федерации можно сказать, что количество методов проведения аудита достаточно мало, всего 3 закрепленных в законодательстве метода, в то время как в западных странах числом методов насчитывает до 8-10 активно используемых. Говоря об эффективности методов финансового контроля, стоит отметить

высокий уровень по всем рассмотренным методам, однако можно предположить, что комплексное проведение проверок и ревизий может принести более высокие показатели эффективности. Также необходимо отметить, что наиболее используемым является метод государственного финансового контроля — проверка, который проводится в 6 раз чаще остальных методов финансового контроля.

Литература:

1. Аудит: учебник для СПО/под общ. ред. Н. А. Казаковой. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство Юрайт, 2018. — 409 с.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации. — М.: Инфра-М, Норма, 2021. — 224 с.
3. Государственный и муниципальный аудит: учебное пособие/В. А. Андреев, А. Л. Чернышова, Э. В. Королева; Владивостокский государственный университет экономики и сервиса. — Владивосток: Изд-во ВГУЭС, 2016. — 96 с.
4. Отчёт о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2020 году/Счетная палата РФ, 2021. — 110.

Управление организационной структурой малого бизнеса: проблемы и подходы

Габидулла Санжар Габидуллаулы, студент;

Кульмамиров Серик Алгожаевич, кандидат технических наук, и. о. доцента, академик общественной академии МАИН
Казахский национальный университет имени аль-Фараби (г. Алматы, Казахстан)

Представлены результаты исследований по развитию и исследованию организационных структур малого предприятия (МП) с точки зрения его управления. Определен способ соответствия организационных структур управления малых предприятий факторам внешней среды. Предложен подход по организационному построению МП.

Ключевые слова: теория управления, структура управления, самоорганизация, индивидуальное предприятие, организационная схема.

Management of organizational structure of small business: problems and approaches

The results of research on the development and research of organizational structures of a small enterprise (MP) from the point of view of its management are presented. The method of compliance of organizational management structures of small enterprises with environmental factors is determined. An approach to the organizational structure of the MP is proposed.

Keywords: management theory, management structure, self-organization, individual enterprise, organizational scheme.

Теоретические аспекты организации малого предприятия

Общая характеристика типового МП

Индивидуальное предпринимательство (ИП) — общество с ограниченной ответственностью, в рассматриваемом примере выполняет производство паркета на базе разработанных готовых производственных площадей деревообрабатывающего цеха с применением оборудования для выхода на рынок.

Руководит деятельностью ИП Директор. Директор самопроизвольно решает вопросы деятельности предприятия, он имеет право первой подписи, управляет имуществом предприятия, осуществляет набор и уволь-

нение сотрудников. При этом Бухгалтер готовит документальные отчеты предприятия. Дизайнер руководит деятельностью участка по производству паркетных изделий.

Надо отметить, что основной формой регулирования полномочий трудового коллектива является общее собрание, на котором решаются вопросы заключения коллективного договора и порядка предоставления социальных льгот работникам единоличных собственников из средств трудового коллектива.

Миссия ИП заключается в удовлетворении потребностей строительных компаний и жителей в паркетной продукции высочайшего качества.

Название продукта — Дубовый и бамбуковый паркет. Основная область применения — благоустройство жилых и офисных помещений.

Паркетные изделия отличаются высоким качеством, долгим сроком службы, надежностью в эксплуатации, изготавливаются из экологически чистого сырья. Художники ИП предоставляют несколько вариантов рисунков паркета. На все паркетные изделия имеется патент № 13341 и сертификат качества. Имеются патент № 13341 и сертификат качества на всю паркетную продукцию.

Производственный процесс, управляемый ИП, имеет один тип производства, характеризующийся широким спектром выпускаемой продукции, небольшим объемом производства и небольшой повторяемостью. При этом производственный процесс осуществляется на различных универсальных устройствах. Технологический процесс управляется автоматизированной системой на базе персональных компьютеров и промышленных блоков управления. Функционирование ИП направлено на частного потребителя, кто занимается строительством новейшего и переустройство имеющего жилья (квартир, частных домов), устройством и благоустройством офисов и других офисных помещений, почитателей художественных изделий из нематериального производства паркета. На данный момент были заключены соглашения с 9 юридическими лицами на выпуск дубового и бамбукового паркета с магазином ИП «Азия Паркет» на выполнение дубового паркета, что позволяет заложить инициативу активности ИП. Требование к оплате: после отгрузки каждые три дня (общепринятый дебиторский долг — 3 дня). Резервы сырья планируется в объеме трех дней. Выплата поставщикам, в соответствии принятым договорам, выполняется по мере возможности поставки сырья и материалов каждые три дня (обычная кредиторская задолженность под-

рядчикам — 3 дня). Индексы повышения цен на импортируемое сырье, материалы, топливо, энергию составляют в 2005 г. — 1,02; в 2006 г. — 1,04, по сравнению с 2004 годом.

Согласно договорам, принятыми с главными покупателями, на 2004 г. всего закупок составляет 40000 кв. м. дубового паркета и 10000 кв. м. бамбукового паркета. Повышение диапазона закупок рассматривается повысить в 2005 г. на 5%, в 2006 г. — на 10% сравнительно с 2004 г.

Приняты долговременные соглашения с поставщиками расходных материалов, сырья, в которых рассчитаны диапазон и периодичность привоза, стоимость покупки, формы раслаты.

Финансово-экономическая целесообразность проекта описывается следующими параметрами: доходность продаж — 14,65%, доходность продукции — 18,32%; ИП с 2005 г. обретает мобильность и к 2006 г. — финансовую устойчивость.

Крайняя дата окупаемости проекта — 2,4 года. Для реализации активности выпуска рассчитывается обречение долговременного кредита размером 10368171 тг. под 26% годовых. Время рентабельности кредита — 2,2 года.

Доводы выбора организационно-правовой формы

Утверждать вердикт о выборе организационно-правовой формы, кооператор рассчитывает необходимый диапазон и объем всевозможных привилегий и обязательств в соответствии профиля и плана будущей предпринимательской активности, всевозможного охвата партнеров, имеющего законодательства. В некоторых моментах предпринимательская мысль намерено осуществляться в той или иной степени отдельно от обязательных партнерских отношений, с отсутствием тесной активностью с партнерами в осуществлении выпуска (например, ИП инжиниринговой фирмы), в других — данная активность обязательна (к примеру, при выпуске конфет или устройств).

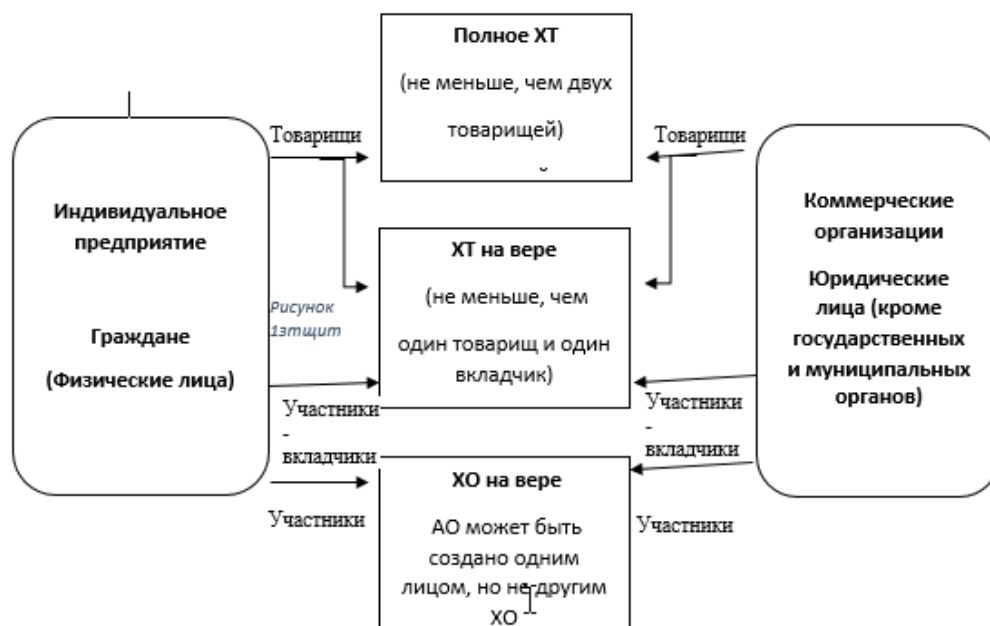


Рис. 1. Взаимодействие участников хозяйственных товариществ и обществ

Привилегированная структура ИП, его привилегий и обязанностей описываются в распорядке. Распорядок осуществляется (одобряется, утверждается) индивидуально учредителем. В случае, если в качестве этого функционирует группа лиц, то распорядок разбирается и утверждается каждым учредителем на главном собрании или конференции. Это дает результат в учредительном соглашении, который утверждается всеми его участниками. Эти договоры (плюс протокол собрания или конференции учредителей) обязательны для государственной регистрации реализуемого предприятия и объединение его с государственным реестром.

- общий совет акционеров (наивысший аппарат);
- рассматривание собрания директоров (аппарат мониторинга);
- самостоятельный исполнительный аппарат (директор) или исполнительный аппарат коллегии (исполнительный совет);

Определенный процесс появления, осуществления, реорганизации и устранения АО полностью охарактеризован в Гражданском Кодексе и законе РК «Об акционерных обществах».

Реализация организационной структуры и системы контроля ИП

Форма ИП — это набор и пропорциональность его внутренних составных: цехов, отделов, лабораторий и множество других объектов, составляющих один хозяйственный объект. Форма ИП характеризуется следующими главными факторами: размерностью ИП; видом производства; классом технологии и направления ИП. Какой-либо по-

стоянной классической структуры не бывает. Она долгое время дополняется под влиянием производственно-экономической конъюнктуры, научно-технического процесса открытия и социально-экономического развития.

В итоге, чтобы все работники в какой-либо промежуток времени делали только то, что нужно остальным и всему ИП в целом, нужны аппараты контроля, на которые возлагаются принятия долговременной стратегии, кооперация и управления активностью персонала, а также принятия, регистрация и распределение кадров. Все высоко-структурные части ИП, таким образом, расположены к друг другу при помощи системы контроля, которая обретает вид головного органа.

Согласно исследованиям, линейно-функциональная система контроля ИП наиболее рентабельна для ИП малого бизнеса. Таким образом для ИП она представляется как наиболее соответствующий.

Расходы на контроль, принятые на одного работника аппарата управления, = 828202,90тг. [(1793947.83 тг. + 690666.67 тг.): 3]; удельный вес числа работников контроля в общем числе — 0,167 (3:18); фондовая вооружённость (цена необходимых и оборотных ресурсов, определенных на сотрудника) — 1.222.608.70тг. [(8217408.70+10121739): (18-3)]; отдача от фонда (размер реализованной продукции, определенного как на единицу необходимых и оборотных фондов) — 1,39 [25550033/(8217408+10121000)].

Необходимые показатели, имеющие отношения к численности сотрудников и расходами на содержание показаны в таблице 1.

Таблица 1. Число сотрудников и степень расходов на ежемесячную плату

Специальность	Численность сотрудников	Тарифная ставка, тг./ч	Фонд рабочего периода, ч	Расходы на з/пл., тг.		
				2004	2005	2006
Кадры и служащие						
Директор	1	307.25	2016	625252	637756	650260
Бухгалтер	1	300	2016	584347	596034	605721
Дизайнер-стилист	1	300	2016	584347	596034	605721
В результате	3			1739947	1829826	1865704
Сотрудники главного производства						
Оформители	4	214,49	2016	1729669	1764260	1798857
Слесарь-наладчик	1	115,94	2016	243089	247947	252811.59
Технолог	2	179,71	2016	724591	739084	753576.81
Контролер	2	115,94	2016	486179	495901	505623.19
В результате	9			3183530	3247194	3310869.57
Сотрудники дополнительного производства						
Разнорабочий	2	115.94	2016	467478.26	476828.99	486179.71
Шофер	1	133.33	2016	278144.93	476828.99	289269.57
Уборщица	1	63.77	2016	139072.46	141855.07	144637.68
Охрана	2	133.33	2016	556301.45	567420.29	578550.72
В результате	6			1440997.10	1469814.49	1498637.68
Всего	18			6418475.36	6546834.78	6675211.59

На ИП разработка выполняется в два этапа, каждая из них по 8 часов (1-ая смена с 7 до 15 часов, 2-ая смена — с 15 до 23 часов) 5 рабочих дней в неделю. Кадры, сотрудники, водитель и уборщица выполняют работу в смену с 9 до 18 ч.

Общее собрание, также принимает заключения коллективного соглашения и порядка обеспечения социальных льгот сотрудникам ИП из фондов трудового общества.

Управление активностью ИП ведёт директор. Он единолично принимает нынешние проблемы активности ИП, вправе первой росписи, выполняет приём и увольнение сотрудников.

Директор несёт административную и материальную ответственность за подлинность информации бухгалтерских и статистических отчётов, решает вопросы сбыта, маркетинга и рекламы изделий. Бухгалтер занимается составлением документальных отчётов ИП. Дизайнер ответственен за управление активностью участка по разработке керамической продукции, занимается дизайном продукции. Оформители занимаются рисунками на керамические изделия. Технолог проводит наблюдение за технологическим процессом.

Литература:

1. Райзберг, Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. 2007. 495 с.
2. Щербатых, Ю. В. Психология предпринимательства и бизнеса. 2009. 304 с.
3. Свечникова, Н. Ю. Методы многомерного статистического исследования малого предпринимательства на региональном уровне: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.12/Свечникова Н. Ю. — Самара, 2010. 263 с.
4. Брагин, В. В. Процессы управления организацией. М.: ИНФРА — М. 2004.
5. Веснин, В. Р. Менеджмент 3-е издание, издательство «Проспект», Санкт — Петербург, 2007. 504 с.
6. Гончаров, В. В. Руководство для высшего управленческого персонала. 2006. 108 с.
7. Огвоздин, В. Ю. «Управление качеством. Основы теории и практики»: Учебное пособие, 6-е издание, М., Изд. «Дело и Сервис», 2009. 304 с.
8. Планирование деятельности предприятия: Уч. пособие. Киев: КНЕУ, 2002. 252 с.
9. Управление организацией: Учебник/Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Соломатина. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2012. 669 с.

Финансовая система Российской Федерации: основы организации и функционирования, ее современное состояние

Глотова Ирина Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Ставропольский государственный аграрный университет

Иванова Валерия Николаевна, студент
Ставропольский государственный университет

В Российской Федерации финансовая система занимает главное место в макроэкономическом плане, поскольку состояние экономической жизни в стране в значительной степени зависит от её функционирования. Поэтому необходимо понимать важность этой системы, чтобы иметь разработки о дальнейшем развитии направлений финансовой системы.

В нашей жизни финансы являются важной частью денежных отношений, так как они обслуживают множество потребностей общества, тем самым охватывают всю экономику страны и сферы социальной деятельности. Без финансов невозможно организовать распределение и перераспределение общественного продукта, обеспечить полное удовлетворение потребностей и стимулировать развитие производства.

Благодаря финансам удовлетворяются общественные и государственные потребности:

- Военная оборона;
- Социальные потребности;
- Образование;
- Здравоохранение и др.

Финансовая система представляет собой совокупность финансовых отношений, характеризующихся особенностями в формировании фондов финансирования.

Устойчивая финансовая система является основой для механизма дальнейшего развития и успешного функционирования экономики страны.

В систему финансов РФ входят две подсистемы:

1. Государственные и муниципальные финансы (Централизованные)
2. Финансы хозяйствующих субъектов и населения (Децентрализованные)

Эти подсистемы, в зависимости от методов получения дохода, делятся на следующие звенья, показанные на Рис. 1

Финансовая система					
Государственные и муниципальные финансы		Финансы хозяйствующих субъектов			
Бюджетная система	Государственный кредит	Коммерческие организации	Некоммерческие организации	Индивидуальные предприниматели	Семейный бюджет

Рис. 1

Централизованные финансы главный элемент финансовой системы, который представляет собой денежные фонды, благодаря которым государство и его органы регулируют экономические и социальные отношения на макроуровне.

Главным звеном централизованных финансов является бюджет. Тем самым можно выделить 3 уровня бюджета РФ:

1. Федеральный бюджет;
2. Бюджет регионов;
3. Бюджет муниципальных образований.

Основой системы финансов является децентрализованные финансы, так как именно здесь происходит движение денежных средств, образующихся на различных уровнях предприятий, а также отдельных граждан.

Финансовая система РФ постоянно функционирует, тем самым ведется анализ проблем и осуществляется поиск их решения для дальнейшего развития механизма.

Следующие задачи финансовой системы, которые требуют решения, можно назвать:

- Обеспечение прозрачности финансовой системы;
- Достижение максимальной сбалансированности бюджетов;
- Организация контроля экономических процессов финансовых методов и др.

На сегодняшний день финансовая система РФ подвергается влияниям следующих факторов:

1. Пандемия COVID-19;
2. Снижение темпов роста экономики страны;
3. Замедленный рост мировой экономики.

Пандемия Covid-19 принесла не сильный спад в экономику России, как другим развивающимся странам. Тем самым спад в экономике государства, согласно итогам года станет меньше среднемирового. Причина в том, что в России доля сектора потребительских услуг, находящиеся под влиянием карантинных ограничений сильнее всего сократилась в отраслях, ориентированных на обслуживание населения, так, например, учреждения культуры и спорта (минус 11,4%), гостиницы и рестораны (минус 24,1%), а также организации, предоставляющие прочие услуги для населения (минус 6,8%). Таким образом, можно сказать, что в России потребительская сфера пострадала сильнее, чем другие сферы от пандемии, но меньше, чем в большинстве других стран.

Кроме того, сложившуюся ситуацию улучшили меры, принятые властями, ведь без мягкой бюджетной политики правительства и денежно-кредитной политики Центрального банка рецессия была бы намного глубже.

Теперь заходя немного дальше, можно сказать какой вред принесла пандемия в сфере экономики. В начале 2020 года одним из важных событий для российской экономики стало падение цен на нефть, которое в последствии привело к резкому снижению спроса на «черное золото». Всё это снижение проявилось в физическом выражении (на 10,3%), так и в ценовых изменениях (минус 17,6%). Подводя итоги, можно сказать, что за год промпроизводство снизилось на 2%.

В России конечное потребление сектора государственного управления и субъектов малого предпринимательства, обслуживающих домашние хозяйства, выросло благодаря увеличению расходов на здравоохранение, а также другие виды деятельности, на 3,9% по сравнению с 2019 годом.

Далее, финансовые услуги и их увеличенный спрос привел к тому, что появился рост добавленной стоимости в сфере финансов (+ 7,9%).

По следующим данным, представленные ниже старший экономист Oxford Economics Евгения Слепцова отмечает, что предварительная оценка снижения ВВП в 2020 году заключается в том, что последний квартал года оказался намного лучше, чем представленные ежемесячные оценки ВВП Министерства экономического развития, или что исторические данные за 2-ой и 3-ий кварталы этого года были значительно пересмотрены в сторону улучшения. Таким образом, исходя из её слов, можно сказать, что оценка ВВП с января по ноябрь, при хорошем случае готова была пойти на спад на 3,5% за год.

По данным из доклада ООН «Мировое экономическое положение и перспективы» говорится о том, что «коронакризис» признан сильнейшим за последние 90 лет, так как в 2020 году мировой ВВП снизился на 4,3%, что на много больше, чем во время Великой рецессии 2009 года, ведь тогда мировое производство сократилось на 1,7%.

В России в 2021 году ожидалось полное восстановление ВВП на 4,7%. По данным оценкам экспертов ООН, кризис, вызванный вирусом, сильнее всего ударил по развитым странам мира, но многие европейские страны приняли строгие карантинные меры в начале пандемии.

Недостаточное развитие финансового рынка и высокой стоимости финансовых услуг, таких как страховые и кредитные являются негативной чертой системы финансов России. По данным мирового рейтинга финансового рынка, наша страна занимает 107 место, а по рейтингу доступности финансовых услуг — Россия занимает 94 место. Действующая система налогообложения в свою очередь снижает эффективность финансовой системы, которая не выполняет стимулирующей функции. Высокая зависимость от доходов нефтегазового сектора экономики привела к сокращению доходов бюджета при падении цен на нефть. Между уровнями бюджетной системы финансовые ресурсы недостаточно эффективно распределены, и зачастую муниципальная власть сталкивается с нехваткой ресурсов для реализации функций, учитывая, что некоторые регионы в определенных отраслях своей деятельности находятся на 95%-ом обеспечении.

Анализируя вышесказанное, смело можно заявить, что от состояния финансовой системы полностью зависит уровень жизни страны. Тем самым, среди основных перспективных направлений развития финансовой системы РФ можно выделить следующие: развитие и регулирование финансового рынка, повышение доступности финансовых ресурсов, инструментов и услуг, ужесточение требований к деловой репутации владельцев финансовых организаций, поддержание устойчивости финансового сектора, повышение финансовой грамотности населения Российской Федерации. Для стабильного функционирования финансовой системы Российская Федерация должна стимулировать развитие производства внутри страны, контролировать все денежные потоки, создавать благоприятную среду для привлечения инвесторов.

Литература:

1. Слепов, В. А. Финансы: учебник/под ред. проф. В. А. Слепова. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2020. — 336 с.
2. Медуза: новости. — Режим доступа: <https://meduza.io>.
3. Новости дня России и в мире. — Режим доступа: <https://kavkaz.rbc.ru/>
4. Министерство финансов РФ — Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru/>

Внутренние и внешние угрозы экономической безопасности в современных условиях

Григорьев Александр Дмитриевич, студент;
Лапин Кирилл Андреевич, студент;
Лукьянов-Степанов Артем Виталиевич, студент;
Поминов Никита Владимирович, студент
МИРЭА — Российский технологический университет (г. Москва)

В рамках статьи в качестве основных направлений государственной политики по обеспечению национальной экономической безопасности определены развитие системы госуправления и стратегического планирования, создание условий для разработки и внедрения современных технологий, развитие национальной финансовой системы, стимулирование инвестиционного развития и развитие человеческого потенциала. Главными задачами развития системы государственного управления авторы стратегии видят, в частности, улучшение инвестиционного климата, деофшоризацию национальной экономики и повышение привлекательности России для бизнеса. Автор приходит к выводу, что угрозы экономической безопасности, которые могут препятствовать осуществлению экономических интересов и влиять на экономические потребности — это внутренние и внешние факторы, связанные как с враждебными намерениями или действиями отдельных групп общества, так и с объективными предпосылками развития общества.

Ключевые слова: экономическая безопасность, теневая экономика, стратегическое планирование, инвестиционное развитие, государственное управление

Internal and external threats to economic security in modern conditions

Grigoryev Aleksandr Dmitriyevich, student;
Lapin Kirill Andreevich, student;
Lukyanov-Stepanov Artem Vitalyevich, student;
Pominov Nikita Vladimirovich, student
Moscow Technological University

Within the framework of the article, the development of the system of public administration and strategic planning, the creation of conditions for the development and implementation of modern technologies, the development of the national financial system, stimu-

lation of investment development and the development of human potential are identified as the main directions of state policy to ensure national economic security. The authors of the strategy see the main tasks of the development of the public administration system, in particular, as improving the investment climate, deoffshorization of the national economy and increasing the attractiveness of Russia for business. The author comes to the conclusion that threats to economic security that can hinder the implementation of economic interests and affect economic needs are internal and external factors associated with both hostile intentions or actions of certain groups of society, and with objective prerequisites for the development of society.

Keywords: economic security, shadow economy, strategic planning, investment development, public administration

В современной России, в связи со сложной политической и экономической ситуацией, вопрос экономической безопасности не теряет актуальности. Под давлением санкций экономика становится менее стабильной, что требует серьезных усилий для поддержания экономической безопасности. В сфере социально-экономического развития нашей страны и ее регионов на сегодняшний день существуют как внутренние, так и внешние угрозы национальной безопасности, минимизация которых является одной из ключевых задач внутренней и внешней политики современного государства. Несомненно, что и принятые в последние годы Указы Президента Российской Федерации [1] определяющие национальные цели и приоритеты являются важным шагом в формировании качественно нового уровня представлений по всем направлениям внутренней и внешней

политики России. Принятие необходимых документов свидетельствует о том, что по обозначенному в них вектору полномочий и ответственности государства идет разработка необходимых инструментов их реализации.

Одной из приоритетных целей государства, в соответствии с Указом Президента РФ от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» [2], является сохранение населения, здоровье и благополучие людей (т.е. обеспечение роста качества жизни населения страны в целом и её регионов в частности). Президент Российской Федерации В. Путин указом от 2 июля 2021 г. утвердил обновленную редакцию Стратегии национальной безопасности России [1], в которой произошла перестановка пунктов по степени их значимости (См. Таблица 1).

Таблица 1. Стратегические национальные приоритеты России (согласно редакциям Стратегии национальной безопасности РФ 2021 г. и 2015 г.)

№	2021 г.	2015 г.
1	сбережение народа России и развитие человеческого потенциала	оборона страны
2	оборона страны	государственная и общественная безопасность
3	государственная и общественная безопасность	повышение качества жизни российских граждан
4	информационная безопасность	экономический рост
5	экономическая безопасность	наука, технологии и образование;
6	научно-технологическое развитие	здравоохранение
7	экологическая безопасность и рациональное природопользование	культура
8	защита традиционных российских духовно-нравственных ценностей, культуры и исторической памяти	экология живых систем и рациональное природопользование
9	стратегическая стабильность и взаимовыгодное международное сотрудничество	стратегическая стабильность и равноправное стратегическое партнерство

Отдельно можно выделить ряд нормативно-правовых актов, регламентирующих обеспечение безопасности в отдельных сферах экономики, а также на специфических объектах, в которых установлены правила, позволяющие минимизировать возникновение возможных аварий, пожаров, чрезвычайных ситуаций и других экстренных ситуаций, влияющих деятельность не только предприятий данной сферы, но и государства в целом. К таким нормативно-правовым актам относятся федеральные законы в области: транспортной безопасности, промышленной безопасности, безопасности объектов топливно-энергетического комплекса и другие. [4]

К внешним угрозам можно отнести попытки других государств противодействовать укреплению России в качестве одного из влиятельных центров современного мира. Указанные попытки приобретают различные формы, среди которых — санкции, поток ложной информации относительно деятельности России и многое другое.

Среди внутренних факторов, влияющих на экономическую безопасность государства, можно выделить:

- экономические факторы — факторы, наличие которых обусловлено сложившимися в государстве условиями ведения национального хозяйства;
- организационные факторы — наличие данных факторов обусловлено управленческими условиями [5, с. 64];

— правовые факторы — определяются сложившимися в стране нормативно-правовыми рамками ведения и управления экономикой [3, с. 77];

— социальные факторы — сопровождаются социальными и социально-экономическими условиями функционирования.

В период перехода к рыночной экономике практически были ликвидированы отраслевые научно-исследовательские институты, а у государства на инновационно-инвестиционные нужды практически не было денежных средств. Объемы сомнительных операций

в банковском секторе в первом полугодии 2021 года сократились на 11%, рис. 1. По сравнению с первым полугодием 2020 года объемы обналичивания денежных средств в банковском секторе снизились почти на 20%. Основную часть в их структуре, как и в предыдущие периоды, составляли выдачи со счетов физических лиц (75%) [7]. Основной спрос на теневые финансовые услуги в первом полугодии 2021 года, как и в аналогичный период предыдущего года, формировался: 36% — в строительном секторе; 24% — в торговле, 21% — в секторе услуг.



Рис. 1. Вывод денежных средств за рубеж в первом полугодии 2021 года (%) [7]

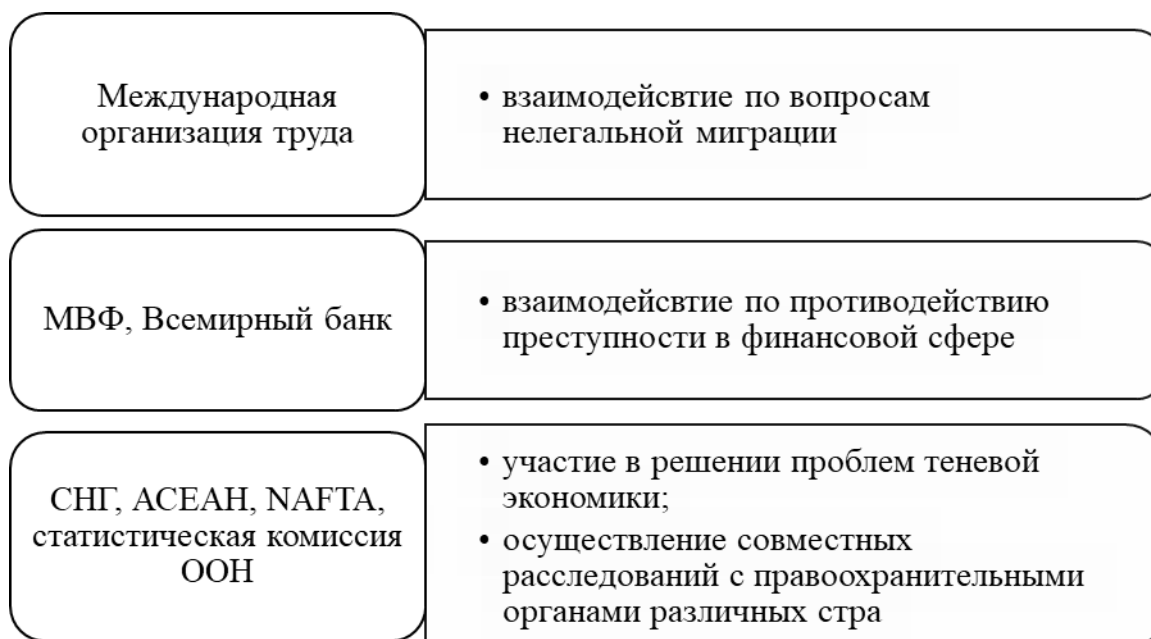


Рис. 2. Взаимодействие России с международными организациями в области противодействия теневой экономике

Российская Федерация ведет активное взаимодействие с международными организациями в области противодействия теневой экономике по направлениям, представленным на рисунке 2.

Сегодня, как показывает действительность, мы не защищены должным образом от различных криминальных

факторов, в том числе от всевозможных коррупционных проявлений и отношений. С января по июль 2021 года в России выявили 24,5 тыс. преступлений в сфере коррупции — это на 16,5% больше относительно прошлого года и максимум за восемь лет.

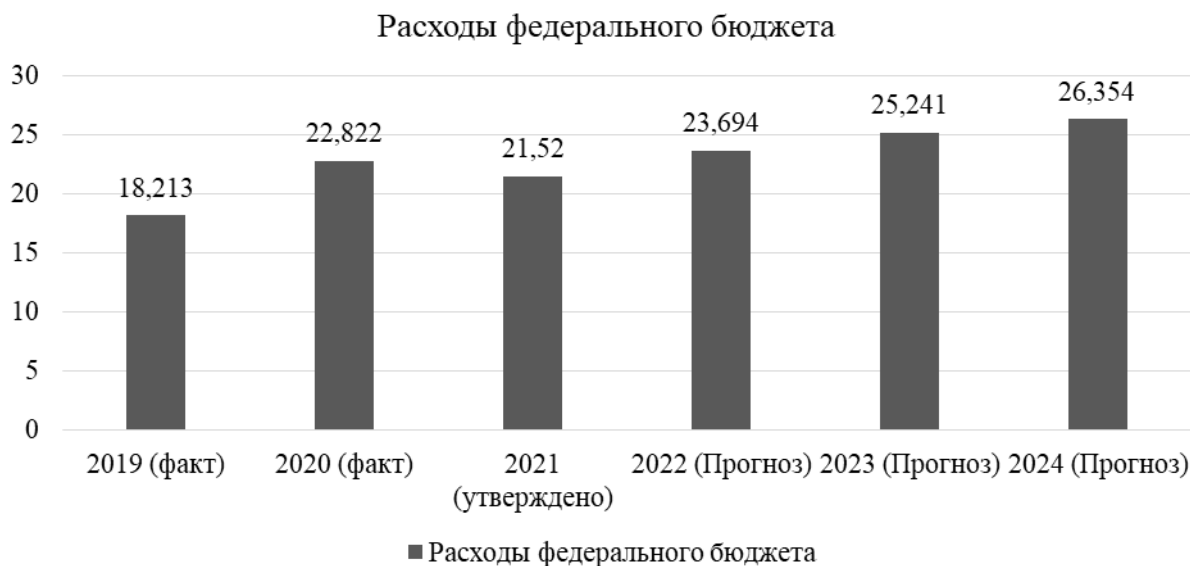


Рис. 3. Расходы федерального бюджета [6]

Наибольший объем расходов федерального бюджета РФ запланирован по расходам на социальную политику (4,4% ВВП) с тенденцией к снижению (до 4,2% ВВП — в 2024 году). Доля расходов на образование сохраняется

на уровне 2021 года (0,9% ВВП), на здравоохранение снизится с 1,1% ВВП в 2021 году до 0,8% ВВП в 2024 году, а на национальную экономику — с 2,9% ВВП в 2021 году до 2,3% ВВП в 2024 году [10].



Рис. 4. Меры для повышения уровня жизни

Таким образом, одним из главных факторов обеспечения экономической безопасности России является повышение конкурентоспособности российской экономики при активизации инвестиционного процесса и расширенного объема финансирования науки. Данные меры спо-

собны улучшить экономическую безопасность России путем исключения как внутренних, так и внешних факторов, способных оказать негативное воздействие на экономику государства.

Литература:

1. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года Указ Президента Российской Федерации [Электронный ресурс]: от 13 мая 2017 года № 208 — Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». — Режим доступа: <http://www.consultant.ru>
2. «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года»: Указ Президента РФ [Электронный ресурс]: от 21.07.2020 N 474 — Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс». — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_357927/
3. Анищенко, В. Н. Противодействие криминально-коррупционным угрозам экономической безопасности России (теоретические, методологические и прикладные экономико-криминологические аспекты и обобщения): монография/В. Н. Анищенко. — Москва: Эдитус, 2020. — 275 с.
4. Булатенко, М. А. Основы обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта: учебное пособие/М. А. Булатенко, В. Г. Николаев, В. А. Спановский. — М.: Издательство «Научный консультант», 2020.
5. Головкин, М. В. Теневая экономика в системе угроз национальной экономической безопасности: факторы, эволюция, направления противодействия: автореферат дис.... доктора экономических наук: 08.00.05/М. В. Головкин; [Место защиты: ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономический университет»]. — Санкт-Петербург, 2020.
6. Заключение на проект бюджета — 2022 URL: <https://ach.gov.ru/audit/project-2022> (дата обращения: 18.10.2021)
7. Структура сомнительных операций и секторы экономики, формировавшие спрос на теневые финансовые услуги URL: https://cbr.ru/today/resist/resist_sub/2021_1 (дата обращения: 11.10.2021)

Влияние COVID-19 на внешнеторговую деятельность: проблемы и тенденции развития

Деревянко Галина Игоревна, студент

Научный руководитель: Медякова Екатерина Михайловна, кандидат экономических наук, доцент
Южно-Российский институт управления — филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы
при Президенте Российской Федерации (г. Ростов-на-Дону)

В данной статье рассматривается воздействие распространения коронавирусной инфекции (COVID-19) на внешнеторговую деятельность. Рассматривается специфика реализации внешнеторговой деятельности в современных реалиях рыночной экономики. Характеризуется основная модернизация конфигурации внешнеторговых отношений в целом.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, COVID-19, цифровизация, глобализация.

The impact of COVID-19 on foreign trade activities: problems and trends of development

Derevyanko Galina Igorevna, student

Scientific adviser: Medyakova Yekaterina Mikhaylovna, candidate of economic sciences, associate professor
South-Russian Institute of Management (branch) of the Russian Academy of National Economy and Public Service
under the President of the Russian Federation (Rostov-on-Don)

This article examines the impact of the spread of coronavirus infection (COVID-19) on foreign trade. The specificity of the implementation of foreign trade activity in the modern realities of the market economy is considered. The main modernization of the configuration of foreign trade relations in general is characterized.

Функционирование многих сфер жизни в современных реалиях было нарушено вследствие распространения коронавирусной инфекции (COVID-19). Наиболее жесткий удар был нанесен мировой торговле, сфере туризма, трансграничных поездок и в целом междуна-

родным производственным взаимоотношениям. Ограничительные меры по передвижению, коммуникации привели к снижению спроса во всем мире, что повлекло за собой спад экономических систем разных стран. Этот факт подтверждается и статистическими данными. Так,

мировая торговля товарами и услугами, по оценкам мировых сообществ, снизилась на 7,6 процента в 2020 году, что немного меньше, чем во время мирового финансового кризиса 2008 года. Отметим, что в базовом сценарии Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН прогнозируется умеренное восстановление мировой торговли в течение следующих двух лет (2021-2022 гг.), поскольку страны постепенно берут под контроль пандемию и ослабляют ограничения на передвижение [2].

Нарушения, связанные с торговыми потоками, ослабили международную торговлю. Увеличение спроса возникло в области электронно-цифровых технологий, фармацевтических препаратов, а также средств индивидуальной защиты. Однако даже эти сферы производства не смогли в полной мере стабилизировать ситуацию в экономическом пространстве мира.

Следует отметить, что ежегодный рост мировой торговли прогнозируется на уровне 6,9 процента в 2021 году и 3,7 процента в 2022 году, чему будет способствовать восстановление внешнеторговой деятельности в целом. Однако перспективы мировой торговли омрачены значительной неопределенностью, в том числе в отношении будущего распространения вируса; устойчивый ущерб от кризиса — например, рынкам труда и балансу; и сохраняющаяся торговая напряженность между основными торговыми партнерами, формирует риски дестабилизации экономических взаимоотношений как между странами [1].

Пандемия COVID-19 выявила некоторые из серьезных проблем, с которыми сталкивается многосторонняя торговая система, поскольку страны по всему миру изначально прибегали к односторонним торговым мерам для защиты внутренних интересов. Растущие протекционистские тенденции и сдвиг в сторону двусторонних и региональных торговых соглашений угрожают еще больше ослабить роль Всемирной торговой организации (ВТО) как центрального руководящего органа мировой торговли [4].

Это, в свою очередь, может привести к усилению поляризации и фрагментации международной торговли в ближайшие десятилетия, что нанесет ущерб малым странам с низким уровнем доходов, включая наименее развитые страны, развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю, и малые островные развивающиеся государства.

Создавая новые проблемы, пандемия COVID-19 также может служить катализатором восстановления доверия к многосторонней торговой системе. Признание того, что текущие и будущие вызовы могут быть решены только посредством глобального партнерства и прочных многосторонних рамок, может дать положительный импульс для реформы ВТО.

Для выхода из существующего тупика потребуются восстановление доверия к ВТО на основе подтверждения приверженности многосторонности и повестке дня торговой интеграции в области развития; пересмотр не-

которых давних практик организации; и обеспечение конструктивного участия членов в решении спорных и возникающих вопросов, таких как электронная торговля, политика субсидий и торговая политика, основанная на изменении климата. Это могло бы помочь создать многостороннюю торговую систему, отвечающую целям глобальной экономики двадцать первого века, которая будет все в большей степени ориентирована на услуги и цифровую.

Текущие технологические сдвиги, такие как внедрение электронной коммерции, видеоконференцсвязи и роботов, были усилены COVID-19. До пандемии многие сосредоточились на том, как новые технологии могут сократить глобальные потоки, например, за счет того, что производители заменяют человеческие ресурсы программным обеспечением, закупаемым за рубежом.

Многие изменения, вызванные пандемией, могут также усилить глобализацию, если их не сдерживать протекционистской политикой. Трансграничная электронная торговля расширяет экспортные возможности, особенно для небольших компаний. Принудительные эксперименты с удаленной работой могут стимулировать перевод большего числа услуг на периферию. И даже 3D-печать приводит к увеличению, а не уменьшению объема торговли.

Еще одним направлением модернизации конфигурации внешнеторговой деятельности является популяризация применения цифровых технологий. Подчеркнем, что цифровизация вызывает все больший и больший интерес в современной экономической структуре. Ее значение растет в геометрической прогрессии в ближайшей и долгосрочной перспективе выстраивания внешнеэкономических связей между странами.

Повышение интереса фирм к цифровым технологиям объясняется их ежедневным присутствием и значительным влиянием на выручку, маржу, производительность и инновации. Особенно это ощущается в современных реалиях, выстроенных распространением коронавирусной инфекции [3].

Чтобы генерировать ценность и доходы, компаниям необходимо создать цифровое преимущество, объединив цифровые и физические ресурсы. Сегодня любая компания, независимо от ее размера и отрасли, желающая оставаться конкурентоспособной на мировой арене, должна интегрировать цифровую стратегию в свою корпоративную стратегию. Эта стратегия — нечто большее, чем просто использование преимуществ социальных сетей, веб-сайта и так далее. Это сочетание информационных, технологических и физических ресурсов для повышения лояльности клиентов, взаимодействия с иностранными контрагентами, поставщиками.

Кроме того, цифровая стратегия сама по себе не дает достаточных результатов. Формирование эффективных внешнеторговых связей, основанных на применении цифровых технологий должно быть комплексно включено и реализовано в корпоративной стратегии компании. Это

позволит обеспечить конкурентное преимущество на мировой арене, а также обеспечит экономический рост организации, увеличивая рентабельность, прибыльность, маржу.

Таким образом, распространение коронавирусной инфекции определило новый вектор развития внешне-торговой деятельности в целом. Пристальное внимание к движущим силам будущего глобализации может помочь компаниям ориентироваться в условиях глобализации и даже извлекать выгоду из ее турбулентности. Изменяющийся мир частично связанных национальных экономик расширяет возможности для глобальной стратегии, даже

если это усложняет управление многонациональными фирмами.

Сейчас настало время для компаний продемонстрировать свою ценность, используя лучшие мировые возможности для прекращения пандемии и ускорения восстановления посредством формирования внешнеторговых связей на рынке. Одним из направлений стабилизации внешнеторговой деятельности выступает цифровая стратегия. Она не является уже выбором и желанием организации. Она становится обязательным требованием для любой компании, которая хочет оставаться конкурентоспособной на рынке.

Литература:

1. Красных, С.С. Внешнеторговая деятельность России в условиях COVID-19 // Российский внешнеэкономический журнал, Российская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации. — 2021. — № 9. С. — 82-91.
2. Вожова, Е.А. Перспективы развития внешнеторговой деятельности в современных условиях распространения коронавирусной инфекции // Экономический журнал. — 2020. — № 6. — с. 45.
3. Одинцова, О.В., Никитина А.Н. Изменение внешнеторговых связей в мире в период пандемии // Экономика в России и за рубежом. — 2020. — с. 56.
4. Никулина, О.В. Актуальные тенденции во внешнеэкономической деятельности в условиях пандемии COVID-19 и его экономических последствий // Экономика: теория и практика. — 2021. — с. 185.

Состояние и перспективы развития молочного кластера Пермского края

Дорофеева Анна Михайловна, студент;

Мехоношина Вера Петровна, кандидат экономических наук, доцент

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

В статье рассмотрено состояние молочного скотоводства Пермского края в рыночных условиях, а также породы и особенности содержания молочных коров; проанализированы факторы влияющие на эффективность производства молока и перспективы развития производства молочной продукции.

Ключевые слова: Пермский край, молоко, молочное животноводство, производство молока, уровень продуктивности.

Молочное животноводство является одной из основных составляющих сельского хозяйства и сельскохозяйственной продукции. Молочное животноводство выполняет две функции, бесперебойное производство молока и молочных продуктов, а также — мясное производство. Отрасль достаточно трудоемкая и имеет большое значение для экономики государства.

Молочное животноводство лучше развивается в регионах, где имеются обширные луговые пастбища, богатые разнообразными зелеными кормами. Основным центром молочного животноводства в России является Приволжский федеральный округ, на долю которого приходится почти треть всего отечественного производства молока (около 9,5 млн тонн). На втором месте Центральный федеральный округ — 18%, а замыкает тройку лидеров Сибирский федеральный округ — 17% отечественного молока.

Натуральные молочные продукты являются незаменимым источником легкоусвояемых белков, жиров и минералов. Регулярное употребление молочных продуктов положительно сказывается на здоровье не только детей, но и взрослых. Натуральное молоко также обладает уникальными лечебными свойствами, оно способно выводить токсины и радионуклиды из организма.

Среднестатистический житель Пермского края сегодня потребляет около 250 кг молока и молочных продуктов в год, что примерно на 100 кг меньше научно обоснованных норм потребления.

Ниже приведена сводная таблица 1 по данным Росстата Пермского края.

Согласно данным таблицы 1, за 2019 год в Пермском крае поголовье коров сократилось на 1,66% к уровню 2018 года и достигло 76,52 тысяч голов, в 2020 году поголовье коров увеличилось на 1,82% по сравнению с 2019 годом.

Таблица 1. Данные Росстата по Пермскому краю за период 2018-2020 годов

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Темп роста (%) 2019 г. к 2018 г.	Темп роста (%) 2020 г. к 2019 г.
Общее поголовье крупного рогатого скота (тыс. гол.)	175,63	174,18	173,56	99,17	99,64
Поголовье коров (тыс. гол.)	77,81	76,52	76,64	98,34	100,16
Надой молока на 1 корову (кг)	5627	6036	6412	107,27	106,23
Надой молока на 1 корову (кг в месяц)	500	528	557	105,6	105,49
Производство молока (тыс. тонн)	408,4	432,6	452,9	105,93	104,69
Расход корма (ц)	18,64	19,57	19,77	104,99	101,02
Потребление молока и молочной продукции в расчете на душу населения в год	266	266	267	100,0	100,38

Надой молока в 2019 году выросли на 7,27% к уровню 2018 года и достигли 6036 килограмм на 1 корову в год, в 2020 году также наблюдается увеличение надоя на 376 килограммом в год.

В производстве молока наблюдается стабильный рост (2019 год = 432,6 тыс. т., 2020 год = 452,9 тыс. т.). Стоит отметить, что товарность реализуемого молока, на текущий момент, составляет 92,6%.

Наряду с увеличением поголовья коров и надоем на 1 корову, растет и расход корма в 2019 году + 4,99%, а в 2020 + 1,02%.

Однако потребление молока и молочной продукции населением Пермского края на протяжении наблюдаемого периода выросло всего на 0,38%, что не оправдывает расходы и объемы производства молока в сельском хозяйстве. Не последнюю роль играет дороговизна молочной продукции для определенных слоев населения.

Таблица 2. Средние потребительские цены на отдельные виды продовольственных товаров в Пермском крае

Показатели	дек 2018	дек 2019	дек. 2020
Молоко питьевое цельное пастеризованное 2,5-3,2% жирности (руб. за 1 кг)	48,32	50,73	52,09
Масло сливочное (руб. за 1 кг)	512,12	606,08	623,52
Индекс цены молока сырого крупнорогатого скота (%)	91,2	107,5	103,7

Из приведенных данных в таблице 2 следует вывод о росте цены на молочную продукцию. Цена за 1 килограмм молока с 2018 года выросла на 7,80% или на 3,77 руб., увеличение цены на масло сливочное в 2020 году составило почти на 111,4 руб. за 1 килограмм или 21,75% к уровню цены 2018 года и на 17,44 руб. к уровню цены в 2019 году.

Динамика показателей зависит от цен на сырье, используемое в производстве (корма, племенной материал, ветеринарные препараты), которые постоянно растут, но сельское хозяйство вынуждено их закупать. Также на уровень цен влияет увеличение условно-постоянных затрат, таких как материальные затраты, заработная плата, электроэнергия, увеличение стоимости основных средств. Снижение курса рубля по отношению к доллару и евро отразилось на увеличении себестоимости молочной продукции.

В целом, в 2020 году на 4% подорожала молочная категория, что ниже уровня инфляции. Молоко является социально значимым продуктом, поэтому производители не всегда могут перевести увеличение стоимости в конечную цену товара на полке.

Молочный скот отличается угловатыми формами тела, удлиненным туловищем, видимыми ребрами, хорошими крупными суставами. Высокопродуктивная молочная корова, имеет чашевидное, объемное и железистое вымя. Форма сосков цилиндрическая, длиной около 6 сантиметров. Молочные вены расположены под кожей и проходят от вымени до середины живота животного, чем они шире и лучше развиты, тем выше содержание молока [4, с. 120].

В Пермском крае пользуются популярностью следующие породы молочных коров: чёрно-пёстрая, ярославская, голландская, красно-пестрая, холмогорская, красная степная, голштинская, красная датская, гернзейская, айрширская, бурая латвийская. Приведем подробную характеристику на некоторых из перечисленных пород.

Чёрно-пёстрая молочная. Предками коров стали местные российские телочки, скрещенные с голландскими быками. Характерные черты экстерьера: удлиненное туловище, продолговатая морда, мускулистые ноги, широкий живот, чашеобразное вымя. Рост в холке достигает 140 сантиметров. Для коров черно-пестрой породы свойственна уравновешенная психика. Хорошо приспосабливаются

к разным климатическим условиям. Рацион черно-пестрой коровы изменяется в зависимости от сезона. В летний период должны преобладать естественные травы, в зимний период — силос и корнеплоды. Черно-пестрые коровы обладают высокой устойчивостью к заболеваниям и крепким иммунитетом. Жирность молока черно-пестрых коров 3,7-4%, годовые удои составляют около 7000 килограмм.

Ярославская молочная порода коров. Ярославская корова является одной из самых лучших на территории стран бывшего СССР, благодаря высоким показателям производительности. Порода была выведена в 19 веке в Ярославской области, в результате качественного племенного отбора, проводимого местными селекционерами на протяжении нескольких десятилетий. Характерные черты экстерьера: вытянутое туловище, длинная шея, развитая мускулатура, небольшое количество подкожного жира, сухая и узкая голова. Рост в холке составляет 127 сантиметров, вес — 500 килограмм (коровы), 750 килограмм (быки). У животных этой породы норовистый характер, они пугливы и своенравны. Создание определенных условий для содержания ярославской коровы не требуется. Обладают крепким иммунитетом и генетической защитой от многих заболеваний. Коровы ярославской породы отличаются высоким показателем жирности молока около 4,5%, высокими удоями около 6000 килограмм в год.

Голландская молочная порода коров. Известна с 18 века, как одна из лучших по своей продуктивности и высокой молочности, благодаря устойчивой наследственности. Характерные черты экстерьера: крепкое правильное телосложение, ровные, широкие очертания, большое вымя, средний рост 130 сантиметров. Окрас может быть трех мастей, наиболее распространенным является черно-пестрый. Характер голландской породы коровы спокойный и уравновешенный. Голландские коровы очень требовательны к условиям содержания. Представители этой породы коров разборчивы в еде и в зависимости от сезонности им необходимо давать в пищу различные корма. В зимний период — бобовые, соя, кукуруза, а в летний период — зеленые корма. Показатель продуктивности зависит от правильно подобранного рациона питания. Животные этой породы дают средние удои около 4000 килограмм в год, при жирности молока в 3,8-4%.

Холмогорская молочная. Холмогорская корова в Перми была названа в честь района, где проводились работы по ее выведению. Предками коров стали местные российские телочки, скрещенные с голландскими быками. Особенности экстерьер представителей этой породы крепкое телосложение, мощный костяк, удлиненный корпус, мускулистая грудная клетка. Окрас черно-белый и красно-пестрый. Вес 445 килограмм (коровы) и 900 килограмм (быки). У холмогорской породы коров покладистый и спокойный нрав. Отлично уживаются с представителями других пород. Отличаются прекрасными акклиматизационными качествами, могут жить в северных областях, не теряя своей продуктивности. Хорошо приспособляются к различным условиям содержания. Основа рациона — пастбищный выгул.

В зимний период времени животные переводятся на силос и корнеплоды. Удои составляют около 6000 килограмм в год, при жирности молока в 4%.

Красная степная молочная порода коров. В начале 19 века некоторое количество представителей этой породы попало на территорию России из Южной Баварии и Пруссии. Основные характеристики экстерьера: удлиненный слегка угловатый корпус, небольшого размера голова, глубокая грудь, приподнятая холка, массивное туловище, прямые ноги. Окрас всегда красных тонов. Рост в холке до 130 сантиметров, вес 450 килограмм (корова) и 900 килограмм (бык). Преимущественно относится к молочному направлению. Встречаются случаи, применения породы, в универсальном направлении. У представителей этой породы крепкий иммунитет и врожденная устойчивость ко многим видам заболеваний. Молочная продуктивность средняя 5000 килограмм молока в год, жирностью 3,9%.

Голштинская молочная порода коров. Результат селекции черно-пестрой молочной породы, конституция типичная для молочных коров, животные рослые, продуктивность молока высокая около 8000 килограмм в год. Жирность молока 3,8%.

Рассмотрим основные факторы, влияющие на эффективность производства молока, рацион крупного рогатого скота, условия содержания, специальное доильное оборудование.

Производство кормов является фундаментальной отраслью сельского хозяйства Пермского края, научно-технический уровень которой определяет состояние животноводства и оказывает существенное влияние на эффективность всей отрасли. Основной товарной продукцией сельскохозяйственного производства региона является продукция животноводства — около 80% доходов сельхозпредприятия получают от реализации продукции животноводства, в структуре себестоимости которой 50-60% и более составляют корма. Таким образом, эффективное животноводство невозможно без получения высококачественных кормов, их потребление должно стремиться соответствовать международным стандартам, согласно которым на 1 кг молока расходуется 0,7-0,8 корма. Фактическое потребление кормов для животноводческой продукции в хозяйствах региона в 1,5-2,0 раза больше. Уровень продуктивности скота зависит не столько от количества скармливаемых кормов, сколько в основном от их качества. Поэтому полноценное кормление, сбалансированное по общей питательности и биохимическому составу — это главное условие достижения высокой продуктивности животноводства [2].

Основу рационов кормления крупного рогатого скота в Пермском крае составляют зеленая масса, силос, сенаж, сено.

Рацион коров зависит от принадлежности к половозрастной группе и хозяйственного назначения. Кормление, в свою очередь, делится на сухостойный, стельный и период лактации.

В течение первых двух месяцев после отела молочные коровы используют свои энергетические резервы для производства молока, так как они не могут получать достаточное количество питательных веществ из злаков. Чтобы предотвратить потерю веса коровы и ослабление животного, необходимо включать в рацион премиксы, а также максимально разнообразить кормление и добавлять в корм витамины.

Чтобы решить проблему раздоя молочных коров, необходимо повысить энергетическую ценность корма. Количество потребляемого белка необходимо увеличить до 18%, включить в рацион корнеплоды, овощи, сено, свежую траву, силос, комбикорм, сырую клетчатку [3, с. 21].

Группа компаний Микробиосинтез предлагает инновационный продукт — концентрат на протеиновой основе (КНПО), отвечающий всем современным требованиям кормления КРС. Продукт производится по уникальной запатентованной технологии, совмещая белок растительного и животного происхождения. Ввод продукта в рацион КРС от 1 до 2 кг на одну условную голову обеспечивает:

- повышение надоев в лактационный период;
- увеличение белков и жиров в молоке;
- сокращение сервис-периода;
- повышение резистентности организма к таким заболеваниям как эндометриты, ацидозы, кетозы и т. д.

КНПО используется в кормлении молодняка КРС. Начало кормления телят осуществляется после первого месяца жизни. Включение в рацион молодняка этого концентрата из расчета 2 г на 1 кг живого веса обеспечивает:

- сохранность молодняка в период приостановки кормления молоком или ЗЦМ;
- увеличение ежесуточных привесов до 30%;
- возможность осеменения первотелок в 13-14 месяцев, при общем весе 350-380 кг [6].

Кемин, глобальная компания по производству кормовых добавок, основанная на научных знаниях, представила в России новый продукт — жидкую кормовую добавку Sal Carb B, обладающую мощным антибактериальным действием, которое обусловлено синергетическим комплексом поверхностно-активных веществ и высокоэффективных антибактериальных соединений.

Sal Carb B была включена в реестр кормовых добавок, разрешенных к применению в России — это еще один шаг по обеспечению безопасных кормов для животных. Пищевая цепочка сильно загрязнена сальмонеллой и другими патогенными микроорганизмами, что является причиной загрязнения пищевых продуктов и болезней пищевого происхождения у людей. Заражение болезнетворными микроорганизмами приводит к снижению продуктивности животных и, как следствие, к экономическим потерям.

В состав Sal Carb B входят формальдегид, пропионовая кислота и поверхностно-активное вещество. Масштабные научные исследования доказали, что эта комбинация ингредиентов показывает наиболее эффективную дезактивацию корма, зараженного сальмонеллой [6].

Температура, влажность, загрязнение окружающей среды и другие факторы, влияют на содержание молочного скота. Благоприятными условиями содержания считаются температура не выше +17 °С, влажность не ниже 70%, а также свежий, чистый воздух и плодородные зеленые пастбища вдали от дорог. Повышенное содержание углекислого газа, аммиака и сероводорода в воздухе помещений вредно сказывается на состоянии животных и их молочной продуктивности. Поэтому так важно иметь хорошую вентиляцию в коровнике, практиковать проветривания и ежедневную уборку.

Отрицательное влияние на молочную продуктивность коров оказывает нарушение спокойной обстановки из-за любого шума, вызванного машинами или другими производственными процессами. Животное может испытывать стресс, и доля полученного молока будет не высока [5, с. 159].

Существует несколько методов содержания молочного скота:

— на привязи. Животное ограничено в свободе, и для каждой особи, предусмотрен свой загон. Загон ограничивает свободу коровы, но позволяет спать, есть, не испытывая дискомфорта. Доеение производится в стойле животного. На пастбище животное также находится на привязи;

— беспривязное содержание. Животные содержатся вне загона, без привязи, и могут свободно перемещаться по территории отведенного им участка или находится на пастбищном выгуле. Благодаря разнообразию растительного корма, повышается молокоотдача. На дойку животные возвращаются в стойло.

Доильная установка это, прежде всего объект, организующий логику движений и эргономику взаимодействия оператора и коровы. Собственно, само доение коров осуществляется доильным аппаратом.

Роботизация доильной установки предусматривает частичную или полную автоматизацию каждого доильного места. В этой связи наиболее приемлемым показателем для оценки эффективности роботизации является количество коров, выдоенных за час в расчете на одно доильное место.

Сравнительная оценка доильных установок различных типов по этому показателю показывает следующее:

- установки с индивидуальными станками, к которым, кстати, относятся доильные роботы: 7-8 коров в час;
- установки с неподвижными групповыми доильными станками типа «Елочка»: 4,3-5 коров в час;
- установки типа «Параллель»: 3,8-4,3 коров в час.

Автоматизация процессов доения включает в себя два этапа: первый — подготовительная операция доения, выполняемая оператором вручную (подготовка вымени, первые струи, надевание доильных стаканов); второй этап включает установку роботизированной доильной системы в доильные аппараты [6].

По итогам 2020 года Пермский край занял 8-е место в России по производству сыра и сырных продуктов. Кроме того, регион занял 8-е место в Приволжском федеральном округе по производству молока. Об этом сообщил губернатор Дмитрий Махонин в ходе отчета перед депутатами Законодательного собрания. В целом по итогам прошлого года производство молока в Прикамье выросло на 3,5%.

По словам главы Прикамья, таких показателей удалось достичь благодаря поддержке региона. Всего в прошлом году из областного бюджета было выделено 3,2 млрд рублей на финансирование мероприятий по поддержке сельхозтоваропроизводителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции [9].

В Пермском крае растет производство и переработка молока. По данным Пермстата, в 2019 году производство сырого молока в регионе выросло до 432,6 тыс. тонн, что на 5,9% больше, чем в 2018 году. В то же время в 2020 году рост составит 4,7%.

В 2020 году рост цен на сырое молоко в Пермском крае составил 0,2%, производители реализовывали молоко по среднегодовой цене 26,95 руб./кг без НДС и затрат на логистику. В 2020 году рост цен на цельное пастеризованное питьевое молоко жирностью 2,5-3,2% составил 2,7%.

Потребление молока на душу населения, с 2018 по 2020 год потребление показало рост на 0,3% и соста-

вило 267 кг. Но все равно потребление молочных продуктов остается ниже нормы, рекомендованной Министерством здравоохранения — 325 кг.

В целом сектор обладает хорошим потенциалом развития, как с точки зрения производства, так и переработки. Тенденция, стимулирующая рост — увеличение продаж продукции за пределами Пермского края. Это основная задача для развития переработки молочной продукции, поскольку, ориентируясь на спрос в пределах Пермского края, агропредприятия не могут довести новые проектные мощности до объемов производства, необходимых для снижения себестоимости продукции.

Молочное животноводство сегодня является экономически эффективной отраслью хозяйствования, однако для его правильной организации фермеру необходимо определить соответствующий молочный скот, изучить его рацион, увеличить объем надоев и правильно организовать условия содержания коров.

Объемы и динамика развития молочного производства в Пермском крае наглядно демонстрируют перспективы дальнейшего увеличения объемов производства при условии внедрения современных технологий по уходу за животными, использования высококачественных продуктов питания и обеспечения необходимых климатических условий в местах содержания скота.

Литература:

1. Пермский край в цифрах. 2021: краткий статистический сборник/Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Пермскому краю; ред.: В. А. Белянин [и др.]. — Пермь: Пермьстат, 2021. — 209 с.
2. Еремеева, Е. И., Майсак Г. П., Волошин В. А. [и др.] Каталог основных кормов, заготавливаемых хозяйствами Пермского края, с характеристикой их питательной ценности/ред. В. А. Волошин. — Пермь, 2016. — 108 с.
3. Максимюк, Н. Н., Скопичев В. Г. Физиология животных: кормление. — 2-е изд. — Москва: Юрайт, 2021. — 195 с.
4. Скопичев, В. Г., Боголюбова И. О. Физиология репродуктивной системы млекопитающих. Ч. 2. — 2-е изд. — Москва: Юрайт, 2021. — 228 с.
5. Скопичев, В. Г., Максимюк Н. Н. Физиология животных: продуктивность. — 2-е изд. — Москва: Юрайт, 2021. — 187 с.
6. Современный фермер: электронный журнал. — URL: <http://agropost.ru/svfermer/> (дата обращения: 18.10.2021).
7. СПС КонсультантПлюс: правовой сайт. — URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 18.10.2021).
8. РБК: официальный сайт. — URL: <https://www.rbc.ru/business/> (дата обращения: 18.10.2021).
9. Рифей-Пермь: официальный сайт. — URL: https://rifey.ru/news/list/id_104101 (дата обращения: 18.10.2021).

Развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане в условиях финансового кризиса

Жанатбеков Рахым Жанатбекулы, студент магистратуры

Научный руководитель: Насырова Гульмира Анатольевна, доктор экономических наук, профессор

Евразийский национальный университет имени Л. Н. Гумилева (г. Нур-Султан, Казахстан)

В данной статье раскрываются особенности предпринимательства в Республике Казахстан в период кризиса и какие виды поддержки предусмотрены правительством. Данная тема очень актуальна, так как в настоящее время активизаций развития предпринимательской деятельности, а также увеличение ее роли в государственной экономике

является одной из главенствующих задач для усовершенствования экономики Казахстана. Предпринимательская деятельность способствует гибкости рыночной экономики, привлечению инвестиционных ресурсов, пополнению бюджета, развитию технического прогресса, и что немаловажно на нынешний момент, решает проблемы безработицы.

Ключевые слова: предпринимательство, развитие, перспективы, государственная поддержка, стимулирование.

Развитие предпринимательства является одной из важнейших задач экономической политики любой страны, так как этому способствует экономический рост что повышает благосостояния населения, повышает конкурентоспособность страны на мировой арене. Малый и средний бизнес является одним из ключевых факторов экономического роста. Роль малого и среднего бизнеса незаменима при решении наиболее острых экономических и социальных задач. Не требуя значительных затрат со стороны государства, малый и средний бизнес способствует формированию «здоровой» конкурентной среды, установлению рыночного равновесия, созданию новых рабочих мест, формированию среднего класса, удовлетворению различных потребностей населения, что в конечном итоге приводит к обеспечению устойчивого экономического роста. Но на важном этапе развитии малого и среднего бизнеса, Казахстан, как и другие страны мира столкнулся с новыми трудностями, это кризис, возникший из-за пандемии коронавируса.

В начале 30 марта 2020 года для борьбы с пандемией COVID-19 правительство Казахстана ввела строгую изоляцию в своих основных городах. Как следствие, вся бизнес-деятельность была приостановлена, за исключением центральных государственных органов, правоохранительных органов, организаций здравоохранения, СМИ, продуктовых магазинов, аптек и организации жизнеобеспечения. Блокировка привела к резкому сокращению продаж, разрывам в цепочках поставок и отмены рейсов, а также ограничения на свободное передвижение граждан, что привело к значительному сокращению прибыли бизнеса в различных отраслях. Согласно опросу, проведенному в марте 2020 г. Палата предпринимателей (НПП), 56% респондентов указали на риск сокращения количества клиентов и уменьшили доход из-за распространения COVID-19. Около 33% респонденты указали на трудности с доступом к сырью и на компоненты.

На фоне спада внутренней торговли электронная коммерция набирает обороты. Только за первый квартал 2020 года объем онлайн-покупок составил 89 миллиардов тенге. В Алматы, крупнейшем городе Казахстана, онлайн-продажи возросли в четыре раза, и более 50000 клиентов смогли получить товары первой необходимости без нарушения режима самоизоляции во время карантина. С января по апрель 2020 года объем безналичной транзакции в стране увеличилась более чем в 2,5 раза. Пандемия COVID-19 заставила большинство компаний пересмотреть планы стратегического развития. Сектор розничной торговли начал активно развивать интернет-магазины по заказу товаров. Финансовые организации сместили свое внимание на ускоренное создание

и развитие цифровых продуктов. В авиационном секторе авиакомпании увеличили долю грузовых перевозок, частично компенсируя значительные убытки в результате блокировок на полеты внутри страны и за ее пределами.

Меры налогового стимулирования предоставили всем МСП план отсрочки был предоставлен по всем налогам и социальным выплатам. В большинстве уязвимых секторов экономики, ставка налога на имущество было сокращено как минимум до конца 2020 года. Для сельхозпроизводителей на сельскохозяйственных угодьях установлена ставка земельного налога. Была снижена до нуля до конца 2020 года. Ставка НДС была снижена с 12% до 8% на продажу социально значимых товаров. На значимые продукты питания до 1 октября 2020 года. В целом предлагаемые льготы охватывали 29 видов МСП [1].

Согласно отчету по результатам опроса МСБ, проведенного ЕУ в июне 2020, пандемия оказала значительное негативное влияние на МСБ в Казахстане, особенно на представителей микробизнеса с численностью сотрудников менее 10 человек;

МСБ в Казахстане характеризуется высокой концентрацией в двух наиболее крупных городах, низкой долей средних предприятий с численностью от 100 до 250 человек и концентрацией в отраслях с низким уровнем производительности труда;

Среди представленных государством мер большинство субъектов МСБ воспользовались (1) отсрочкой по уплате налога, (2) освобождением от уплаты налогов и взносов от ФОТ, а также (3) приостановлением платежей по займам в финансовых учреждениях, что обусловлено испытываемыми проблемами с ликвидностью.

Около 15% респондентов ответили, что они не смогли воспользоваться мерами государственной поддержки, так как они не распространяются на их сферу деятельности. Более половины (51%) участников опроса отметили различные барьеры, с которыми они столкнулись при получении помощи, такие как отсутствие доступной информации, бюрократия, халатное отношение и отсутствие должных коммуникаций со стороны операторов господдержки.

В качестве наиболее востребованных дополнительных мер господдержки, которые сейчас особенно актуальны, предприниматели отметили:

— актуальность предоставления беспроцентного кредита, выделение прямых финансовых субсидий; возмещение расходов на аренду и коммунальные услуги в качестве мер прямой финансовой поддержки;

— предоставление госгарантий по займам; реструктуризацию займа в виде снижения процентной ставки или пролонгации займа; дополнительную отсрочку по вы-

платам в качестве мер по расширению доступа к ликвидности;

— упрощение импортных и экспортных процедур; отмену неустойки, пени и продление сроков исполнения по госконтрактам; оказание поддержки для включения в цепочки поставок крупных международных и отечественных компаний в качестве мер по расширению спроса на товары и услуги [2].

Для сравнения правительство ФРГ приняло беспрецедентный антикризисный пакет. Кабинет министров Германии одобрил обширный пакет мер для поддержки экономики, несущей потери в ходе пандемии коронавируса SARS-CoV-2. В ходе экстренного заседания в понедельник, 23 марта, правительство приняло ряд законопроектов, призванных спасти граждан страны и компании от потери средств к существованию в ходе кризиса, вызванного глобальной вспышкой коронавирусной инфекции. Беспрецедентный в истории ФРГ пакет помощи предусматривает финансирование различных мер посредством новой задолженности в объеме 156 миллиардов евро.

В частности, 50 миллиардов евро будут предоставлено на поддержку самозанятых граждан, а также малых и микропредприятий. Также принят пакет мер социальной поддержки населения. В частности, квартиросъемщики будут защищены от потери жилья даже при наличии задолженности по арендной плате. Упрощен и доступ к со-

циальному пособию по безработице Hartz-IV, а также условия временного перехода на сокращенный график труда.

Отдельный законопроект касается финансовой помощи больницам. В закон о защите от инфекций предполагается внести изменения, расширяющие полномочия федеральных властей в борьбе с пандемиями.

Кроме того, будет создан Фонд экономической стабильности объемом 600 миллиардов евро. Он будет включать кредитные гарантии на общую сумму 400 миллиардов евро, которые откроют компаниям дополнительный доступ к капиталу в кризисные времена. Еще 100 миллиардов евро выделяют на тот случай, если государству придется вступить в долю в находящихся на грани банкротства предприятиях. И еще 100 миллиардов евро будут предоставлены для специальных программ немецкого банка развития KfW [3].

Таким образом можно сделать выводы что государственная поддержка малого и среднего бизнеса Казахстана в период кризиса охватила не все сектора и не были учтены пожелания самих предпринимателей а также с целью недопущения подобного случая в очень важном для нас секторе экономики, необходимо провести тщательный анализ предприятий которые не смогли получить поддержку со стороны государства в этот тяжелый период, как в следствии по итогу 2020 года были закрыты предприятий, увеличилась доля безработных с 4.8% 2019 года до 4.9% 2020 года.

Литература:

1. Глобальный отчет GEM: Диагностика воздействия COVID-19 на предпринимательство. — 2019/2020. — с. 132-133.
2. Влияние коронакризиса на МСБ в Казахстане отчет ЕУ [Электронный ресурс]. URL: https://assets.eu.com/content/dam/ey-sites/ey-com/ru_kz/topics/advisory/ey-sme-resultst-and-recommendations.pdf
3. [Электронный ресурс]. URL: Правительство ФРГ приняло беспрецедентный антикризисный пакет | Новости из Германии о Германии | DW | 23.03.2020

Особенности и проблемы конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей

Зевахина Татьяна Владимировна, студент магистратуры;
Пастушенко Светлана Борисовна, кандидат экономических наук, доцент
Дальневосточный государственный аграрный университет (г. Благовещенск)

В статье рассмотрены основные особенности конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей, проблемы и пути их решения.

Ключевые слова: конкуренция, сельское хозяйство, особенности конкурентоспособности.

На современном этапе важным фактором является производство качественной и конкурентоспособной сельхозпродукции. Цена, срок доставки, сервисное обслуживание покупателя и многое другое являются неотъемлемыми факторами, влияющими на спрос.

Стоит учесть, что конкурентоспособность предприятия — важнейший фактор, определяющий место

на рынке. Предприятие должно знать и постоянно совершенствовать свои «сильные стороны», чтобы иметь преимущество над конкурентами.

Говоря о конкуренции в аграрном секторе, стоит отметить, что ее появление связано с различными факторами, в том числе с полной свободой рыночных сил и государственного воздействия на процессы, происходящие в от-

расли. В целом, подобное вмешательство позволяет обеспечить эффективность производства, но не в полном объеме.

Отметим, что особое влияние на формирование конкуренции в аграрном секторе оказывает взаимосвязь между производителями сельхозпродукции и предприятиями переработки, конкуренция между которыми проявляется на рынке сбыта, в установлении цены на продукцию сельского хозяйства, которая для перерабатывающего предприятия является сырьем. Судить об этом можно по величине доли закупочной цены в розничной цене продукта. По всем видам сельскохозяйственной продукции, кроме мяса, доля цены продаж в розничной цене не превышает 40%.

Также существует явная проблема ограниченности земельных ресурсов, что осложняет работу по расширению размеров производства. Сельское хозяйство тесно связано с землей, которая выступает в качестве главного и незаменимого средства производства, являясь одновре-

менно пространственным базисом для размещения и развития всех отраслей народного хозяйства. Рациональное использование земельных ресурсов позволит значительно увеличить объемы производства.

Кроме этого, особенность ограниченности размеров земельных ресурсов, территориальное размещение в совокупности с природно-климатическими условиями, ограничивает возможности сельхозтоваропроизводителей в выборе ассортимента производимой и реализуемой продукции.

Говоря об особенностях конкурентоспособности сельхозпроизводителей, отметим, что данный аспект характеризуется как внутренней, так и внешней деятельностью хозяйствующего субъекта. В рамках данного подхода конкурентоспособность определяется как набор факторов внешней и внутренней среды предприятия, совместное действие которых обеспечивает предприятию победу в конкурентной борьбе. На рисунке 1 представлены факторы конкурентоспособности предприятия.



Рис. 1. Факторы конкурентоспособности предприятия

Итак, обращаясь к рисунку 1, рассмотрим основные проблемы, связанные с конкуренцией именно в сфере сельского хозяйства.

Обращаясь, к внешним факторам конкурентоспособности предприятия, рассмотрим государственную политику в отношении экспорта и импорта сельскохозяйственной продукции. Введенные в 2014 году санкции позволили государству сократить количество импортированной сельскохозяйственной продукции и продовольствия с 43 до 26 млрд. руб. Однако, фрукты и овощи в большой степени поставляются в Россию из заграницы, потому как производство на территории страны требует

значительное количество материальных ресурсов, в особенности в зимнее время.

Одним из путей, позволяющим увеличить конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции станет снижение стоимости электроэнергии и водоснабжения для производителей сельхозпродукции. Эта мера позволит снизить себестоимость товаров агропромышленного сектора, производимых на территории страны, что позволит конкурировать с импортными товарами на равных.

Обращаясь к проблеме конкурентоспособности сельхозтоваропроизводителей, обратим внимание на то, что в последнее время конкуренция возрастает, в осо-

бенности с товарами, которые поставляются из КНР. Стоимость импортной сельскохозяйственной в разы меньше, чем стоимость отечественной. Это зависит от различных факторов: стоимость удобрений, оплаты труда работников, стоимости электроэнергии и другого. Рынок выдвигает свои условия конкуренции — цены, качество и безопасность сельскохозяйственной продукции.

При этом, с 1 февраля по 30 июня 2021 года была введена экспортная пошлина на соевые бобы в размере 30%, но не менее 165 евро за тонну. Выращивание сои на Дальнем Востоке во многом ориентировано на экспорт, в первую очередь в Китай. Соответственно введение пошлин в период посевной кампании негативно отразилось на ее результатах, это снизило инвестиционную привлекательность возделывания данной культуры. В этой связи целесообразно если и вводить экспортные ограничения, то при этом учитывать региональные особенности, не применять одни и те же правила для всех регионов страны [2].

Одним из внутренних факторов является производственная и организационная структура предприятия.

Производственной структурой считается разделение на подразделения, то есть цеха, участки и т.д. Организационная структура же позволяет рассмотреть иерархию подразделений предприятия. Важным условием качественной работы сельхозпредприятия является слаженная работа каждого из отделов. Поэтому руководство предприятия должно обеспечить их взаимосвязь. Это также позволит повысить производительность, а также повысить конкурентоспособность.

Далее отметим, что развитие сбытовой (дилерской) сети дает возможность увеличивать темпы производства сельскохозяйственной продукции. Однако существуют сложности, связанные с формированием сети.

Основными задачами сбытовой сети являются привлечение внимания потребителя к продукции и доставка вовремя и надлежащего качества. Также важным вопросом в сельскохозяйственной сфере является возможность для малого и среднего бизнеса распространять производственную продукцию.

Преимуществом в системе сбыта сельскохозяйственной продукции обладают оптово-распределительные центры, которые работают как с большими аграрными предприятиями, так и с малыми производителями, такими как КФХ, ЛПХ и другими. Но подобных центров в стране мало. Создание большего их количества позволило бы не только повысить снабжение регионов качественной сельскохозяйственной продукцией, но и повысить конкурентоспособность предприятий.

Также стоит обратить внимание на квалификацию работников сельскохозяйственного предприятия. Данный фактор также влияет на развитие предприятия. Уровень квалификации говорит о том, насколько полезными для работы навыками, знаниями и умениями обладает персонал.

Учитывая то, что каждая из отраслей развивается, работники должны обновлять свои знания, для более продуктивной работы, что позволит увеличить показатель качества продукции, расширить рынки сбыта и др.

Руководство предприятия должно позаботиться о том, чтобы персонал предприятия посещал курсы, дополнительно проходил обучение. Чем выше квалификация работников сельскохозяйственного предприятия, тем быстрее оно развивается, что дает возможность конкурировать с другими более крупными компаниями.

Качество менеджмента также играет важную роль в увеличении конкурентоспособности предприятия. Именно агарный менеджмент позволяет изучить закономерности деятельности аппарата управления сельскохозяйственной организации, принципы и методы работы с кадрами, наиболее эффективные методы и способы воздействия на трудовые коллективы с целью достижения желаемого эффекта в процессе аграрного производства.

Одной из особенностей сельского хозяйства в России является «усталость» оборудования на агропромышленных комплексах, в особенности на тех, что занимаются переработкой. Это говорит о том, что товарная продукция может быть некачественной, плохо переработанной. От этого фактора зависит финансовая стабильность предприятия и его конкурентоспособность на рынке.

В сложившейся ситуации важно, чтобы государство оказало необходимую помощь в обновлении сельхозтехники, потому как государственное участие в развитии сельского хозяйства является важным аспектом. Обновление оборудования и других факторов позволит отечественным сельхозпроизводителям конкурировать с зарубежными.

В связи с этим, в рамках реализации Стратегии развития агропромышленного комплекса АПК до 2024 года, необходимо привлечение значительных объемов финансовых средств и увеличения мер государственной поддержки как на федеральном уровне, так и на уровне субъекта.

Среди необходимых мер поддержки основными являются:

- предоставление скидки на приобретение сельскохозяйственной техники в размере 50%;
- компенсация стоимости транспортных расходов на доставку техники и минеральных удобрений для сельскохозяйственных предприятий ДФО;
- увеличение лимитов по льготному краткосрочному кредитованию;
- решение вопроса по отмене квот на экспорт пшеницы, ячменя и кукурузы в Китай;
- компенсация железнодорожного тарифа на перевозку экспортной продукции до дальневосточных портов;
- установление для субъектов ДФО предельного уровня субсидирования мероприятий по строительству и реконструкции мелиоративных систем в 90% [1].

Подводя итог, стоит учесть, что на развитие конкуренции в сельскохозяйственном производстве влияет ряд

специфических особенностей отрасли, таких как территориальная привязанность и ограниченность размеров основного средства производства — земли, а также природно-климатические и другие.

В качестве мер для стимуляции развития конкуренции в сельском хозяйстве необходимы следующие условия:

— поддержка государства эффективных проектов, направленных на развитие сельского хозяйства;

— совершенствование системы таможенно-тарифного регулирования, для контроля цен на рынке сельскохозяйственной продукции;

— стимулирование сельскохозяйственных объединений, КФХ;

— развитие в сельскохозяйственных организациях других направлений деятельности, в частности переработки сельхозпродукции.

Литература:

1. Василий Орлов и Джамбулат Хатуов обсудили с амурскими аграриями стратегию развития АПК Приамурья // Портал правительства Амурской области [Электронный ресурс]: <https://www.amurobl.ru/posts/news/vasiliy-orlov-i-dzhambulat-khatuov-obsudili-s-amurskimi-agrariyami-strategiyu-razvitiya-apk-priamurya/> (дата обращения 11.09.2021)
2. Российский рынок соевых бобов и продуктов их переработки — тенденции и прогнозы // Экспертно-аналитический центр агробизнеса [Электронный ресурс]: <https://ab-centre.ru/news/rossiyskiy-rynok-soevyh-bobov-i-produktov-ih-pererabotki-tendencii-i-prognozy> (дата обращения 20.09.2021)
3. Рушицкая, О. А. Специфика конкуренции в аграрном секторе России/О. А. Рушицкая, Т. И. Кружкова, И. П. Чупина. — Текст: непосредственный // Современные проблемы науки и образования. — 2015. — № 1-1. — с. 148-152.
4. Чупина, И. П. Конкурентные преимущества предприятий агропромышленного комплекса на продовольственном рынке/И. П. Чупина. — Текст: непосредственный // Экономика и бизнес. — 2016. — № 2. — с. 37-46.

Реализация жилищных программ государственной поддержки отдельных категорий граждан в Санкт-Петербурге

Куреева Татьяна Дмитриевна, студент магистратуры

Балтийский государственный технический университет «Военмех» имени Д. Ф. Устинова (г. Санкт-Петербург)

Вопрос обеспечения жильем помещений граждан является достаточно острой и актуальной проблемой. В данной статье исследуются пути улучшения жилищных условий отдельных категорий граждан в Санкт-Петербурге. Так, проанализированы основные механизмы и условия предоставления жилых помещений льготным категориям, таким как: многодетные семьи, граждане, страдающие тяжелой формой хронических заболеваний, дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, ветераны Великой Отечественной войны. Кроме того, приведены выдержки из федерального жилищного законодательства и законодательства Санкт-Петербурга.

Ключевые слова: договор социального найма, договор найма, дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей, малоимущие граждане, нуждающиеся в содействии Санкт-Петербурга в улучшении жилищных условий, учетная норма, специальная социальная защита.

Сегодня вопрос обеспечения жильем помещений граждан является достаточно острой и актуальной проблемой не только каждого региона в отдельности, но и всей страны в целом.

На федеральном уровне и на уровне субъектов Российской Федерации принимаются законы, регулирующие жилищные вопросы населения, уделяя особое внимание отдельным категориям граждан, таким как: многодетные семьи, имеющие несовершеннолетних детей, в том числе детей-инвалидов, граждане, страдающие тяжелой формой хронических заболеваний, в том числе инвалиды, пользующиеся в связи с заболеванием креслом-коляской, дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей

(лица в возрасте до 18 лет), лица из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (лица в возрасте от 18 до 23 лет), граждане, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации, одинокие пенсионеры, ветераны Великой Отечественной войны и другие категории граждан.

В данной статье автор попытается проследить пути улучшения жилищных условий вышеуказанных лиц в Санкт-Петербурге.

Основным законом, регулирующим вопросы в жилищной политике, является Жилищный кодекс Российской Федерации.

Согласно ст. 57 Жилищного кодекса гражданам, состоящим на учете в качестве нуждающихся в жилых помеще-

ниях, предоставляются жилые помещения в порядке очередности по договору социального найма. Малоимущим гражданам, признанным по установленным настоящим Кодексом основаниям нуждающимися в жилых помещениях, предоставляемых по договорам социального найма, жилые помещения государственного или муниципального жилищного фонда по договорам социального найма предоставляются в установленном настоящим Кодексом порядке [2].

Для того чтобы встать на такую очередь граждане должны обратиться в орган исполнительной власти по месту жительства. Одними из условий принятия на учет граждан являются: проживание в Санкт-Петербурге не менее 10 лет, обеспеченность общей площадью жилого помещения менее учетной нормы, установленной в Санкт-Петербурге в размере 9 кв. м для отдельных квартир и 15 кв. м для коммунальных квартир.

Санкт-Петербург расширяет круг лиц, которые могут быть приняты на учет, и издает Закон Санкт-Петербурга от 07.07.2004 «О содействии Санкт-Петербурга в улучшении жилищных условий граждан». На этот учет могут быть приняты граждане, имеющие трех и более несовершеннолетних детей, участники Великой Отечественной войны, обеспеченные общей площадью менее 10 кв. м жилого помещения.

В чем отличие данной очереди от очереди граждан, состоящих на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях? Те лица, которые состоят на учете нуждающихся в содействии Санкт-Петербурга в улучшении жилищных условий, не могут получить квартиру по договору социального найма, однако они могут получить социальную выплату для приобретения или строительства жилого помещения в рамках существующих целевых программ Санкт-Петербурга, таких как: «Развитие долгосрочного жилищного кредитования», «Молодежи — доступное жилье», «Жилье работникам бюджетной сферы», «Расселение коммунальных квартир в Санкт-Петербурге», что является ценной поддержкой граждан.

Отдельной категорией граждан, нуждающейся в поддержке, в том числе в поддержке жилищного обустройства, являются дети-сироты и дети, оставшиеся без попечения родителей. И регулирует отношения в данной сфере — Федеральный закон «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» (далее — Федеральный закон).

В соответствии со ст. 8 Федерального закона детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, лицам из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, включенным в список подлежащих обеспечению жилыми помещениями специализированного жилищного фонда, органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, на территории которого находится место жительства указанных лиц, в порядке, установленном законодательством этого субъекта Российской Федерации, однократно предоставляются благо-

устроенные жилые помещения специализированного жилищного фонда по договорам найма специализированных жилых помещений [1].

В случае, если ребенок, относящийся к вышеуказанной категории, является собственником жилого помещения, нанимателем или членом семьи нанимателя жилого помещения по договору социального найма, он подлежит обеспечению только в случае признания невозможным его проживания в ранее занимаемом жилом помещении.

Ст. 8 Федерального закона устанавливает следующие основания для признания невозможным проживания в ранее занимаемых жилых помещениях:

- проживание в жилом помещении лиц, лишенных родительских прав в отношении этих детей, при наличии вступившего в законную силу решения суда об отказе в принудительном обмене занимаемого жилого помещения, а также страдающих тяжелой формой хронических заболеваний в соответствии с указанным в п. 4 ч. 1 ст. 51 Жилищного кодекса Российской Федерации перечнем, при которой совместное проживание с ними в одном жилом помещении невозможно;

- жилое помещение признано непригодным для проживания;

- общая площадь занимаемого жилого помещения менее учетной нормы [1].

Закон Санкт-Петербурга «О специализированном жилищном фонде Санкт-Петербурга» расширяет данные основания для признания невозможным проживания детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, в ранее занимаемых жилых помещениях, и включает следующие основания: проживание в таких жилых помещениях лиц: не являющихся членами семьи детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, имеющих самостоятельное право пользования жилым помещением; бывших усыновителей детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, лиц из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, если усыновление отменено; признанных в установленном порядке недееспособными или ограниченными в дееспособности; имеющих или имевших судимость либо подвергающихся или подвергавшихся уголовному преследованию (за исключением лиц, уголовное преследование в отношении которых прекращено по реабилитирующим основаниям) за преступления против жизни и здоровья, половой неприкосновенности и половой свободы личности, против семьи и несовершеннолетних, здоровья населения и общественной нравственности, а также против общественной безопасности; больных хроническим алкоголизмом или наркоманией [4].

Следует отметить, что существуют пути улучшения жилищных условий и других категорий граждан. Так, одинокие пенсионеры (при условии передачи занимаемого жилого помещения в государственную собственность) и ветераны Великой Отечественной войны (в случае при-

знания невозможным проживания в занимаемом жилом помещении) могут быть включены в список граждан, имеющих право на предоставление жилого помещения в доме системы социального обслуживания населения. С ними заключается договор найма без установления срока. Данные жилые помещения не подлежат приватизации, обмену, дарению.

Граждане, оказавшиеся в трудной жизненной ситуации, например, лица без определенного места жительства, которые по решению суда были выселены из ранее занимаемых жилых помещений, могут обратиться в администрацию района по последнему месту жительства для признания их нуждающимися в специальной социальной защите в целях предоставления временного жилого помещения на период предоставления специальной социальной защиты.

Таким образом, в настоящее время жилищное законодательство не совершенно. Есть проблемы, требующие решения, например, более детального уточнения лиц, не являющихся членами семьи детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, так как отсутствие

конкретизации приводит к разному толкованию данной статьи Закона.

Или ст. 6 Закона Санкт-Петербурга «О специализированном жилищном фонде Санкт-Петербурга» приводит одну из категорий граждан, нуждающихся в специальной социальной защите: иные граждане. Это также приводит к неопределенности и возможности абсолютно противоположной трактовки данной статьи (в настоящее время разрабатывается Закон о внесении изменений в ст. 6).

В заключение хотелось бы отметить, что государство заботится о жилищных условиях своих граждан, им предоставляются жилые помещения по договорам социального найма, существует право на участие в городских программах Санкт-Петербурга путем получения социальных выплат для приобретения или строительства жилых помещений, лицам из числа детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, ветеранам Великой Отечественной войны, одиноким пенсионерам также могут быть предоставлены жилые помещения, что позитивно влияет на жизнь граждан, в том числе граждан, обладающих определенными льготами.

Литература:

1. Федеральный закон от 21 декабря 1996 г. № 159-ФЗ «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей» (с изм. от 17.02.2021). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12778/ (дата обращения 15.11.2021).
2. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. 188-ФЗ (с изм. от 28.06.2021). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51057/ (дата обращения 02.10.2021).
3. Закон Санкт-Петербурга от 28 июля 2004 г. № 409-61 «О содействии Санкт-Петербурга в улучшении жилищных условий граждан» (с изм. от 04.03.2021). URL: <https://base.garant.ru/7942274/> (дата обращения 20.11.2021).
4. Закон Санкт-Петербурга от 04 апреля 2006 г. № 100-15 «О специализированном жилищном фонде Санкт-Петербурга» (с изм. от 11.07.2019). URL: <https://base.garant.ru/8015754/> (дата обращения 02.10.2021).

Анализ доходов и расходов предприятия СХПК «Россия»

Кучевасова Надежда Анатольевна, студент

Научный руководитель: Старкова Ольга Яковлевна, кандидат экономических наук, доцент
Пермский государственный аграрно-технологический университет имени академика Д. Н. Прянишникова

В статье представлена сущность доходов и расходов предприятия, выявлена главная цель проведения анализа доходов и расходов на предприятии. А также проанализированы доходы и расходы предприятия СХПК «Россия».

Ключевые слова: доходы, расходы, выручка, себестоимость, бухгалтерский учет, прочие расходы.

Финансирование организации происходит на основании полученных доходов от основной деятельности в результате её функционирования. Доход помогает организации развиваться и успешно функционировать на рынке. Главное, чтобы получаемый доход был достаточен для покрытия затрат, кредитных обязательств, и чтобы в результате, этого образовалась чистая прибыль [3, с. 172].

Расходами организации признаются экономическими выгодами, которые образуются в результате выбытия ак-

тивов (денежные средства, иное имущество) и (или) появлении кредитных обязательств, которые приводят к сокращению капитала, этого предприятия, исключением служат уменьшающиеся вклады по решению собственников [5, с. 10].

Ученый Пансков В.Г. считает расходы денежным выражением, которое образуется под воздействием производственных факторов. К производственным факторам относятся в первую очередь: рабочая сила, материальные

средства производства и расходы, в результате оказания услуг, а также товары, которые торговая фирма покупает, с целью последующей их перепродажи. Это определение хоть небольшие недостатки, но главное полностью отражает основную суть затрат, чем предыдущее определение [5, с. 10].

Основная цель проведения анализа дохода и расходов и чистой прибыли — это определение оптимизирующих мероприятий, которые в дальнейшем помогут повысить прибыль организации и сократить расходы на её содержание. Помимо этого, данный анализ помогает увидеть экономические риски предприятия (банкротство, неплатежеспособность предприятия).

Главная цель бухгалтерского учета доходов и расходов заключается в правильном соблюдении и отражении доходов и расходов от совершаемых операций согласно с действующим законами РФ [1].

Информационным обеспечением для проведения анализа доходов и расходов служит бухгалтерская отчетность и отчет о финансовых результатах, регистры бухгалтерского учета, в этих отчетах отражается полное финансовое положение предприятия, а также результаты, которые были получены в процессе осуществления его хозяйственной деятельности. В основном отчете о финансовых результатах представлены обобщённые данные по доходам и расходам. Проведенный своевременно полный анализ данных, который представлен в финансовой отчетности обеспечивает разработку и принятие нужных корректирующих мероприятий, которые направлены на процесс достижения лучших результатов, в процессе функционирования организации [2, с. 81].

Основной предмет деятельности кооператива СХПК «Россия» — это производство, переработка, сбыт сельскохозяйственной продукции, а также выполнение иной, не запрещенной законом деятельности. Здесь трудятся 250 сотрудников.

СХПК «Россия» также осуществляет следующие виды деятельности:

- производство, хранение, переработка и реализация сельскохозяйственной продукции;
- производство и реализация племенного скота;
- производство и реализация семян зерновых, кормовых, технических культур, картофеля и семян многолетних трав;
- заготовка древесины и производство пиломатериалов и изделий из древесины;
- торгово-закупочная и сбытовая;
- выполнение строительно-монтажных, ремонтно-строительных и пуско-наладочных работ;
- производство строительных материалов и строительных конструкций;
- ремонт, покупка, продажа сельскохозяйственной и автомобильной техники;
- производство пищевой продукции;
- строительство зданий жилищного и культурно-бытового назначения, строительство производственных

зданий, необходимых для производства, хранения и переработки сельскохозяйственной продукции;

- ремонт и обслуживание машин;
- непроизводственная деятельность;
- покупка и продажа ценных бумаг;
- автотранспортные услуги по перевозке грузов и пассажиров, погрузочно-разгрузочные, такелажные работы, услуги по хранению грузов;
- известкование и фосфоритование почвы;
- обработка посевов химическими препаратами;
- содержание и эксплуатация автозаправочных станций;
- инжиниринговые и маркетинговые услуги в сфере организации и производства и сбыта продукции;
- оказание услуг складского хозяйства;
- научные разработки, внедрение передовых технологий в производственные процессы;
- другие виды деятельности, не запрещенные законом.

Сегодня производственный кооператив «Россия» — это мощное модернизированное предприятие. Которое в своей деятельности периодически использует современные технологии для производства и переработки молока. В результате использования современных технологий на производстве происходит создание хороших условий для эффективного труда рабочих и происходит развитие отрасли животноводства и растениеводства. Многолетний добросовестный труд и большой вклад в развитие предприятия сегодня дает СХПК «Россия» большие плоды.

Коллектив предприятия очень предан своей работе, а руководство создает благоприятные условия труда, которые их мотивируют, эту работу. На предприятии активно внедряют современные технологии, которые автоматизируют рабочий процесс, обновляют технику, строят новые комплексы.

За анализируемый период следует сказать, что общая сумма доходов предприятия за три года выросла на 52692 тыс. руб. или на 23,21%. Данная тенденция является благоприятной, поскольку говорит о том, что доходы СХПК «Россия» обеспечивают ее основной вид деятельности. Доходы по обычным видам деятельности увеличиваются с каждым годом. В целом увеличение доходов по обычным видам деятельности за три года составило 125,98%. Прочие доходы за три года выросли на 5844 тыс. руб. Проценты к получению отсутствуют. Доходы от участия в других организациях снизились в 2020 году по сравнению с 2018 годом на 724 тыс. руб. При этом, основной удельный вес, который приходится на доходы предприятия по обычным видам деятельности, и составил от 80,65% до 82,47%, однако увеличилась доля прочих доходов и составила — 17,16% (таблицы 1).

Величина расходов за три года увеличилась на 74750 тыс. руб. или на 38,02%. Расходы по обычным видам деятельности имеют тенденцию увеличения. За три года данные расходы увеличились на 23,11% и составили

Таблица 1. Вертикально-горизонтальный анализ доходов и расходов СХПК «Россия»

Показатели	2018 год		2019 год.		2020 год.		Изменения (+, –)	
	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	уд. вес, %	сумма, тыс. руб.	темп роста, %
Доходы по обычным видам деятельности	183087	80,65	228519	83,66	230659	82,47	47572	125,98
Прочие доходы	42153	18,57	42356	15,51	47997	17,16	5844	113,86
Доходы от участия в других организациях	1773	0,78	2265	0,83	1049	0,38	–724	59,17
Всего доходов	227013	100,00	273140	100,00	279705	100	52692	123,21
Расходы по обычным видам деятельности	178140	90,60	213902	82,74	227351	83,78	49211	127,62
Прочие расходы	13345	6,79	38799	15,01	40475	14,91	27130	303,30
Проценты к уплате	5144	2,62	5829	2,25	3553	1,31	–1591	69,07
Всего расходов	196629	100,00	258530	100,00	271379	100	74750	138,02

227351 тыс. руб. Прочие расходы в целом за три года тоже увеличились на 27130 тыс. руб., темп роста — 303,30%.

Наибольший удельный вес приходится на расходы по обычным видам деятельности от 90,60% до 83,78% —

тем, самым наблюдается снижение удельного веса расходов по обычным видам деятельности. Анализ структуры расходов представлен в таблице 2. Данный анализ составлен на основе отчета о финансовых результатах.

Таблица 2. Сумма расходов СХПК «Россия», тыс. руб.

Наименование затрат	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменения (+, –) 2020 г. к 2018 г.
Материальные затраты	267464	147732	188651	–78813
Затраты на оплату труда	46625	51450	57356	10731
Отчисления на социальные нужды	15153	16721	18641	3488
Амортизация	30832	37349	46274	15442
Прочие затраты	910	0	0	0
Итого по элементам затрат	360984	253252	310922	–50062
Итого расходы по обычным видам деятельности	196629	258530	271379	74750

Структура расходов включает в себя: материальные затраты; затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация, прочие затраты. Наибольший удельный вес занимают «материальные затраты», которые снизились на 78813 тыс. руб. На втором месте затраты на оплату труда, которые увеличились на 10731 рублей. Это свидетельствует, о том, что, в организации уделяют должное внимание оплате труда работников. На третьем месте «амортизация», которая выросла на 15442 тыс. руб.

Изменения по доходам и расходам предприятия повлияли на финансовый результат. В связи с увеличением расходов в 2020 году чистая прибыль предприятия уменьшилась до 8326 тыс. руб. Далее по результатам проведенного анализа разрабатываются конкретные мероприятия,

направленные на предупреждение и сокращение убытков и потерь от прочих операций и увеличение показателей прибыли.

Таким образом, можно сделать вывод о необходимости диверсификации источников доходов предприятия и снижением уровня расходов на реализацию продукции путем внедрения системы нормирования запасов и стимулирования сбыта продукции и мероприятия, по сокращению себестоимости продаж, путем таких мероприятий как внедрение новых технологий, которые помогут повысить уровень технологического обеспечения производства, повышение качества продукции и замена новыми видами, комплекса потребляемого сырья, материалов, топлива, энергии и др., улучшение организации производства труда и управления и другие.

Литература:

1. Бондаренко, О.С., Горелик А.Н. Доходы и расходы предприятия: особенности анализа структуры, динамики и оптимизации // Актуальные проблемы менеджмента и экономики в России. 2017. URL: <http://izron>.

ru/articles/aktualnye-problemy-menedzhmenta-iekonomiki-v-rossii-i-za-rubezhom-sbornik-nauchnykh-trudov-poitoga/sektsiya-3-finansy-denezhnoe-obrashchenie-i-kredit-spetsialnost-08-00-10/dokhody-iraskhody-predpriyatiya-osobennosti-analiza-struktury-dinamiki-i-optimizatsii/(дата обращения 17.11. 2021).

2. Бондина, Н. Н. Методологические аспекты анализа доходов, расходов и финансовых результатов/Н. Н. Бондина // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, аудита и анализа в современных условиях. Пенза — 2016. — с. 81-93.
3. Рощупкина, Т. С. Источники и методика анализа доходов, расходов и финансовых результатов организации/Т. С. Рощупкина, Н. Н. Никитина // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. — 2019. — № 5 (39). — с. 172-179.
4. Суровнева, А. А. Особенности бухгалтерского учета в организациях/А. А. Суровнева, А. В. Полянин, Т. А. Головина // Труд и социальные отношения. — 2017. — № 4. — с. 33-38.
5. Пансков, В. Г. Бухгалтерский учет. Практикум. Учебное пособие — М.: Юрайт, 2016. — 320 с.

Методы выработки стратегических решений

Лукьянцева Юлия Владимировна, студент
Братский государственный университет

Стратегические решения — это управленческие решения (УР), которым присущи следующие характеристики:

- разрабатываются в долгосрочной перспективе, т.е. ориентированы на будущее, являются базой для оперативных решений и тактики;
- сопряжены со значительной неопределенностью, так как учитывают неконтролируемые факторы внутренней и внешней среды фирмы;
- требуют привлечения большого количества ресурсов — инвестиционных, трудовых, материальных;

— имеют инновационный характер.

Как отмечал И. Ансофф, стратегические решения направлены на решение такой проблемы, как выбор товаров и рынков, оптимизирующих возврат инвестиций фирмы, т.е. другими словами вкладывая капитал в будущее фирмы, она получит со временем полезный результат [1, с. 65].

При стратегическом управлении используется системный подход принятия стратегических решений, который включает стандартную последовательность действий, представленную на рисунке 1.

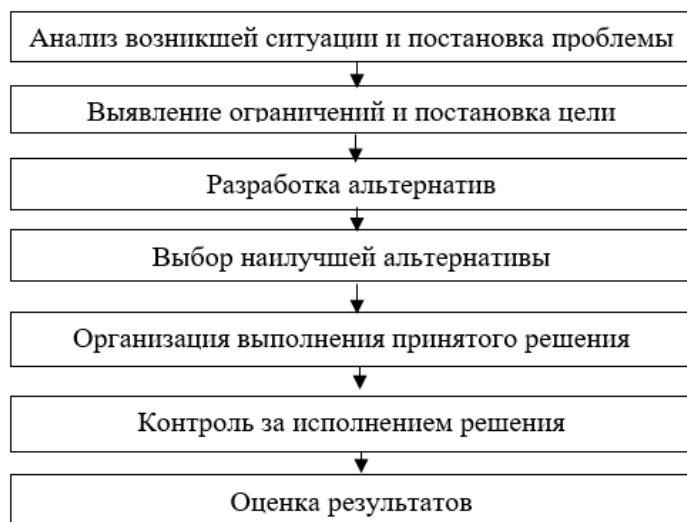


Рис. 1. Системный подход принятия стратегических решений

Процесс принятия любого решения должен начинаться с анализа необходимости принятия данного решения. Исходный момент действий — сбор и накопление первичной информации о сложившейся ситуации.

Важно правильно поставить цель для решения проблемы, она должна быть ясна и конкретна. Управленческие

задачи делегируются вниз по иерархической лестнице, поэтому некоторые сотрудники попросту не поймут, что нужно делать. Также необходимо выявить ограничения, которые могут быть временными, трудовыми, материальными.

Очень важен этап определения критериев выбора, которые могут быть представлены показателями эффек-

тивности. С математической точки зрения необходимо выбрать такую альтернативу, которая будет достигать экстремума (максимума или минимума, в зависимости от выбранных показателей). Также при выборе альтерна-

тивы необходимо учитывать ограничения, выявленные ранее. При генерации альтернатив допускается использование любых методов выработки стратегических решений.



Рис. 2. Методы разработки решений

Процесс не заканчивается выбором альтернативы. На стадии организации реализации принимаются меры для конкретизации решения и доведения его до исполнителей, т.е. ценность стратегического решения состоит в том, что оно реализовано. Решения могут приниматься

как коллективно, так и индивидуально. В любом случае стандартный набор организационно — распорядительных мероприятий включает в себя последовательность действий, представленных на рис. 3.

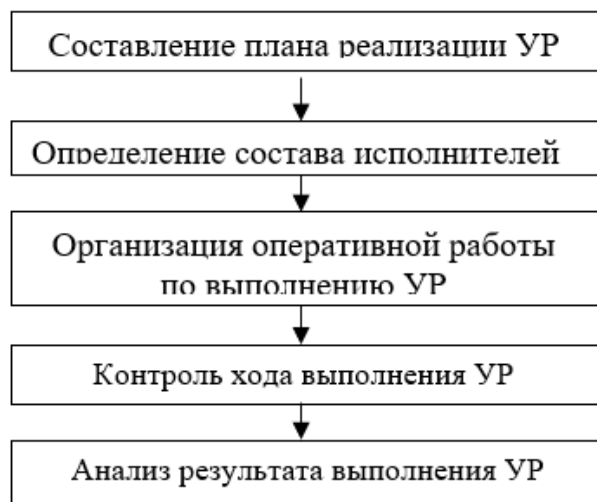


Рис. 3. Организационно-распорядительные мероприятия принятия УР

Также, к формам реализации УР относятся: предписание, принуждение, наставление, сообщение, совещание, деловая беседа, совет, деловая игра, совещание, заседание, отчет. Для таких форм, как совещание, деловая беседа и деловая игра, необходимо место для проведения переговоров (кабинет, зал). В своей практической деятельности руководитель может использовать для выполнения решения несколько форм реализации.

В процессе контроля осуществляется мониторинг хода выполнения УР, выявляются отклонения и вносятся по-

правки, помогающие реализовать решение полностью. С помощью контроля устанавливается обратная связь между управляющей и управляемой системами.

На седьмом этапе, по истечении некоторого времени с момента принятия решения анализируется соотношение текущих показателей с запланированными.

Рассмотрим подробно основные методы выработки стратегических решений.

Формальные (коллективные) методы делятся на:
— статистические;

— математические.

Статистические методы обработки количественной информации позволяют выявить закономерности развития и взаимосвязи характеристик исследуемых объектов с помощью аппарата математической статистики. Использование статистических методов допускается при принятии решений на период, не превышающий длительности эволюционного цикла того или иного объекта анализа.

Принято считать, что статистические методы могут использоваться главным образом в краткосрочном (1 год) и среднесрочном (3-5 лет) интервале времени, но изредка для крупномасштабных объектов они могут применяться и в более длительном (10-15 лет) периоде.

Математические модели, в основном оптимизационные, базируются на использовании математических моделей для решения наиболее часто встречающихся стандартных принятий стратегических решений.

Эвристические (неформальные) методы включают:

- методы аналогий;
- методы имитационного моделирования.

Методы аналогий направлены на то, чтобы выявить сходство в закономерностях развития различных процессов и на этом основании строить прогнозы. Все более важное место среди методов анализа перспектив развития социально-экономических объектов занимают методы имитационного моделирования.

Имитационное моделирование заключается в построении модели, описывающей процессы так, как они про-

ходили бы в действительности, но она не включает все признаки объекта: например, по времени работы, интенсивности, экономическим затратам. Именно неполнота описания объекта делает имитационную модель принципиально отличной от математической. Далее происходит перебор большого числа альтернатив и выбор наиболее подходящей с точки зрения менеджера.

В теории игр принимают участие несколько человек, которые с помощью математического аппарата пытаются разрешить ситуацию. Они борются за реализацию своих интересов [2, с. 45]. Игроки оперируют многими доступными стратегиями действий, однако данный метод не подходит для решения многих задач, т. к. он неочевиден.

Методы экспертных оценок — это методы организации работы со специалистами-экспертами и обработки мнений специалистов, выраженных в количественной или качественной форме, с целью подготовки информации для выработки решений.

Стратегические управленческие решения — это решения о реконструкции фирмы, внедрении нового продукта, выходе на новые рынки, приобретении и слиянии компаний, а также проведении организационных изменений (переход к новым формам взаимодействия с поставщиками и потребителями, преобразование организационной структуры фирмы и т. д.). К ним относятся все решения, затрагивающие основные стороны деятельности организации, ориентированные на перспективу и принимаемые в условиях неопределенности и риска.

Литература:

1. Стратегический менеджмент: классическое издание/Игорь Ансофф; [пер. с англ. О. Литун]. — Москва [и др.]: Питер, 2009. — 342, [1] с.: ил., табл.; 21 см.; ISBN 978-5-388-00077-4 (в пер.)
2. Демин, Г. А. Методы принятия управленческих решений [Электронный ресурс]: учеб. пособие/Г. А. Демин; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. — Пермь, 2019. — 1,58 Мб; 88 с. — Режим доступа: <http://www.psu.ru/files/docs/science/books/uchebnie-posobiya/demin-metody-prinyatiya-upravlencheskikh-reshenij.pdf>. — Загл. с экрана.

Проблемы анализа финансовых результатов и пути их решения

Псарева Юлия Андреевна, студент

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

Статья отражает значимость анализа финансовых результатов коммерческой организации. Систематизированы и представлены сведения о методиках проведения анализа финансовых результатов коммерческой организации. Изучены и выделены проблемы анализа. Наиболее значимыми являются ограниченность и неполнота источников информации для анализа финансовых результатов, отсутствие детализации, управленческих форм отчетности, аналитичности данных. Приведены решения выявленных проблем.

Ключевые слова: финансовый результат, анализ, отчет о финансовых результатах, управленческая отчетность, аналитика, эффективность.

Актуальность. Анализ финансовых результатов представляет собой важный и значимый элемент успешного управления современной организацией. Основной

формой отчетности, систематизирующей сведения о доходах и расходах, является отчет о финансовых результатах. В данной форме отчетности в определенной последова-

тельности за два года формируются показатели выручки, себестоимости, ряда расходов и конечные финансовые результаты. Отчет о финансовых результатах — это форма бухгалтерской отчетности, которая служит основой для оценки эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Итак, актуальность анализа финансовых результатов обоснована тем, что именно данный тип анализа позволяет раскрыть направления повышения эффективности прибыли. Прибыль, в свою очередь, является основным источником средств для развития организации на рынке, повышения ее конкурентоспособности и надежности.

Цель статьи заключается в определении проблем анализа финансовых результатов и путей их решения.

Основная часть

Финансовый результат трактуется разными исследователями по-разному в зависимости от сферы деятельности и масштабов работы предприятия. Финансовый результат — это разница между полученными доходами и произведенными расходами. Рост финансовых результатов говорит о высокой степени надежности и независимости предприятия свидетельствует о высоком уровне собственных источников финансирования.

Значение анализа финансовых результатов определяется в возможности своевременного выявления негативных тенденций и недостатков в работе предприятия и устранении их за счет формирования программ стратегического развития организации, улучшения ее ра-

боты на основании исследования рыночных тенденций и применения современных инструментов оптимизации финансовых результатов и показателей эффективности работы, в частности показателей рентабельности [3, с. 30]

Анализ финансовых результатов преследует следующие цели:

- 1) выявление тенденций изменения сведений в отчете о финансовых результатах на основании показателей динамики прибыли, выручки, расходов;
- 2) определение взаимосвязи между уровнем прибыли и изменением оборотного капитала, возможностью предприятия своевременно осуществлять расчеты;
- 3) выявление факторов, повлиявших в наибольшей степени на изменение видов прибыли;
- 4) обеспечение контрольных мер за выполнением плановых показателей, если таковые на предприятии имеются. Планирование осуществляется обычно в части объема продаж (натуральные и денежные единицы измерения);
- 5) формирование мер по оптимизации финансовых результатов [4, с. 70].

В современной системе экономического анализа встречается множество методик анализа. Разрозненность методик нарушает единство проведения анализа финансовых результатов и затрудняет сравнительную оценку показателей предприятий по отраслевому признаку. Методики систематизированы и приведены в рисунке 1.

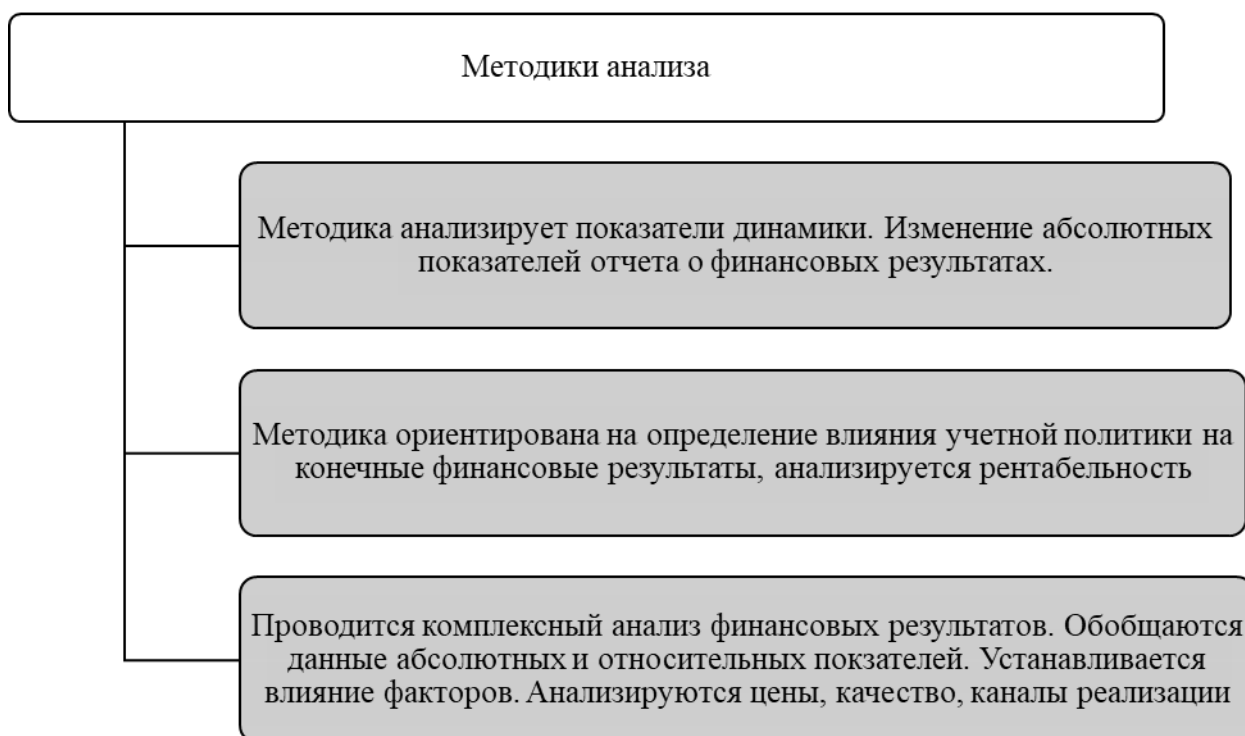


Рис. 1. Методики анализа финансовых результатов

Для того, чтобы получить наиболее полные представления об эффективности работы предприятия необходимо проводить анализ абсолютных показателей отчета

о финансовых результатах, рассчитать, оценить и сравнить с отраслевыми показателями рентабельности. Важно провести факторный анализ и определить факторы

роста, увеличения прибыли. Комплексный анализ предусматривает всесторонний анализ, учитывает исследование рынка, спроса на продукцию, ее качества и каналы сбыта. Такой отчет важен для развития предприятия в целом.

Малые предприятия могут ограничиться упрощенной формой анализа, которая предусматривает расчет абсолютного изменения основных элементов отчета о финансовых результатах, расчет и интерпретацию относительных значений эффективности, в частности рентабельности.

Практика анализа финансовых результатов сталкивается с некоторыми проблемами.

Первой и наиболее значимой проблемой является ограниченный объем отчета о финансовых результатах. В данной форме бухгалтерской отчетности предоставляются пользователю только общие показатели, которые не позволяют сформировать общей картины о системе сбыта продукции, эффективности ее реализации [1, с. 244].

Например, отсутствует информация о структуре товарной продукции, о каналах ее реализации, качестве производимой продукции. Решением данной проблемы может стать формирование аналитической записки к отчету о финансовых результатах, которая позволит полноценно оценить управление системой реализации продукции и позволит выявить резервы улучшения, роста и развития организации. Например, сведения о каналах реализации продукции позволят маркетологам разработать выгодные предложения для соответствующей целевой аудитории.

Информация о качестве продукции позволит выявить процент брака и определить механизм его устранения. Эти сведения преимущественно необходимы внутренним пользователям, нежели внешним. Они направлены на обобщение информации о результатах работы отделов сбыта и маркетинга, производственного отдела [5, с. 18]. Для систематизации сведения могут быть использованы управленческие формы отчетности. Управленческие формы отчетности также должны формироваться за более длительный периода времени (3-5 лет). Такой период представления данных позволит точнее определить тенденции в работе организации и разработать рекомендации по улучшению. Важной мерой является сближение международного и российского бухгалтерского учета в части формирования финансовых результатов. Все это позволит проводить качественный, полноценный и всеобъемлющий анализ финансовых результатов. Определять направления улучшения работы.

Второй проблемой является низкий уровень автоматизации систем бухгалтерского учета, отсутствие детализации и аналитичности данных. Это факт затрудняет проведение комплексного экономического анализа финансовых результатов.

Заключение. Сегодня достичь повышения эффективности анализа финансовых результатов можно путем совершенствования источников информации для проведения анализа, то есть путем повышения аналитичности сведений, представленных в отчете о финансовых результатах. Необходимо формировать внутреннюю управленческую отчетность, дополнять сведения о качестве и структуре производимой продукции, каналах сбыта.

Литература:

1. Башкатов, В. В. Актуальные аспекты и порядок формирования отчета о финансовых результатах/В. В. Башкатов // Естественнo-гуманитарные исследования. — 2021. — № 35. — с. 244-248
2. Воеводина, М. М. Проблемы бухгалтерского учета и анализа доходов, расходов и финансовых результатов в аграрных организациях // Наука и образование. — 2020. — № 2. — с. 61-63
3. Герсонская, И. В. Анализ доходности текущей деятельности предприятия/И. В. Герсонская // Территория инновация. — 2021. — № 4. — с. 29-32
4. Дружиловская, Т. Ю. Совершенствование формирования отчета о финансовых результатах как информационной базы для принятия стратегических решений/Т. Ю. Дружиловская // Учет. Анализ. Аудит. — 2021. — № 4. — с. 69-79
5. Романова, О. А. К вопросу о проблемах проведения анализа финансовых результатов организации/О. А. Романова // Синергия наук. — 2021. — № 3. — с. 12-19

Развитие сельского туризма на базе Ольгинского сельского поселения Аксайского района Ростовской области

Сидорик Анастасия Викторовна, студент магистратуры
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

Сельский туризм в российских регионах находится на стадии зарождения. Ростовская область не является исключением из общероссийского тренда. В Ростовской области на сегодняшний день не утверждена региональная программа и модели (направления) развития сельского туризма, не разработаны дорожные карты реализации потенциала сельских территорий в сфере сельского туризма. Учитывая вышеперечисленные факторы, мы можем рассматривать различные варианты его развития и реализации в условиях имеющегося аграрного и туристско-рекреационного потенциала в Ольгинском сельском поселении [1].

В качестве одного из инструментов социально-экономического развития Ольгинского сельского поселения автор предлагает разработать и внедрить муниципальную программу по развитию Сельского туризма на территории Ольгинского сельского поселения, на её основе разработать проект «Рекреационной зоны прибрежной территории озера Генеральское с гостевыми домами и зонами активного и тихого отдыха. Но первым менее затратным и более привлекательным, как для туристов так и для сельских жителей предлагается разработать проект тура выходного дня «Сельский колорит».

Проектом предусматривается всесезонный прием туристов, создание и развитие комплекса туристских услуг, удовлетворяющий желания туристов в конкретный временной период.

Потенциальными потребителями являются:

- семьи с детьми;
- пожилые люди;
- пожилые люди с внуками;
- компании молодых людей;
- люди, у которых ранее в данной местности проживали родные (с целью ознакомления со своей давней родиной);
- люди, увлекающиеся аграрным туризмом.

Сельский туризм интересен тем, что позволяет прикоснуться к истории нашего края, традиционным ремеслам, сохранившимся в сельской местности, познакомиться с национальными традициями местных жителей, и возможности каждому поучаствовать в процессе создания изделий народных промыслов, деревенских кулинарных шедевров и т. д.

Этот вид туризма включает элементы познавательного, активного и экологического туризма [2].

Проект предлагает отдых в живописной и экологически чистой местности. Планируется осуществлять развитие сельского туризма на базе сельского гостевого дома.

Для обеспечения разнообразного досуга отдыхающих на должном уровне предусматривается создание комплекса услуг, включающего:

- экскурсии по природным и культурно-историческим местам района;
- купание в озере;
- организация рыбалки, как летней так и зимней;
- посещение бани;
- отдых на природе;
- участие в мастер-классах;
- знакомство с местными обычаями, промыслами;
- участие в сельскохозяйственных работах,

Гости будут располагаться в жилых домах местных жителей, в специально отведенных и оборудованных для этого комнатах, питание будет состоять в большей мере из продуктов местного производства. Хозяева данных подворьев будут иметь сельскохозяйственных животных (коровы, овцы, куры, гуси, свиньи и т. д.), сад и огород. В течение проживания турист может присоединиться к процессу ухода за данным видом животных и к обработке сельскохозяйственных земель владельца подворья.

Стоимость проживания будет включать в себя питание туристов, стоимость проживания для одного человека будет составлять 1200 руб.

Таблица 1 отображает примерное меню на 1 человека.

Так же во время ужина за дополнительную плату хозяева могут угостить туристов алкогольными напитками местного производства (виноградное или малиновое вино, яблочный сидр, самогон) и предоставляются следующие виды услуг:

- организация тура по близлежащим достопримечательностям (тур в столицу казачества станицу Старочеркасскую на паромной переправе через р. Дон)
- посещение бани;
- рыбалка;
- посещение мастер-классов по приготовлению национальных блюд,
- посещение локаций быта местных жителей разных национальностей, созданных на основе личных домохозяйств¹.

К бесплатным видам услуг относятся:

- предоставление мангала;
- беспроводное интернет соединение;

1 В Ольгинском сельском поселении проживает более 800 чел. корейской диаспоры, 300 жителей армянской национальности, жители поселения считают себя потомками казаков и т. д.

Таблица 1. Меню, руб.

ЗАВТРАК	Цена
— каша молочная (овсяная, гречневая, рисовая, пшеничная, манная)	150,00
— яичница из 2 яиц с домашним сыром и помидорами	
— блинчики домашние (добавка: ягодное варенье, домашняя сметана)	
— чай, кофе, парное молоко	
ОБЕД	
— салат овощной	200,00
— первое (суп куриный, борщ, уха)	
— второе (жареная картошечка с местными грибами — синеножки (сезонно), окрошка)	
— чай, кофе, компот из домашних ягод и фруктов	
УЖИН	
— жаркое в горшочках	250,00
— мясная котлета с гречкой или пюре	
— домашние соленья	
— чай из самовара, кофе	

— стоянка для одного автомобиля.

Для осуществления данного вида деятельности необходимы затраты на обустройство жилого помещения (покупка мебели и др.), источник финансирования:

- личные средства;
- субсидии от государства.

Для оборудования комнаты в жилом сельском доме для размещения туристов до 4 человек потребуется приобрести садовую и домашнюю мебель, средства личной гигиены и постельное белье. Ниже в таблице 2 представлен перечень затрат для реализации данного проекта.

Таблица 2. Примерный расчет затрат на проект

№ п/п	Наименование	Количество	Цена за единицу	Цена в руб.
1	Кровать	3	5000,00	15000,00
2	Прикроватная тумба	3	2500,00	7500,00
3	Шкаф для одежды	1	7000,00	7000,00
4	Комплект постельного белья	3	1500,0	4500,00
5	Подушка	4	500,00	2000,00
6	Одеяло	3	1000,00	3000,00
7	Комплект полотенец	2	700,00	1400,00
8	Сушилка	1	1000,00	1000,00
9	Стол со стульями садовый	1	10000,00	10000,00
10	Мангал	1	3000,00	3000,00
11	Набор для личной гигиены	4	200,00	800,00
12	Набор посуды	1	3000,00	3000,00
ИТОГО				

В сельском гостевом доме на постоянной основе проживают 2 человека (хозяева), на временной основе будут проживать от 2 до 4 человек (туристы).

Расчет времени предоставления услуг:

Календарных дней в году — 365.

Количество недель в году — 52.

Среднее количество гостей — 3.

Процентная загруженность по временному периоду:

Лето 70% — 63 дня.

Осень 50% — 45 дней.

Зима 40% — 36 дней.

Весна 30% — 27 дней.

Итого в год загруженность: 171 день.

Доход за год: 205200 рублей с человека. В год с 3 человек — 615600 руб.

Расходы за год: налог (13%) — 80028,00 руб. Коммунальные услуги — 13413,67 руб. Питание — $600 \times 3 \times 171 = 307800$ руб. Итого за год — 401241,7 руб.

Чистая прибыль в год — 214358,3 руб. Личные вложения — 58200 руб. Окупаемость — 3 месяца.

Если турист приобретает дополнительные услуги, то его тур может выглядеть следующим образом:

Описание туристического проекта «Сельский колорит»

Туристы размещаются в гостевом доме. Гостям предоставляется возможность разместиться в двухместных, трехместных, четырехместных комнатах. Максимальная вместимость дома 6 человек (с хозяевами). Дома распо-

Таблица 3

Услуги	Периоды	Зима	Весна	Лето	Осень
Газ (м³)	В месяц с 5 человека	3070	1535	500	1535
	В месяц с 1 человека	614	307	100	307
	В день с 1 человека	20	10,2	3,3	10,2
	В месяц с 3 человек	1981	1213,5	751,75	1213,5
Электричество (Квт/ч)	В месяц с 5 человека	892	892	1003,5	892
	В месяц с 1 человека	178,4	178,4	200,7	178,4
	В день с 1 человека	5,9	5,9	6,7	5,9
	В месяц с 3 человек	535,2	535,2	602,1	535,2
ИТОГО за 3 человек (туристы)	Цена за 1ед. измерения (руб.)	36 дней	27 дней	63 дня	45 дней
Газ	6,7	4824,0	1845,2	1392,93	1845,2
Свет	3,31	703,04	527,3	1397,2	878,8
С 3 человек за 171 день		13413,67			

Составлено автором

ложен вблизи озера Генеральское. В каждом гостевом подворье имеется баня.

Первый день. Туристы расселяются. Их знакомят с культурой той национальности, в доме которой они расселились¹. Гостей встречают в национальных костюмах. Угощают национальной едой. Рассказывают про культуру и быт.

Затем посетителям предоставляется возможность посетить мастер-классы по приготовлению национальных блюд проживающих на территории Ольгинского сельского поселения народов (на выбор). Далее гостям проводится прогулка по окрестностям деревни с посещением вновь построенного храма Святой равноапостольной княгини Ольги. Рассказывается история основания станицы Ольгинской. Возвращение в гостевой дом. Туристы могут пообщаться животными: лошади, коровы, овцы, куры, гуси, утки. Поучаствовать в уходе за ними. Свободное время. Ужин.

Второй день. Завтрак. Отправляемся в хутор Махин в дачное хозяйство «Агроклуб Усадьба» где туристам проведут экскурсию по дачному поселку и укажут на все прелести жизни на селе, далее гости попадают на мероприятие с анимацией, тематическими фотозонами и многим другим:

в субботу — «Пикник в кругу близких и друзей» с 12:00 до 18:00, с отдыхом в лаундж-зоне на берегу озера, желающие могут поплавать на лодке или байдарках, в рамках

данного мероприятия с 11:00 до 14:00 проходит детский анимационный праздник «В гости к Фрекен Бок и Карлсону»

в воскресенье — «Детская рыбалка» с купанием в оборудованном бассейне с 8:00 до 12:00, «Пикник в кругу близких и друзей» с 12:00 до 18:00 [3].

Третий день туристы могут провести свободное время на берегу озера Генеральское, в летнее время, отдыхая на оборудованном пляже или ловя рыбу; в зимнее время заняться подледной рыбалкой или покататься на коньках по замерзшему озеру.

Если туристы решат остаться подольше, хозяева домовладений могут предложить им посетить самостоятельно или с их помощью Аэроклуб «Доступное небо», находящийся на территории поселения, к услугам данного места относятся:

— прогулка на самолете Л-410, на вертолете вертолете МИ-2 длительностью 15 минут. Стоимость 22000,00 руб.

— Над станицей Старочеркасская, над рекой Дон и археологическими курганами

— Над рекой Дон, вдоль Ростова до моста Ворошиловский, над Ростов-Ареной и Зеленым Островом

— прыжки с парашютом в Аэроклубе «Доступное Небо» осуществляются с самолета Л-410. Время подъема на высоту 4000 м — 16 минут. Стоимость 5000,00 рублей.

— экскурсия и ознакомление с авиапарком аэроклуба. Стоимость 500,00 рублей с человека [4].

¹ Это могут быть: казаки, корейцы, армяне.

Так же на территории ст. Ольгинской расположен конный клуб КСК «Гармония» где туристы могут пообщаться с лошадьми:

— экскурсия по конюшне 500,00 руб. с человека [5].

В выходные дни на территории поселения будут работать ярмарки, где туристы могут продегустировать мед, молочные продукты и приобрести продукцию местных фермеров: мясо, яйцо, молоко, творог, сыр, мед, овощи, фрукты, ягоды, варенье и т.д.

В летнее время есть возможность посетить престольный праздник станицы Ольгинской, 28 августа Успение пресвятой Богородицы.

Сельский туризм существенно повлияет на благоустройство Ольгинского сельского поселения, развитие его социальной инфраструктуры, сферы обслуживания, улучшения демографической ситуации, способствует сохранению природы в результате снижения антропогенного пресса на нее [19].

Литература:

1. Текст: электронный // Об основах развития туристской деятельности в Российской Федерации. Федеральный закон от 24.11.1996 N 132-ФЗ: [сайт]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12462/ (дата обращения: 28.11.2021)
2. Панюков Основы агротуризма/Панюков, И. А. — ИНФРА-М, 2017. — 240 с. — Текст: непосредственный.
3. Дачное хозяйство «Агроклуб «Усадьба»: Мероприятия. — Текст: электронный //: [сайт]. — URL: <https://agroclub-usadba.ru/pages/raspolozhenie.asp?id1=21> (дата обращения: 28.11.2021)
4. Доступное небо г. Ростов-на-Дону. — Текст: электронный //: [сайт]. — URL: <http://www.dnebo.ru/index.php/uslugi-kluba> (дата обращения: 28.11.2021)
5. Конный клуб КСК «Гармония». — Текст: электронный //: [сайт]. — URL: <http://www.ksk-garmony161.ru/> (дата обращения: 28.11.2021).

Влияние корпоративной культуры на кадровый потенциал организации

Соколова Елена Сергеевна, студент магистратуры
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

В статье автор предпринимает попытку оценить зависимости и взаимосвязи корпоративной культуры и кадрового потенциала организаций, и их современное значение.

Ключевые слова: корпоративная культура, кадровый потенциал, управление персоналом, человеческий капитал.

Существует множество факторов, которые существенно влияют на эффективную реализацию бизнес-процессов. Один из них — корпоративная культура, которая формирует контекст, в котором сотрудники демонстрируют определенное поведение [2].

Помимо культурных аспектов, значительную роль в организации бизнес-процессов играет кадровый потенциал сотрудников, поскольку они не только гарантируют эффективную реализацию бизнес-процессов, но и обеспечивают разработку и реализацию изменений, способствующих повышению конкурентоспособности компании [3]. Это связано со специфическими требованиями в сфере

В ходе внедрения разработанного проекта поселения выйдут на следующие результаты:

— Ольгинское сельское поселение приобретет инвестиционную привлекательность: при потоке туристов в поселение, возрастет рентабельность свободных земель поселения (инвесторы придут в направлении развития зон отдыха, в развитие сельского хозяйства, и развитие предпринимательской деятельности).

— стабилизируется и пойдет на расширение рынок труда поселения: появятся новые рабочие места и профессии, сократится безработица, значительно возрастет число самозанятых жителей и предпринимателей

— увеличится налоговая база за счет роста отчислений НДФЛ, земельного налога с юридических лиц, торгового сбора и вновь созданного в связи с организацией туристической деятельности в поселении — туристического сбора.

управления человеческими ресурсами: использованием адекватных практик в дизайне рабочих мест и диверсифицированных систем мотивации для различных групп сотрудников. Ключевую роль в этих процессах также играют руководители подразделений, которые создают стратегии, формулируют бизнес-цели, формируют дорожные карты проектирования и управления персоналом организации [4]. В научных исследованиях организационная культура воспринимается детерминировано, и остается неизменной связи с такими переменными, как миссия, стратегия, структура и размер предприятия или бизнес-процессы организации.

Кроме этого, результаты различных исследований показывают влияние организационной культуры на многочисленные переменные, включая индивидуальную приверженность и личную эффективность, удовлетворенность работой, выполнение задач, инновационность, организационная эффективность. В сочетании с практикой управления человеческими ресурсами организации, корпоративная культура влияет на отношение и поведение

сотрудников, что в итоге отражается на результативности всей компании [5].

Ядро любой культуры — поведение членов организации, носителей культуры. Его формируют чувства и суждения. На чувства и суждения в свою очередь влияет окружающая среда: формальные, видимые и проговариваемые правила, процессы, идеи, ценности и т. д.

Составляющие корпоративной культуры



Примечание: список составляющих не является исчерпывающим
Источник: AT Kearney analysis

Перевод: talent-management.com.ua

Рис. 1. Влияние корпоративной культуры на кадровый потенциал организации

Фокусируясь на том, что корпоративная культура в компаниях-бенчмарках является одним из ключевых факторов производительности, и основополагающим элементом мотивации, учитывая тот фактор, что в быстроизменяющемся мире у человека обостряется потребность в удовлетворенности той деятельностью, которую он осуществляет, феноменом является то, что для сотрудника, достигшего определенного уровня зрелости и занявшего руководящую должность зарплатный фактор перестает быть главенствующим, и на первую полосу выходят иные критерии. Ведущие мировые специалисты справедливо утверждают, что работать с немотивированным персоналом стоит дорого, как показали результаты исследований персонал мотивируется зарплатой не больше, чем на 15%, а 85% приходится на какие-то другие мотиваторы.

В современном мире необходимым и обязательным условием реализации человеческого потенциала является переход от стандартизированной модели человеческого капитала к модели кастомизированной. Принципиальное значение для успешного развития экономики как на микроуровне, так и на макроуровне является принцип человекоцентричности.

В сегодняшних условиях все ускоряющихся темпов изменений, высокой волатильности окружающего мира, по-

всемирного внедрения новых технологий, устаревшая система подготовки, направленная на подготовку кадров под определенные отрасли и предполагающая стандартизированные программы обучения уже не является эффективной. В гиг-экономике по данным 2021 года уже участвуют от 10 до 50% трудоустроенных во всех странах мира, а к 2027 году этот показатель увеличится еще на 25%.

Основной проблемой для служб подбора и управления персоналом в современном мире стала невозможность подбора специалистов с необходимыми компетенциями. Несмотря на это устаревшие образовательные программы продолжают реализовываться в университетах, а государство финансировать обучение специалистов, которые в итоге не востребованы на рынке труда, кроме этого, текущие сотрудники сталкиваются с тем, что их компетентный профиль более не актуален, не востребован на рынке и требуется актуализация или переобучение.

Как свидетельствует исследование ОЭСР, около 30% трудоустроенных обладают либо избыточным компетентным набором либо напротив неудовлетворительным, относительно занимаемой должности, при общей численности мировых трудовых ресурсов около 3,5 млрд, этак так называемая «квалификационная яма» затрагивает эффективность коммерческой деятельности каждого второго работодателя.

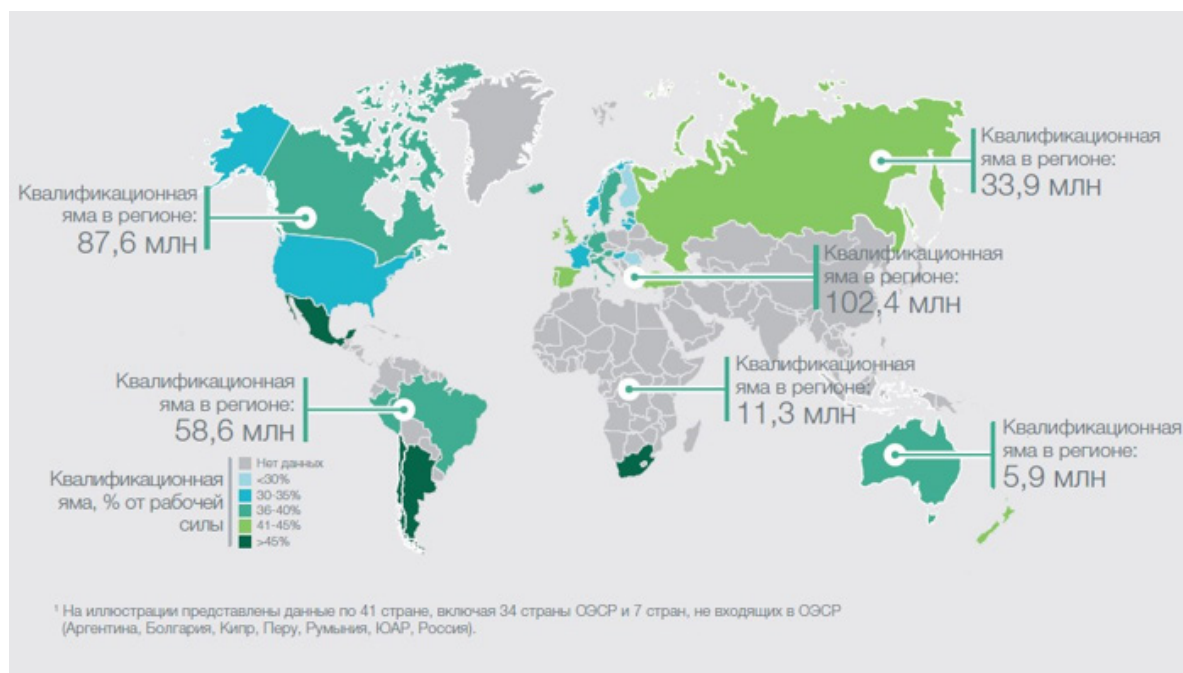


Рис. 2. Данные по квалификационной яме в мире 2020 г.

Далее приведена статистика, отражающая причины несоответствия квалификации:

- 85% мировых трудовых ресурсов — персонал со средним или низким уровнем компетенций/квалификации

- 30% профессий, в силу возрастающего тренда цифровизации либо исчезнут, либо глобально трансформируются в ближайшие 12-15 лет

- технические навыки требуют актуализации каждые 2-4 года

- в три раза возросла стоимость высшего образования за прошедшие 25 лет

- 20% трудовых функций уже сейчас могут быть либо интеллектуализированы либо автоматизированы

- Около 50% испытывают сложности при поиске персонала с необходимыми компетенциями

- к 2025 году появится более 30% принципиально новых видов деятельности

Модель массовой стандартизации, единственная квалификация и один вид деятельности на протяжении всей жизни это архаизмы прошлого, в современном мире это неактуально ни для отдельно взятого работника, ни для предприятия, ни для национальной экономики. Инерционное движение устаревшей системы вступает в конфликт с запросом реального сектора экономики и социума в целом, и с каждым годом данный конфликт обостряется. Последствия применения устаревшей модели уже сейчас приносят экономические потери, достигающие размеров более 7 трлн. Долларов США в год. Для повышения экономических показателей, для более эффективной работы предприятий и производств необходим переход от модели массовой к модели кастомизированной, основанной на корпоративной культуре, когда сотрудники перестают быть ресурсом, а становятся индивидуальностями со своими персонализированными характеристиками и уникальным потенциалом, что безусловно необходимо закладывать как центральную часть корпоративной культуры.

Литература:

1. Грошев, И. В. Организационная культура: Учебник/И. В. Грошев, А. А. Краснослободцев. — М.: Юнити, 2015. — 535 с.
2. Демин, Д. Корпоративная культура: Десять самых распространенных заблуждений/Д. Демин. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 154 с.
3. Земедлина, Е. А. Организационная культура: Учебное пособие/Е. А. Земедлина. — М.: Риор, 2018. — 480 с.
4. Кириллова, Г. В. Управление персоналом [Текст]: учебное пособие/Г. В. Кириллова. — Москва: МГОУ, 2017. — 139 с.
5. Макеев, В. А. Корпоративная культура как фактор эффективной деятельности организации/В. А. Макеев. — М.: Ленанд, 2017. — 248 с.

Внеэкономическая (экспортная) деятельность Узбекистана: возможности и трудности

Умарова Нилюфар Бехзодовна, студентка 3-го курса факультета международных отношений
Университет мировой экономики и дипломатии (г. Ташкент, Республика Узбекистан)

Проблема экспорта играет доминирующую роль в экономике Узбекистана не только как «вызов глобализации», но и как образец уровня жизни населения и фактор, влияющий на множество важных показателей страны. Развитие экспортно ориентированного сектора и его дальнейшее совершенствование выступают ключевыми драйверами национальных экономик мира. В данной статье анализируются тенденции развития и проблемы внешнеторговой деятельности Узбекистана в контексте реализованных и потенциальных возможностей экономики страны.

Ключевые слова: экспорт, торговля, экономика, внешнеторговая деятельность, продукция, предприятие.

Республика Узбекистан, будучи страной, обладающий естественными и приобретенными преимуществами как в аграрном, так и производственном секторе, в настоящее время находится на переходном этапе либерализации и модернизации своей внешнеэкономической деятельности; прилагаемые усилия имеют позитивное воздействие на экономику страны, однако имеют место быть проблемы, требующие своевременного разрешения. В настоящее время в Республике Узбекистан осуществляются масштабные социально-экономические реформы, в результате которых страна превращается в одно из передовых государств СНГ с открытой экономикой. Впервые за минувшие 30 лет в стране четко выстраиваются новые по своей сути внешнеэкономические связи, основанные на балансе экономических и национальных интересов, что создает базис для успешной реализации торговых отношений. Создавая возможности для местных производителей на внутреннем рынке, параллельно ведутся работы по реализации товаров собственного производства за рубежом.

Если ранее Узбекистан в зависимости от внешних и внутренних обстоятельств время от времени менял векторы политико-экономического сотрудничества, сохраняя за собой возможность маневрировать собственными интересами между глобальными игроками в Центральной Азии — Россией, Китаем, США и ЕС, — то активизируя, то ослабляя тот или иной вектор своей политики, то на сегодняшний день страна руководствуется стратегией обеспечения экономической безопасности с учетом своих конкурентных преимуществ и собственных национальных приоритетов.

В своем Послании Парламенту на 2021 год Президент Узбекистана Шавкат Мирзиёев заявил, что выход на *новые экспортные рынки* останется одним из главных приоритетов нашей экономической политики. Ранее в ходе видеоселекторного совещания по вопросам повышения экспортного потенциала отраслей и регионов страны было отмечено, что «экспорт — это теперь не желание, а обязанность». Таким образом, был дан посыл, что экономика страны отныне будет диверсифицирована и постепенно превращена в экспортно ориентированную.

Имея в арсенале немало возможностей для совершенствования экспортной деятельности, Узбекистан, тем не менее, сталкивается с трудностями и находится на переходной стадии перепрофилирования экономики.

Узбекистан осуществляет торговые отношения с более чем 150 странами мира. Наибольший объем его внешнеторгового оборота среди них зафиксирован с Китаем (17,9%), Российской Федерацией (16,9%), Казахстаном (8,4%), Республикой Корея (7,3%), Турцией (5,5%), Кыргызстаном (2,3%) и Афганистаном (2,0%). Самым котируемым объемом в составе экспортируемых товаров среди крупных стран-партнеров составляют минеральное топливо, смазочные масла и аналогичные материалы, промышленные товары, а также различные готовые изделия [1].

В результате увеличения производства продукции, заменившей импортные товары, и диверсификации промышленного производства в структуре экспорта достигнуты значительные изменения. В частности, за последние годы наблюдались изменения в торговых связях с соседними государствами. Наличие активного внешнеторгового баланса с Кыргызстаном, Таджикистаном и Афганистаном можно рассматривать как положительный результат во внешней торговле страны. Взаимодействие Узбекистана и Афганистана основывается в определенной мере на межправительственном соглашении о поставках электроэнергии за 2020 год, в котором четко определены обязательства сторон и предусмотрена поставка Узбекистаном 2,2 млрд киловатт-часов электроэнергии в год [2].

Затрагивая тему электротехнической отрасли, необходимо отметить, что с ростом объемов производства растут показатели экспорта электротехнической продукции, которые за последние три года выросли на 31,6%, при этом экспорт бытовой техники вырос более чем в 2,2 раза. Электротехническая отрасль является наиболее динамично развивающейся отраслью экономики и насчитывает более 450 предприятий. География экспорта электротехнической продукции с каждым годом расширяется: в настоящее время более 100 видов электротехнической продукции экспортируется в 38 стран, новыми рынками сбыта стали Китай, ОАЭ, Латвия, Литва, Молдова. В то же

время, основными рынками сбыта по-прежнему остаются страны СНГ, а также Турция [3].

Необходимо отметить, что впервые в истории Узбекистана и стран СНГ силовые трансформаторы серии ТМГ Чирчикского трансформаторного завода успешно прошли испытания в лаборатории «КЕМА» (Нидерланды), и получили сертификат соответствия международным стандартам ИЕС (МЭК), что дает возможность экспортировать их в любую точку мира. Подобное достижение открывает новые экспортные возможности для местного производителя и снимает лицензионные ограничения.

На сегодняшний день текстильная отрасль Узбекистана является экспортно ориентированной. Выпускаемая местными предприятиями текстильная и швейная продукция пользуется спросом как на внутреннем, так и на внешнем рынке, и из года в год приобретает все большую популярность у зарубежных потребителей. За четыре года экспорт удалось нарастить в 2,1 раза: с 899 млн долларов США в 2016 году до 1,8 млрд [4].

Начиная с 2016 года переход к полной переработке сырья и прекращения его экспорта приобрел ускоренный характер. Было открыто заявлено, что с 2020 года экспорт хлопка из Узбекистана будет полностью остановлен, а все сырье будет перерабатываться внутри республики, — страна перейдет от экспорта сырья к поставкам готовой продукции. Уже в 2018 году на фоне роста производства хлопкового волокна на 8% относительно 2016 года доля хлопка, поставляемого на экспорт, резко снизилась до 18,4%, а 81,6% собранного уже перерабатывалось внутри страны. К 2019 году это соотношение составило 11% — на экспорт и 89% — внутренняя переработка (данные stat. uz). При этом на фоне снижения объемов экспорта хлопка объемы экспорта текстильной и швейно-трикотажной продукции только росли; была отмечена положительная динамика диверсификации производственных мощностей и изменение ориентации хлопкового сектора. Здесь необходимо отметить, что продолжающийся на данный момент экспорт белого золота связан в первую очередь с выполнением обязательств по долгосрочным экспортным контрактам. Как ожидается, в 2021 году 99% перерабатываемого хлопкового волокна уже будет использоваться для нужд отечественной промышленности, которая, в свою очередь, будет специализироваться на выпуске конкурентоспособной готовой продукции.

Немаловажным фактором, послужившим толчком к упрощению процесса экспорта для узбекских производителей, стало принятое 30 ноября 2020 года Европейской комиссией в досрочном порядке положительное решение по заявке Республики Узбекистан на получение статуса бенефициара Всеобщей системы преференций плюс GSP+. В таких условиях отечественные производители и экспортеры приобретают возможность пользоваться односторонними тарифными преференциями при экспорте своих товаров на европейский рынок. При таком сценарии количество товарных позиций, которые узбекские производи-

тели смогут экспортировать в страны ЕС, вырастет до 6200 единиц [5].

По предварительной оценке, при режиме преференциальной торговли GSP+ ожидаемый объем экспорта текстильной продукции на начальном этапе будет составлять 300 млн. долларов США, с последующим его увеличением до 1.2 млрд долларов США к 2025 году. В настоящее же время Узбекистаном экспортируется свыше 2,1 млрд. долларов США текстильной продукции.

Почвенно-климатические условия Узбекистана благоприятны для производства широкого спектра овощных и бахчевых культур, существенно превосходящих аналогичную продукцию из других стран по качеству. Имея в арсенале естественные преимущества в данном ключе, страна динамично развивает и наращивает производство и сбыт продукции за рубеж. По данным Госкомстата, объем экспорта плодоовощных продуктов в 2020 году составил 1485 тонн и превысил 1 миллиард долларов США в стоимостном выражении. Ввиду ограничительных мер, связанных с распространением коронавирусной инфекции COVID-19, был отмечен темп снижения по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, составивший 16,5%. Основные рынки экспорта плодоовощной продукции приходятся на Россию, Казахстан, Кыргызстан и Пакистан [6].

В 2021 году в Узбекистан планирует увеличить экспорт товаров и услуг на 20%. Согласно Государственной программе 2021 года, экспорт товаров и услуг к концу года должен достигнуть \$12 млрд [7].

Запланированы следующие практические меры:

- Правительственной комиссии принять меры для оперативного решения проблемных вопросов в ходе своей деятельности, при активном продолжении системы сотрудничества с предприятиями-экспортерами:

- по увеличению мощности новых производственных мощностей для экспорта в рамках инвестиционных программ;

- по увеличению объемов экспорта промышленной продукции с высокой добавленной стоимостью при резком сокращении вывоза сырья и глубокой переработки внутри страны;

Товары узбекского производства сталкиваются с различными трудностями при экспорте — квотирование, недостаточная диверсификация, лицензионные барьеры, однообразная география экспорта, недостаточная научно-исследовательская работа, в результате которой экспортируемый товар либо производится с помощью импортированной продукции, либо отстает по определенным параметрам от стран-конкурентов. К примеру, текстильная и швейная продукция Узбекистана поставляется во многие страны мира, следовательно, география экспорта ежегодно расширяется: если в 2016 году продукция поставлялась в 60 стран, то в 2020 году этот показатель составил 71. Однако здесь необходимо отметить, что в настоящее время только на шесть стран приходится 89 процентов всего объема экспорта. Так, по итогам 2020 года на Россию

приходится 36,5%, Китай — 21,6%, Кыргызстан — 15,2%, Турцию — 11,4%, Польшу и Казахстан по 2,3% (данные stat.uz). При этом 95 процентов экспорта готовых швейно-трикотажных изделий приходится на *страны СНГ*. Это говорит о сохранении низкого уровня диверсификации географии экспорта, несмотря на видимый рост числа стран, закупающих у Узбекистана продукцию.

Необходимо также упомянуть о проблеме с транспортировкой продукции. Большая часть экспорта плодОВОЩНОЙ продукции приходится на автомобильный транспорт. Объемы, сроки, стоимость и остатки во многом зависят от наличия автотранспортных средств других стран. Однако существующий автопарк по рефрижераторным фурам не покрывает потребность экспорта [8].

Несмотря на то, что в стране создаются новые факторы логистического обеспечения торговли, темпы непосредственного внедрения современных методов и технических средств логистики в практику организации и управления грузопотоками еще недостаточны. Объективные причины, сдерживающие региональную торговлю (отсутствие выхода к международным морским коммуникациям, высокая доля транспортных издержек, ограниченность готовой товарной номенклатуры с высокой добавленной стоимостью), заставляют Узбекистан уделять огромное внимание развитию транспорта, инфраструктуры и логистики.

Имеют место быть также недостатки в системе экспортного страхования. Международная практика показывает, что основные торговые операции по сельскохозяйственной продукции осуществляются на условиях поставки с учетом доставки и страховки (CIP, DAP, CFR и др.), а также на условиях оплаты отсрочки платежа, после поставки товара до пункта назначения, при этом товар по качеству и количеству принимается в пункте назначения [9].

Бюрократичный характер процедур экспортного контроля и оформления товаров для реализации за рубежом также считается одной из насущных проблем, с которыми сталкиваются местные производители и потенциальные экспортеры. Процесс получения необходимых экспортных сертификатов и экспортного таможенного оформления происходит в разных местах, нередко отдаленных от места отгрузки продукции. Процедура оформления документов занимает в среднем 3 рабочих дня, так как органы, выдающие соответствующие сертификаты для экспорта (сертификат происхождения, фитосанитарный сертификат, сертификат соответствия и т.д.) рас-

положены в разных местах и, в основном, областных центрах, что создает прямые издержки во времени и создает не всегда оправданные риски.

Как отмечают Назарова Р.Р. и Фозилова Ф.К., проблема ограниченного доступа к финансовым ресурсам для экспортеров является как никогда актуальной. Процентные ставки по кредитам, предлагаемые коммерческими банками, слишком высоки; суммы, которые могут быть заимствованы, малы, а процесс подачи заявки на кредит трудоемок и сложен [10].

Учитывая тот факт, что Узбекистан является страной, в которой реформы проводятся поэтапно и последовательно, подобные проблемы четко понимаются руководством и производственным сектором страны, вследствие чего в настоящее время применяются практические меры по устранению трудностей и облегчению процесса экспорта для местных производителей.

Анализ деятельности Узбекистана на внешних рынках и динамика роста, продемонстрированная в последние годы, дает четкий сигнал о строгой и последовательной модернизации внешнеэкономических связей республики. Использование имеющегося потенциала в нужном русле и наращивание производства в балансе с национальными интересами позволяют осуществлять устойчивое развитие промышленного, аграрного и продовольственного сектора, а также сферы услуг. Намеченный рост обещает сохранять позитивную динамику при условии выполнения государственной программы и следованию намеченных планов; ожидается повышение экспорта в различных сферах за счет преодоления лицензионных и таможенных ограничений.

Наряду с возможностями и достижениями страна также сталкивается с трудностями. В настоящее время государство решает задачи по устранению имеющихся проблем и созданию правовой базы и формированию общественного климата, благоприятствующих эффективному функционированию экономических субъектов; по защите конкуренции, развитие которой придает экономике инновационный импульс; по распределению ресурсов, позволяющему изменить структуру национального продукта; по стабилизации экономики; по контролю за уровнем занятости и инфляцией, а также по стимулированию экономического роста. Нововведения дают возможность реализовать имеющийся потенциал регионов республики, повысить показатели экспорта, трудовой занятости и индустриализации.

Литература:

1. Отчет Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан https://stat.uz/uploads/docs/tashqi_savdo_may_ru.pdf
2. <https://repost.uz/dogovorilis-s-nimi> Комментарий Министерства энергетики РУз
3. Ответ о сбыте электротехнической продукции в 2020 году <https://review.uz/post/razvitie-elektrotexnicheskoy-otrasli-itogi-i-perspektiv>
4. Обзор текстильной отрасли Узбекистана <https://review.uz/post/infografika-eksport-tekstilnoy-produkcii-uzbekistana-v-2016-2021-gg>

5. Узбекистан получил GSP+ <https://invest.gov.uz/ru/mediacenter/news/uzbekistan-has-been-granted-the-status-of-beneficiary-of-the-universal-system-of-preferences-plus-gsp/>
6. Данные взяты из отчета Министерства экономики РУз http://mineconomy.uz/uploads/2021_years/February/Прогноз2020-2021.pdf
7. Государственная программа 2021 года <https://finance.uz/index.php/ru/fuz-menu-biznes-ru/9992-v-2021-godu-uzbekistan-planiruet-uvlechit-eksport-tovarov-i-uslug-na-20>
8. Повышение производственного и экспортного потенциала плодоовощной отрасли Узбекистана: проблемы и перспективы https://www.undp.org/content/dam/uzbekistan/docs/Publications/economicgovernance/Improving_Productive_and_Export_Potential/un_uzb_Improving_Productive_%20and_Export%20Potential.pdf
9. Назарова, Р. Р. Проблемы и пути совершенствования экспорта плодоовощной продукции в Республике Узбекистан; Ташкент, 2019 <http://staff.tiame.uz/storage/users/36/articles/2blEhHFRXlhWFpAysQB4N4jB8nPahMMoxoQwLtkn.pdf#page38>
10. <http://staff.tiame.uz/storage/users/36/articles/2blEhHFRXlhWFpAysQB4N4jB8nPahMMoxoQwLtkn.pdf#page38>

Финансовое состояние КБ ПАО ВТБ и меры по его улучшению

Фахритдинова Лилия Шамильевна, студент магистратуры
Российский университет дружбы народов (г. Москва)

Многие ученые дают определение финансовому состоянию банка как комплексной характеристике его экономической деятельности, показывающей конкурентоспособность банка, его потенциал в деловом сотрудничестве и способность к саморазвитию. Все они, как правило, определяют финансовое состояние через показатели, характеризующие наличие, размещение и использование финансовых ресурсов, которые рассчитываются на основании бухгалтерской отчетности банка на определенную дату.

Общеизвестно, что коммерческие банки являются важным звеном в развитии рыночной экономики. Накопление денежных средств физических и юридических лиц и их размещение на условиях платежа, срочности и возвратности, а также осуществление расчетно-кассового посредничества, трастовых операций, операций с кредитными картами, валютой и ценными бумагами, лизинга, страхования и других услуг являются основными функциями коммерческих организаций. Величина достигнутых банком финансовых результатов отражает влияние множества внешних и внутренних факторов, среди которых отмечается географическое расположение банка, наличие в зоне его обслуживания клиентской базы, достаточной для проведения его деятельности, уровень развития финансовых рынков, социально-политическая и экономическая ситуация в регионе, степень развития конкурентной среды, наличие государственной поддержки и другие факторы. Грамотная оценка результатов финансовой деятельности банка и ее факторов позволяет улучшить результаты деятельности любой организации.

Фактически, несмотря на значительное количество научных исследований, связанных с анализом и оценкой ресурсной базы коммерческих банков, вопрос выбора оптимальной методики и инструментария по ее оценке

остаются нерешенными и до сих пор. В частности, открытыми остаются вопросы многомерности результатов оценки, обусловленные неоднородностью внутренних и внешних условий функционирования банков.

На примере Банка ПАО Банка ВТБ рассмотрим финансовые результаты его деятельности и предложим меры по его улучшению.

В 2021 году КБ ПАО ВТБ сохраняет уверенные темпы роста бизнеса и продолжает демонстрировать высокий уровень прибыльности. Заработав в августе 25 млрд рублей чистой прибыли и 179 млрд рублей по итогам 8 месяцев 2021 года, Банк пришел к рекордному показателю прибыли.

Рассмотрим динамику изменения прибыли в деятельности Банк ВТБ (ПАО) (рисунок 1).

Чистая прибыль Группы составила 75,3 млрд руб. за 2020 г. и 16,2 млрд руб. за IV квартал 2020 г., снизившись на 62,6% и 77,9% г/г соответственно в связи с ростом расходов на создание резервов и отрицательной переоценкой нефинансовых активов на фоне пандемии COVID-19. Рассмотренные основные показатели свидетельствующие об эффективности деятельности Банк ВТБ (ПАО). Наблюдается отрицательная тенденция чистой прибыли Банк ВТБ (ПАО). В 2019 г. прибыль уменьшилась на 33801 млн. руб. или на 14,6% и составила 168654 млн. руб. Анализ основных показателей, характеризующих прибыльность коммерческого банка свидетельствует о том, что прибыль до налогообложения в 2018 г. увеличилась в 3,8 раза, а в 2019 г. прибыль до налогообложения уменьшилась на 40,23%.

Ниже на рис. 2 показана динамика процентных доходов КБ ПАО ВТБ.

Прибыль после налогообложения в 2019 г. составила 129638 млн. руб. Необходимо отметить, что у Банка ВТБ



Рис. 1. Динамика финансового результата деятельности Банк ВТБ (ПАО), млрд руб.

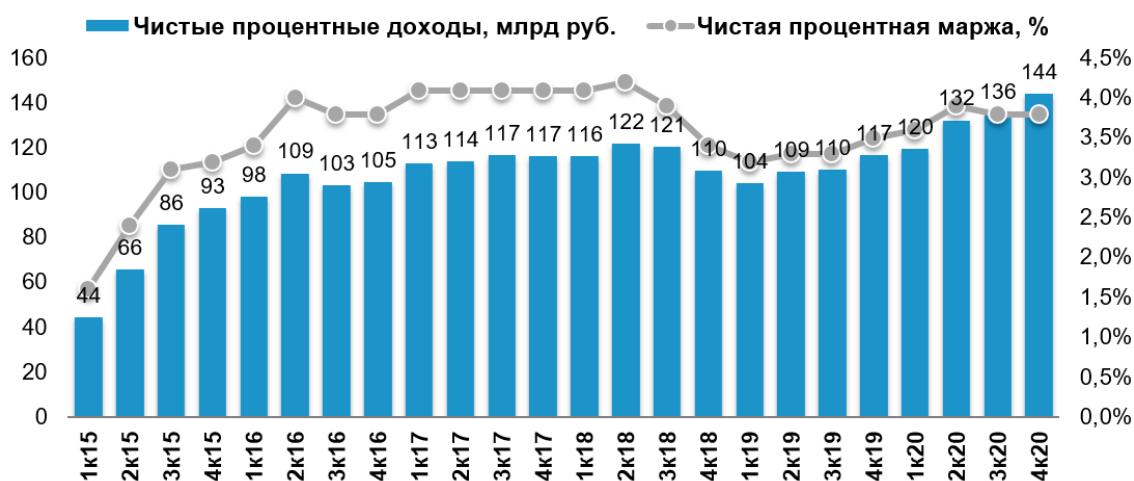


Рис. 2. Динамика процентных доходов КБ ПАО ВТБ

(ПАО) отсутствуют выплаты из прибыли после налогообложения, следовательно, нераспределенная прибыль соответствует прибыли после налогообложения. Таким образом, темп прироста доходов ниже темпа прироста расходов.

На основании анализа выполнения финансовых нормативов КБ ПАО ВТБ можно сделать вывод, что по всем основным показателям финансовых результатов коммерческого предприятия за рассматриваемый период наблюдается тенденция к росту, за исключением комиссионных расходов и прочих операционных доходов. Операционные расходы включают в себя расходы, не связанные с процессом оказания услуг, но необходимые для функционирования организации. Прочие операционные расходы коммерческой организации включают урегулирование штрафов за невыполнение договорных обязательств, убытки по обязательствам, которые не могут быть возмещены, курсовые разницы, убытки от списания активов, списанных при начислении комиссии и не при- емлемые.

При возмещении или частичной продаже прочие операционные расходы классифицируются следующим образом: те же убытки, понесенные третьей стороной и т.д. Уменьшение данных видов расходов является положительным фактом, поскольку наибольшая доля в структуре доходов приходится на чистую прибыль, которая представляет собой разницу между доходами от купли-продажи и расходами.

Повышение эффективности банка и, как следствие, укрепление его финансовой устойчивости предполагает внедрение эффективного менеджмента в управлении прибылью и рентабельностью банка. Чтобы максимизировать размер коммерческого дохода, банковская структура должна использовать различные варианты для выполнения этой задачи, но в то же время отслеживать степень риска, который будет присутствовать. Рациональное использование банком собственных ресурсов способствует повышению эффективности банковской деятельности.

Низкая эффективность деятельности банка приводит к следующим последствиям:

- образование упущенной выгоды;
- несбалансированность пассивов и оборотных средств;
- снижение финансовых результатов;
- повышение рискованности деятельности банка.

На основе проведенного исследования выявлены направления повышения эффективности деятельности кредитной организации и дана оценка их экономической эффективности. Так, в частности, основными рекомендациями для повышения эффективности КБ ПАО ВТБ можно считать:

увеличение процентного дохода банка за счет предложения новых, более выгодных кредитных предложений для существующих и новых клиентов банка;

увеличение комиссионных доходов банка за счет увеличения дополнительных продаж инвестиционных и страховых продуктов банка к основным банковским продуктам.

Также самой важной проблемой сегодня является нестабильная макроэкономическая ситуация в условиях геополитического кризиса.

Прежде всего пострадали юридические лица:

- проблемы с дебиторской задолженностью,
- неспособность гасить свои кредиты,
- недоверие к банковской системе,
- увеличение производственных рисков и т. д.

По этой причине, как следствие, страдает коммерческий банк. Во времена кризиса он старается не только привлечь больше новых клиентов, но и удержать старых.

Для повышения эффективности управления депозитным портфелем необходимо определить оптимальный период для хранения срочных депозитов физических и юридических лиц. В то же время условия депозита обязательно должны быть связаны с условиями займов, на которые направлены депозиты. Чтобы привлечь молодое поколение в число своих клиентов, банк мог бы добавить к списку депозитов новые типы депозитов, направленных на эту группу населения.

На фоне выявленных проблем формирования кредитных ресурсов возникает необходимость определить эффективность использования его кредитного потенциала. Самым распространенным подходом к оценке кредитного потенциала банка является определение разницы между общей величиной привлеченных и собственных средств и резервами ликвидности.

Проблемой КБ ПАО ВТБ является отсутствие единого документа, который касается инвестиционного планирования в сфере финансовой стратегии и перспективы развития. Структуру инвестиционного плана в сфере финансовой стратегии КБ ПАО ВТБ рекомендуем представить в таком виде:

1. Обзор экономической ситуации в регионе, в котором функционирует банк.

1.1. Положение банковского учреждения на рынке банковских услуг инвестиционного характера.

1.2. Основные банки-конкуренты.

1.3. Инвестиционный климат и перспективы развития региона.

2. Планируемые показатели формирования инвестиционных ресурсов:

2.1. Планируемый объем и структура капитала банка.

2.2. Планируемый объем и структура обязательств, которые будут размещены в инвестиционных активах (денежные средства юридических лиц, средства физических лиц, ценные бумаги собственного долга, полученные межбанковские кредиты, кредиты центрального банка, другие источники).

2.3. Планируемые показатели стабильности инвестиционных ресурсов.

3. Планируемые показатели клиентской базы банка — корпоративные клиенты:

3.1. Основные направления инвестиционной деятельности с корпоративными клиентами.

3.2. Потребности корпоративных клиентов в инвестиционных операциях и услугах банка.

3.3. Количество и отраслевая структура корпоративных клиентов.

3.4. Средние остатки средств на счетах корпоративных клиентов.

Раздел 4. Планируемые показатели клиентской базы банка — индивидуальные клиенты:

4.1. Основные направления инвестиционной деятельности с индивидуальными клиентами.

4.2. Потребности индивидуальных клиентов в инвестиционных операциях и услугах банка.

4.3. Количество индивидуальных клиентов.

4.4. Средние остатки средств на счетах индивидуальных клиентов.

Раздел 5. Операции банка по инвестированию в ценные бумаги.

5.1. Объемы и структура инвестиций в корпоративные ценные бумаги.

5.2. Объемы и структура инвестиций в государственные ценные бумаги.

5.3. Объемы и структура инвестиций в ассоциированные и дочерние компании.

5.4. Плановые показатели доходности инвестиций (банка в целом, филиалов, в разрезе отдельных структурных подразделений и финансовых инструментов).

Раздел 6. Планируемые показатели процентных, комиссионных и других доходов и расходов, которые возникают в инвестиционной деятельности банка (банка в целом, филиалов, в разрезе отдельных структурных подразделений и финансовых инструментов).

Раздел 7. Запланированные новые направления инвестиционной деятельности банка, новые инвестиционные продукты, предложения, перспективные инвестиционные проекты.

Основными требованиями к инвестиционному плану — это реальность и обоснованность плановых показателей.

Под инвестиционным бюджетом КБ ПАО ВТБ мы понимаем план будущих инвестиционных операций, выра-

женный в количественных показателях. задачами инвестиционного бюджетирования, которыми являются:

- осуществление периодического планирования инвестиционной деятельности;
- обеспечение координации планов в структуре банка (между главным банком, филиалами и инвестиционными подразделениями);
- количественное обоснование инвестиционных планов;
- создание предпосылки для постоянного контроля за доходами и расходами банка, возникающие в процессе инвестиционной деятельности; создание основы для контроля за деятельностью и для оценки работы отдельных инвестиционных подразделений и банка в целом;

— мотивация сотрудников банка на достижение инвестиционных целей банка.

Разработка инвестиционных бюджетов должно обеспечить постоянное планирование инвестиционных операций и услуг КБ ПАО ВТБ и определить оптимальный путь для достижения поставленных целей.

Анализ экономической литературы показал, что при определении функциональной достаточности ресурсной базы банка необходимо учитывать показатели, характеризующие привлеченные, заимствованные и собственные ресурсы банка. Также для обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности банковской системы нужно принимать во внимание технические и трудовые ресурсы как одни из наиболее весомых составляющих ресурсного потенциала банка.

Литература:

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 N 395-1
2. Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» от 13.10.1995 N 157-ФЗ
3. Аганбегян, А. Г. Финансы, бюджет и банки в новой России. — М.: Дело, 2018. — с. 400-401.
4. Алексеев, П. В. Банковское дело: управление в современном банке: учебное пособие для ВУЗов. — М.: КноРус, 2018. — 350 с.
5. Антюфеев, А. М. Проблемы формирования ресурсной базы коммерческого банка/А. М. Антюфеев. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 42 (280). — с. 170-174. — URL: <https://moluch.ru/archive/280/63134/> (дата обращения: 09.11.2021).
6. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента: учебное пособие/И. Т. Балабанов. — М.: Финансы и статистика, 2012. — 187 с.
7. Банковское дело: учебник/Под ред. Лаврушина О. И., Валенцева Н. И. — М.: КноРус, 2017. — 128 с.

Анализ платежеспособности в краткосрочном и долгосрочном периодах

Федорова Мария Евгеньевна, студент

Научный руководитель: Плотникова Олеся Владимировна, доктор экономических наук, доцент
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В статье раскрывается понятие платежеспособности предприятия, как показателя, который следует анализировать с точки зрения краткосрочного и долгосрочного периодов. Даются разъяснения различных трактовок понятия платежеспособности и разграничения данного показателя с понятием ликвидность. Делается вывод, что платежеспособность может быть успешно проанализирована только с учетом оценки показателей ликвидности и финансовой устойчивости.

Ключевые слова: платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, финансовое состояние, краткосрочный период, долгосрочный период.

По мнению многих авторов, характеристика финансового состояния предприятия формируется на основе анализа платежеспособности предприятия. При анализе данного показателя мнения расходятся, одни оценивают платежеспособность предприятия по степени ликвидности его активов, другие по состоянию финансовой устойчивости. В этом случае, встает вопрос, что такое платежеспособность и какую методику анализа применять именно для этого показателя.

По определению Ткачук М.И. и Киреева Е.Ф., «платежеспособность предприятия — это возможность погашения своих финансовых обязательств в конкретный период времени. По их мнению, платежеспособность — это реальное состояние финансов предприятия, которое можно определить на конкретную дату или за анализируемый период времени» [7, с. 207].

Платежеспособность предприятия в конкретный период времени является условием необходимым, но недо-

статочным. Условие достаточности соблюдается только тогда, когда предприятие платежеспособно во времени, т. е. способно отвечать по своим долгам в любой момент времени.

В этом случае нельзя говорить, что предприятие финансово устойчиво. Ведь погасить прежние долги можно и за счет новых долгов, так и не найдя точки финансового равновесия между собственными и заемными средствами. При этом можно активно пользоваться эффектом финансового рычага, хотя предприятие будет оставаться неплатежеспособным, а структура баланса — неудовлетворительной, что говорит о его финансово неустойчивом положении.

По мнению исследователя Чараевой М.В., «платежеспособность является внешним проявлением финансовой устойчивости, но финансовая устойчивость — это внутренняя сторона проявления финансового состояния, обеспечивающая стабильную платежеспособность в длительной перспективе, в основе которой лежит сбалансированность активов и пассивов, доходов и расходов, денежных и товарных потоков. В отличие от платежеспособности, оценивающей текущие активы и краткосрочные обязательства организации, финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов» [8, с. 13-14].

Авторы Грачев В.В. и Абрютин М.С. в своих трудах указывают на то, что «финансовая устойчивость предприятия — есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность» [2, с. 96].

В свою очередь, в американской экономической школе и практике ряда других стран понятие «финансовая устойчивость» заменяется категорией «долгосрочная платежеспособность», а именно: способность предприятия исполнять принятые на себя долгосрочные обязательства. В свою очередь, текущая платежеспособность, то есть ликвидность, выступает внешним признаком финансовой устойчивости. Также данную точку зрения поддерживают такие авторы, как Артеменко В.Г. и Скороход Н.В. [3, с. 192; 6, с. 106].

Далее следует отметить, что такие категории как ликвидность и платежеспособность в современной литературе иногда отождествляются друг с другом. Несмотря на то, что эти два понятия схожи, но между ними существуют отличия. Так, первая категория основана на активах и пассивах предприятия и является внутренней функцией организации, которая самостоятельно выбирает формы и методы поддержания своей ликвидности

на уровне установленных норм. В свою очередь, платежеспособность относится к функциям внешних субъектов. Иными словами, ликвидность выступает как необходимое и обязательное условие платежеспособности, контроль за соблюдением которой берет на себя предприятие. В то же время, если предприятие обладает инвестиционной привлекательностью и постоянно является платежеспособным, то ему легче поддерживать свою ликвидность.

В редакции 1998 и 2002 г. Закон о несостоятельности (банкротстве) изменил критерий «несостоятельность» — им стала платежеспособность. Но до сих пор многие авторы отождествляют платность (ликвидность) с платежеспособностью, что противоречит законодательству [1].

Под ликвидностью организации понимают способность быстро и с минимальным уровнем финансовых потерь преобразовать свои активы в денежные средства, что по времени соответствует сроку погашения обязательств.

Тем самым платежеспособность, прежде всего, есть следствие ликвидности активов предприятия, его безрекордной и рентабельной деятельности на основе стабильно положительного тренда прибыли, свободного маневрирования денежными средствами и т.п. В основе же такого положения предприятия, обеспечивающего ему финансовую стабильность в виде высокой ликвидности активов, достаточной рентабельности и т.п., лежит финансовая устойчивость как результат наличия некоего запаса прочности, обусловленного эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов.

Таким образом, можно сделать вывод, что платежеспособность предприятия в краткосрочном периоде определяется ликвидностью, а в долгосрочной перспективе — финансовой устойчивостью.

Для подтверждения гипотезы проведем анализ платежеспособности в краткосрочном и долгосрочном периодах на примере крупных торговых компаний. Информационная база анализа — финансовая отчетность, составленная по МСФО, за 2020 год ООО «Лента», ООО «Ашан» и ООО «МЕТРО Кэш энд Керри».

В краткосрочном периоде платежеспособность оценивается по состоянию показателей ликвидности.

Анализ платежеспособности в краткосрочном периоде представлен в таблице 1.

Коэффициент абсолютной ликвидности соответствует нормативному значению в ООО «Лента» и ООО «Метро», но ООО «Ашан» при норме обеспеченности свободными

Таблица 1. Показатели ликвидности за 2020 г.

Показатели	ООО «Лента»	ООО «Ашан»	ООО «Метро»
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,23	0,09	1,00
2. Коэффициент быстрой ликвидности	0,41	0,78	1,19
3. Коэффициент текущей ликвидности	0,94	1,58	1,68

денежными средствами 20-25%, на конец периода обеспечено денежными средствами лишь на 9%, что подтверждает недостаточное количество денежных средств.

Коэффициент быстрой ликвидности соответствует нормативу в ООО «Метро» и ООО «Ашан», но ООО «Лента» при норме 70-90%, может погасить только 41% своих краткосрочных обязательств с учетом свободных денежных средств и своевременного расчета с дебиторами.

Коэффициент текущей ликвидности не соответствует нормативному значению только в ООО «Лента», следовательно, предприятие признается неплатежеспособным в краткосрочном периоде.

Как уже говорилось ранее, финансовая устойчивость предприятия — есть не что иное, как надежно гарантированная платежеспособность в долгосрочной перспективе.

Анализ платежеспособности в долгосрочном периоде представлен в таблице 2.

Таблица 2. Показатели финансовой устойчивости за 2020 г.

Показатели	ООО «Лента»	ООО «Ашан»	ООО «Метро»
1. Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	1,08	0,67	0,03
2. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	-0,71	0,11	0,38
3. Коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами	-1,29	0,32	1,32
4. Коэффициент финансовой независимости (автономии)	0,36	0,44	0,61
5. Коэффициент маневренности	-0,74	0,11	0,39
6. Коэффициент финансовой устойчивости	0,60	0,61	0,62

Несмотря на полное отсутствие собственных оборотных средств и недостаток заемных средств для покрытия запасов ООО «Лента» признается платежеспособным в долгосрочной перспективе, так как коэффициент финансовой устойчивости соответствует нормативному значению, за счет наиболее устойчивых пассивов финансируется 60% активов, что свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия. Так же следует отметить, что коэффициент капитализации соответствует нормативному значению, на 1 рубль собственных средств

привлекается 1,08 заемных, при норме <1,5, что свидетельствует о независимости от заемного капитала, следовательно, это положительно влияет на платежеспособность в долгосрочной перспективе.

Таким образом, в краткосрочном периоде ООО «Лента» признано неплатежеспособным, а в долгосрочном — платежеспособным, следовательно, платежеспособность предприятия не стоит оценивать, опираясь только на показатели ликвидности его активов или состояние финансовой устойчивости.

Литература:

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.2002 N 127-ФЗ // КонсультантПлюс: справочно-правовая система [Официальный сайт]. URL: <http://www.consultant.ru/>
2. Абрютин, М. С. Финансовый анализ коммерческой деятельности: учебное пособие. М.: «Финпресс», 2012. 176 с.
3. Артеменко, В. Г. Экономический анализ: учебное пособие/М.: КНОРУС, 2011. 288 с.
4. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник. М.: ТК Велби. Проспект, 2006. 360 с.
5. Ивасенко, А. Г., Никонова Я. И. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие/М.: КНОРУС, 2008. 208 с.
6. Скороход, Н. В. Финансовая устойчивость: содержание, формы проявления и оценка/Экономические науки, 2014. № 1 (110). с. 105-108.
7. Ткачук, М. И., Киреева Е. Ф. Основы финансового менеджмента/2-е изд., стер.; Учебное пособие, 2010-415 с.
8. Чараева, М. В. Исследование финансовой устойчивости, ее влияние на инвестиционный потенциал/Финансы и кредит, 2013. № 5 (533). с. 11-16.

Экономические риски в нефтегазовом секторе на примере взаимоотношений России и Китая

Хуснутдинова Эльвина Альбертовна, студент магистратуры

Научный руководитель: Гамилова Диляра Агеламовна, кандидат экономических наук, доцент
Уфимский государственный нефтяной технический университет

В статье рассмотрены экономические риски во взаимоотношениях Китая и России в сфере нефтегазового комплекса. Стимулом к развитию этих отношений, которые являются перспективными для обеих стран, стали торговое противостояние США и Китая и введение антироссийских санкций странами Европы и США. Также выявлены основные риски, которые, несмотря на перспективность российско-китайского сотрудничества, имеют место быть.

Ключевые слова: Россия, Китай, нефтегазовый сектор, нефть, газ, энергетика, энергетический сектор, экономические риски.

Economic risks in the oil and gas sector by example relationships Russia and China

The article discusses the economic risks in relationship between China and Russia in the oil and gas sector. The impetus for the development of these relations, which are promising for both countries, was the trade confrontation between the United States and China and the introduction of anti-Russian sanctions by the countries of Europe and the United States. The main risks that, despite the prospects of Russian-Chinese cooperation, take place are also identified.

Keywords: Russia, China, oil and gas sector, oil, gas, energy, energy sector, economic risks.

Взаимоотношения России и Китая в нефтегазовом секторе, а также в нефтегазовой политике России, с точки зрения важности этих направлений для экономики страны, в среднесрочной перспективе, останется приоритетным в 2021 году. В то же время множество новых вызовов, появившихся на этом направлении, приводит к необходимости диверсифицировать рынки (регионы) российского экспорта в нефтегазовом секторе. Это послужило основанием «поворота нефтегазовой политики» на Восток — в страны АТР. Этот «разворот» был в первую очередь ориентирован на Китай и закреплён Соглашением, которое в 2014 г. заключили РФ и КНР на поставки в Китай ежегодно 30-38 млрд. м³ в течение 30 лет. [1, с. 167]

Несмотря на то, что КНР располагает существенными запасами различных ресурсов (особенно угля) и активно наращивает их добычу, Китай не сможет обеспечить свою растущую экономику собственными энергетическими ресурсами в среднесрочной перспективе. Китай для обеспечения своей энергобезопасности, при постепенном снижении применения угля в энергетике, вынужден существенно увеличивать импорт природного газа (трубопроводного и СПГ) и нефти, диверсифицируя источники поставки. Совокупность этих факторов, выгодное географическое расположение, общая граница длиной более четырех тысяч километров позволяет России стать одним из основных экспортеров углеводородов в КНР. Намечившееся стратегическое партнерство для Китая имеет важнейшее значение в современных условиях, так как все сильнее обостряются отношения Китая и США. [1, с. 168]

В связи с быстрым развитием китайской экономики страна не может удовлетворить свои потребности за счет лишь собственных запасов нефти и газа, поэтому для поддержания уровня экономического развития Китай в последние годы участвует в проектах по добыче нефти и газа в более чем 40 странах. В 2018 году импорт нефти Китая покрывал примерно 71% потребностей, к 2035 эта цифра по прогнозам может увеличиться до 80%. Отмечается все большая зависимость Китая от импорта нефти.

Россия является одним из наиболее крупных поставщиков нефти в Китай. В течение последних лет отмечается тенденция роста доли экспорта нефти из РФ в Китай в общем объеме добываемой нефти. Анализ статистических данных по объемам экспортируемых товаров и сырья из России в Китай позволяет сделать вывод о наращивании объемов российского экспорта в Китай, что является положительной тенденцией и одновременно практически отсутствием диверсификации поставок (таблица 1).

В объеме экспорта наибольшую долю занимает экспорт нефти. На сегодняшний день Россия является одним из крупнейших поставщиков нефти в Китай. Складывается ситуация зависимости России от поставок нефти в Китай, что влечет дополнительные риски для предприятий нефтегазового комплекса.

В наибольшей степени на российско-китайское энергетическое партнерство оказывают влияние экономические риски. Особенность экономических рисков состоит в том, что экономические системы изменяются в течение времени и могут вызывать непредсказуемые последствия.

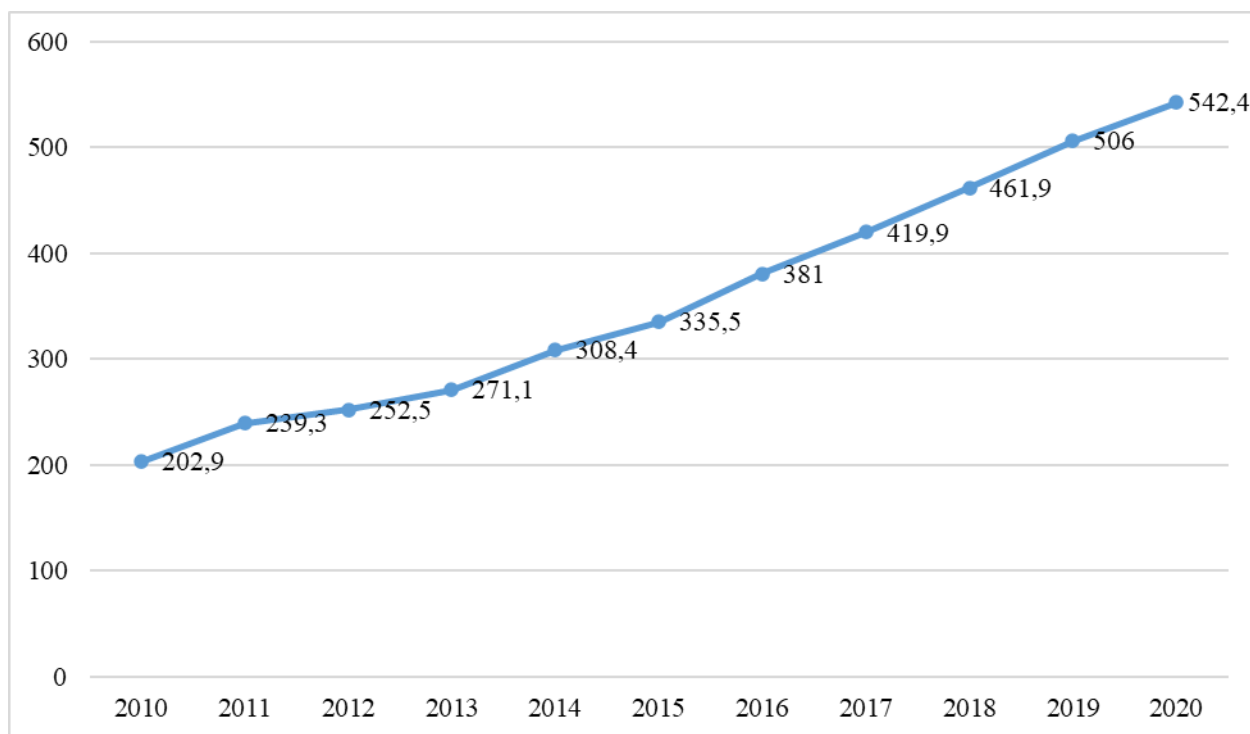


Рис. 1. Темпы роста импорта нефти Китая в 2010-2020 гг. (млн тонн)

Таблица 1. Объемы экспорта нефти из России в Китай в общем объеме экспорта в 2013-2020 гг.

Год	Объем экспорта, млрд долл.	Объем экспорта нефти в Китай, млрд долл.	Доля экспорта нефти в общем объеме экспорта, %
2013	35,6	25,2	70,79
2014	37,5	27,8	74,13
2015	28,6	18,9	66,08
2016	25,9	15,9	61,39
2017	38,9	25,3	65,04
2018	56	41,2	73,57
2019	57,3	40,1	69,98
2020	49,1	29,6	60,29

Своевременное и корректное выявление экономических рисков, которые могут возникнуть при взаимодействии России и Китая в нефтегазовой отрасли, поможет снизить потери обеих стран в случае наступления данных рисков. Для российско-китайских отношений в нефтегазовом секторе наиболее существенными является риски, связанные с введением определенных ограничений на экспорт и импорт нефти, газа и продуктов их переработки, а также колебание цен на нефть и газ.

Данные риски обусловлены тем, что, стремясь стимулировать экономический рост, Китай делает ставку на внедрение новых технологий в области возобновляемой энергетики, например, производство электромобилей. Это непосредственно связано с объемами потребления энергии и нефти. Описанное явление найдет отражение в достижении в ближайшие годы максималь-

ного объема потребления нефти, которое затем будет поддерживаться на определенном уровне или снижаться.

Компании нефтегазовой отрасли стремятся своевременно выявлять возможные риски, проводить их оценку и принимать меры по минимизации их последствий. Как правило, деятельность по управлению рисками является одним из пунктов стратегии развития таких компаний. В зависимости от вида риска разрабатываются и внедряются различные мероприятия, к числу которых относятся следующие:

- диверсификация рынков и каналов сбыта, расширение области использования нефти и газа;
- ведение политики импортозамещения и технологической независимости с целью снижения влияния экономических санкций;
- мониторинг рынков сбыта;

- хеджирование рисков рыночных изменений валютных курсов;
- внедрение и использование новых технологий и оборудования для проведения диагностики, ремонта, обслуживания, модернизации и реконструкции сетей;
- разработка и реализация программ, направленных на снижение негативного воздействия на окружающую среду;

— взаимодействие с государственными органами в вопросах совершенствования ценовой и тарифной политики.

Несмотря на включение в стратегию развития предприятий нефтегазового сектора мероприятий, направленных на минимизацию последствий возможных рисков, указанные меры не всегда эффективны. Это связано, в первую очередь с формальным подходом к разработке и реализации таких мероприятий.

Таблица 2. Классификация рисков нефтегазовых компаний

Критерий классификации	Группа рисков	Риски
В зависимости от возможного результата	риски с возможностью получения отрицательного или нулевого результата	1) природно-естественные; 2) экологические; 3) политические; 4) транспортные; 5) коммерческие: — имущественные; — производственные; — торговые.
	спекулятивные риски	финансовые риски
По основной причине возникновения	природно-естественные риски	риски, связанные с проявлением стихийных сил природы (землетрясение, наводнение, буря, пожар, эпидемия и т. п.);
	экологические риски	риски, связанные с загрязнением окружающей среды.
	политические риски	— военные действия, революции, национализация, введение эмбарго, отказ нового правительства выполнять принятые его предшественниками обязательства и т. п.; — введение отсрочки (моратория) на внешние платежи на определенный срок ввиду наступления чрезвычайных обстоятельств (забастовка, война и т. д.); — неблагоприятное изменение налогового законодательства; — запрет или ограничение конверсии национальной валюты в валюту платежа
	транспортные риски	риски, связанные с перевозками грузов транспортом: автомобильным, морским, речным, железнодорожным, самолетами и т. д.
	коммерческие риски	— имущественные риски; — производственные риски; — торговые риски; — финансовые риски

На основании таблицы можно отметить, что одни и те же риски могут входить в классификации по причине возникновения и возможному результату. При этом такие риски могут иметь как положительный, так и отрицательный эффект влияния на деятельность предприятия или проекта. При рассмотрении масштабов проявления перечисленных рисков их можно классифицировать на группы рисков, реализация которых возможна в пределах страны, отдельной отрасли или проекта.

Следует отметить, что ни одна из рассмотренных ранее классификаций, представленных в таблице 2 не позволяет оценить зависимость российской нефтегазовой от-

расли от Китая. В связи с этим, в рамках текущего исследования, с учетом выявленной взаимозависимости Китая и России необходимы методики, которые позволят провести оценку уровня такой зависимости.

Поскольку текущие классификаторы рисков не позволяют провести такую оценку для нивелирования данного недостатка в рамках исследования была сформулирована классификация стратегических и проектных рисков и основных методов, применяемых для их оценки. Результаты исследования отражены в таблице 3. Кроме того, в таблице представлены отечественные нефтегазовые компании, которые используют тот или иной метод для проведения оценки рисков.



Рис. 2. Риски нефтегазовых компаний

Таблица 3. Методы оценки рисков, применяемые предприятиями нефтегазовой отрасли

Группа рисков	Вид риска	Название метода	Преимущества	Недостатки	Использование метода в отечественной практике
Стратегические	– политические; – финансовые; – коммерческие; – экологические	Метод экспертных оценок	– простота организации; – использование данных статистики; – возможность охвата больших групп	– неполнота ответа; – субъективность оценки опрашиваемого; – вероятность неправильной трактовки вопроса	ПАО «Газпром»
		Анализ чувствительности	– объективность; – теоретическая прозрачность; – простота расчетов; – наглядность результатов и простота их толкования	– невозможность учета связей между различными факторами влияния	ПАО «Татнефть» ПАО «Газпром»
Проектные	– политические; – финансовые; – коммерческие; – экологические; – природно-естественные; – транспортные	Метод сценариев	– углубленный анализ взаимодействия различных факторов	– трудоемкость получения результатов; – недостаточная разработанность	ПАО «Татнефть»
		Статистическое моделирование (метод Монте-Карло)	– простота восприятия результатов; – возможность учета любых взаимодействий и связей; – точность результатов	– сложность отбора статистических данных для анализа; – сложность создания имитационных моделей; – неоднозначность трактования результатов;	ПАО «Газпром»

Одни и те же риски могут носить стратегический и проектный характер. Однако при этом проявляться они будут по-разному. Для проведения оценки рисков нефтегазового комплекса необходимо четко определить, что относится к стратегическим рискам, которые проявляются в масштабе государства, а какие риски имеют место при реализации отдельных проектов (рис. 3).

Для оценки степени влияния каждого из рисков на деятельность компании используется STEP-анализ. Он позволяет определить технологические, политические, экономические и социальные факторы, влияющие на деятельность компании. Итогом применения данного метода является список факторов внешней среды, которые положительно или отрицательно влияют на бизнес. Они оформляются в специальную матрицу и каждый из них

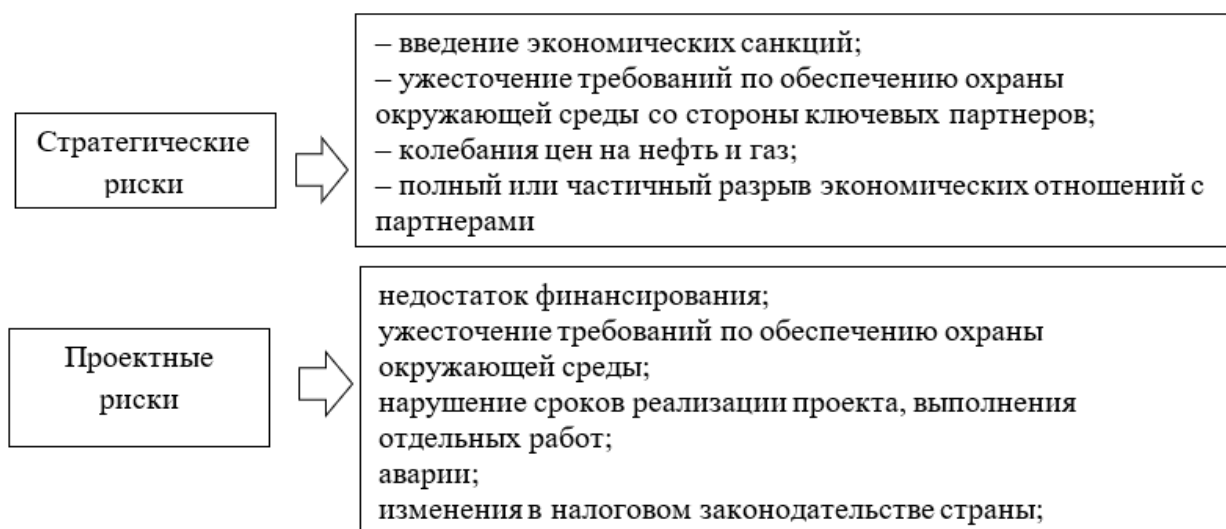


Рис. 3. Стратегические и проектные риски нефтегазовой отрасли

получает свой ранг, исходя из оценки экспертами его важности.

Методика использования STEP-анализа чаще всего используется для оценки факторов, влияющих на развитие бизнеса. В силу своей специфики он не может быть при-

менен в исследовании в первоначальном виде. Однако на его основе можно разработать собственную методику анализа влияния рисков на деятельность нефтегазовой отрасли, дополнив перечень рисками, свойственными для данной сферы (таблица 4).

Таблица 4. Стратегические риски российской нефтегазовой отрасли

№	Риск	Риски 2 уровня	Описание влияния риска
F1	Проектный	Инвестиционный	Отток иностранного капитала влечет нехватку финансирования
		Экологический	Изменения экологических требований могут повлечь дополнительные расходы предприятия
		Финансовый	Замедление развития мировой экономики негативно отразилось на уровне спроса на продукцию предприятий нефтегазовой отрасли
			Снижение стоимости нефти и газа влечет падение выручки предприятий
		Геолого-разведочные риски	Отсутствие качественной сырьевой базы может стать причиной снижения объемов добычи
		Лицензионный	Нарушение условий пользования недрами может повлечь штрафные санкции
		Коммерческие	Нарушение сроков реализации проекта, выполнения отдельных работ
		Производственные	Техногенные аварии
		Политические	Изменения в налоговом законодательстве
F2	Страновой	Политический	Введение санкций в отношении России со стороны США и Европы накладывает ограничения на доступность нефтегазовых технологий
		Финансовый	Отток иностранного капитала влечет нехватку финансирования
			Полный или частичный разрыв экономических отношений с партнерами

Для оценки рисков нефтегазовым компаниям предлагается использовать методику, которая позволит провести оценку рисков, как отдельного этапа деятельности нефтегазовой компании, так и для комплекса в целом.

Современные классические методики не учитывают особенностей рисков развития нефтегазового комплекса на современном этапе. К таким особенностям относятся риск глобальной рецессии, пандемия, энергетический переход, качество минерально-сырьевой базы, цифро-

визация нефтегазовых технологий и пр. В связи с несовершенством указанной методики необходимы ее доработка и корректировка с учетом перечисленных факторов, что будет способствовать нивелированию последствий рисков и достижению стратегических целей компаний нефтегазового сектора.

Для реализации рассмотренной методики с учетом стратегических и проектных рисков, определенных выше, необходима разработка механизма. Примерный порядок действий по проведению выявленных стратегических и проектных рисков приведен на рисунке 4.

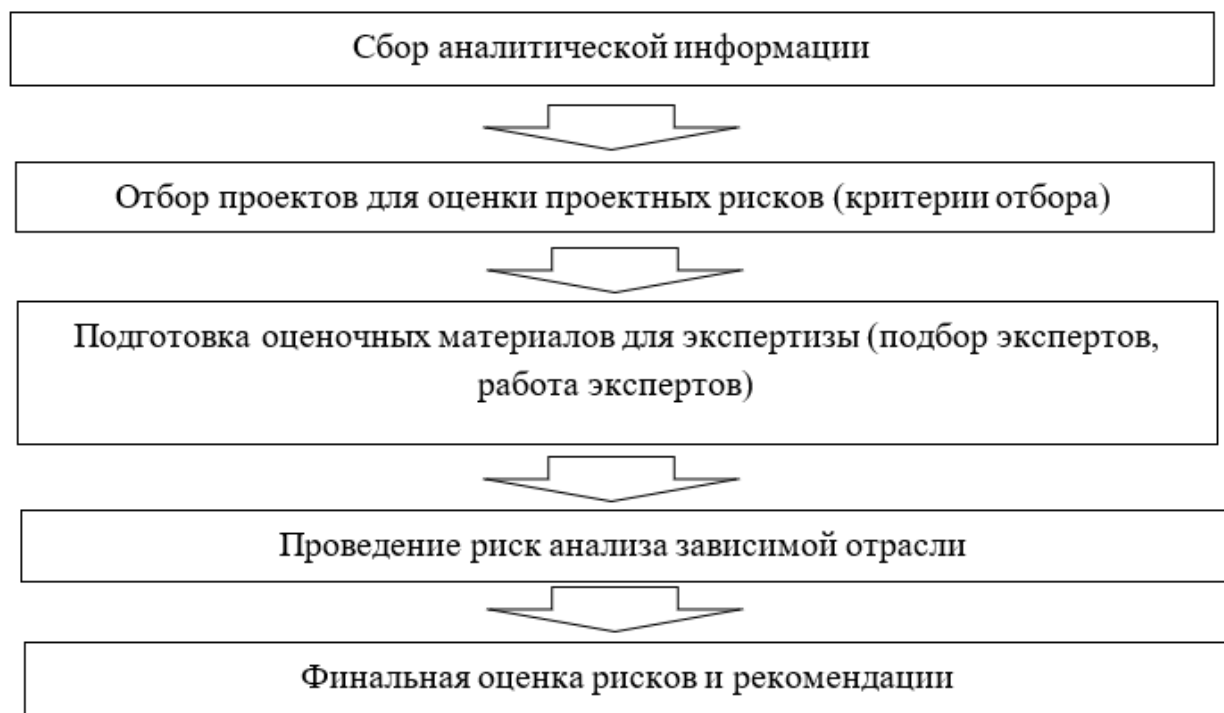


Рис. 4. Механизм проведения оценки стратегических и проектных рисков нефтегазовых компаний

В связи с перечисленным выше основой стратегической программы компаний нефтегазового комплекса должно стать сосредоточение на рисках, обусловленных ключевыми тенденциями и проблемами нефтегазовой отрасли. Правильно выбранная стратегия позволит стабильное финансовое состояние и прибыльность предприятия, возможность инвестирования в развитие материально-технической базы.

В случае невозможности управления риском или группой рисков, но при этом не вызывающих больших экономических потерь, принимается решение о страховании проекта или сферы деятельности нефтегазового комплекса. Кроме страхования используются также хеджирование и передача определенного вида деятельности сторонней организации. Если риск или группа рисков приводят к значительным экономическим потерям и при этом они не поддаются управлению, то в таком случае рекомендуется отказаться от проекта или определенных рисков действий в нефтегазовом комплексе, для которых проводилась оценка рисков.

предложенная методика оценки рисков нефтегазового комплекса позволяет оценить возможность и вероятность наступления рискового события в различных сферах деятельности нефтегазовой компании. Стоит отметить, что наиболее важными этапами предложенной

методики являются постановка целей и задач оценки рисков, а также правильное выявление рискового события и идентификация рисков.

При формировании методического подхода к оценке рисков в нефтегазовой отрасли были выявлены основные группы рисков, присущие нефтегазовому комплексу. В связи с тем, что российско-китайские отношения в нефтегазовой отрасли носят экспортно-импортный характер, было выделено, что на взаимоотношения стран в большей степени оказывают экономические риски: ограничительные мера на экспорт и импорт энергоресурсов, а также колебания цен на нефть и газ. Стоит отметить, что несмотря на большое влияние данных рисков в 2020 г., Россия по-прежнему остается основным экспортером нефти и газа в КНР.

На основании рассмотренных методов оценки рисков российских нефтегазовых компаний была предложена методика, которая позволяет оценивать риски нефтегазового комплекса в независимости от сферы деятельности. Разработанная методика позволит не только выявить и оценить риски, но и количественно выразит экономическую эффективность каждого рискового события, что в свою очередь, даст руководству нефтегазовой компании возможность управлять рисками и принимать решения по реализации нефтегазовых проектов и приме-

нению определенных экономическо-производственных действий.

Деятельность предприятий нефтегазовой отрасли сопровождается различными рисками. В работе был проведен анализ рисков российских нефтегазовых компаний, в ходе которого были определены основные стратегические, финансовые и оперативные риски. Данные риски отличаются степенью вероятности их реализации и возможностью влияния на них самими предприятиями.

В качестве стратегических рисков были установлены зависимость от иностранных инвестиций и влияние западных санкций, вводимых в отношении России. К финансовым рискам относятся падение цен на нефть и газ,

а также сокращение спроса на них. Оперативные риски нефтегазовых компаний включают в себя экологические, геолого-разведочные, лицензионные и проектные риски.

По результатам анализа был сделан вывод о том, что стратегические и финансовые риски имеют большую вероятность возникновения на современном этапе развития мировой экономики. Кроме того, негативное влияние их на деятельность нефтегазовых предприятий более значительное в сравнении с оперативными рисками. Было также отмечено, что у предприятий нет возможности влияния или предотвращения таких рисков, в то время как последствия оперативных рисков могут быть предотвращены или нивелированы своевременно принятыми мерами.

Литература:

1. Герасимчук, О. А., Осадчук Е. О. Восточное направление российской энергетической политики: смена экспортного вектора или диверсификация поставок? // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Международные отношения. 2015. Т. 15. № 3. с. 167-176.
2. ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011. Менеджмент риска. Методы оценки риска. — М. Стандартинформ, 2012. — 74 с.
3. Восток России: проблемы освоения — преодоления пространства/под. ред. В. А. Крюкова, В. В. Кулешова. Новосибирск: Изд-во ИЭОПП СО РАН, 2017. 484 с.
4. Ермасова, Н. Б. Риск-менеджмент организации. — М.: Научная книга, 2008. — 440 с.
5. Индексы риска [Электронный ресурс] // Systems Engineering Thinking Wiki. — Режим доступа: http://sewiki.ru/Индексы_риска.
6. Лузянин, С. Г., Кортуннов А. В., Карнеев А. Н., Чжао Хуашэн, Лю Хуацинь, Ши Цзэ [и др.]. Российско-китайский диалог: модель 2020: доклад № 58/2020; Российский совет по международным делам (РСМД). М.: НП РСМД, 2020. 254 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://russiancouncil.ru/papers/Russia-China-2021-Report58.pdf> (03.05.2021).
7. Межгосударственные отношения России и Китая [Электронный ресурс] // РИА Новости. — Режим доступа: <https://ria.ru/20190628/1555965655.html>.
8. Макеева, С. Б. Регионоведение стран АТР: основные направления региональной политики КНР в отношении северо-восточных провинций Хэйлунцзян, Цзилинь и Ляонин/С. Б. Макеева, М. Ю. Баженова // Проблемы социально-экономической устойчивости региона: сборник статей XV Международной научно-практической конференции. — Пенза, 2018. — с. 27-33.
9. Мукаев, Р. Х. Методы оценки рисков инвестиционных проектов разработки нефтяных месторождений/Х. Р. Мукаев // Master's Journal. — 2015. — № 1. — с. 353-358.
10. Риски и неопределенности в нефтяной отрасли [Электронный ресурс] // Все о нефти. — Режим доступа: <https://vseonefti.ru/etc/riski-v-neftyanoi-otrasli.html>.
11. Филимонова, И. В., Немов В. Ю., Проворная И. В., Мишенин М. В., Комарова А. В., Шумилова С. И. [и др.] Нефтегазовый комплекс России — 2018: в 4 ч. Ч. 2. Газовая промышленность — 2018: долгосрочные тенденции и современное состояние. Новосибирск: Изд-во ИНГТ СО РАН, 2019. 63 с.
12. Финансово-экономические риски: учебное пособие/Е. Г. Князева, Л. И. Юзвович, Р. Ю. Луговцов, В. В. Фоменко. — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2015. — 112 с.

Лизинг в структуре коммерческого предприятия как объект основного средства

Шахова Виктория Александровна, студент магистратуры
Новосибирский государственный университет экономики и управления

В приведенной статье рассматривается лизинг в качестве финансового инструмента, который позволяет путем вложения капитальных средств улучшить материально-техническую оснащенность компании. Автор приводит рациональность использования оборудования по договору лизинга для осуществления экономической эффективности.

Ключевые слова: основные средства, лизинг, экономическая эффективность.

На сегодняшний день большинство компаний рассматривают вопрос оснащения материально-техническим оборудованием любого производства путем заключения договора лизинга. Основные фонды играют важную роль в производственном процессе на любом действующем предприятии, а их отсутствие или недостаток напрямую оказывают влияние на итоговые показатели деятельности.

Лизинг представляет собой процесс предоставления оборудования компании-лизингодателя за счет определенной платы лизингополучателю. Отличительной особенностью данного финансового инструмента от обычной аренды является возможность дальнейшего выкупа, а также договор лизинга является наиболее обусловленным. С точки зрения бухгалтерского учета на объект лизинга Законодательством РФ предоставляется возможность ускоренной амортизации.

Предметом договора лизинга выступает объект, который в процессе бережного его использования не теряет своих свойств. Это могут быть здания, оборудования, транспортные средства и иные имущественные ценности.

Непотребляемость предмета договора финансовой аренды присуща всем видам аренды, а также гарантирует досрочность лизинговых отношений, дает возможность вносить в договор финансовой аренды условия о выкупе предмета финансовой аренды при завершении срока договора аренды.

Срок лизингового договора устанавливается самостоятельно сторонами договора и в обязательном порядке, в отличие от договора аренды. В случае, когда срок полезного использования объекта совпадает со сроком договора, остаточная стоимость предмета лизинга близка к нулю, становится возможным переход имущества к лизингополучателю без дополнительных выплат. Если же, остаточная стоимость к моменту окончания срока договора еще не исчерпана, то оно переходит обратно лизингодателю или выкупается лизингополучателем.

Стороны вправе продлевать договор лизинга.

Регулирование всех лизинговых операций осуществляется согласно Федеральному закону от 29.10.1998 № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» и подзаконных актов. С 1 января 2022 года учет будет вестись в соответствии с ФСБУ 25/2018 «Бухгалтерский учет аренды».

Основные экономические выгоды при использовании лизинга заключаются в следующем:

1. Предприятие сохраняет свои оборотные средства;
2. Снижение общих затрат, а соответственно и налогооблагаемой базы;
3. Уменьшение налога на имущество за счет ускоренной амортизации;
4. Дополнительные выгоды с налогом на добавленную стоимость при внимательном планировании финансовых операций.

Учет имущества, приобретенного путем заключения договора лизинга, соответствует основным принципам учета основных средств. Однако, существуют и свои особенности его отражения в бухгалтерском учете.

В соответствии с принципами бухгалтерского учета, имущество учитывается на балансе его собственника. Действующая нормативная база бухгалтерского учета предписывает экономическому субъекту вести на балансе учет имущества, принадлежащего ему на праве собственности (хозяйственного ведения, оперативного управления). Исключение составляли лишь организации, которые должны были учитывать долгосрочно арендуемые основные средства с правом выкупа на своем балансе (счет 03 «Долгосрочно арендуемые основные средства»). Во всех остальных случаях, включая лизинг, учет арендованного имущества осуществлялся на балансе собственника, т.е. арендодателя, а арендатор должен был учитывать его за балансом (забалансовый счет 001).

У лизингодателя и лизингополучателя остается право выбора о том, у кого на балансе будет учтено лизинговое оборудование. В учетной политике должен раскрываться выбор постановки имущества на баланс, а также лизинговые платежи. В зависимости от данного выбора зависит и проведение следующих мероприятий: осуществление амортизационных отчислений, переоценка лизингового имущества и т.п.

В себестоимость лизингополучателя лизинговые платежи входят полностью, а доходом лизингодателя является разница между суммой лизинговых платежей, получаемых от лизингополучателя, и суммой, возмещающей стоимость лизингового имущества.

Лизинговые платежи (за вычетом НДС) отражаются у лизингодателя в составе доходов от реализации в течение срока действия договора.

Порядок исчисления НДС по лизинговым услугам исчисляется равномерно — ежемесячно в последний день месяца в течение срока действия договора лизинга.

Литература:

1. Анализ хозяйственной деятельности: Учеб. пособие/Г.В. Савицкая. — 6-е изд., испр. и доп. — М.: Инфра-М, 2017. — 284 с.
2. Белова, Л. В. Развитие рынка лизинговых услуг в условиях экономического кризиса // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2019. — №5 (67).
3. Совершенствование использования лизинга как финансового инструмента предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=535460> (дата обращения: 30.11.2021).

Пути совершенствования ЦБ РФ

Юсупов Юсуп Магомедович, студент магистратуры
Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова (г. Москва)

Возникновение мировых финансовых кризисов выявило несовершенство систем регулирования финансового рынка как на национальном, так и на наднациональном уровне, в связи с чем возникает необходимость преобразований, построения более эффективных механизмов и инструментов регулирования деятельности банков, соответствующих требованиям современной экономики и новым наднациональным стандартам. Цель исследования состоит в том, чтобы рассмотреть Центральный банк России как мегарегулятор финансового рынка. Поставленная цель определила необходимость решения следующей задачи: разработать рекомендации по совершенствованию деятельности в области мегарегулирования. Исследование базируется на использовании таких методов, как системный подход, анализ и синтез, математическое моделирование. Теоретической основой исследования послужили фундаментальные труды отечественных и зарубежных ученых, занимающихся вопросами повышения эффективности банковской деятельности. Информационной базой исследования являются данные Международного валютного фонда, Базельского комитета, Банка России.

Основные выводы по результатам исследования:

- предлагается на микропруденциальном уровне использовать не прямое регулирование менее значимых банков с использованием SSM, на макропруденциальном уровне — прямое регулирование значимых системных банков с поддержкой ЕЦБ в формате SSM;
- предлагается учитывать императивный уровень регулирования, уровень интеграционных объединений и наднациональный уровень;
- определены особенности применения наднациональных стандартов в ЕС и ЕАЭС, учитывающие имплементирующее законодательство регионов в форме технических исполнительных мер, координацию регулирующих и надзорных органов с упором на более высокий уровень сотрудничества между национальными надзорными органами; контроль за соблюдением и исполнением законодательства;
- обозначены возможности внедрения наднациональных стандартов регулирования банковской деятельности для России — проведение регулярного мониторинга; расширение области применения современных финансовых технологий при осуществлении регулирования и надзора, анализе рисков и т. д.;
- на основании методов пространственного моделирования комплекс институциональных инструментов, формирующих нормативную основу национальной банковской политики во взаимосвязях с внешней средой, предлагается использовать систему программно-целевых и регуляторных документов.

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Возникновение мировых финансовых кризисов выявило несовершенство систем регулирования финансового рынка как на национальном, так и на наднациональном уровне, в связи с чем возникает необходимость преобразований, построения более эффективных механизмов и инструментов регулирования деятельности банков, соответствующих требованиям современной экономики и новым наднациональным стандартам.

Постепенно стандартами наднационального регулирования стала охватываться и деятельность банков, пла-

тежных и расчетных систем, рынка ценных бумаг, а также практика страхования вкладов и некоторые иные виды деятельности и процессы. Рассматриваемые стандарты в основном затрагивали вопросы микроуровня (регулирования деятельности определенных финансовых институтов с целью обеспечения защиты интересов индивидуальных заемщиков, вкладчиков и инвесторов).

В этой связи особую актуальность приобретает вопрос создания эффективных механизмов и инструментов регулирования финансового рынка на мегауровне.

Проведенное исследование и обобщение имеющихся данных отображает, что теоретически недостаточно раз-

работаны качественные изменения используемых механизмов и инструментов мегарегулирования финансового рынка, что в свою очередь предопределило выбор цели и задач настоящего исследования.

Степень научной разработанности темы исследования. Проблемам ужесточения требований к деятельности банков со стороны регулирующих органов в условиях роста финансовых и операционных рисков посвящены работы Ф. Алена, А. Бегера, Р. Херринга. Проблемам внедрения в банках новых механизмов и инструментов регулирования их деятельности посвящены работы Г. Гизе, А. Дервиза, М. Труссара, Г. Шульте-Маттлер.

Проведенное исследование и обобщение имеющихся данных отображает, что теоретически недостаточно разработаны качественные изменения используемых механизмов и инструментов мегарегулирования финансового рынка, что в свою очередь предопределило выбор цели и задач настоящего исследования.

Цель исследования состоит в том, чтобы рассмотреть Центральный банк России как мегарегулятор финансового рынка.

Поставленная цель определила необходимость решения следующей задачи: разработать рекомендации по совершенствованию деятельности в области мегарегулирования.

Объектом исследования выступают финансово-экономические отношения, связанные с регулированием финансового рынка.

Предметом исследования являются механизмы и инструменты Центрального банка России как мегарегулятора финансового рынка.

Методологическая основа исследования. Исследование базируется на использовании таких методов, как системный подход, анализ и синтез, математическое моделирование.

Теоретической основой исследования послужили фундаментальные труды отечественных и зарубежных ученых, занимающихся вопросами повышения эффективности банковской деятельности.

Информационной базой исследования являются данные Международного валютного фонда, Базельского комитета, Банка России.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

- на основе изучения теоретических аспектов и концептуальных основ стандартов регулирования финансового рынка разработан механизм мегарегулирования рынка и проведена оценка эффективности предлагаемого механизма;

- предлагается ряд модификаций механизма, разработанного В. Данильченко, И. А. Зубрицкой, К. В. Якушенко.

Теоретическая значимость результатов исследования состоит в предложении организационно-экономического механизма мегарегулирования ЦБ РФ финансового рынка.

Практическая значимость исследования состоит в том, что на основе раскрытия современных проблем мегарегулирования ЦБ РФ финансового рынка определены актуальные тенденции формирования механизма мегарегулирования применительно к России.

Разработка рекомендаций по совершенствованию деятельности в области мегарегулирования

В рамках рекомендаций по совершенствованию деятельности в области мегарегулирования предлагается организационно-экономический механизм мегарегулирования ЦБ РФ финансового рынка в России.

К институциональным субъектам механизма мегарегулирования ЦБ РФ финансового рынка относятся: органы наднационального регулирования, уполномоченные государственные органы (Министерства и ведомства), банковские организации, организации инвестиционной экосистемы, а также организации системной интеграции.

К объектам организационно-экономического механизма относятся виды банковских услуг, инвестиции, используемые организациями на внутреннем и внешнем рынках.

Внешними факторами, влияющими на развитие организационно-экономического механизма, являются:

- технико-технологические средства глобальных мегатрендов;
- спрос на продукцию банковской отрасли на внутреннем и внешнем рынках;
- др.

К внутренним факторам, препятствующим развитию организационно-экономического механизма, относятся:

- противостояния преобразованиям банковской отрасли (человеческий фактор);
- потенциальные угрозы экономической безопасности;
- ограниченные ресурсы банковских организаций банковской отрасли;
- низкий уровень инвестиционной привлекательности отрасли и т. д.

Цели и задачи организационно-экономического механизма определены следующими принципами: целенаправленность, системность, адаптивность, комплексность, инновационность, согласование интересов субъектов организационно-экономического механизма.

Структура организационно-экономического механизма мегарегулирования ЦБ РФ финансового рынка включает три уровня: наднациональный; национальный; корпоративный.

Институциональная среда наднационального уровня организационно-экономического механизма адаптации производителей и покупателей машиностроительной продукции формируется на основе современного нормативно-правового института развития Евразийского экономического союза (далее ЕАЭС) и базируется на нормативных документах, принятых Высшим евразийским экономическим советом, которые основаны на следующих стратегиях создания цифрового пространства ЕАЭС:

— общее видение, стратегия и политика для повестки ЕАЭС;

— укрепление «аналоговых» основ (управление и институты, правовые вопросы, навыки и предпринимательство);

— построение инфраструктуры и общих инвестиционных платформ;

— внедрение инвестиционных решений для отраслевой, межотраслевой и правительственной трансформации.

Разработанная структура организационно-экономического механизма мегарегулирования ЦБ РФ финансового рынка (наднациональный уровень) предоставит банковским организациям институциональные инструменты, такие как:

— системы межведомственного взаимодействия стран;

— организации банковской отрасли;

— организации инвестиционной экосистемы (интеграционная цифровая платформа, интеграционные шлюзы, интеграционная цифровая сеть для привлечения инвестиций);

— функциональные и обеспечивающие системы.

С целью эффективного развития организационно-экономического механизма и обеспечения информационной поддержки со стороны интеграционного объединения, целесообразно расширение доступа банков через интеграционный шлюз к цифровой интеграционной платформе для ЦБ РФ, АСВ для усиления межведомственного равноправного взаимодействия и гармонизации институциональных инструментов на уровне конкретной банковской организации.

Предлагаемый процессный подход к обеспечению организационно-экономического механизма мегарегулирования ЦБ РФ финансового рынка на наднациональном уровне предполагает дальнейшее развитие функциональных и обеспечивающих подсистем интеграционного объединения, которые должны включать: интеграционную цифровую платформу, обеспечивающую информационную связность формирующихся инвестиционных экосистем; нормативно-справочную базу реестров и регистров продуктов банковских организаций банковской отрасли и сопроводительных документов; статистику и анализ межстрановых экономических показателей; управление проектами и программами; анализ рисков; историю судебного делопроизводства; специализированный документооборот; информацию о таможенном тарифном и нетарифном регулировании; возможность технического регулирования процессов; гарантии обеспечения информационной безопасности; проведение мониторинга и управления и др.

Данные инструменты могут использоваться на уровне конкретной банковской организации. Реализация механизма связана с необходимостью предоставления конвергентных стандартов регулирования и надзора. Эта структура включает четыре уровня принятия решений:

— Уровень 1: законодательство, устанавливающее законодательные принципы и возможности решения вопросов ЕАЭС в соответствии с законодательной процедурой ЕАЭС, известной как совместное решение.

— Уровень 2: имплементирующее законодательство в форме технических исполнительных мер, которые должны быть направлены на обеспечение высокой степени гармонизации и гибкости нормативной базы.

— Уровень 3: координация регулирующих и надзорных органов с упором на более высокий уровень сотрудничества между национальными надзорными органами.

— Уровень 4: контроль за соблюдением и исполнением, предназначенный для обеспечения более строгого соблюдения законов ЕАЭС.

Реализация механизма наднационального регулирования осуществляется при условии применения следующих элементов: единые правила, включая подробные технические стандарты («единый свод правил»); единый механизм банковского надзора; единый механизм санации банков; единая схема страхования вкладов; и обычная фискальная поддержка для санации банков, и страхования вкладов.

Информационное обеспечение организационно-экономического механизма и формирование институциональной среды происходит путем обмена информацией с интеграционным объединением через интеграционный шлюз, который подключается к национальной системе межведомственного взаимодействия по вопросам инвестиций.

Институциональные инструменты организационно-экономического механизма на национальном уровне коррелируют с институциональными инструментами наднационального уровня и распределены по группам в соответствии со спецификой их воздействия на социально-экономические отношения субъектов механизма:

— корректирующие и формирующие институциональную среду, способствующую регулированию банков в РФ;

— утверждающие и распространяющие новые эффективные формы контрактов между субъектами;

— создающие и распространяющие новые эффективные формы взаимодействия между субъектами в области регулирования банков.

Эффективные формы взаимодействия между субъектами организационно-экономического механизма трансфера рассматривается как сбалансированная система интересов государственных и частных банковских организаций, которые согласовываются с помощью институциональных инструментов государственного регулирования. Эффективное согласование экономических интересов государственных и частных банков при осуществлении мегарегулирования ЦБ РФ финансового рынка будет способствовать масштабному внедрению технико-технологических средств глобальных мегатрендов в производственную деятельность народного хозяйства и расширению сектора банковской отрасли за счет активизации

государственно-частного партнерства посредством перераспределения бюджетных ресурсов и льготного кредитования между субъектами финансового рынка.

Автором данного исследования предлагается ряд модификаций предложенного В. Данильченко, И.А. Зубрицкой, К.В. Якушенко механизма. На основании методов пространственного моделирования комплекс институциональных инструментов, формирующих нормативную основу национальной банковской политики во взаимосвязях с внешней средой, автор данного исследования предлагает формализовать в виде трехуровневой пирамиды.

Верхний уровень пирамиды образует «Стратегия развития банковской отрасли РФ», который является программно-целевым документом. Стратегия содержит оценку предполагаемого эффекта от выполнения постановлений и решений на наднациональном уровне, отраженных в нормативно-правовых документах, принятых промышленным департаментом Евразийской комиссии, а также влияние системных программных документов (Государственная программа развития банковской отрасли РФ), принятых на национальном уровне.

Основные целевые индикаторы при этом формулируются с точки зрения совокупной факторной производительности, уровня научно-технических компетенций, доли наукоемкой продукции в добавленной стоимости и сравнительной эффективности.

Второй уровень структуры представлен Программами трансформации банковской отрасли, которые построены на международных стандартах трансформации банковской деятельности с расстановкой приоритетов внедрения технико-технологических средств по отраслям и на основании мониторинга мирового опыта банковского развития.

Третий уровень регуляторной политики предполагает разработку перспективных планов трансформации банков и задач для платформы «Обобщенные модули трансформации банковской деятельности» как симбиоза интерактивного взаимодействия информационно-коммуникационных, научных и научно-технических субъектов с производственными и образовательными организациями в рамках мегарегулирования ЦБ РФ финансового рынка и создания готовых решений и обобщенных модулей в соответствии со стратегическими и тактическими задачами национальной политики в банковской отрасли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В целом за последние годы деятельность Банка России в качестве мегарегулятора показывает неплохие результаты. На текущем этапе сравнительно интенсивно и длительно осуществляется санация и централизация денежно-кредитной системы. Приведенные в работе официальные данные Банка России позволили наглядно увидеть воздействие используемых инструментов на развитие экономики страны в целом.

К институциональным субъектам механизма мегарегулирования ЦБ РФ финансового рынка относятся:

органы наднационального регулирования, уполномоченные государственные органы (Министерства и ведомства), банковские организации, организации инвестиционной экосистемы, а также организации системной интеграции.

К объектам организационно-экономического механизма относятся виды банковских услуг, инвестиции, используемые организациями на внутреннем и внешнем рынках.

Внешними факторами, влияющими на развитие организационно-экономического механизма, являются: технико-технологические средства глобальных мегатрендов; спрос на продукцию банковской отрасли на внутреннем и внешнем рынках и др. К внутренним факторам, препятствующим развитию организационно-экономического механизма, относятся: противостояния преобразованиям банковской отрасли (человеческий фактор); потенциальные угрозы экономической безопасности; ограниченные ресурсы банковских организаций банковской отрасли; — низкий уровень инвестиционной привлекательности отрасли и т.д.

Цели и задачи организационно-экономического механизма определены следующими принципами: целенаправленность, системность, адаптивность, комплексность, инновационность, согласование интересов субъектов организационно-экономического механизма.

Структура организационно-экономического механизма мегарегулирования ЦБ РФ финансового рынка включает три уровня: наднациональный; национальный; корпоративный.

При проведении оценки эффективности наднационального регулирования были оценены инвестиции в наднациональное регулирование, которые на основе модели оказывают существенное влияние на выручку банковских организаций в РФ.

Основные выводы по результатам исследования:

— предлагается на микропруденциальном уровне использовать не прямое регулирование менее значимых банков с использованием SSM, на макропруденциальном уровне — прямое регулирование значимых системных банков с поддержкой ЕЦБ в формате SSM;

— предлагается учитывать императивный уровень регулирования, уровень интеграционных объединений и наднациональный уровень;

— определены особенности применения наднациональных стандартов в ЕС и ЕАЭС, учитывающие имплементирующее законодательство регионов в форме технических исполнительных мер, координацию регулирующих и надзорных органов с упором на более высокий уровень сотрудничества между национальными надзорными органами; контроль за соблюдением и исполнением законодательства;

— обозначены возможности внедрения наднациональных стандартов регулирования банковской деятельности для России — проведение регулярного мониторинга; расширение области применения современных

финансовых технологий при осуществлении регулирования и надзора, анализе рисков и т.д.;

на основании методов пространственного моделирования комплекс институциональных инструментов,

формирующих нормативную основу национальной банковской политики во взаимосвязях с внешней средой, предлагается использовать систему программно-целевых и регуляторных документов.

Литература:

1. Авакьян С.А. Конституционное правоприменение: некоторые проблемы теории и практики. Юридический вестник ДГУ, 2018. том 28, № 4. с. 122-125
2. Андрианов, К. Н., Чернышева Т. К., Марков А. К. Денежно-кредитная политика Центрального банка и развитие российской экономики // Вестник Екатеринбургского института. 2020. № 2 (50). с. 4-12.
3. Андрюшин, С. А. Денежно-кредитная политика Центральные банков в условиях и после COVID-19 // Актуальные проблемы экономики и права. 2020. Т. 14. № 2. с. 223-234.
4. Андрюшин, С. А. Денежно-кредитная политика центральных банков в условиях и после COVID-19 // Актуальные проблемы экономики и права. 2020. Т. 14. № 2. с. 223-234.
5. Балашев, Н. Б., Фельдшер А. В. Результаты таргетирования инфляции в России к концу 2020 года // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2020. № 11-3. с. 93-96
6. Банк России // Цели и принципы денежно-кредитной политики — Режим доступа: [https://www. cbr. ru/dkr/objective and principles/](https://www.cbr.ru/dkr/objective and principles/)
7. Воронина, Ю. С. Влияние процентной политики Центрального банка на кредитную политики коммерческих банков // Экономика. Бизнес. Финансы. 2019. № 12. с. 7-13.
8. Гордиенов, О. Е. Эволюция инструментов денежно-кредитного регулирования экономики/О. Е. Гордиенов/Вестник Омского университета. Серия «Экономика» — Омск, 2017. — №. 4. — с. 26-33.
9. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 № 51-ФЗ. Консультант Плюс: справочная правовая система: [сайт]. [Электронный ресурс] — URL: [http://www. consultant. ru/document/cons_doc_LAW_5142/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (Дата обращения: 31.05.2021).

МАРКЕТИНГ, РЕКЛАМА И PR

Разработка программы лояльности потребителей

Мергенбай Назым Русланкызы, студент магистратуры
Алматы Менеджмент Университет (Казахстан)

Обострение конкуренции, увеличение маркетинговых коммуникационных воздействий, возникновение недостаточного количества потребителей и рост их амбициозных ожиданий обуславливают развитие концепции взаимоотношений. Если несколько лет назад маркетинговые стратегии были ориентированы на привлечение новых потребителей, то в настоящее время акцент смещается на удержание существующих, формирование их лояльности и верности компании. В статье представлена информация о разработке программы лояльности потребителей. Особое внимание уделено характеристике стадий формирования лояльности потребителей. Ведь мониторинг поведенческой лояльности осуществляется путем наблюдения за фактическим поведением клиента и является методом проведения ретроспективного анализа его потребительской активности. Очевидно, что эмоциональная лояльность клиентов отражается в уровне их осведомленности об организации и о своих потребностях, которые они могут удовлетворить, воспользовавшись ее продукцией или услугами, а также в уровне удовлетворенности клиентов предложениями компании, их качеством и сервисом.

Ключевые слова: маркетинг, программа лояльности, повторные покупки, потребители, показатели.

В последние несколько лет роль разработки программы лояльности клиентов в деятельности компании получила широкое признание. Известно, что существует положительная связь между лояльностью клиентов и прибыльностью. Компании стараются построить долгосрочные отношения с клиентами, поскольку чувство привязанности ведет к получению более высоких прибылей. Предприниматели ищут прогрессивные инструменты для поддержания удовлетворенности и заинтересованности клиентов, что приводит к регулярным покупкам. Успешные программы лояльности могут помочь преобразовать довольных клиентов в постоянных покупателей, что со временем поможет сохранить долю рынка.

Следует отметить ключевые компоненты для развития лояльности в рамках аффективной программы и они следующие:

- отношение;
- удовлетворенность;
- доверие и приверженность [1].

При запуске программ лояльности компании обычно преследуют несколько целей, каждая из которых направлена на получение большей прибыли от участников программы. К этим целям относятся:

- улучшение знаний о клиенте;
- использование этих знаний для увеличения продаж недопроданных или высококорентабельных продуктов/услуг;

— увеличение удержания клиентов и частоты покупок.

Наиболее распространенный тип программы лояльности начинается с момента регистрации клиента. С этого момента организация точно отслеживает информацию об этом «участнике», фиксирует его покупки, начисляет ему баллы на основе правил, хранящихся в «механизме» лояльности, оно также распределяет участников по уровням или группам на основе ценности участника для организации. Конкретные типы поведения, которые отслеживаются и вознаграждаются, уникальны для каждой отрасли/компании и обычно связаны с факторами прибыльности организации.

Разработка хорошо отточенной программы лояльности улучшает показатели удержания клиентов, увеличивая «затраты на переход», т.е. затраты, которые несет участник при переходе к конкурирующему поставщику. Эти затраты могут включать снижение качества обслуживания, а также время и ресурсы, необходимые для установления новых отношений. Чем выше затраты на переключение, тем больше вероятность того, что участник останется лояльным. Большинство программ лояльности сегодня не создают достаточно высоких издержек переключения для участников. Например, программы поощрения часто летающих пассажиров в авиационной отрасли предоставляют практически одинаковый продукт и одинаковые преимущества для участников. Поскольку продукты и услуги этих двух авиакомпаний и их про-

грамм лояльности практически идентичны, участники программы могут перейти к конкурирующему перевозчику практически без затрат для себя. Однако, если первая программа лояльности предлагает уникальный набор преимуществ, которые конкурирующий оператор не может легко продублировать, то у участников будет гораздо меньше соблазнов для перехода.

Существует целый ряд причин, по которым существующие программы лояльности не приносят пользы. Первая из них заключается в том, что большинство компаний не придерживаются оптимальной стратегии управления программами лояльности. Три наиболее распространенными стратегическими ошибками являются:

1. Неспособность понять и управлять долгосрочной природой лояльности.
2. Неспособность дифференцировать участников по ценности.
3. Внедрение схем отслеживания потребительской ценности, которые не соответствуют истинной ценности членов [2].

Кроме того, многие компании совершают ошибку, пытаясь сформировать лояльность по одной транзакции за раз. Все их программы определяются индивидуальными стимулами к покупке и взаимодействию, игнорируя долгосрочное отношение к участникам и управление ими. Настоящая лояльность строится на последовательности взаимовыгодных сделок и взаимодействий, и компании должны управлять ими как единым целым. Многие программы лояльности, особенно в сфере розничной торговли и беспроводной связи, были реализованы без дифференциации клиентов по их ожидаемой ценности. При разработке важно ставить правильную цель. И целью программы лояльности является создание стимулов для клиентов к увеличению их расходов в принимающей компании, и чаще всего это достигается путем создания многоуровневого набора стимулов, который обеспечивает все более привлекательное вознаграждение, чем больше клиент совершает желаемых действий (измеряемых количеством покупок, перелетов или пребываний, размером покупки или прибылью приобретенных товаров). Без этих стимулов программа лояльности мало влияет на покупательское поведение клиентов. Например, большинство потребителей подписываются на программы лояльности каждой из местных продуктовых компаний, а затем выбирают место, где они будут делать покупки, основываясь на других критериях, таких как местоположение, рекламируемые специальные предложения, наличие пекарни или рынка свежей продукции [3]. Такие программы мало помогают ритейлерам строить отношения с покупателями, которых они хотят удержать.

Даже среди компаний, которые дифференцируют членов на основе их ожидаемой ценности, обычно существует разрыв между статусом члена клуба и фактической ценностью этого члена для компании. Даже когда передовые компании признают стратегические проблемы, присущие их программам лояльности, их усилия по ре-

шению этих проблем часто сдерживаются значительными технологическими ограничениями. В прошлом системы лояльности часто не позволяли компаниям предлагать точно направленные, высокоценные программы лояльности. Фирмам, как правило, предоставлялся ограниченный набор вариантов:

- негибкие унаследованные системы с высокими эксплуатационными расходами;
- плохо интегрированные точечные решения с ограниченной функциональностью [4].

Популярность программ лояльности привела к тому, что многие компании предлагают программы лояльности, которые просто имитируют программу, предлагаемую лидером в своей отрасли. Вместо того чтобы обеспечить конкурентное преимущество, такая стратегия просто создает конкурентный тупик, увеличивая при этом расходы на поддержание программы лояльности.

Ключевым моментом является то, что компания должна разработать свою программу лояльности для создания конкурентного преимущества сегодня и в будущем. Очень важно, чтобы в самом начале компании сосредоточились на картировании точек взаимодействия с клиентами и определении ключевых целей и бизнес-процессов. Главное — четко определить ключевые бизнес-цели и процессы. Как только это будет сделано, эти цели и процессы можно сопоставить с существующими системами, чтобы определить любые технологические требования.

Программные факторы включают весь спектр опций, направленных на финансовое стимулирование покупателя. Процедурные нематериальные факторы относятся к удобству взаимодействия с организацией для покупателя, а персональные — к уровню обслуживания клиентов компаниями. С точки зрения данной классификации влияние факторов следует распределить на приверженность покупателя. Материальные факторы обеспечивают поведенческую лояльность, а нематериальные — воспринимаемую лояльность.

Альтернативный подход предполагает обеспечение финансовых, функциональных и эмоциональных факторов, совокупность которых обеспечивает лояльность потребителей. Это означает, что с финансовыми факторами, являющимися инструментом влияния на поведенческую лояльность, связаны все усилия компании по предоставлению материальных выгод своим клиентам. Функциональные показатели, имеющие значение с точки зрения поведенческой и воспринимаемой лояльности, охватывают такие аспекты, как регламентация бизнес-процессов обслуживания клиентов и взаимодействия с ними, а также доступность для потребителей необходимой им информации и простота осуществления сделки. Эмоциональные факторы, в свою очередь, обеспечивают только воспринимаемую лояльность потребителей путем придания им особого статуса, предоставления персонализированного сервиса и других преимуществ, носящих нефинансовый характер. Значение покупательской лояльности не абсолютное, а относительное.

Лояльность следует рассматривать с учетом восприятия покупателя вчера и сегодня. Если между этими двумя восприятиями стоит знак равно или меньше, то можно смело говорить о проявлении большей лояльности по отношению к рассматриваемой компании со стороны покупателя. Важно для разработки программы лояльности изучения потребностей. Потребности потенциальных клиентов достаточно разнообразны и сложны, поэтому должны быть разделены на следующие 5 групп:

1. Ситуационные потребности — это специфические потребности, которые варьируются и часто формируются в результате стечения обстоятельств (особенности бизнес-среды, времени и места).
2. Функциональные потребности — в соответствии с назначением конкретных товаров и услуг.
3. Социальные потребности — потребность в принадлежности и общности с другими людьми.
4. Психологические потребности — они отражают желание обрести уверенность и снизить риск. Они сосредоточены на таких эмоциях, как радость, волнение, успех.
5. Образовательные потребности — стремление к саморазвитию, получению информации, улучшению понимания того, что происходит и почему.

Анализ развития отношений между компаниями и их клиентами в Казахстане позволил сделать вывод об отсутствии системного подхода к управлению и отсутствию комплексных методик повышения лояльности клиентов. Ведь лучший способ поощрить любого человека: дать ему любую выгоду — материальную, эмоциональную, психологическую. Все известные виды программ стимулирования ориентированы на какую-то одну выгоду, другие тоже могут присутствовать, но играть подчиненную роль. В рамках разработки финансовых льгот необходимо учитывать, что выгода, получаемая потребителем, должна быть долгосрочной. Предоставление клиентам разовых скидок не может рассматриваться как инструмент обеспечения их лояльности, но в некоторых случаях может быть использовано для стимулирования клиентов к более активному использованию продуктов и услуг компании. В таком случае, когда речь идет о достижении лояльности клиентов, они должны получать выгоды и преимущества на протяжении всего периода сотрудничества с организацией. Рассмотрим наиболее распространенные инструменты воздействия на поведенческую лояльность как основу управления бизнесом:

1. Дисконтная программа. Их суть заключается в предоставлении покупателю выгоды в виде возврата части оплаченной стоимости товара в момент покупки. Налицо чисто материальная выгода: экономия стоимости товаров и услуг.
2. Бонусные программы — они являются альтернативой скидке и предполагают накопление покупателями определенных баллов, которые в дальнейшем можно обменять на ценные подарки из каталога компании. Такие по-

ощрения обычно оказываются экономически более целесообразными, чем предоставление накопительной скидки, так как соотношение полученных потребителем бонусов и стоимости совершенных им покупок может быть более выгодным для компании.

3. Розыгрыш призов среди тех, кто совершил несколько покупок за определенный период времени — это своего рода проявление бонусной программы, но в то же время самостоятельный инструмент влияния на поведенческую лояльность. Конечно, здесь есть и материальная составляющая выгоды, но все же доминирующей является эмоциональная выгода.

4. Программа возврата, которая позволяет покупателям возвращать определенный процент от каждой покупки.

Все эти методы воздействия на поведенческую лояльность можно использовать как в виде единой программы лояльности «для всех», так и через целевые предложения. Существенное преимущество дисконтных или бонусных программ связано с персонализацией их обладателей. Как было показано выше, удовлетворенность потребителя является основой для дальнейшего построения его лояльности. Поэтому в процессе потребления клиентами предлагаемых компанией продуктов и услуг важно обеспечить полное удовлетворение всех их нужд и потребностей. Для этого важно не только предоставить клиентам качественные продукты на интересных финансовых условиях, но и обеспечить наличие удобных каналов распределения [5]. Все эти факторы являются основными в создании комплексной лояльности, поскольку только их наличие обеспечит успех всех инициатив в целом. Для развития отношений с клиентами необходимо также учитывать ряд факторов:

1. Физические характеристики сервиса. Внешний вид офиса и зала для клиентов, внешний имидж персонала.
2. Понимание потребностей клиента. Внимание к каждому клиенту, особые отношения с поставщиками.
3. Безопасность. При заключении сделок и проведении переговоров.
4. Репутация компании. Деловой потенциал персонала, доверие к менеджерам по работе с клиентами.
5. Информация о клиенте. Описание товаров или услуг, оперативный прайс-лист, уведомление о распродажах, акциях.

Поэтому для обеспечения роста лояльности клиентов необходимо понимать, каковы их пожелания, и какой уровень сервиса они ожидают получить в компании. Поскольку разработка конкретных правил и процедур подразумевает стандартизацию, необходимо на протяжении всей работы по формализации бизнес-процессов охватить как можно большее количество клиентских запросов и удовлетворить как можно больше ожиданий. Для этого может потребоваться изучение предпочтений клиентов и разработка уникальных услуг.

Литература:

1. Цысарь, А. В. Лояльность покупателей: основные определения, методы, измерения, способы управления // Маркетинг и маркетинговые исследования. — 2002. — № 5. — с. 55-61.
2. Грошев, И. В., Степанычева Е. В., Смольякова Э. В. Бренд-коммуникации как инструмент сейлз-технологий // Вестник Московского государственного университета культуры и искусств. — 2005. — № 4. — с. 105.
3. Удальцова, М. В., Наумова Е. В. Сервисология. Человек и его потребности. — СПб.: Питер, 2013. — 81 с.
4. Куцерубов, А. Е. Маркетинг: проблема анархии понятийного аппарата // Социально-экономические явления и процессы. — Тамбов, 2012. — № 11. — с. 148-151.
5. Кураков, Л. П. Теория развития предпринимательства и поведение покупателя. — М.: Пресс-Сервис, 2013. — 33 с.

Современные тенденции работы ведущего телевизионного развлекательного проекта

Синеокова Анастасия Анатольевна, студент магистратуры
Московский государственный институт культуры (г. Химки)

В данной статье рассмотрены современные особенности работы телеведущего и освещена проблема нехватки профессиональных журналистов на федеральных развлекательных каналах.

Ключевые слова: ведущий, телепрограмма, интертеймент, журналист, имидж

Modern trends works presenter TV entertainment project

Sineokova Anastasiya Anatolyevna, student master's degree
Moscow State Institute of Culture (Khimki)

This article examines the trends in the work of a TV presenter and highlights the problem of the shortage of professional journalists on federal entertainment channels.

Keywords: presenter, TV program, entertainment, journalist, look

Актуальность данной статьи выражена в чрезвычайной востребованности журналистов на развлекательном телевидении. Практически ни одна программа в жанре интертеймент не обходится без ведущего. Любопытно, что на сегодняшний день в качестве модератора того или иного шоу мы можем увидеть абсолютного непрофессионала. Теперь большое влияние на выбор «лица программы» оказывает не журналистское мастерство человека, а уровень его популярности.

Такая тенденция появилась относительно недавно. Ярким примером является развлекательный телеканал «ПЯТНИЦА», который периодически на роль ведущих приглашает популярных блогеров, не имеющих необходимого образования и журналистского опыта.

Так, например, в популярной программе «Орёл и решка» рассказывали о культурах разных стран Анастасия Ивлеева, Ян Гордиенко, Клава Кока — артисты, пользующиеся большой популярностью, но при этом никак не связанные с журналистикой.

Появление YouTube и TikTok заметно повлияло на рейтинги программ, выпускаемых телевизионными ка-

налами. Некогда популярные передачи потеряли свою актуальность, большая часть аудитории перешла в интернет-пространство. С целью привлечения новых зрителей некоторые продакшены разработали новые стратегии развития — они стали приглашать в проекты молодых известных блогеров и музыкантов. Такие внедрения действительно сделали развлекательное телевидение более конкурентноспособным.

Стоит также отметить, что часто в развлекательных проектах в роли ведущих можно увидеть представителей/экспертов той или иной области.

Например, Алина Загитова — профессиональная фигуристка, которая демонстрирует в шоу «Ледниковый период» не навыки своего катания на коньках, а умение работать в кадре с микрофоном. Её появление на федеральном телеканале в роли ведущей вызвало большой поток негатива не только от зрителей, но и от некоторых коллег.

Решение продюсеров пригласить в проект олимпийскую чемпионку, должно было послужить катализатором для привлечения новой аудитории, поскольку Алина Загитова является одной из самых популярных спортсменок

России. Однако отсутствие телевизионного опыта у молодой фигуристки привело к тому, что её появление многие посчитали ударом по профессиональному сообществу.

Сегодня успех работы ведущего в проектах жанра «интертеймент» мало зависит от его опыта и специального образования — гораздо большее влияние оказывают другие факторы: харизма, степень доверия зрителя, актуальность, приятный внешний вид, умение держать публику, сформировавшийся образ (имидж), стрессоустойчивость.

Рассмотрим вышеописанные качества телеведущего подробнее:

Харизма. Речь идёт именно о мощном внутреннем обаянии человека.

Харизма (от греч. *charisma* — дар) — исключительная, особая одаренность, наделенность какого-либо лица качествами, которые резко выделяют его из других и определяют его способность внушить своим последователям веру в его феноменальные способности и желание подчиняться его авторитету.

Человек, наделённый большим умом, но при этом не имеющий внутреннего обаяния, с меньшей вероятностью реализуется в качестве телеведущего, чем человек с харизмой.

Степень доверия зрителя. Для телевизионного общения данное качество является первостепенным. Многие люди ошибочно полагают, что оно присуще исключительно дикторам новостных программ. Однако это не так — доверие аудитории к ведущему во многом определяет будущие рейтинги телевизионного проекта вне зависимости от его жанровой принадлежности, поэтому образ (имидж) человека в кадре должен вызывать необходимую эмоцию у целевой аудитории.

Актуальность. В эпоху погони за рейтингами и охватами большое внимание уделяется уровню популярности ведущего. Причём речь идёт не о его медийности, а именно о том, насколько он актуален в данный момент времени.

Существует большое количество артистов, которые стали широко популярны в 90-х — сегодня этих людей знают в лицо, но их жизнь и творчество, кроме преданных поклонников, уже никому неизвестны.

Приятный внешний вид. В своей научной работе «Имиджология. Секреты личного обаяния» В.М. Шепель отмечает, что внешние данные — это те природные достоинства, которыми следует умело распоряжаться.

Стоит подчеркнуть, что красота — относительное понятие, поэтому в данном контексте речь идёт не об эталонных фигурах и идеальных чертах лица, а скорее о чистой коже, здоровых волосах и отсутствии явных признаков заболеваний.

Умение держать публику. По мнению Э.Г. Багирова, образ коммуникатора (ведущего, диктора) является важнейшей смысловой единицей передачи. Помимо того, что человек на экране выступает не только лишь как объект оценивания, но и как субъект общения, сле-

довательно, взаимодействие «человека в кадре» с аудиторией подчиняется тем же законам, что и взаимодействие людей в межличностной коммуникации.

В первую очередь, зритель воспринимает ведущего, как потенциально возможного собеседника, поэтому важно с самого начала «обаять» аудиторию и продемонстрировать свои профессиональные навыки общения.

Сформировавшийся образ (имидж). Отечественный социолог и культуролог Павел Семенович Гуревич отмечает, что у зрителя вызывает интерес личность, нестандартный человек, индивид, захваченный идеей.

На телевидении имиджу ведущего уделяется большое внимание. Часто массовый зритель не подозревает, что ему нравится не конкретный человек, а экранный образ, искусственно созданный опытными продюсерами.

Задача любого медиапродукта, в том числе развлекательной телевизионной программы, — вызвать определённые эмоции у зрителя, поэтому формирование социальной маски ведущего происходит с целью оказания психологического воздействия на аудиторию.

Стрессоустойчивость. Вне зависимости от типа телевизионного проекта на съёмочной площадке в любой момент могут произойти форс-мажоры. Для зрителя ведущий является лицом программы, поэтому его задача в непредвиденных ситуациях — сохранить самообладание. В противном случае тревожный взгляд и испуганное лицо человека, работающего в кадре, могут подорвать доверие зрителей к передаче в целом.

Безусловно, существует ещё большой ряд характеристик ведущего, которые не были упомянуты — ораторское мастерство, правильные черты лица и прочее. Однако мы рассматриваем работу телеведущего развлекательного проекта в контексте современных реалий, поэтому сейчас даже обязательные ранее качества нивелируются.

Так, например, ещё несколько лет назад человеку, работающему в кадре, необходимо было запоминать много текста, уметь импровизировать и знать много фактов. Сегодня во многих программах «на ухе» у ведущего сидят опытные шеф-редакторы, которые не только дают какие-то подсказки, но и полностью диктуют сценарный текст.

Подводя итоги, следует сказать, что сегодня на отечественном телевидении наблюдается дефицит профессиональных журналистов. Всё чаще при выборе ведущего в развлекательный проект основной упор делается на уровень популярности человека, а не на его телевизионный опыт. Иногда это сильно сказывается на качестве медиапродукта.

Безусловно, есть и положительные примеры, когда ведущий не только отлично справляется со всеми задачами, но и повышает рейтинги телевизионной программы своим появлением в ней. Такие люди аккумулируют в себе несколько качеств — харизма, степень доверия зрителя, актуальность, приятный внешний вид, умение держать публику, сформировавшийся образ (имидж), стрессоустойчивость.

Стоит отметить, что в современных реалиях построить карьеру телеведущего стало гораздо легче, чем раньше. Теперь основная сложность заключается не в том, как попасть на большой экран, а в том, как на нём закрепиться,

Зрителям интересно наблюдать, как человек без опыта и профессионального образования пробует себя в новой сфере и обучается необходимым навыкам в реальном времени. Однако их реакция на это не всегда положительная, как в случае с фигуристкой Алиной Загитовой.

Литература:

1. Багиров, Э. Г. Очерки теории телевидения. — М.: Искусство, 1978. — с. 28
2. Горчакова, В. Г. Прикладная имиджология. Ростов н/Д.: Феникс, 2010.
3. Гуревич, П. С. Приключения имиджа: Типология телевизионного образа и парадоксы его восприятия. — М.: Искусство, 1991. — с. 76.
4. Шепель, В. М. Имиджология. Секреты личного обаяния. — М.: Народное образование, 2002.

В медиапространстве ежегодно появляются новые лица, но мы до сих пор часто видим на экранах таких ведущих, как Ксения Собчак, Иван Ургант, Павел Воля. Профессионалы своего дела всегда будут актуальны, поэтому, работая в высоко конкурентной среде, важно постоянно развиваться и тренировать не только харизму и обаяние, но и такие важные качества, как эрудированность, начитанность, грамотность, поставленная речь, ораторское мастерство.

Как пандемия изменила социальную ответственность корпораций

Старпович Валерия Андреевна, студент магистратуры
Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва)

Подобно тому, как вспышка коронавируса побудила людей пересмотреть свой образ жизни, она также побудила организации усомниться в своей цели и ценности в рамках общей бизнес-экосистемы. Это, в свою очередь, способствовало развитию инициатив в области корпоративной социальной ответственности (КСО), поскольку все больше предприятий ощущают необходимость реагировать на ожидания потребителей.

Опыт нынешнего кризиса продемонстрировал ответственности, что компании тоже могут и должны брать на себя ответственность. Многие поддержали меры правительства по социальному дистанцированию и даже изменили бизнес-модели, чтобы восполнить дефицит СИЗ и средств гигиены.

В краткосрочной перспективе — и, как можно было наблюдать во время начального периода пандемии, — основные возможности КСО, которыми воспользовались компании, были напрямую связаны с инициативами в области общественного здравоохранения и поддержкой потребителей, а также с обеспечением благополучия сотрудников [6]. В настоящее время стратегия корпоративной социальной ответственности компании сравнивается с ее способностью поддерживать процессы и процедуры в области охраны труда и техники безопасности в своей деятельности, производстве и предоставлении услуг на высоком уровне [3].

По мере того, как люди постепенно возвращаются на рабочие места, компании будут находиться под пристальным вниманием, когда речь заходит об их инициативах в области благополучия, особенно в отношении

психического здоровья. Но помимо поддержки сотрудников и клиентов, есть и другие способы улучшить КСО, работая также с другими заинтересованными сторонами, а именно с поставщиками и местными сообществами, в которых работают предприятия. В этом отношении золотой принцип КСО, заключающийся в принятии партнерского подхода со всеми группами заинтересованных сторон, даже более важен во время этого конкретного кризиса, чем когда-либо прежде [6].

Ожидания людей от компаний уже начинают меняться, поскольку принятие решений потребителями еще больше зависит от социальных и экологических соображений. Однако эту положительную тенденцию могут замедлить опасения за здоровье и безопасность. Например, люди могут использовать меньше общественного транспорта и больше пластиковых пакетов для реальных непосредственных проблем со здоровьем, а это означает, что долгосрочные социальные и экологические проблемы могут быть отодвинуты на задний план. Однако этого потенциального конфликта можно избежать, если найти способ увязать деятельность КСО с возникающими, своевременными и значительными социальными проблемами, что представляет огромные возможности КСО для компаний в долгосрочной перспективе [1].

По словам Хунвэй Хэ, заведующего кафедрой маркетинга и директора школы социальной ответственности Alliance Manchester Business School, COVID-19 создает проблемы для компаний и организаций в отношении КСО [9]. Этот кризис неизбежно подвергает компании испытанию на приверженность этическому ведению биз-

неса и КСО. Финансовое напряжение, как краткосрочное, так и долгосрочное, вызванное пандемией, может значительно подтолкнуть фирмы к краткосрочным выгодам, иногда даже за счет мошенничества и неправомерных действий, и сократить долгосрочные инвестиции в КСО, вероятно, из-за отсутствия нехватки ресурсов и растущего давления [8].

К счастью, многие компании не только сопротивлялись неэтичной деловой практике во время этого кризиса, но также активно участвовали в различных мероприятиях по КСО, особенно в тех, которые могут предложить немедленную помощь и содействие в борьбе с вирусом. Несомненно, нынешняя пандемия предлагает широкий спектр значительных возможностей для тех, кто придерживается более внимательного и пронизательного подхода к КСО. Например, многие производственные компании преобразовали свои фабрики в производство аппаратов ИВЛ, средств индивидуальной защиты, дезинфицирующих средств для рук и т.д., причем некоторые из них жертвовали, а не продавали эти продукты [2].

Подлинная корпоративная социальная ответственность фирмы укрепит взаимопонимание между ее клиентами и широкой публикой. Потребители будут гордиться тем, что бренды помогают своим сотрудникам, жертвуя деньги и оборудование во время кризиса. Связь, установившаяся между брендом и потребителем в эту кризисную эпоху, может быть более значимой и прочной, чем в «мирные» времена [9]. Таким образом, пандемия COVID-19 предлагает компаниям прекрасные возможности для активного участия в реализации своих стратегий и программ КСО. Однако пандемия вытеснила многие фирмы из бизнеса [5]. Становится еще более важным понять, что заставляет некоторые фирмы быть более этичными и социально ответственными, особенно когда ресурсы ограничены, а выживание находится под угрозой.

Правительства всего мира учредили пакеты экономической помощи, чтобы ослабить неизбежное давление, особенно на наиболее уязвимые предприятия, такие как малые предприятия и туристические или гостиничные фирмы [8]. Эти меры должны побуждать фирмы к соблюдению этических норм ведения бизнеса и выполнению своих обязательств по КСО перед различными заинтересованными сторонами. Есть также свидетельства того, что во время кризисов и в условиях неопределенности высшее руководство играет ключевую роль в этом отношении. Например, Джек Ма, соучредитель Alibaba, через фонд Джека Ма и фонд Alibaba, пожертвовал наборы для тестирования на коронавирус и другие медицинские принадлежности многим странам по всему миру. Джек Дорси, основатель и руководитель Twitter, пообещал пожертвовать 1 миллиард долларов США на борьбу с пандемией COVID-19 [10].

С другой стороны, серьезной проблемой, связанной с КСО после коронавируса, будет экономическое обеспокоение КСО, особенно в среднесрочной и долгосрочной перспективе [9]. Пандемия демонстрирует уязвимость

предприятий перед чрезвычайными внешними силами. С одной стороны, это может оттолкнуть фирмы от инвестирования в КСО из-за того, что фирмам необходимо сосредоточиться на своей основной деятельности, чтобы выжить в краткосрочной перспективе. С другой стороны, история говорит нам, что сдвиги в экологических факторах способствовали развитию КСО [3].

Таким образом, более оптимистично выглядит то, что пандемия COVID-19 ускорит развитие корпоративной социальной ответственности после пандемии в долгосрочной перспективе, поскольку все больше и больше фирм и предприятий понимают, что их долгосрочное выживание и развитие зависят от достижения тонкого баланса между прибыльностью и гармоничными отношениями с различными заинтересованными сторонами [7]. Вероятно, более актуальный вопрос заключается не в том, инвестировать ли в КСО или нет, а в том, как инвестировать в КСО для достижения социальных, экологических и экономических целей. Следовательно, мы можем представить себе постпандемический период как период, когда процветающими предприятиями будут те, у кого есть сильная приверженность КСО, а также эффективные стратегии КСО и эффективные методы реализации.

Пандемия COVID-19 выявила и обострила некоторые укоренившиеся социальные проблемы, такие как бедность и неравенство. Распространенное мнение заключается в том, что с точки зрения медицинского фактора люди из разных демографических слоев одинаково восприимчивы к болезни. Однако COVID-19 действительно дискриминирует, поскольку растет количество данных, показывающих, что люди из более неблагополучной среды с большей вероятностью заразятся вирусом и серьезно заболеют или даже умрут от него. Было предложено много объяснений, выходящих за рамки медицинских терминов. Большинство этих объяснений подтверждают правду о том, что в развитом мире все еще существует более высокий уровень неравенства с точки зрения благосостояния, здоровья, образования и так далее [8]. Это открывает значительные возможности для корпоративной социальной ответственности. Компаниям следует сосредоточить больше усилий на решении социальных проблем на этих фронтах во время пандемии, а также в долгосрочной перспективе. Организация Объединенных Наций (ООН) призвала к усилиям по построению более инклюзивной и устойчивой экономики после коронавируса, которая будет также более устойчивой к глобальным вызовам, таким как пандемии, изменения климата, вместо того чтобы возвращаться к тому, что было раньше [4].

Сегодня компании по-прежнему стремятся к прозрачности, достоверности и правдивости, и многие продолжают поддерживать своих сотрудников, защищая их здоровье и безопасность и позволяя им иметь больший голос при принятии корпоративных решений. Кроме того, многие компании вышли за рамки стремления к углеродной нейтральности, найдя способы быть углеродно-положительными, и концепция экологических, соци-

альных и управленческих стратегий (ESG) стала более популярной [4].

В прошлом корпорации ориентировались в первую очередь на удовлетворение своих акционеров. Но теперь они, вероятно, будут так же подотчетны другим заинтересованным сторонам — сотрудникам, клиентам, государственным регулирующим органам и т.д. Этот сдвиг является реальной причиной роста корпоративной социальной ответственности, которая утверждает, что бизнес-решения должны учитывать интересы всех заинтересованных сторон, а не только акционеров [7].

Тимоти Дж. МакКлиммон, президент консалтинговой фирмы The Celeste Group, специализирующейся на КСО и стратегическом планировании, сформулировал еще несколько тенденций в области КСО, возникших в связи с событиями 2020-2021 годов [10]:

Разнообразие, равенство и инклюзивность. В ответ на убийства афроамериканцев в 2020 году и последовавшие за этим социальные волнения, многие компании увеличили свои обязательства по обеспечению расового равенства, взяв на себя обязательства нанимать больше расовых и этнических меньшинств и обеспечивать справедливую оплату труда во всем мире. Эти тенденции сохранятся и, возможно, будут ускоряться в 2022 году, поскольку правительственные организации, инвесторы, сотрудники и клиенты потребуют большей вовлеченности от компаний. И сейчас это особенно важно в связи с нестабильным психологическим состоянием людей во всем мире.

Глобальная благотворительность. Компании все чаще делают взносы в благотворительные и общественные организации по всему миру и находят способы побудить своих сотрудников работать волонтерами.

Виртуальное волонтерство. Хотя программы виртуального волонтерства существуют уже много лет, и такие организации, как Catchafire, Taproot Foundation и Strive for

College достигли ряда успехов, ожидается, что эта тенденция вырастет в 2022 году. Ожидается, что многие компании задумаются о более гибких условиях работы после COVID, лидерам по корпоративной социальной ответственности необходимо будет постоянно корректировать свои корпоративные волонтерские программы и искать новые способы побудить своих коллег не только работать из дома, но также и осуществлять волонтерскую деятельность.

Поддержка малого бизнеса. Из-за разрушительного воздействия, которое пандемия оказала на малый бизнес во всем мире, особенно в уязвимых районах, все больше некоммерческих организаций сосредоточены на поиске способов помощи этим важным столпам своих сообществ.

Цели устойчивого развития Организации Объединенных Наций. Хотя многие компании поддержали Цели устойчивого развития ООН на период до 2030 года, прогресс в достижении этих целей был медленнее, чем ожидалось. Пандемия помогла подчеркнуть, что глобальные проблемы могут быстро стать локальными, поэтому больше компаний примут ЦУР в качестве движущих сил их КСО за счет расширения государственно-частных партнерств и усилий по мобилизации ресурсов и действий вокруг них в грядущее десятилетие [10].

Именно во время серьезных кризисов и потрясений, свидетелями которых мы стали в связи с COVID-19, приверженность компании корпоративной социальной ответственности действительно подвергается испытанию. Даже в хорошие времена компании могут найти много веских причин для того, чтобы сосредоточить внимание на чистой прибыли, а не на более широких интересах заинтересованных сторон. Но когда дела идут не очень хорошо, когда магазины, рестораны и фабрики закрываются, а производство практически останавливается, мы можем видеть, насколько компании действительно серьезно относятся к своему чувству социальной цели.

Литература:

1. Архипов, А. Как корпоративная социальная ответственность помогает развивать бизнес // Генеральный директор: персональный журнал руководителя. URL: <https://www.gd.ru/articles/4125-red-korporativnaya-sotsialnaya-otvetstvennost-biznesa> (Дата обращения: 01.12.2021).
2. Депутатова, Е. Ю. Розничная торговля в эпоху пандемии и изменения в покупательском поведении // Экономика и предпринимательство. — 2020. — № 10 (123). — с. 1056-1058.
3. Курганова, М. В., Сапрыкина О. А. Корпоративная социальная ответственность: понятие, сущность, эволюция теорий // Сибирская финансовая школа. — 2020. — № 1 (137). — с. 18-26.
4. Ленчук, Е. Б., Гринберг Р. С., Головин М. Ю. и др. Предложения по мероприятиям в сфере экономической и социальной жизни страны после завершения активной фазы борьбы с коронавирусом./Доклад Института экономики РАН. — Москва: Институт экономики Российской академии наук, 2020. — 59 с.
5. Магомедов, А. М. Пандемия, онлайн-торговля и продвижение интернет-магазина // Маркетинг в России и за рубежом. — 2020. — № 5. — с. 35-43.
6. Майорова, Е. А. Социальная ответственность торговых организаций перед сотрудниками в условиях пандемии COVID-19 // Экономика, предпринимательство и право. — 2021. — Том 11. — № 3. — с. 755-772.
7. Майорова, Е. А. Социальная ответственность торговых организаций перед потребителями в условиях пандемии COVID-19 // Экономика, предпринимательство и право. — 2021. — Том 11. — № 4. — с. 1017-1034.
8. Созаева, Ф. Х. Пандемия COVID-19: последствия для финансовой стабильности и принятые меры политики на глобальном уровне // Экономическая безопасность. — 2021. — Том 4. — № 2. — с. 309-320.

9. Forbes. Alliance MBS. URL: <https://www.forbes.com/sites/alliancembs/2020/07/22/the-COVID-effect-on-csr-and-marketing/?sh=5506487f5e77> (Дата обращения: 02.12.21)
10. Forbes. Editor's pick. URL: <https://www.forbes.com/sites/timothyjmcclemon/2021/01/05/10-csr-trends-to-watch-in-2021/?sh=4bd5cd395904> (Дата обращения: 02.12.21)

Разработка коммуникационной кампании

Субботина Ольга Константиновна, студент
Московский гуманитарный университет

В статье анализируются различные аспекты коммуникационной кампании современной организации. В частности, затрагивается вопрос планирования, разработки и реализации коммуникационной кампании.

Ключевые слова: коммуникационная кампания, реклама, маркетинг, коммуникационная политика, каналы коммуникации.

Development of a communication campaign

The article analyzes various aspects of the communication campaign of a modern organization. In particular, the issue of planning, development and implementation of a communication campaign is touched upon.

Keywords: communication campaign, advertising, marketing, communication policy, communication channels.

Разработка эффективных форм и методов коммуникационной политики обеспечивает достижение коммерческих целей организации. В связи с этим становятся своевременными вопросы организации маркетинговой деятельности и разработки эффективной коммуникационной политики организации в комплексе со стратегией ее развития.

Коммуникация представляет собой важную часть процесса управления. В качестве управленческой функции коммуникация в настоящее время играет роль стратегического ресурса, который определяет эффективность и качественный рост организации [4, с. 52]. Информация на данном этапе становится определяющим фактором деятельности организации при изменении внешней среды и при достижении максимальной эффективности развития. Управление может быть успешным только тогда, когда оно строится на основе определенного коммуникативного пространства. Коммуникация представляет собой средство, обеспечивающее эффективность при достижении запланированных целей [3, с. 79].

Коммуникационная кампания — это комплекс мероприятий, целью которых является создание и поддержание общественного мнения об организации. Коммуникационная кампания — это комплекс взаимосвязанных, скоординированных действий, разрабатываемых для достижения стратегических целей и решения проблем предприятия, и являющихся результатом общего рекламного плана для различных, но связанных друг с другом рекламных обращений, размещенных в различных рекламных носителях в течение определенного периода времени.

Цель любой коммуникационной кампании — это определенное влияние на потребителей товара и услуги для разных целевых аудиторий. Для того, чтобы добиться этого, необходимо правильно донести информацию до аудитории в нужные сроки и определенные объемы.

Общая схема разработки и реализации коммуникационной кампании представлена на рисунке 1.

В основе организации коммуникационной кампании лежит ее планирование. Осуществляется оно поэтапно, начиная от постановки целей и заканчивая формированием бюджета затрат. Основными этапами разработки проекта коммуникационной кампании выступают:

- анализ ситуации; целеполагание;
- разработка коммуникационной стратегии;
- составление плана проведения коммуникационной кампании;
- бюджетирование затрат.
- Правильно спланированная коммуникационная кампания позволяет:
- минимизировать риски коммерческой деятельности предприятия,
- определять успех в реализации производимых товаров и услуг,
- определять рост предприятия,
- самостоятельно формировать свою прибыль и находиться на полной самоокупаемости. Во время организации коммуникационной кампании необходимо решить: что и кому сказать и/или показать, каким способом это лучше всего сделать.

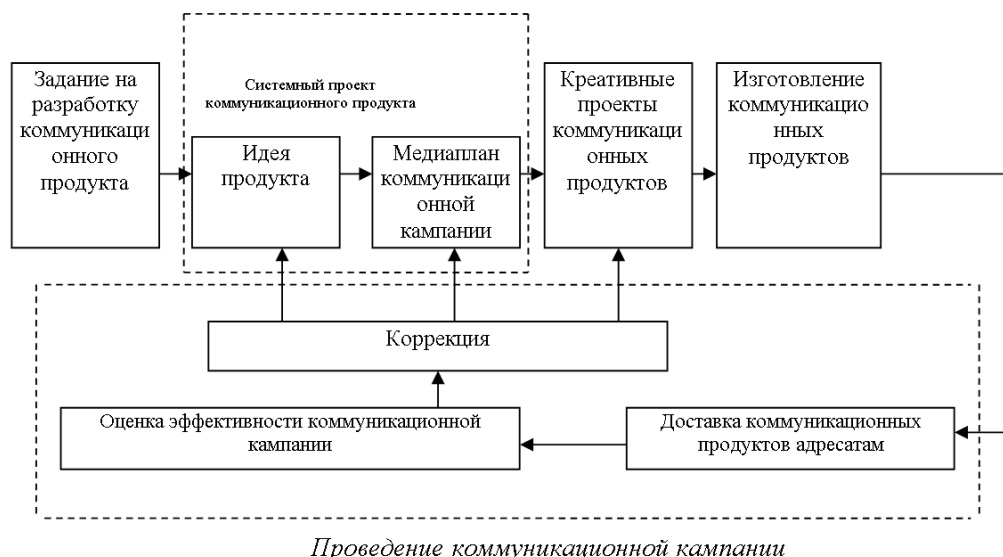


Рис. 1. Общая схема разработки и реализации коммуникационной кампании [2, с. 66]

Оценка эффективности и контроль коммуникационной кампании являются важнейшими стадиями процесса планирования коммуникационных мероприятий. Следует отметить, что нельзя точно оценить эффективность коммуникационной кампании, поскольку результаты ее использования в большинстве случаев не бывают явными, и проблематично точно измерить, насколько увеличился сбыт продукции. Более того, коммуникационные кампании могут повлечь за собой также уменьшение сбыта продукции, если данный процесс не будет полностью контролироваться руководством компании [1, с. 141].

Каждый из этапов имеет свои особенности, цели и задачи. Организация коммуникационного процесса

на разных предприятиях различна: в небольших фирмах коммуникационной деятельностью занимается один человек, контактирующий с коммуникационными агентствами, на крупных предприятиях имеются собственные маркетинговые службы, привлекающие сторонние агентства только при проведении масштабных коммуникационных кампаний.

Любая организация разрабатывает собственную стратегию коммуникационной политики, имеющая отправную точку в виде анализа внешней среды. Разработка коммуникационной политики и выбор эффективных каналов коммуникации опирается на ряд принципов, в общем виде представленных на рисунке 2.

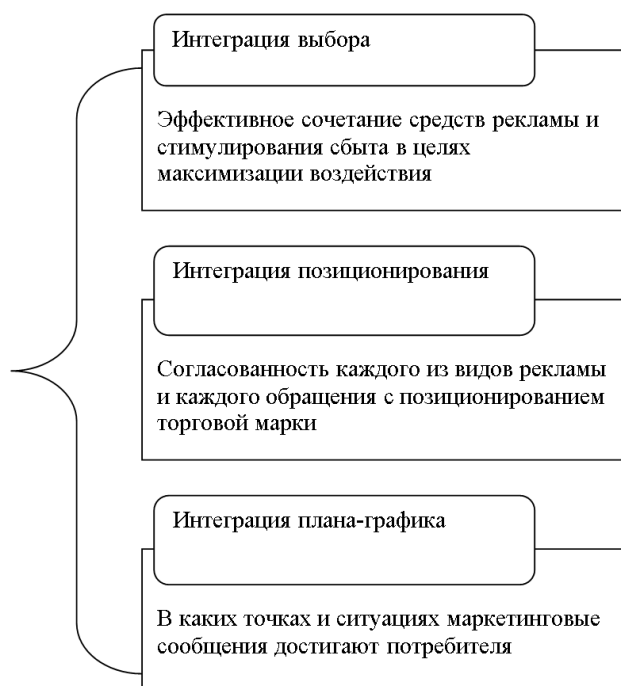


Рис. 2. Базовые принципы выбора эффективных каналов коммуникации [1, с. 142]



Рис. 3. Базовые этапы коммуникационной политики [2, с. 83]

В настоящее время наиболее эффективно, по опыту многих стран, с задачей постоянного развития справляются те организации, которые в своей деятельности руководствуются принципами стратегического управления, среди которых важнейшими являются такие, как его целенаправленность, гибкость, создание необходимых условий для реализации стратегии. Эффективность деятельности организации в долгосрочной перспективе напрямую зависит от эффективности выбранной стратегии.

Выделяют несколько этапов разработки эффективной коммуникационной политики в организации. В общем виде они представлены на рисунке 3.

Таким образом, проведенное исследование позволило сделать вывод, что под коммуникационной кампанией в наиболее общем виде понимается комплекс маркетинговых мероприятий по увеличению объема продаж, увеличению доли рынка, выводу товара на рынок с целью обеспечения стабильных объемов реализации, повышение узнаваемости бренда и достижение некоторых других целей.

Литература:

1. Гришанов, Г. М. Механизм принятия решений по выбору инструментов рекламы/Г. М. Гришанов, Д. Г. Гришанов, Л. С. Клентак // Вопросы экономики и права. — 2019. — № 1. — с. 140-142.
2. Коровина, Е. В. Организация и проведение коммуникационных кампаний/Е. В. Коровина. Учебное пособие. — Нижний Новгород: Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева, 2020. — 110 с.
3. Рожков, И. В. Управление факторами и рисками внешней маркетинговой среды организации в условиях кризиса/И. В. Рожков // Самоуправление. — 2021. — № 1 (123). — с. 78-82.
4. Шевченко, Д. А. Интегрированные коммуникации. Энциклопедия/Д. А. Шевченко. — М.: Дашков и К, 2020. — 298 с.

Молодой ученый

Международный научный журнал
№ 49 (391) / 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 15.12.2021. Дата выхода в свет: 22.12.2021.

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; <https://moluch.ru/>

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, д. 25.