

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. А.Н. КОСЫГИНА
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)»

**ВСЕРОССИЙСКАЯ НАУЧНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
МОЛОДЫХ ИССЛЕДОВАТЕЛЕЙ
С МЕЖДУНАРОДНЫМ УЧАСТИЕМ**

**«ЭКОНОМИКА СЕГОДНЯ:
СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»
(ВЕКТОР-2022)**

ЧАСТЬ 3

**МОСКВА
2022**



**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
им. А.Н. КОСЫГИНА
(ТЕХНОЛОГИИ. ДИЗАЙН. ИСКУССТВО)»**

**Всероссийская научная конференция
молодых исследователей
с международным участием
«Экономика сегодня: современное состояние
и перспективы развития»
(Вектор-2022)**

25 мая 2022 г.

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ
Часть 3**

МОСКВА - 2022



УДК 33(06)

ББК 65

В85

В85 Всероссийская научная конференция молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2022): сборник материалов / Министерство науки и высшего образования Российской Федерации, Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). Часть 3 – М.: ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», 2022. – 292 с.

ISBN 978-5-00181-262-3

Сборник составлен по итогам Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2022), состоявшейся 25 мая 2022 г. в Российском государственном университете им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство), г. Москва. В сборнике рассматриваются современные вопросы экономического развития общества и народного хозяйства, мировой экономики, менеджмента и маркетинга, управления финансами на предприятиях и в отраслях экономики.

Сборник предназначен для широкого круга читателей, интересующихся научными исследованиями и практическими решениями молодых исследователей – студентов, магистрантов, аспирантов организаций высшего образования.

Точка зрения редакции не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей. Статьи представлены в авторской редакции. Ответственность за аутентичность и точность цитат, имен, названий и иных сведений, а также за соблюдение законов об интеллектуальной собственности несут авторы публикуемых материалов.

При перепечатке материалов сборника статей Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2022) ссылка на сборник статей обязательна.

УДК 33(06)

ББК 65

Редакционная коллегия

Силаков А.В., проректор по науке и инновациям; Оленева О.С., доцент; Гуторова Н.В., начальник ОНИР; Андросова И.В., старший преподаватель; Бузькевич А.О., инженер

Научное издание

ISBN 978-5-00181-262-3 © Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», 2022

© Коллектив авторов, 2022



УДК 677.074

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ТОВАРОДВИЖЕНИЯ, ПРИНЦИПЫ И ФОРМЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Крылов А.С., Смакуев А.Д.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Что такое товародвижение? Как оно организовано? Какие принципы есть у товародвижения? Возможно ли нормальное функционирование компании без товародвижения? Именно над этими вопросами мы будем рассуждать в данной работе.

Товародвижение – это деятельность по планированию, осуществлению и контролю за организацией контактов между продавцами и покупателями, за физическим перемещением материалов и готовых изделий от мест их происхождения к местам их использования.

Также товародвижением называется деятельность, связанная с планированием и осуществлением мероприятий по изменению статуса товара в экономической сфере и перемещению его в географическом пространстве. Первое представляет собой передачу прав собственности на товар от одного владельца к другому, а второе – транспортировку продукции (груза) от места ее изготовления к месту конечного потребления. Цель товародвижения – обеспечение доставки нужных товаров в нужное место и в нужное время с минимально возможными издержками. Поэтому при разработке стратегии развития компании, управляющий персонал начинает понимать всю значимость грамотно организованного товародвижения в системе сбыта предприятия, его прямое влияние на доходы организации и инвестиционную привлекательность [5].

Процесс товародвижения осуществляется под воздействием производственных, транспортных, социально-экономических и торговых факторов. Из производственных факторов наибольшее влияние на организацию процесса товародвижения оказывают следующие: размещение производства, специализация производственных предприятий, сезонность производства отдельных товаров.

Существенное влияние на процесс товародвижения оказывают следующие основные торговые факторы: типы, размеры и размещение предприятий торговли, степень сложности ассортимента реализуемых товаров, их физико-химические и биологические свойства, уровень организации товароснабжения розничной торговой сети, квалификация торговых работников, применяемые методы продажи товаров и т.д. [1].



Большое влияние на организацию процесса товародвижения оказывает специализация производственных предприятий на выпуске сравнительно узкого ассортимента товаров. Особенно это касается товаров со сложным ассортиментом, которые не могут поступать в небольшие магазины без предварительной подсортировки на складах оптовых предприятий. Отдельные виды продовольственных товаров (овощи, фрукты, сахар и др.) могут быть заготовлены или произведены только в определенное время года. Торговый ассортимент многих товаров (обувь, одежда и т.д.) существенно изменяется в зависимости от сезона года, что также вызывает ярко выраженный сезонный характер их производства. Поэтому в организацию процесса товародвижения постоянно должны вноситься соответствующие коррективы, связанные с необходимостью длительного хранения товаров [3].

Основными социально-экономическими факторами являются расселение населения и его состав, уровень денежных доходов. С учетом влияния этих факторов по-разному подходят к организации торгового обслуживания жителей городов и сельского населения. От них во многом зависит интенсивность процесса товародвижения. С точки зрения экономики в условиях экономического роста объективно происходит наращивание объемов товародвижения, обогащение его структуры, рост качества обслуживания. В обстановке кризиса экономики интенсивность товародвижения и качество его сервиса соответственно снижаются [4].

К числу главных транспортных факторов следует отнести состояние транспортных путей сообщения и виды транспорта, используемые для перевозки товаров. Иными словами, для того, чтобы обеспечить бесперебойное и экономичное функционирование процесса товародвижения, необходимо наличие хорошо развитой транспортной сети, а также оптимальной структуры парка транспортных средств (наличие определенного количества специализированного транспорта, транспортных средств различной грузоподъемности и т.д.). На характер процесса товародвижения большое влияние оказывают его форма и звенность.

Форма товародвижения – это организационный прием, представляющий собой разновидность способов продвижения товаров от производителя к потребителю. Различают транзитную и складскую формы товародвижения [2].

При транзитной форме товародвижения товары завозят в розничную торговую сеть непосредственно с производственных предприятий, минуя склады посредников, при складской – через одно или несколько складских звеньев посредников.

Применение той или иной формы товародвижения зависит от сложности ассортимента товаров, условий и сроков их хранения, частоты приобретения. Так, транзитная форма товародвижения применяется



преимущественно для товаров повседневного спроса, скоропортящихся, с простым ассортиментом. Использование складской формы необходимо для сложного ассортимента товаров, требующих предварительной подсортировки в условиях складского звена, товаров сезонного производства или потребления [6].

При складском товародвижении товары могут проходить через один или несколько складов предприятий оптовой торговли (складских звеньев). Количество складских звеньев, через которые проходит товар при его продвижении от производителя к потребителю, называется звенностью товародвижения. Рациональная организация процесса товародвижения подразумевает прохождение товара через как можно меньшее количество звеньев. С проблемами планирования и управления складским товародвижением в условиях российского бизнеса чаще всего сталкиваются розничные сети, потому что именно эти сети терпят наибольшие убытки от допущенных ошибок.

Для того чтобы обеспечить рациональную организацию процесса товародвижения, необходимо соблюдать следующие основные принципы: применять кратчайшие пути продвижения товаров; сокращать звенность; широко использовать централизованную, т.е. осуществляемую силами и средствами поставщика, доставку товаров в розничную торговую сеть; выбирать рациональные транспортные средства (в зависимости от количества и свойств перевозимого груза, расстояния перевозки) и эффективно (с учетом грузоподъемности) их использовать; развивать применение тары-оборудования и средств механизации погрузочно-разгрузочных работ, внутрискладского и внутримagaзинного перемещения грузов; постоянно совершенствовать и оптимизировать технологическую цепь товародвижения, широко используя в торговле достижения научно-технического прогресса [8].

Основные издержки товародвижения складываются из расходов по транспортировке, последующему складированию товаров, поддержанию товарно-материальных запасов, получению, отгрузке и упаковке товаров, административных расходов и расходов по обработке заказов. Сегодня руководство начинает беспокоить общий уровень затрат на организацию товародвижения, которые достигают 13.6% суммы продаж для фирм-производителей и 25.6% для фирм-промежуточных продавцов [9].

Товародвижение – это не только источник задержек, но и потенциальное орудие создания спроса. За счет совершенствования системы товародвижения можно предложить лучшее обслуживание или понижение цены, привлекая тем самым дополнительных клиентов. Фирма теряет клиентов, когда не обеспечивает поставку товара в срок. Для многих покупателей решающим фактором при выборе поставщика является не наименьшая цена, а гарантия своевременной поставки и надежного сервиса.



Большое значение товародвижению должны придавать и фирмы, занимающиеся потребительскими товарами, которые не могут допустить риск отсутствия товара в наличии из-за неудовлетворительного контроля товаров или несвоевременной поставки. У потребителей ослабевает приверженность конкретным маркам, если таковые часто отсутствуют в продаже, и они начинают покупать альтернативные товары. Даже самая лучшая рекламная компания и стратегия ценообразования бесполезны, если фирма не располагает эффективной системой товародвижения, обеспечивающей наличие товара в нужное время в нужном месте. Например, летом 1976 г. фирма «Кодак» развернула общенациональную рекламную компанию по своему новому фотоаппарату для получения мгновенных снимков, не обеспечив предварительно магазины достаточным количеством товара. Потребители обнаруживали, что камеры в магазинах нет, и вместо нее покупали фотоаппараты «Полароид». Это произошло из-за неорганизованного товародвижения [10].

Важную роль в эффективной системе отработки грузов играют количество и качественный уровень складских помещений. Существует два вида складов: общего пользования и частные. Склады общего пользования предоставляются фирмам в аренду. Такие склады выгодно использовать компаниям, производящим сезонную продукцию и товары с циклическим спросом. Некоторые склады общего пользования имеют емкости с температурным контролем. В России такими складами сегодня является большинство складских баз бывших крупных государственных торговых объединений, которые, как правило, обладают необходимой технической оснащенностью и хорошими подъездными путями. Хотя сами торговые объединения в ходе приватизации практически перестали существовать, складские базы «удерживаются на плаву» за счет платы за предоставление в аренду складских помещений [7].

Частные склады являются собственностью фирм, которые нуждаются в хранении продукции на постоянной основе. Сюда относятся склады производителей, где товары хранятся до отправки их покупателям.

Но складское пространство необходимо правильно рассчитать. Например, в одном из подразделений компании Philip Morris в 2009 году в результате просчетов складского пространства не хватило для всей продукции, в результате чего в магазинах не оказалось самых ходовых позиций Philip Morris, и потребители предпочли купить Malboro.

Затраты на транспортировку продукции составляют значительную часть от общих затрат распределения. При выборе вида транспорта фирма руководствуется следующей задачей – добиться наиболее эффективного способа распределения в целом при минимальных издержках. Транспортировка может оказывать значительное влияние на объем продаж



товаров. Чем быстрее фирма доставит свои товары, тем большее преимущество она получит перед конкурентами.

Одним из важных достижений в товародвижении стало применение смешанных перевозок, когда сочетают перевозки различными видами транспорта. При контейнерных перевозках контейнеры перегружают с автомобилей на ж/д платформы; перевозки «поезд-судно» предполагает сочетание железнодорожного и водного транспорта. Необходимое условие смешанных перевозок контейнеризация, т.е. перевозка товаров в специальных контейнерах, которые можно перегружать с одного вида транспорта на другой. Характерной чертой экономики развитых стран является сегодня отход в сфере транспортировки. От специализированных транспортных компаний, занимающихся перевозками на одном виде транспорта к универсальным, осуществляющим весь путь доставки груза от покупателя к продавцу, сколько бы видов транспорта для этого не потребовалось.

Заключительным этапом системы товародвижения является оценка эффективности проведения операций. Контроль предполагает сопоставление результатов с намеченными целями.

Показателями эффективности системы товародвижения могут быть: время обработки одного заказа (мин., час., сут.); время выполнения одного заказа (мин., час., сут.); время нахождения товара в запасе (час., сут., мес.); издержки товародвижения в % к продажам (%); доля грузов, получивших повреждение при транспортировке; доля случаев несвоевременной доставки грузов.

Неспособность достичь целей с учетом названных критериев может свидетельствовать о наличии проблем в системе товародвижения, что требует анализа каждого вида операций в системе.

Компании обычно уделяют больше внимания определенным видам операций в зависимости от выбранной стратегии. Например, наличие системы «точно вовремя» требует большего контроля над транспортными операциями, а не за регулированием запасов. Поэтому менеджеры следят за своевременностью доставки грузов тщательнее, чем за оборачиваемостью запаса. И, наоборот, компания, располагающая крупными запасами, будет уделять больше внимания издержкам хранения запасов.

Таким образом, можно сделать вывод, что товародвижение необходимо на любой фирме, без правильного подхода и тщательного планирования товародвижения фирма не сможет существовать, по крайней мере в долгосрочной перспективе. На этапе начала компания спокойно может обходиться без тщательного планирования товародвижения, но ее руководству следует заранее подумать о том, чтобы нанять специалиста по товародвижению.

Список использованных источников:



1. Егоян Э.А., Мишаков В.Ю. Современные проблемы и перспективы сферы услуг. В сб.: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2018) мат.-лы Всеросс. науч. конф. молодых исследователей. Министерство образования и науки Российской Федерации; Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). 2018. С. 388-390.

2. Журавлев М.Е., Мишаков В.Ю. Современные методы управления розничной торговлей. В сборнике: Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса. Москва, 2021. С. 39-47.

3. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю. Теоретические аспекты построения государственной внешнеторговой политики РФ. Дизайн и технологии. 2021. № 81 (123). С. 95-99.

4. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Кудрявцев В.В., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Анализ внешнеторговой политики Российской Федерации и предложения по увеличению ее эффективности. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2020. № 3 (387). С. 5-10.

5. Лобачев В.О., Мишаков В.Ю. Этапы оказания консультационно-экспертных услуг поставщику потребительских товаров согласно Федеральному закону №44-ФЗ. В сборнике: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2020). Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина". 2020. С. 111-114.

6. Мишаков В.Ю., Кирсанова Е.А. Методологические подходы к товарному консалтингу: проектное, процессное, экспертное консультирование. Дизайн и технологии. 2018. № 64 (106). С. 127-132.

7. Мишаков В.Ю., Кирсанова Е.А. Особенности выбора целевого сегмента на рынке инновационных товаров и услуг. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2019. № 3 (381). С. 32-36.

8. Пилецкий Е.С., Мишаков В.Ю. Организация процесса продажи товаров народного потребления. В сборнике: Теория и практика экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции. Сборник научных трудов по материалам Круглого стола с международным участием. Москва, 2021. С. 88-94.

9. Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Кудрявцев В.В., Панов С.А. Стратегии развития международных оптово - розничных транснациональных корпораций в России. Дизайн и технологии. 2020. № 79 (121). С. 89-95.



10. Филатов В.В., Соколов А.П., Артемьев Н.В., Безпалов В.В., Вакуленко Р.Я., Столярова А.Н. и др. Проектирование информационных систем управления бизнес-процессами торговых предприятий мебельной и печатной продукцией. Курск, 2022.

© Крылов А.С., Смакуев А.Д., 2022

УДК 331.56

НЕОБХОДИМОСТЬ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ОТ БЕЗРАБОТИЦЫ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19

Кулаковская Д.Л.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Ситуация на рынке труда оказывает значительное влияние на состояние экономики страны в целом. Изучение механизма функционирования данного рынка, его особенностей и закономерностей представляет собой непростой процесс, что описывает рынок труда как один из наиболее сложных рынков, которые существуют в современном мире. Большое влияние на уровень занятости и распределение рабочих мест оказывает государство, проводящее политику занятости. Для того чтобы деятельность государства была эффективной, необходимо использовать только достоверные данные, а для этого постоянно проводить мероприятия, связанные с анализом состояния рынка труда.

Таким образом, цель исследования – исследовать состояние рынка труда в период пандемии COVID-19 и определить необходимость страхования от безработицы в Республике Беларусь.

Пандемия COVID-19 оказала существенное влияние на социальную и экономическую сферы во всем мире, раскрыв существующие в мире социальные проблемы и неравенство в обществе. По данным исследования Международной организации труда кризис на рынке труда, порожденный коронавирусной инфекцией может привести к росту безработицы в мире на 25 миллионов человек [1]. Рынок труда Республики Беларусь не остался в стороне. В основном негативные последствия связаны с временной потерей трудоспособности занятого населения страны в случае болезни в средней или тяжелой формах и последующего процесса реабилитации, который так же сопровождается пониженной трудоспособностью граждан.

К снижению участия в рабочей силы приводит еще и экономический кризис, который так же вызван COVID-19. Кризис наиболее воздействует на микропредприятия, малые и средние предприятия из-за их более высокого уровня уязвимости в силу их размера. Данный кризис неравномерно сказался на различных отраслях экономики, данная особенность привела к



тому, что наиболее пострадавшими оказались работники сферы услуг, гостиничного и туристического бизнеса, работу которых невозможно перевести на удаленный режим. Поэтому в условиях цифрового неравенства и низкого уровня цифровизации жизни в старшем возрасте занятое население этой группы оказываются на рынке труда в более уязвимом положении [2].

Все это вызывает необходимость преодоления отрицательных явлений, которые влияют на рынок труда, а также обеспечения защиты граждан от рисков на случай потери работы. Актуальность формирования комплексной системы страхования от безработицы в Республике Беларусь становится очевидной.

При увольнении и поиске нового места работы система социального страхования от безработицы может стать незаменимой поддержкой для безработного гражданина Республики Беларусь. Главная цель такого вида страхования – обеспечить достойное пособие по безработице человеку, который по каким-либо причинам остался без работы, на протяжении определенного времени. В странах Европы такой вид поддержки действует давно и является основным инструментом социальной защиты безработных граждан. Поддержка людей, которые потеряли работу по объективным причинам широко применяется в мире при неблагоприятной экономической ситуации. Мировой опыт показывает, что такая страховка может компенсировать 60-70% от утраченного заработка.

В мире насчитывается более 70 стран, которые обеспечивают выплату пособий по безработице, в том числе и Республика Беларусь. Однако пособие, которое выплачивается в нашей стране для финансовой поддержки безработных граждан, не возмещает гражданам, потерявшим работу, утраченный заработок, это является следствием того, что расходы по содержанию безработных граждан финансируются только из бюджетных средств.

Наиболее тщательно система социального страхования от безработицы продумана в Германии, где все, у кого есть страховка защищены от рисков, которые связаны с безработицей и потерей дееспособности, болезнью и несчастными случаями на производстве, потому что немецкая система социального страхования состоит из таких направлений как: медицинское страхование, страхование от несчастных случаев, страхование на случай потери дееспособности, пенсионное страхование и страхование на случай безработицы. Система социального страхования в Германии, закреплённая законодательно и обеспечивающая защиту граждан государства на случай наступления социальных рисков, играет важную роль в системе социального обеспечения. Пособия тесно связаны со взносами, то есть непосредственно с уровнем заработка [3].



Половину суммы взносов в систему страхования на случай безработицы работник оплачивает самостоятельно, вторую половину – работодатель, а размер взносов зависит от размера дохода. Об оплате взносов не стоит беспокоиться, так как доля работника удерживается непосредственно из заработной платы и перечисляется вместе с долей работодателя в организацию социального страхования.

Данную схему внесения взносов возможно реализовать и в Республике Беларусь, так как именно по такому принципу осуществляются обязательные взносы по социальному страхованию и обеспечению в Фонд социальной защиты населения Республики Беларусь. Для этого необходимо разработать и обосновать размер страхового тарифа как для работника, так и для работодателя с учетом прогноза развития ситуации на рынке труда.

Необходимо понимать, что такой вид выплаты как пособие по безработице сможет получить не каждый желающий, а только тот, кто выполнит ряд условий. Лица, которые ищут работу впервые или те, кто желает возобновить трудовую деятельность после долгого перерыва, не имеют право получать страховые пособия по безработице, у них есть только возможность получить социальную помощь из бюджета. В Германии пособие полагается только тем, кто в последние 30 месяцев до подачи заявления о предоставлении пособия, минимум 12 месяцев платил взносы, а время, в течение которого можно получать пособие зависит от того, как долго работник пополнял фонд.

Несмотря на ряд преимуществ, которыми обладает система социального страхования от безработицы, высказываются и негативные мнения о том, что пособия по безработице могут оказать демотивирующий эффект и поспособствовать уклонению от трудовой деятельности и повышению уровня безработицы. Но в мировой практике есть решение данной проблемы. Например, в США была введена процедура по выявлению безработных, которые могут быть лишены права получать пособие, эта возможность будет зависеть от участия человека в программах по поиску работы и трудоустройству. Таким образом, при недлительном периоде выплаты пособия по безработице, уровень безработицы снижается, но размер пособия не должен быть низким, а компенсировать часть утраченного заработка.

Очевидно, что полностью перенять зарубежный опыт невозможно, так как каждая страна выбирает свой путь развития, но правильно разработанная система страхования по безработице может сыграть важную роль в периоды замедления темпов развития экономики в стране.

Таким образом, обязательное государственное страхование на случай безработицы позволит обеспечить устойчивое материальное состояние и защитить права людей, потерявших работу, а также увеличить размер выплат на случай утраты заработка снизить финансовую нагрузку на



государство. Именно в этом и проявляется социальная функция страхования. Введение обязательного социального страхования от безработицы, как дополнительного источника финансирования страховых пособий по безработице будет обеспечивать целевое использование страховых взносов, увеличит размер пособия и позволит сформировать систему страхования от безработицы в Республике Беларусь.

Список использованных источников:

1. ООН призывает смягчить воздействие COVID-19 на рынок труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.un.org/ru/coronavirus/un-calls-measures-cushion-covid-19-shocks-labour-market>. – Дата доступа: 10.04.2022.

2. Как коронакризис повлиял на рынок труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://econs.online/articles/ekonomika/kak-koronakrizis-povliyal-na-rynok-truda> – Дата доступа: 10.04.2022.

3. Социальное страхование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://handbookgermany.de/ru/work/social-insurance.html>. – Дата доступа: 10.04.2022.

© Кулаковская Д.Л., 2022

УДК 725.381.3

**АВТОМАТИЗИРОВАННАЯ ПАРКОВКА
КАК СПОСОБ РЕШЕНИЯ
ПРОБЛЕМЫ СВОБОДНОГО МАШИНО-МЕСТА**

Киволя А.А., Кургузов В.В., Мишаков В.Ю.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Автомобильный паркинг – один из неотъемлемых аспектов благоприятной и развитой инфраструктуры здания. От количества парковочных мест и удобства самого паркинга зависит его востребованность, что напрямую влияет на прибыльность коммерческого объекта.

По данным агентства «Автостат» в России насчитывается около 45 миллионов зарегистрированных легковых автомобилей на конец 2021 года. Согласно информации от этой же компании, число зарегистрированных автомобилей на конец 2020 года составляет около 44,5 миллионов легковых автомобилей. Борьба с незаконной парковкой ежегодно набирает обороты и законодательство в этой области ужесточается, что отбивает у людей желание оставлять свой автомобиль припаркованным в неполюженном



месте. Поэтому необходимость в новых парковочных местах всегда будет актуальна [5].

Существуют нормативы по наличию парковочных мест рядом с жильем на правительственном уровне. Так, согласно постановлению правительства Москвы № 769-ПП от 4.10.2005 г. «О внесении изменений в МГСН 1.01-99 о нормировании расчетных показателей требуемого количества машино-мест для объектов жилого, общественного и производственного назначения» при застройке территории жилыми домами II категории (30 кв. м общей площади на жителя) должно быть одно машино-место на квартиру, I категории (30-50 кв. м на человека) – не менее 1,7, а в домах высокой комфортности (свыше 50 кв. м на 1 человека) – не менее двух машино-мест на квартиру.

На данный момент выделяют следующие виды паркингов.

Наземный – один из самых популярных и простых видов паркинга. Это одноуровневая стоянка с разметкой парковочных мест для автомобилей. Такие парковки достаточно дешевые в строительстве, но они обладают огромным минусом – нужна большая площадь. Строительство таких парковок не всегда является возможным, например, из-за стоимости земельного ресурса или его отсутствия вовсе.

Многоуровневый – паркинг, наиболее подходящий для городских условий. Такой вид парковок может быть подземного, надземного или комбинированного типа. Такие парковки требуют меньше места для строительства. Подземный паркинг больше подходит в случае необходимости сохранения ландшафта, но стоимость их строительства обойдется дороже строительства надземного. Надземный паркинг не менее эффективно решает проблему нехватки машино-мест и требует меньших вложений.

Механизированный паркинг.

Почему же автоматизированный многоуровневый паркинг является оптимальным решением проблемы нехватки парковочных мест и может считаться более выгодным, относительно других видов паркинга?

Такой вид парковок представляет собой сложный комплекс инженерных коммуникаций, что влияет на стоимость соответствующего оборудования. Примером такого оборудования могут быть лифтовые подъемники, которые облегчают процесс парковки автомобиля. Использование лифтов дает возможность строить многоярусные паркинги с большим количеством ярусов, так как процесс перемещения автомобилей между этажами становится намного проще и не требует много места. Помимо экономии времени автовладельцев на процесс парковки своего транспортного средства стоит упомянуть и об гарантии безопасности и сохранности автомобилей, так как число людей, которым доступны внутренние помещения парковки ограничивается персоналом паркинга.



Такой способ компактного распределения автомобилей по этажам позволяет устанавливать данную парковку в торговых центрах и жилых домах. Стоит отметить, что любая многоуровневая автоматизированная парковка предоставляет возможность оптимального использования территориального ресурса города, например, озеленение района. К тому же сокращение времени использования автомобиля с включенным двигателем благоприятно отразится на экологии, так как количество выхлопных газов, выбрасываемых в атмосферу, уменьшится [1].

В 2019 году представителя компании МИЦ «Известия» обратились к министерству транспорта и дорожной инфраструктуры Московской области с вопросом о нехватке парковочных мест в Московской области. В перспективе роботизированные паркинги, организованные по принципу пазла, планировалось внедрять в городах-миллионниках. Во время интервью эксперты отметили, что на протяжении длительного времени в России были попытки строительства системы механизированной парковки, но для эффективного продвижения этого продукта нужно сначала доработать законодательную базу. Как писали «Известия», ГОСТ для таких паркингов, который упростил бы их продвижение, Минстрой собирался разработать еще в 2018 году. В Росстандарте «Известиям» сказали, что пока в ведомство не поступало предложений о разработке ГОСТа для механизированных парковок. Согласно расчетам «Технодинамики», установка механизированных стоянок «пазлового» типа может сократить площадь застройки почти в три раза, а затраты на строительство — в 1,7 раза [2].

Одним из примеров парковок «пазлового типа» является проект компании «НЕОПАРК» под названием «Гидропазл» «СМА-П-5/29-2/3-Г-УЗ» (рис. 1). Сам по себе пазловый паркинг представляет собой парковочные модули, рассчитанные на 5-29 машино-мест, которые устроены по принципу матрицы с одной свободной ячейки. Нужная ячейка освобождается за счет передвижения поддонов для хранения автомобилей вправо-влево и вверх-вниз [3].

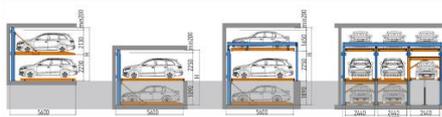


Рисунок 1 – «Гидропазл» «СМА-П-5/29-2/3-Г-УЗ»

Этот проект (характеристики см. табл. 1) подходит для подземных паркингов и закрытых помещений, сама конструкция крепится к стене. Для крепления оборудования применяется несущий каркас консольного типа.

Таблица 1 – Основные характеристики «СМА-П-5/29-2/3-Г-УЗ»

Габариты автомобиля	Джип или седан
Грузоподъемность	2000 – 2500 кг
Напряжение	380 В
Потребляемая мощность	До 7 кВт
Тип привода	Электромеханический



Среднее время выдачи	95 секунд
Климатическое исполнение	У3 (-10+45°C)

В России роботизированные парковки пользуются малым спросом из-за своей стоимости, но они все же есть возле «Останкино», встречаются единичными случаями в Люберцах и на некоторых улицах столицы. В мире их нередко можно встретить в Сингапуре, Японии и некоторых европейских странах. Из-за отсутствия законодательной базы на момент строительства роботизированного паркинга возле «Останкино» были сложности в процессе реализации проекта в плане согласований и многочисленных проверок.

Если рассматривать варианты более вместительных паркингов, одним из удачных примеров является стеллажный проект «СМА-С-120-Н6-Э-У3» (рис. 2). Это самая вместительная парковка компании, емкость которой может достигать 1000 машино-мест (табл. 2). Несущий каркас такой парковки может быть выполнен из железобетона или металлокаркаса. Размещение этой парковки возможно, как в подземной части здания, так и в наземной [4].

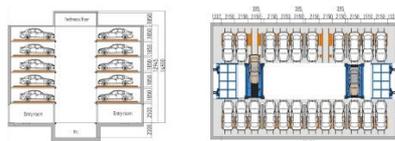


Рисунок 2 – Стеллажный проект «СМА-С-120-Н6-Э-У3»

Таблица 2 – Основные характеристики «СМА-С-120-Н6-Э-У3»

Габариты автомобиля	Джип или седан
Грузоподъемность	2800
Напряжение	380 В
Потребляемая мощность	От 40 кВт
Тип привода	Электромеханический
Среднее время выдачи	2 минуты
Климатическое исполнение	У3 (-10+45°C)

Одним из главных «врагов» реализации таких проектов помимо стоимости стоит отметить климатические условия, а именно температуру воздуха, так как в северных регионах с низкими температурами, вопрос надежности таких систем стоит под вопросом, в отличие от теплых регионов. Но если рассматривать вопрос реализации таких проектов там, где это действительно необходимо в России, то первыми в списке «нуждающихся» будут: Москва и Подмосковье, Краснодарский край и Санкт-Петербург, где климат позволяет осуществить строительства новых автоматизированных парковок.



Список использованных источников:

1. Многоуровневые парковки - 2021 [Электронный ресурс] // Веб-сайт twikki: [сайт]. URL: <https://twikki.ru/mnogourovnevye-parkovki/#i-3> (дата обращения: 21.Март.2022).

2. Волобуев А. Цырулева И. Расставят по полочкам: в России решили строить парковки-пазлы // Известия, Июль 2018.

3. Роботизированный паркинг [Электронный ресурс] // Веб-сайт компании NEOPARK: [сайт]. URL: https://neo-park.ru/cat_element/robot/ (дата обращения: 17.Март.2022).

4. Многоуровневый паркинг [Электронный ресурс] // Веб-сайт компании NEOPARK: [сайт]. URL: https://neo-park.ru/cat_element/mnogourovnevuj/ (дата обращения: 28.Март.2022).

5. Барыкин Д.И., Мишаков В.Ю. Развитие сферы беспилотных перевозок. В сборнике: Всероссийская конференция молодых исследователей с международным участием «Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации» (Социальный инженер-2020). сборник материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2020. С. 33-36.

© Киволя А.А., Кургузов В.В., Мишаков В.Ю., 2022

УДК 336.71

РИСКИ БАНКОВСКОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Куренков В.А.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В современных экономических условиях остро ставится вопрос о необходимости вовлечения банковских учреждений в инвестиционный процесс [1-7].

Согласно Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации основными направлениями его развития являются повышение эффективности аккумулирования банковским сектором сбережений и трансформации их в инвестиции, а также повышение роли банковского сектора в процессе модернизации российской экономики. Однако, на сегодняшний день действуют факторы, которые сдерживают развитие инвестиционного банковского кредитования: отсутствие единой информационной базы в области инвестиционного кредитования; несовершенство законодательства, законодательно-нормативной базы; неразвитость рыночной инфраструктуры; длительность окупаемости



вложений; дисбаланс между активами и пассивами в кредитных организациях; отсутствие качественного нормативно-методического обеспечения для проработки анализа инвестиционного банковского кредитования; недостаточная норма рентабельности компаний.

Вместе с тем, только через развитие банковского инвестиционного кредитования Россия может обеспечить в будущем успешное развитие своей экономики. Поскольку инвестиционная деятельность сопряжена с повышенным уровнем рисков, не все кредитные организации готовы принимать участие в реализации инвестиционной деятельности.

Расширение использования инвестиционного кредитования коммерческими банками одновременно обуславливает потребность в развитии теории и практики управления рисками банковского инвестиционного кредитования. Исследование банковских рисков и проблем управления ими остается актуальным на протяжении длительного периода времени, данное обстоятельство связано с увеличением состава рисков, которые возникают в процессе деятельности кредитных организаций.

Для реализации задач исследования необходимо рассмотреть экономическую сущность рисков банковского инвестиционного кредитования, а также методы управления рисками банковского инвестиционного кредитования [8, 9].

Необходимо выявить особенности управления рисками при банковском инвестиционном кредитовании.

Сложность исследования различных вопросов в области финансово-кредитных отношений, и, в частности, сущности рисков, возникающих при банковском инвестиционном кредитовании, связана с существованием ряда дискуссионных моментов. Опираясь на исследование экономического содержания инвестиционного кредитования, рисков банковского инвестиционного кредитования, нами было уточнено понятие «рисков банковского инвестиционного кредитования». Под ним понимается категория, характеризующая экономические отношения, возникающие между экономическими субъектами в лице заемщика-инициатора проекта и самого банка в условиях неопределенности, обусловленное необходимостью преодоления отклонений в финансовых результатах инвестиционного проекта на основе оценки вероятности достижения отрицательного результата, который возможен в любой момент на протяжении всей реализации инвестиционного кредитования.

В результате критического анализа была предложена комплексная структура рисков банковского инвестиционного кредитования. Под внешними рисками в рамках данной классификации понимаются риски банковского бизнеса, которые связаны с влиянием на осуществление операций макроэкономических факторов, потому эти риски относятся к



сложно-регулируемым, а зачастую практически нерегулируемым. Под внутренними рисками понимаются риски, которые непосредственно связаны с осуществлением кредитной организацией инвестиционного кредитования.

В данном разрезе выделяются две подгруппы внутренних рисков банков: общепанковские риски, которые невозможно отнести к какой-то определенной кредитной сделке, они относятся непосредственно к реализации инвестиционного кредитования в целом, а также частные риски инвестиционных проектов, которые представляют собой риски по конкретным сделкам, то есть проводится анализ тех рисков, которые могут привести к не достижению параметров проекта, а также к невозможности исполнения заемщиком обязательств по предоставленным кредитам.

В настоящее время управление рисками в российской банковской системе как средство повышения эффективности банка является наиболее актуальным направлением его деятельности. Целесообразность использования категории «управление» для такого экономического субъекта, как кредитная организация, объясняется тем, что воздействие банка на риски с целью их идентификации и анализа при осуществлении инвестиционного кредитования направлено на предотвращение или минимизацию возможных потерь банка.

Можно выделить следующие подходы к управлению рисками при осуществлении банковского инвестиционного кредитования: индивидуальный (традиционный) подход; интегративный подход. В результате проведенного анализа было определено, что при осуществлении инвестиционного кредитования данные подходы должны взаимно дополнять друг друга, поскольку важное значение должно придаваться как управлению внутренними банковскими рисками, так и рисками, возникающими на внешнем уровне.

Несмотря на имеющиеся проблемы, в России наблюдаются явные тенденции, которые говорят о вероятности дальнейшего развития долгосрочного кредитования: рост объема кредитных средств, представленных банковской системой нефинансовым организациям. В связи с этим, совершенствование методов управления рисками должно стать одним из важных направлений для развития банковского инвестиционного кредитования в дальнейшем. При этом, анализ современной практики управления рисками банковского кредитования выявил, что наиболее часто используемыми в банковских учреждениях методами управления рисками являются: резервирование средств на возможные потери по ссудам, который носит универсальный характер, однако не учитывает специфику осуществления кредитными организациями инвестиционных проектов; страхование рисков, а также лимитирование банковских операций.



Однако, необходимо отметить, что на сегодняшний день в России наблюдается высокая доля деконцентрации банковского сектора, а также преобладание в структуре банковских пассивов среднесрочных ресурсов, что сказывается на возможности предоставления заемщикам крупного кредита.

Одной из проблем осуществления банковского инвестиционного кредитования является недостаточная капитализация российской банковской системы, при которой кредитные организации не в силах предоставить реальному сектору экономики необходимые ресурсы в требуемых объемах. Для решения данной проблемы целесообразно применение синдицированного кредитования, с помощью которого кредитные организации получают возможность осуществлять, во-первых, финансирование крупномасштабных проектов, т.к. кредитные организации стремятся к расширению границ узкого финансового рынка, а во-вторых, получают возможность снижать общий уровень риска.

Принимая во внимание, что в российской банковской среде существуют различные точки зрения в определении роли синдицированного кредитования, то целесообразно выявить необходимость применения такой организации кредитного процесса, которая позволяет максимально распределить кредитные риски банковского инвестиционного кредитования в российской банковской практике.

Так, если заемщику требуются значительные инвестиционные вложения, что бывает при крупномасштабных проектах, таких как, например, строительство производственных комплексов, одна кредитная организация не имеет возможности справиться с такой задачей по причине ограничения объемов кредитования, накладываемого нормативами органов, регулирующих банковский сектор в части кредитного риска на одного заемщика. Вследствие этого для таких проектов необходимо привлечение в сделку группы кредиторов. Поэтому, именно синдицированное кредитование помогает упрощать процесс заимствования для инициатора проекта – клиента кредитных организаций. В данном случае должно подписываться одно соглашение, которое охватывает всю группу заинтересованных сторон. В связи с этим заемщику не приходится вступать в ряд отдельных двухсторонних отношений с разными банковскими учреждениями и с разными условиями кредитования.



Список использованных источников:

1. Zernova L.E. PRINCIPLES AND PROCEDURE FOR FORMING THE FINANCIAL POLICY OF A COMMERCIAL BANK // International Journal of Professional Science. - 2021. - № 2. - с. 10-15.

2. Зернова Л.Е. Кредитование в системе малого и среднего бизнеса России // Сборник научных трудов кафедры Коммерции и сервиса, посвященный Юбилейному году РГУ им. А.Н. Косыгина. - 2020.- с. 41-48.

3. Виноградова Е.И., Зернова Л.Е. Залоговый механизм как эффективный способ возврата кредита // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина" (Вектор- 2020) - 2020. - с. 111-114.

4. Висарионова Т.А., Зернова Л.Е. Современное состояние кредитования юридических лиц в коммерческом банке // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина" (Вектор – 2020). - 2020. - с. 118-122.

5. Висарионова Т.А., Зернова Л.Е. Управление рисками в системе финансирования инновационных проектов // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина" (Интекс -2020). 2020. С. 90-94.

6. Зернова Л.Е. Кредитная политика как основной инструмент достижения стратегических целей коммерческого банка // Сборник научных трудов Экономика, менеджмент и сервис – М. - 2018.- с. 71-75.

7. Зернова Л.Е. Информационно-правовые основы анализа кредитного портфеля коммерческого банка // Наука и инновации – 2018 – с.114

8. Куренков В.А., Зернова Л.Е. ИНВЕСТИЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2021). - 2021. - с. 89-94.

9. Куренков В.А. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ РИСКАМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2021) -2021 – с 94-98

© Куренков В.А., 2022



УДК 336.71

ВЛИЯНИЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ НА БАНКОВСКИЙ СЕКТОР И ЭКОНОМИКУ РФ

Курнаева А.С., Ильина С.И.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В российской действительности кризисные явления в банковском секторе вызваны вводом санкций OFAC 24.02.2022 г. против большинства системно значимых российских банков и компаний, санкции против РФ ввели США, Великобритания, Канада и Евросоюз.

Под различные ограничения попали Сбербанк, ВТБ, «Открытие», Совкомбанк, Промсвязьбанк и Новикомбанк, Альфа-банк, Россельхозбанк, МКБ и Газпромбанк и др. Наиболее жесткие санкции США ввели против ВТБ, Совкомбанка, Новикомбанка, «Открытия» и Промсвязьбанка – все они попали в список SDN. Это значит, что всем гражданам США и юридическим лицам запрещается иметь дело с этими банками и необходимо прекратить с ними все экономические отношения. Попадание в список означает самые жесткие ограничения: американским гражданам и компаниям запрещено вести дела с подсанкционными лицами и структурами, их активы и счета в американской юрисдикции блокируются, они фактически изолируются от американской финансовой системы и доллара. Это в том числе касается международных платежных систем Visa и Mastercard. Visa, в ответ на запрос Forbes, сообщила, что уже приостановила оказание услуг Промсвязьбанку из-за санкций против него. Однако, как сообщила Forbes пресс-служба банка, карты Visa и Mastercard, эмитированные ПСБ, продолжают работать на территории РФ, так как все транзакции по ним в России обрабатывает Национальная система платежных карт (НСПК) [1].

Попавшие в SDN-список банки не смогут использовать свои карты в онлайн-магазинах и агрегаторах услуг из стран, поддержавших санкции, объяснял ЦБ РФ. К тому же карты этих коммерческих банков не смогут использоваться с сервисами Apple Pay и Google Pay.

Включение в список SDN означает и принудительное закрытие корреспондентских счетов, то есть все активы российских банков из списка SDN, так или иначе связанные с финансовой системой США, будут заблокированы, а клиентам недоступны переводы за рубеж.

Иные санкции власти США ввели против Сбербанка, его включили в список CAFTA. Американским контрагентам не запрещаются экономические отношения со Сбербанком, однако банкам США предписано заблокировать его корреспондентские счета с 26.03.2022 г. Теперь без



особого разрешения OFAC американские финансовые институты не смогут открывать и обслуживать корсчета Сбербанка, его дочерних компаний и принимать транзакции с их участием, тем самым ограничивая доступ Сбербанка к операциям в долларах. То есть долларовые платежи Сбербанка, которые тот попытается провести для своих клиентов, будут отклоняться, если они проходят через американские банки.

В отличие от банков из списка SDN, клиенты Сбербанка могут использовать свои карты с сервисами ApplePay и GooglePay, а также расплачиваться ими в странах, поддержавших санкции.

Среди попавших в список также оказался Ozon Банк, как организация, связанная с Совкомбанком, против которого ввели блокирующие санкции.

Основная проблема, с которой столкнулись коммерческие банки, это наплыв клиентов, желающих снять наличные. В некоторых отделениях наблюдался недостаток валюты. За один день 24.02.2022 г. Россияне сняли 111,3 млрд. рублей наличных, следует из данных ЦБ РФ, что стало рекордным всплеском увеличения наличных в обращении с начала пандемии, ЦБ РФ увеличил выдачу наличных денег коммерческим банкам, чтобы они могли удовлетворить возросший спрос.

По мере того, как клиенты коммерческих банков убедятся, что переводы и платежи бесперебойно работают, спрос на наличные будет стабилизироваться.

Чтобы поддержать ликвидность коммерческих банков, ЦБ РФ дважды расширил ломбардный список для операций репо (этот механизм ЦБ РФ использует для краткосрочных займов банкам под залог ценных бумаг).

Представители банков заявляют, что с ликвидностью проблем нет и все средства на счетах клиентов доступны по первому требованию.

Путин В.В. объявил специальные меры в связи с санкциями, введенными Западом против России, и запретил резидентам предоставлять валюту по договорам займа нерезидентам, а также зачислять ее на счета и вклады за пределами РФ. Кроме того, указ Путина обязал экспортеров продавать 80% валютной выручки [2].

С рублевыми вкладами из-за наплыва клиентов проблем не возникнет, так как ЦБ РФ всегда сможет предоставить ликвидность. Есть напряженность с тем, как будут выполняться обязательства по валютным вкладам, но, в течение 2022 года банки найдут возможность предложить большей части граждан перевести валютные вклады в рублевые по повышенным ставкам.

На фоне санкций некоторые банки могут столкнуться с выпадающими доходами, из-за запрета на трансграничные переводы клиентов в страны, поддержавших санкции, коммерческие банки недополучат часть комиссионных доходов, однако негативный эффект будет незначительным. Основная часть корпоративного кредитного портфеля попавших под



санкции коммерческих банков приходится на российские компании, три четверти совокупной задолженности корпоративных заемщиков номинированы в рублях. Валютные кредиты банки в большинстве случаев выдают тоже российским компаниям, а не нерезидентам. А сделки с производными финансовыми инструментами банки без существенных потерь переместят на российские площадки.

Однако из-за санкций коммерческие банки утратят возможность финансировать экономический рост и экономику страны с использованием валютных инструментов, возможность привлечь иностранные инвестиции станет нулевой. «Это возврат к локальному, внутривоссийскому, финансовому рынку, не связанному с международной финансовой системы. Канал валютной выручки страны будет постоянно снижаться и будет связан только с экспортом сырьевых ресурсов».

ЦБ РФ объявил новые меры поддержки финансового сектора в связи с повышенной волатильностью и рекомендовал банкам отложить принятие решений о выплате дивидендов и бонусов менеджменту.

Ключевая ставка снижена 08.04.2022 г. с 20,0% до 17,0% и ЦБ РФ отменил запрет на продажу валюты физическим лицам с 18.04.2022 г., лимит в 10 тыс. долларов сохранится до 09.09.2022 г.

Также ЦБ РФ с 11.04.2022 г. отменяет требование к коммерческим банкам по ограничению разницы курса покупки-продажи валюты, за исключением юр. лиц-импортеров. Регулятор рекомендовал установить для импортеров, покупающих валюту для оплаты контрактов, спред курсов не больше 2 руб. от биржевого курса [3].

Таким образом, основные риски для коммерческих банков сегодня сосредоточены во внешней среде: это риски усиления санкционного давления на российский банковский сектор и экономику страны.

Список использованных источников:

1. <https://www.forbes.ru/finansy/457177-cto-znacat-sankcii-ssa-protiv-sbera-vtb-i-drugih-bankov-dla-ih-biznesa-i-klientov> - дата обращения 09.04.2022 г.;
2. Указ «О применении специальных экономических мер в связи с недружественными действиями Соединенных Штатов Америки и примкнувших к ним иностранных государств и международных организаций» <http://kremlin.ru/acts/news/67881>-дата обращения 10.04.2022г.;
3. <https://www.rbc.ru/finances/08/04/2022/6250866d9a794767614bb2ee> - дата обращения 10.04.2022 г.

© Курнаева А.С., Ильина С.И., 2022

УДК 338.465

**РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПРОЦЕССА ДЛЯ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ
С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА**



ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Кушнарева И.В., Кирсанова Е.А.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Каждая компания стремится выйти на крупный рынок, чтобы обеспечить финансовый успех, предлагая определенный продукт, способный удовлетворить определенные потребности человека.

В сфере образования рыночным предложением является образовательная услуга. Прежде чем дать характеристику образовательной услуге, следует рассмотреть содержание терминов «услуга» и «образование».

Услуга – это результат производственной деятельности, осуществляемой по заказу в соответствии со спросом потребителя с целью изменения состояния потребляющих единиц (либо физического или интеллектуального состояния самого потребителя, либо принадлежащих ему предметов) или содействия обмену продуктами или финансовыми активами. Услуги не являются объектами, в отношении которых могут быть установлены права собственности. Они не могут предоставляться в отрыве от их производства и находиться в запасах у производителей.

Под образованием понимается процесс и результат совершенствования способностей и поведения личности, при котором она достигает социальной зрелости и индивидуального роста.

Образовательной услугой можно назвать комплексный процесс, направленный на передачу знаний, умений и навыков общеобразовательного, профессионального характера потребителю, с целью удовлетворения и развития личных, групповых и общественных потребностей [1].

Повышение качества образовательных услуг можно обеспечить с помощью следующей системы, состоящей из трех этапов. Первым этапом является осуществление подбора персонала и его обучение, вторым этапом является предоставление образовательных услуг, разработка сервисного плана и определение «узких мест» обслуживания. Заключительным этапом можно считать контроль над качеством предоставления образовательных услуг, над степенью удовлетворенности клиентов через анализ положительных и отрицательных отзывов, а также анализ опыта конкурентов и его использования для повышения качества образовательной услуги.

Главную цель образования в сфере общественной деятельности можно представить в качестве совокупности трех составляющих:



повышение ценности человека как личности, работника, гражданина;
развитие образовательной базы и рост благосостояния сотрудников
учебных заведений;

обеспечение непрерывного роста интеллектуального потенциала как
важнейший предпосылки общественного процесса.

Реализация поставленных целей в образовательных учреждениях
осуществляется с помощью создания и предложения на рынок
образовательных услуг.

Таким образом, учебное заведение предлагает на рынок
образовательные программы с помощью выпускников, которые в
результате освоения образовательных программ приобрели знания, умения
и навыки соответствующих специалистов, которых приглашают
предприятия-работодатели.

Основным залогом успешной деятельности в образовательном
учреждении непосредственно зависит от хорошо скоординированных
действий подразделений, формирующих внутреннюю среду маркетинга.
Внутренняя среда является «твердым фундаментом», на котором строится
маркетинговая деятельность любого образовательного учреждения.
Внутренняя среда включает в себя следующее:

ресурсное обеспечение образовательного учреждения (его
управленческий, научно-педагогический, методический, финансовый,
материально-технический потенциал, внутренняя культура предприятия);

организационное обеспечение (системы и инструменты управления,
планирования и контроля);

информационное обеспечение (маркетинговая информационная
система образовательного учреждения).

Все вышеуказанные элементы внутренней среды, следуя концепции
маркетингового подхода, нуждаются в том, чтобы осуществлялся серьезный
контроль со стороны организации, а также функционировало как единое
целое, «мыслить, как потребитель», чтобы обеспечить обучающимся
качественную образовательную услугу, имеющую высокие
потребительские ценность [2].

Внутренняя среда образовательных учреждений по сравнению с
другими экономическими сферами имеет наиболее широкие устойчивые и
сильные обратные связи с внешней средой, так как готовит целое поколение
специалистов, которые в своей дальнейшей деятельности начинают
определять изменения в этой среде.

Для осуществления успешной деятельности на рынке
образовательному учреждению необходимо иметь полную и достоверную
информацию и прогнозировать все важные для него изменения внешней и
внутренней среды. Это обеспечит возможность образовательному



учреждению своевременно принять решения, чтобы избежать негативных последствий, или использовать сложившуюся ситуацию в своих интересах.

Нами был создан специальный бизнес-процесс для поэтапного создания готовой рабочей программы в образовательных учреждениях, чтобы можно было отслеживать изменения и вносить соответствующие корректировки в готовых курсах [3].

Основными этапами данного бизнес-процесса являются:

1. Создание курса: изучение ГОС; УП; составление программы обучения; разработка плана проверки домашнего задания; создание курса на онлайн-платформу; заполнение курса на онлайн-платформе; анкеты обучающихся; готовый курс.

2. Обновление курса: изучение ГОС; внесение обновлений согласно изменениям в ГОС; проверка актуальности обновленной программы; анкеты обучающихся; анализ полученных результатов; корректировка курса; запуск обновленного курса.

Далее нами был составлен бизнес-процесс с учетом распределения занятости персонала.

Для работы на начальном этапе необходимы следующие сотрудники: методист, с высшим образованием; преподаватель, кандидат наук, доцент или доктор наук, профессор.

Методист определяет в соответствии с каким актуальным Федеральным государственным образовательным стандартом (ФГОС) (на сайте <https://fgos.ru/>) должна быть разработана программа.

Федеральные государственные образовательные стандарты (ФГОС) – это совокупность требований, обязательных при реализации основных образовательных программ начального общего, основного общего, среднего (полного) общего, начального профессионального, среднего профессионального и высшего профессионального образования образовательными учреждениями, имеющими государственную аккредитацию. Если методист на сайте <https://fgos.ru/> увидел изменения в ГОС, то необходимо внести обновление в курс согласно изменениям, после чего преподаватель осуществляет проверку актуальности обновленной программы, далее методист проводит анализ полученных результатов, после чего принимается решение, корректировать курс согласно изменениям ГОС и запускать обновленный курс или использовать готовый курс без изменений.

На основании ФГОС методист разрабатывает учебный план, согласно которому будет проходить весь учебный процесс. В соответствии с утвержденным планом, далее работа по созданию программы обучения для слушателей (обучающихся) выполняется преподавателем.



Программа включает обязательные контрольно-измерительные материалы (КИМ), которые проводят в соответствии с программой прохождения курса.

Составленную программу обучения и КИМ, преподаватель, предоставляет методисту для создания курса на онлайн-платформе.

После созданного методистом курса на онлайн-платформе, преподавателю необходимо заполнить данный курс на онлайн-платформе материалом для слушателей. После проведения курса преподавателем, проводится анкетирование обучающихся. Методисту необходимо провести анализ полученных результатов, после чего принимается решение, корректировать курс и запускать обновленный курс или же курс готов и корректировки в курс не вносятся.

На этапе загрузки материалов курса возникают существенные затраты времени преподавателя по внесению контента в базу, и требуется разработка инструментария и требований по подготовке контента для загрузки на сайт. Причем для того, чтобы в последующем можно было быстро вносить изменения в загруженные материалы, преподавателю необходимо сохранять архив загруженных материалов в определенном виде.

Список использованных источников:

1. Вершинина А.В., Мишаков В.Ю. Дистанционные технологии как результат развития информационно-коммуникационных технологий. В сборнике: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2020). Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина». 2020. С. 107-110.

2. Кушнарера И.В., Кирсанова Е.А. Виды деловых коммуникаций и пути достижения максимального эффекта // В сборнике: Всероссийская конференция молодых исследователей с международным участием "Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации" (Социальный инженер-2020). Сборник материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2020. С. 131-134.

3. Кушнарера И.В., Кирсанова Е.А. Повышение эффективности онлайн-образования технологического направления на основе использования информационных технологий // В сборнике: Инновационное развитие техники и технологий в промышленности (ИНТЕКС-2021). Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2021. С. 204-207.

© Кушнарера И.В., Кирсанова Е.А., 2022



УДК 336.71

ВИШИНГ КАК СПОСОБ МОШЕННИЧЕСТВА В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

Кущенко Д.В., Сакова А.А.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

В настоящее время сеть Интернет и развивающиеся компьютерные технологии стремительно проникают во все сферы жизнедеятельности человека. Не стала исключением и банковская сфера.

С одной стороны, это открывает перед белорусскими гражданами и обществом ряд перспектив, с другой – влечет за собой появление новых рисков и угроз. Так, бурное развитие телекоммуникационных технологий, стремительный рост числа электронных устройств и услуг, предоставляемых населению с использованием информационных технологий, широкое использование населением платежных карточек привело к увеличению количества киберпреступлений [1].

Социально-экономическая опасность рассматриваемой проблемы подтверждается не только значительным увеличением количества краж денежных средств у владельцев платежных карточек, но и фиксацией правоохранителями новых схем афер. Стоит отметить, что уровень подготовленности грабителей постоянно растет, видоизменяется и методика совершения преступлений.

Чаще всего данные карточек мошенники получают через специально созданные сайты (фишинг) или способом личного общения по телефону (вишинг).

Целью данной работы является рассмотрение вишинга как наиболее распространенного способа мошенничества, в которых правонарушителями используются реквизиты банковских платежных карт, а также предложение некоторых способов, которые позволят снизить случаи хищения денежных средств.

Одним из наиболее часто встречающихся видов киберпреступности в настоящее время является вишинг. «Вишинг» происходит от английского «voice fishing» («голосовой фишинг» или «голосовая рыбная ловля») и является разновидностью фишинга – это вид интернет-мошенничества, используемого в целях получить идентификационные данные пользователей для последующей кражи денежных средств.

Вишинг – это один из методов мошенничества с использованием социальной инженерии. Данный способ выражается в осуществлении звонка на абонентский номер потерпевшего или в его аккаунт в мессенджере (в основном, это Viber или Telegram). В ходе голосового



общения преступник представляется работником банка или правоохранительного органа (Министерства внутренних дел, Комитета государственной безопасности, Следственного комитета) и под вымышленным предлогом (пресечение подозрительной транзакции, повышение уровня безопасности пользования картой, перепроверка паспортных данных владельца банковского счета и т.д.) выясняет у потерпевшего сведения о наличии банковских платежных карточек, сроках их действия, CVV-кодах (трехзначный код на обратной стороне карты), паспортных данных, SMS-кодах с целью хищения денежных средств. В ряде случаев злоумышленникам известны некоторые реквизиты банковских платежных карточек, а также анкетные данные лиц, на имя которых они выпущены [1].

Статистика Национального банка Республики Беларусь свидетельствует о том, что количество эмитированных банковских платежных карточек с каждым годом увеличивается. По состоянию на 01.01.2022 г. их количество составило 15730,2 тыс. единиц. Эти данные демонстрируют рост популярности безналичной формы оплаты в Республике Беларусь. Но вместе с популярностью использования пластиковых карт в геометрической прогрессии растет и число мошеннических действий. Ежегодно мошенники изобретают все новые способы преступных действий с целью хищения денежных средств граждан.

Для того, чтобы понять всю сложность мошеннических атак, необходимо рассмотреть статистические данные, которые были представлены Национальным банком Республики Беларусь (рис. 1).

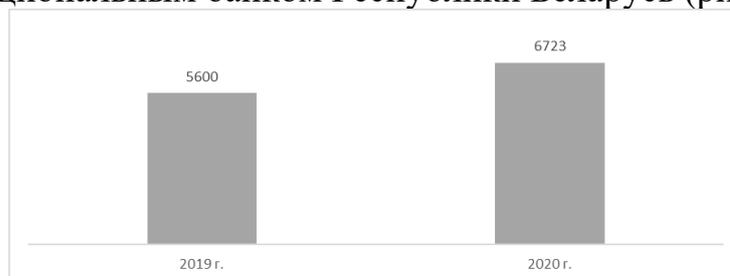


Рисунок 1 – Количество инцидентов, полученных по вишингу за 2019-2020 гг.

При изучении статистических данных можно заметить, что число вишинговых преступлений в период 2019-2020 гг. увеличилось. Так, их количество за рассматриваемый период выросло на 1123 инцидента или на 20%.

В 2021 г. ситуация сложилась следующим образом (рис. 2).

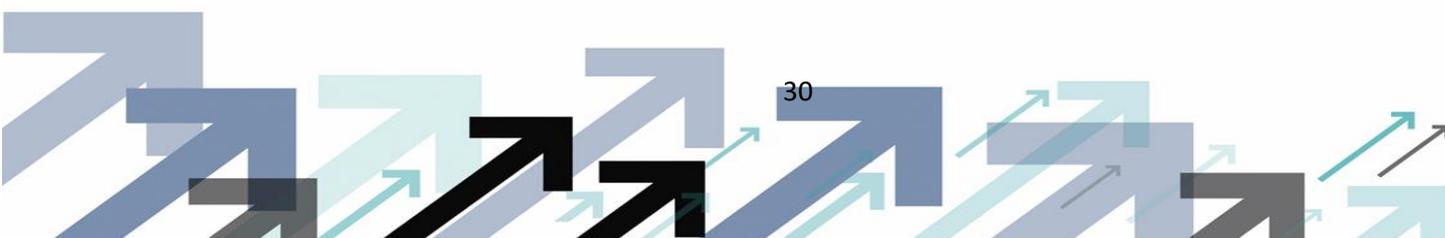




Рисунок 2 – Количество инцидентов, полученных по вишингу за первое полугодие 2020 г. и 2021 г.

За первое полугодие 2020 г. количество вишинговых атак составило 1422 инцидента. За этот же период 2021 г. их количество составило 6306 инцидентов, что уже приблизилось к уровню 2020 г., и увеличилось по сравнению с 2020 г. в 3,5 раза или на 4884 инцидента.

Согласно аналитическим данным ОАО «Банковский процессинговый центр» в 2021 году более подверженными мошенничеству оказались женщины (65% от общего объема мошенничества). 23% жертв злоумышленников проживают в городе Минске, а 77% приходится на держателей, проживающих в регионах Беларуси.

В связи с быстрым увеличением количества вишинговых преступлений, необходимо определить причины их роста. Среди факторов, стимулирующих рост киберпреступлений, совершаемых с помощью методов социальной инженерии, можно выделить следующие:

- опережающие темпы освоения сети Интернет в Республике Беларусь;
- уровень компьютерной грамотности граждан недостаточно высок, отстает от скорости внедрения тех или иных компьютерных систем в повседневную жизнь;

- ускоренный переход многих сфер общественных отношений, включая товарный и денежный обороты, в интернет-пространство, вызванный распространением коронавирусной инфекции COVID-19;

- большое количество пользователей глобальной сети Интернет, мессенджерами и интернет-ресурсами.

В соответствии с вышеупомянутыми факторами роста киберпреступлений в банковской сфере можно предложить следующие пути минимизации их воздействия:

- использование банками видеороликов, аналитического и статистического материала в целях информирования граждан о существующих мошеннических приемах;

- развитие международного сотрудничества по вопросам противодействия компьютерным атакам;

- законодательное закрепление мер по противодействию киберпреступлениям в банковской сфере.

В рамках усиления мер по противодействию киберугрозам Национальным банком продолжается доработка и согласование проекта



Указа Президента Республики Беларусь «О некоторых мерах по противодействию мошенничеству в банковском секторе». Данным проектом предусматривается порядок взаимодействия Национального банка, банков, правоохранительных органов по противодействию мошенничеству в банковском секторе, а также определяются механизмы ограничения осуществления расходных операций по банковским счетам клиентов банков, используемых мошенниками для получения доходов. Будет продолжена работа по внесению изменений в Банковский кодекс в части кибербезопасности [4].

С целью предотвращения воровства денежных средств с карт-счета владельцам платежной карточки ни при каких условиях не сообщать ее данные третьим лицам. Если это по какой-то причине случилось, то сразу же необходимо сообщить об этом в банк, заблокировать банковский счет, а затем заменить платежную карту.

Таким образом, мошенничество с использованием компьютерных технологий и социальной инженерии становится все более острой проблемой современности. Выявленные причины роста и предложенные пути минимизации киберпреступлений позволят снизить влияние мошеннических атак на пользователей интернет-ресурсов. В то же время банкам необходимо оперативно отвечать на новые угрозы и внедрять новые подходы и технологии, которые помогут эффективно прогнозировать и предотвращать мошеннические действия.

Список использованных источников:

1. Основные аспекты профилактики киберпреступности в Республике Беларусь [Электронный ресурс] // Минский городской исполнительный комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: https://minsk.gov.by/ru/actual/view/209/2021/inf_material_2021_05.shtml. – Дата доступа: 30.04.2022.

2. Развитие в Республике Беларусь рынка банковских платежных карточек [Электронный ресурс] // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/payment/plasticcards>. – Дата доступа: 01.04.2021.

3. Отчет о тенденциях и случаях мошенничества в сфере платежных инструментов и сервисов за 2021 год [Электронный ресурс] // ОАО «Банковский процессинговый центр». – Режим доступа: <https://clck.ru/gvrLJ>. – Дата доступа: 01.04.2022.

4. Калечиц Д.Л. Обеспечение финансовой стабильности в 2021 году и задачи на 2022 год [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://clck.ru/e5A7S>. – Дата доступа: 13.03.2022.

© Кущенко Д.В., Сакова А.А., 2022



СТОИМОСТНАЯ ОЦЕНКА ПРЕДМЕТОВ ЗАЛОГА В СИСТЕМЕ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Лавриков А.Н.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Банк является коммерческой организацией, созданной с целью получения и максимизации прибыли. Однако, в широком смысле, банк играет роль важного социального института, призванного совместно с Центральным банком выступать в качестве фундамента для построения финансовой инфраструктуры государства и обеспечивать условия ее нормального функционирования, являясь, таким образом, важным условием существования финансовой системы государства и инструментом обеспечения достойного уровня жизни населения.

С этой точки зрения, природа появления и функционирования банковского сектора кроется в его тесной взаимосвязи с внешней рыночной средой и неразрывной связи с политическими, экономическими и социальными процессами, происходящими на микро- и макроуровнях. Следовательно, отделение банков от рыночной конъюнктуры в обособленные закрытые институты невозможно, поскольку противоречит самой природе банковских отношений и несет в себе опасность прекращения развития коммерческого банка с последующей потерей конкурентоспособности, снижением финансовой устойчивости, вплоть до риска банкротства. Данное ограничение накладывает на банковскую деятельность дополнительные факторы риска, присущие функционированию в условиях неопределенности, введения жестких финансовых санкций.

Наиболее сложной задачей для банков в ситуации неопределенности рыночного риска является возможность оценки многофакторной модели рискованных элементов, характерных для рыночной конъюнктуры и, зачастую, с трудом поддающихся прогнозированию и последующему нивелированию [1, 3, 5, 7, 8, 9]. Скорее всего, причина заключается в самой природе риска, обладающего свойством бесконечного поступательного развития, сопровождающегося непрерывной трансформацией рыночных отношений. Любой риск – это неизбежный фактор деятельности любой коммерческой организации и, безусловно, он не является характеристикой, присущей только банковской деятельности. Риск можно считать событием, способным причинить денежные убытки, покрытие которых гарантирует договор страхования. Следовательно, риск отождествляется с финансовыми



потерями и, как экономическая категория, имеет стоимостное выражение [2, 4, 6].

Банковская деятельность, с этой точки зрения, представляет собой форму инвестиционной деятельности, направленной на извлечение прибыли в условиях неопределенной конъюнктуры рыночной среды (риска) и характеризуется постоянным поиском компромиссного соотношения «риск-доходность».

Существует огромное количество источников научной литературы, посвященной вопросу соотношения «риск-доходность». Однако, в современной отечественной научной среде имеет место и противоположная точка зрения, согласно которой риск и доходность прямо не связаны между собой.

Поскольку фундаментальная основа банковской деятельности предполагает баланс между соотношением риска и доходности, банк стремится к определению уровня комфорта во всех сферах своей деятельности, особенно при кредитовании. Поэтому создание эффективной системы управления кредитным банковским риском является приоритетной задачей любого банка, для решения которой важную роль играет понимание сущности банковского риска и его классификация.

Банковское законодательство характеризует банковский риск, как вероятность потерь и снижение ликвидности в результате проявления неблагоприятных событий, связанных с внешними и внутренними обстоятельствами.

В зависимости от состояния экономики или процесса ее трансформации, деятельность банка может претерпевать существенные видоизменения, вплоть до риска отзыва лицензии и прекращения деятельности.

С нашей точки зрения экономический (рыночный) риск связан с функционированием международных и национальной экономик в сфере банковской деятельности и смежных отраслях, а также с состоянием экономической среды, как в международном масштабе, так и в рамках отдельно взятого государства. Правовой риск обусловлен деятельностью банка в рамках юридического поля и возможностью изменения законодательства, влекущего негативные для банка последствия. Чрезвычайный риск связан с вероятностью наступления форс-мажорных обстоятельств, которые могут нанести материальный и экономический вред непоправимого характера, например, военные события, в результате которых, банк может лишиться возможности работы в рамках какого-либо территориального сектора или полностью обанкротиться.

Микроэкономическая категория рисков связана с деятельностью банка, как организации, имеет внутреннюю природу образования, и оказывает непосредственное влияние на его функционирование. Риск



предоставления финансовых услуг можно разделить на технологический, стратегический и риск использования новых финансовых инструментов.

Технологический риск связан с неоправданными затратами на новые технологии, которые должны были привести к увеличению эффективности банковской деятельности, сокращению издержек и увеличению прибыли.

Стратегический риск характеризует способность банка наиболее точно определять новые продуктовые линейки и географическую стратегию.

Риск использования новых финансовых инструментов связан с возможностью неоправданных затрат на новые банковские продукты, выгода от использования которых меньше понесенных затрат на их внедрение.

Операционные риски проявляются в функционировании банка, как организации. Риск неэффективного построения бизнес-процессов связан с завышенными издержками, идущими на обеспечение нормальной банковской деятельности, увеличение времени реализации бизнес-процессов. Риск принятия неверных управленческих решений возникает в случае некомпетентного менеджмента или неверной оценки рыночной ситуации и, как следствие, принятию неверных стратегических решений. Риск мошенничества связан с недобросовестным поведением сотрудников банка, вызванных моральными качествами персонала или неэффективной системой вознаграждения. Риск неэффективного менеджмента реализуется из-за неспособности руководства принимать адекватные рыночной ситуации решения вследствие недостаточной квалификации.

Риск потери конкурентоспособности связан с утратой банком своих позиций на рынке ввиду различных факторов как внешней, так и внутренней конъюнктуры.

Финансовые риски оказывают непосредственное влияние на формирование баланса банка и сохранение его финансовой устойчивости. Фондовый риск относится к работе банка на фондовых рынках и зависит от изменения стоимости фондовых активов.

Валютный риск представляет собой вероятность существенного колебания валютных курсов. Риск ликвидности проявляется через невозможность банком в ограниченные сроки реализовать свои активы, или в дефиците средств для выполнения своих обязательств перед клиентами или кредиторами.

Риск использования заемного капитала характеризуется неверным соотношением собственных и заемных средств банка и снижением его финансовой устойчивости.

Кредитный риск проявляется в невыполнении заемщиком своих кредитных обязательств. Кредитный риск играет основополагающую роль в процессе банковской деятельности, поскольку является ключевым



элементом самой природы возникновения банковских отношений и отождествляет собой риск появления у банка убытков по причине нарушения должником своих обязательств, в соответствии с условиями заключенного соглашения.

В современной российской практике банковского кредитования методы управления залоговой стоимостью пока еще не получили должного развития, что связано с недостаточной законодательной базой. Однако, наступление мирового финансово-экономического кризиса, нестабильность отечественной экономики диктует необходимость пересмотра своих внутренних политик, построение качественной системы управления рисками. И в этой связи, определение и управление залоговой стоимостью приобретает важное значение.

Рекомендации Базельского комитета, отраженные в Базель I, II и III не предлагают универсальную модель прогнозирования и управления банковскими кредитными рисками, однако содержат в себе полезные рекомендации и методы, способствующие построению эффективной модели управления банковскими кредитными рисками. Безусловно, что при построении такой модели, банк должен опираться на собственный опыт и наработки, а также специфику региона, в котором он функционирует.

Таким образом, исследование показало, что в современной практике банковской деятельности все большее значение приобретает качественная система управления банковскими рисками, особенно кредитным риском. Важное место в системе оценки кредитного риска банка занимает залог и стоимостная оценка залогового обеспечения, как элемент расчета величины возможных ожидаемых потерь.

Список использованных источников:

1. Зернова Л.Е. Анализ деятельности ПАО «Сбербанк» на рынке кредитования малого и среднего бизнеса России // Сборник научных трудов кафедры Коммерции и сервиса, посвященный Юбилейному году РГУ им. А.Н. Косыгина. - 2020.- с. 48-55.

2. Виноградова Е.И., Зернова Л.Е. Залоговый механизм как эффективный способ возврата кредита // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО "РГУ им. А.Н. Косыгина". - 2020. - с. 111-114.

3. Наджибулла Ф., Зернова Л.Е. Особенности кредитования малого и среднего бизнеса на примере Москвы и Московской области // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей "Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития" (Вектор-2019). - 2019. - с. 51-54.

4. Виноградова Е.И., Зернова Л.Е. Факторы, влияющие на функционирование залогового механизма в банковской системе // Сборник



материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием. - 2019. - с. 98-101.

5. Зернова Л.Е., Караман А.И. Роль управления банковскими рисками в современных условиях // Сборник материалов Международной научной конференции молодых исследователей. - 2017. - с. 60-62.

6. Зернова Л.Е. Банковский риск: понятийный анализ // Наука и инновации – 2017 – с.103

7. Зернова Л.Е. Риски кредитного портфеля коммерческого банка в условиях экономической нестабильности // Сборник научных трудов к 110-летию профессора Теодора Борисовича Поляка. - М. - 2016. - с. 64-68.

8. Зернова Л.Е. Управление кредитным портфелем коммерческого банка в условиях санкций // Сборник материалов международной научно-технической конференции. - 2015. - с. 155-157.

9. Зернова Л.Е., Ильина С.И. Совершенствование кредитной политики коммерческого банка // Наука и инновации – 2015 – с.164

© Лавриков А.Н., 2022

УДК 338.583

К ВОПРОСУ О СПОСОБАХ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПЕРВИЧНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Лагода Р.А.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Кубанский государственный технологический университет», Краснодар

Как известно, каждый бизнес в процессе своей деятельности направлен на получение прибыли и, конечно же, ее максимизацию. Однако невозможно иметь доход, не имея расходов. Так ни одна строительная компания не может обойтись без значительных издержек производства, затрат на последующую реализацию и других возможных расходов в процессе своей деятельности. Чтобы сумма понесенных затрат не отразилась негативно на бизнесе и его финансовом результате, необходимо обратить внимание на способы снижения себестоимости строительной продукции.

Стоимость работ, выполняемых самой строительной организацией, складывается из затрат, связанных с потреблением материалов, топлива, энергии, основных средств, труда и других затрат в процессе производства. В то же время рациональное и эффективное использование этих ресурсов оказывает существенное влияние на себестоимость продукции [1].

Систематическое снижение затрат является важнейшим средством повышения прибыльности организации. Как правило, снижение затрат на строительство и монтаж может быть достигнуто за счет:



использования производительного оборудования (для снижения затрат на топливо и электроэнергию, затрат на ремонт и техническое обслуживание строительных машин и механизмов);

увеличения сменности с изменением режима работы строительных организаций, транспортных средств, перевозимых по площадке, внедрением экономичной техники;

реорганизации управления строительством;

экономии материалов за счет рационального снабжения и расходования;

снижения стоимости строительных материалов, деталей и конструкций;

повышения производительности при улучшении использования строительной техники;

повышения производительности труда за счет увеличения быстровозводимости строительства, увеличивая, тем самым, скорость оборачиваемости капитала [2].

Есть и более тонкие и скрытые факторы, требующие применения научных методов, обширной информационной базы и высококвалифицированных руководителей бизнеса: выбор рациональных тарифов, условий строительства; оптимизация ассортимента, видов работ; определение рационального использования производственных мощностей; политика обновления строительной техники; подбор эффективного портфеля заказов; оптимальное управление запасами сырья, материалов, конструкций; профессиональный маркетинг [3].

Также существуют меры, связанные с финансовой стороной строительства и которые могут, например, снизить расходы на жилье. По оценкам экспертов, 47% российских семей могут позволить ипотеку по ставке 9% [4]. Если ставки по ипотечным кредитам снизятся до 8%, доступность ипотечных кредитов возрастет до 60%. Это примерно соответствует общепринятой практике, которая свидетельствует, что снижение ставок по ипотечным кредитам на 1% приводит к увеличению спроса на жилье примерно на 10%. Соответственно, чем дешевле новостройки и ниже процент ипотеки, тем выше спрос на жилье, что приводит к снижению себестоимости строительства. Застройщики сейчас, получая в банке кредит на проект, платят за него по двум схемам.

Помимо базовой ставки по кредиту есть специальная ставка – за заемные средства, равные тем, что лежат на эскроу-счете, застройщик платит банку примерно вдвое меньший процент. Чем больше дольщиков вложило в проект, тем дешевле кредит для застройщика. Также, если квартиры продаются с большой скоростью, то сокращается срок кредита, застройщик выигрывает на процентах, что в свою очередь увеличивает скорость оборачиваемости капитала.



Стоимость строительства зависит не только от стоимости материалов и труда, но и от многих других факторов: конкуренции на рынке, коммуникации и сети, проекта, стоимости земельного участка, расходов на обслуживание строительной площадки, а также непроизводственных затрат: необходимость передачи квартир муниципалитету.

Снизить себестоимость жилья может подготовка инфраструктуры участков под застройку. Около 7-8% стоимости квадратного метра жилья приходится на стоимость инженерных коммуникаций и создание транспортной инфраструктуры. Осложнила ситуацию реформа на рынке долевого строительства. Раньше застройщик мог перераспределять средства между несколькими своими объектами: брать деньги с домов, которые уже почти построены и хорошо продаются, и тратить их на подготовку инфраструктуры для следующего дома. Сейчас у застройщика такой возможности нет: он работает в рамках бюджета проекта конкретного жилого дома. Чтобы построить первый дом в микрорайоне, вся магистральная инфраструктура должна быть уже готова, без этого не может существовать дом. Но той рентабельности, которую компания может получить из одного проекта, точно недостаточно для обеспечения магистральной инфраструктуры. Если подготовкой участков – прокладкой водопроводных сетей, сетей отопления и канализации, созданием транспортной инфраструктуры – частично или полностью займутся местные власти, это может снизить стоимость квадратного метра на те самые 7-8% [5].

В современных реалиях политической и экономической неопределённости снижение себестоимости строительства – необходимая мера, которая повышает устойчивость отрасли в условиях падения спроса. Также грамотная и обоснованная оптимизация расходов делает недвижимость доступной для потребителей. Этот фактор сегодня, безусловно, является крайне значимым.

Список использованных источников:

1. Соловьева Е. В. Строительная отрасль и пандемия COVID-19: новые вызовы и возможности / Е. В. Соловьева, В. Н. Бердникова // *Beneficium*. – 2021. – № 3(40). – С. 35-42. – DOI 10.34680/BENEFICIUM.2021.3(40).35-42. – EDN WFAKMX.

2. Валиев С. Ф. Факторы, влияющие на себестоимость жилищного строительства (на примере города Уфы) / С. Ф. Валиев, М. Н. Ишемгулов. – Текст : непосредственный // *Молодой ученый*. – 2017. – № 2 (136). – С. 375-377.

3. Гончарова Н. А. Влияние городской инфраструктуры на инвестиционную привлекательность строительного проекта / Н. А. Гончарова, Т. М. Левченко, А. С. Афанасьев // *Проблемы социально-*



экономического развития Сибири. – 2021. – № 4(46). – С. 24-30. – DOI 10.18324/2224-1833-2021-4-24-30.

4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2021, адрес доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13204>

5. Бердникова В. Н. О влиянии строительства на экономику региона / В. Н. Бердникова // Проблемы экономики и управления строительством в условиях экологически ориентированного развития : Материалы Шестой Международной научно-практической онлайн-конференции. – Братск: Братский государственный университет, 2019. – С. 93-100. – EDN NTNJXS.

© Лагода Р.А., 2022

УДК 657.6

ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ, ВЫЯВЛЯЕМЫЕ ПРИ ПРОВЕРКЕ ОПЕРАЦИЙ ПО ПОСТУПЛЕНИЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Лагойская О.А.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Повышение эффективности производства во многом зависит от наличия основных средств. Их сохранность и эффективность использования оказывают влияние на повышение производительности труда, снижение себестоимости продукции, работ, услуг, увеличение объемов производства, повышение рентабельности. Следовательно, при аудиторской проверке этому вопросу уделяется особое внимание.

Практически любая организация в своей хозяйственной деятельности сталкивается с операциями по приобретению основных средств. Несмотря на кажущуюся простоту оформления документов, подтверждающих данные операции, нередко возникают затруднения при выборе соответствующего хозяйственной операции документа, а также порядка его заполнения.

В настоящее время быстрыми темпами происходит старение материально-технической базы оборудования многих организаций, а средств на обновление этой базы обычно не всегда хватает. В итоге, теряется предполагаемая эффективность использования активов, а именно за счет нее можно добиться необходимого уровня финансовых средств, которые необходимы организации для ее финансово-хозяйственной деятельности.

Изучение этой проблемы не достигло необходимого уровня, который на данном этапе в полной мере отражал бы реальное значение основных средств в современной экономике как важнейшего фактора ее развития, а также соответствовал изменениям и новым возможностям бухгалтерского



учета в условиях его реформирования. Вся острота проблемы, о которой идет речь, находит отражение в существенном обновлении и совершенствовании нормативного регулирования, изменениях базовых аспектов учета основных средств, усилении правовых регламентов их использования, а также расширении спектра хозяйственных операций.

Задачами аудита хозяйственных операций по учету основных средств является проверка состояния их хранения, сохранности и эффективности их использования, установление соответствия применяемой на предприятии методики учета основных средств, отраженной в «Учетной политике», нормативным и законодательным актам.

Проверка операций по движению основных средств проводится с точки зрения законности, целесообразности и правильности отражения в учете каждой хозяйственной операции. Аудитор уделяет внимание проверке правильности оценки основных средств, что определяется на основании первичных учетных документов на поступление или строительство основных средств, при этом устанавливается:

правильно ли указана первоначальная стоимость в актах о приемке-передаче основных средств;

включены ли в первоначальную стоимость объекта основных средств расходы по его монтажу и доставке в организацию;

правильно ли определена инвентарная стоимость введенных в эксплуатацию объектов строительства;

в наличии актов экспертизы оценки имущества при внесении основных средств в счет вклада в уставный фонд.

В результате опроса работников бухгалтерских служб некоторых организаций установлено, что причинами возникновения ошибок в настоящее время являются:

влияние психофизиологических факторов, определяющих подход специалиста к выполнению должностных обязанностей (тип характера, состояние здоровья, возраст);

индивидуальный уровень скрупулезности специалиста;

техническая неисправность ПЭВМ;

неверная алгоритмизация расчетов в программном бухгалтерском продукте;

уровень квалификации, профессиональные навыки, культурный и духовный потенциал и др. [1, с. 19].

Рассмотрим типичные нарушения в части учета операций по поступлению основных средств, выявляемые при аудите учета основных средств:

1. На практике встречаются ситуации, когда организация использует объект основных средств уже длительное время, но по документам он отсутствует. Данные нарушения, в виде учета на балансе отсутствующих



основных средств, в первую очередь, возникают у организаций, которые проводят инвентаризацию только на бумаге. Необходимо ответственно относиться к проведению инвентаризации, своевременно производить сверку фактического наличия имущества организации с данными бухгалтерского учета, а не ограничиваться формальным оформлением результатов проведенной инвентаризации.

2. Ошибки при определении объекта основных средств. Зачастую организации при ремонте автомобиля неверно относят запасные части к основным средствам. Например, организация приобретенный двигатель вводит в эксплуатацию и отражает его как отдельный объект основных средств, а расходы, понесенные на ремонт со стороны сторонней организацией, списывает на затраты согласно заказу-наряду. Однако, двигатель следовало отнести на субсчет 10-5 «запасные части» счета 10 «Материалы» с последующим списанием на затраты в месяце проведения ремонта автомобиля и замены двигателя. В приведенной ситуации двигатель не может самостоятельно участвовать в деятельности организации, следовательно, не выполняется одно из условий признания его основным средством, которое определено Инструкцией по бухгалтерскому учету основных средств [2].

3. При применении упрощенной системы налогообложения (УСН) организации неверно определяют первоначальную стоимость основного средства. Например, организация применяет УСН и ведет учет в книге учета доходов и расходов. Приобретен ноутбук стоимостью 1300 руб. В товарно-транспортной накладной от поставщика указана сумма НДС 260 руб. Учетной политикой организации для отнесения приобретенных активов к основным средствам предусмотрен критерий в 35 базовых величин, что составляет 1120 руб. Организация отнесла ноутбук в состав запасов и отразила в бухгалтерском учете на счете 10, так как с лимитом сравнивала стоимость актива без учета НДС (1040 руб.). Организации следовало ноутбук отразить как основное средство, так как его первоначальная стоимость составляет не 1040 руб., а 1300 руб., что больше предусмотренного учетной политикой лимита отнесения активов к основным средствам. Согласно п. 14 ст. 132 Налогового кодекса Республики Беларусь организации и индивидуальные предприниматели, применяющие особые режимы налогообложения без исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, относят на увеличение стоимости приобретенных (ввезенных) товаров (работ, услуг), имущественных прав суммы налога на добавленную стоимость [3].

4. Часто встречаются ошибки при осуществлении операций связанных с арендой имущества. Отделимые улучшения являются собственностью арендатора, в свою очередь, стоимость неотделимых не возмещается (если на их проведение не было согласия арендодателя). Следовательно, такие



улучшения принадлежат арендодателю. Стоимость неотделимых улучшений должна быть отражена в составе имущества собственника даже в том случае, если арендодатель в соответствии с условиями договора не предполагает ее компенсацию арендатору [4].

5. Ошибки возникают при учете процентов за кредиты, в результате организации неправомерно увеличивают стоимость основных средств.

Согласно п. 15 Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов в состав доходов и расходов по финансовой деятельности, учитываемых на счете 91 «Прочие доходы и расходы», включаются среди прочего проценты, подлежащие к уплате за пользование организацией кредитами, займами (за исключением процентов по кредитам, займам, которые относятся на стоимость инвестиционных активов в соответствии с законодательством) [4]. К инвестиционным активам относятся в т.ч. основные средства. Следовательно, у организации отсутствует право проценты по кредитам и займам, полученным на приобретение (создание) основных средств, начисленные после принятия к бухгалтерскому учету основных средств, учитывать в течение отчетного года в составе вложений в долгосрочные активы и в конце отчетного года включать в первоначальную стоимость основных средств. Их следует относить в дебет счета 91 «Прочие доходы и расходы».

В результате в ходе проверки учета основных средств, в том числе при их поступлении, выявляются типичные ошибки, допускаемые организациями:

ошибки при определении объекта основных средств, при их классификации и постановке на учет:

ошибки при определении первоначальной стоимости основных средств, в том числе при применении упрощенной системы налогообложения;

ошибки при осуществлении операций, связанных с арендой имущества;

ошибки возникают при учете процентов за кредиты, в результате организации неправомерно увеличивают стоимость основных средств

учет основных средств ведется без учета того, что в результате различных правил признания доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете образуется разница между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью (убытком) [5, с. 86-87].

Список использованных источников:

1. Лемеш, В.Н. Энциклопедия бухгалтерских ошибок: причины, выявление исправление / В.Н. Лемеш – Минск : Регистр. 2016. – 280 с. - (Подписная серия «Современному бухгалтеру»).

2. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету основных средств и признании утратившими силу некоторых постановлений и



отдельных структурных элементов [Электронный ресурс] : постановление М-ва финансов Респ. Беларусь, 30 апр. 2012 г., № 26 // Онлайн-сервис готовых правовых решений iLex / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

3. Налоговый кодекс Республики Беларусь (Особенная часть) [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 29 дек. 2009 г., № 71–З: с изм. и доп. 31 дек. 2021 г. № 141–З // Онлайн-сервис готовых правовых решений iLex / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

4. Гражданский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Кодекс Респ. Беларусь, 7 дек/ 1998 г., № 218–З: с изм. и доп. от 31 декабря 2021 г. № 141–З // Онлайн-сервис готовых правовых решений iLex / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

5. Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов [Электронный ресурс]: постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 30 сент. 2011 г., № 102; с изм. и доп. от 22 дек. 2018 г. № 74 // Онлайн-сервис готовых правовых решений iLex / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

6. Практический аудит : практикум / Е.П. Глинник, А.В. Бунь, В.Н. Лемеш [и др.]. – Минск : БГЭУ, 2021. – 420 с.

© Лагойская О.А., 2022



УДК 339.13

ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА КОРМОВ ДЛЯ ДОМАШНИХ ЖИВОТНЫХ В РОССИИ

Лазарева Я.С., Тимохович А.Н.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления», Москва

Трансформация отношения к домашним животным как к членам семьи не могла не затронуть крупнейший сегмент рынка кормов, на который приходится почти 90% продаж в индустрии заботы о питомцах. Это значительно повлияло на ситуацию на рынке кормов для домашних животных: в лидеры роста вышли лакомства, а сети и производители ожидают продолжения роста спроса на продукты премиум класса и выше с натуральным составом и специализированные диетические корма. Гуманизация отношения к домашним питомцам напрямую объясняет желание владельцев разделить с домашними животными свое стремление к здоровому образу жизни. Согласно исследованиям, в России каждая вторая семья имеет домашнее животное, а продажи кормов для животных растут в четыре раза быстрее, чем в розничная торговля в целом.

Одним из игроков рынка кормов суперпремиум класса является бренд кормов для кошек и собак Blitz. Бренд был основан в 2013 году ООО «Компания Акана». Все корма Blitz для кошек и собак созданы специалистами и ветврачами «Компании Акана» с учётом многолетней практики дистрибьюции канадских кормов на территории РФ, а также мирового опыта производства экструдированных, влажных и сублимированных кормов. В итоге это позволило создать уникальные для российского рынка корма, которые сразу завоевали доверие владельцев собак и кошек.

Рынок кормов для домашних животных не только успешно выстоял в период пандемии, но и показал рост: по данным консалтингового агентства Euromonitor International в 2020 году в России он увеличился на 10,1% и достиг 661 тысяч в год в натуральном выражении, или 233 млрд. руб. в денежном. Также одной из самых ярких тенденций последних лет является премиумизация, или, иными словами, востребованность специализированных рационов и тех, что содержат натуральные ингредиенты или различные кулинарные изыски. Во многом это также связано с более ответственным подходом к содержанию домашних питомцев. Потребители стали больше обращать внимание на здоровье, персонализацию, удобство, высокие стандарты и безопасность кормов. Также аналитиками отмечается, что заводчики все больше приобретают



полнорационные корма промышленного производства: 52% владельцев собак и 80% владельцев кошек в 2020 году [2].

Начиная с 2020 года, Федеральной службой по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор) были введены ограничения на импорт кормов для домашних животных из разных стран. Под ограничения попали в основном премиальные и суперпремиальные корма. ООО «Компания Акана» также является официальным дистрибьютором импортных кормов суперпремиум классов Асана и Orijen. Данные корма ушли с рынка, а дистрибьютор потерял часть своих доходов от продаж кормов Асана и Orijen. Таким образом, для поддержания прибыльности, сохранения и увеличения доли на рынке компания вынуждена переключиться на усиление продаж собственного бренда Blitz в сегменте суперпремиум кормов, производящегося на заводах России и Италии, откуда ввоз в страну кормов до сих пор разрешен.

Согласно данным Mars Petcare, в 2021 году в России содержат 63,5 миллионов домашних животных – кошек и собак. Так, с 2018 года их количество выросло на 12,1 млн., а в столице России Москве – 41% семей имеет кошку или собаку, что составляет 3 млн. питомцев. Продажи кормов для домашних животных по данным анализа компании Nielsen в России с начала 2021 года по август 2021 года показали рост на 8,3% в денежном выражении и на 5,5% в натуральном по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. В денежном выражении продажи с января по август 2021 года составили 103 миллиарда рублей, в натуральном составили 445 тысяч тонн.

Рынок кормов для домашних животных занимает наибольшую долю российского рынка товаров для домашних животных в целом. В 2018 году эта доля составляла 70%.

В 2018 году сегмент кормов для кошек и собак составлял 177,4 миллиарда рублей, во много раз превышая объемы других сегментов рынка товаров для животных [3].

На рынке зоотоваров, в том числе кормов для домашних животных, присутствует пять основных сетевых ритейлеров: Четыре лапы, Ле'Муррр, Petshop.ru, Бетховен и Cats&Dogs.

Сетевой магазин «Четыре лапы» на 2019 год является лидером среди ритейлеров с наибольшим количеством точек продаж в России: 230 офлайн магазинов. За ним следует ритейлер «Ле'Муррр» с 200 точек по России.

Рост рынка кормов для домашних животных наблюдается аналитиками ежегодно. Так, по данным аналитического агентства BusinesStat, с 2016 по 2020 года розничные продажи кормов возросли на 42,8%, а именно с 840 млн. килограмм до 1,19 миллион тонн.

Розничные продажи всех видов кормов для кошек в 2016-2020 годах всегда превышали продажи кормов для собак и других домашних животных



в натуральном выражении. В течение пяти лет корма для кошек показали рост на 26,1%: в 2020 году продажи составили 596 тысяч тонн. Корма для собак показали больший рост – 26,4%, но меньший объем в натуральном выражении в 2020 году – 344 тысячи тонн [1].

Агентство «Зооинформ» называет несколько факторов постоянного роста рынка кормов для домашних животных: во-первых, урбанизация (так как жители городов чаще других категорий жителей России покупают специализированные корма для животных); во-вторых, рост цен на продовольствие (из-за чего экономически выгоднее кормить животных готовыми кормами, где уже есть сбалансированные и нужные им элементы); в-третьих, гуманизация отношения к животным (что в том числе повлекло рост продаж лакомств, специализированных кормов, кормов премиум и выше классов с натуральным составом).

По данным «Зооинформ» общий объем рынка кормов для животных достиг 244,9 миллиардов рублей в 2021 году.

Пандемия коронавируса затронула даже этот рынок и повлияла на его объем и покупательское поведение. Пандемия и карантинные меры повлекли за собой увеличение времени нахождения дома с домашними животными, что стало фактором учащения покупок кормов. Также потребители стали более часто покупать корма впрок, что является следствием перебоев с поставками кормов из-за рубежа. Нельзя не отметить, что и на этом рынке заметно увеличилось число онлайн-покупок кормов.

Агентство оценивает рынок кормов для домашних животных в России как далекий от насыщения: в стране менее распространено кормление домашних животных кормами, чем в развитых странах. Это, в свою очередь, говорит о потенциале роста рынка.

Также аналитиками отмечается, что заводчики все больше приобретают полнорационные корма промышленного производства: 52% владельцев собак и 80% владельцев кошек в 2020 году.

Исследователи в Nestlé Purina PetCare говорят, что доля промышленных кормов в рационе кошек и собак в России в несколько раз ниже, чем в странах Западной Европы. Это свидетельствует о высоком потенциале категории и всего российского рынка. Несмотря на изменение экономической ситуации, российский рынок кормов для домашних животных демонстрирует ежегодный рост – владельцы не готовы экономить на своих питомцах. Несмотря на рост безработицы и падения реальных доходов населения из-за пандемии, ожидаемого перехода на более дешевые корма не произошло. Ежедневная потребность в корме обуславливает отсутствие сезонности на данном рынке.

Mars Petcare выделили основные тенденции рынка кормов для домашних животных в России: рост популярности домашних животных;



рост онлайн-продаж; увеличение востребованности промотоваров; активный рост категории кормов премиум класса.

В феврале 2021 году доля промотоваров на рынке увеличилась до 51,8% с 42,2% в феврале 2019 года. Среднегодовые темпы роста канала e-commerce с 2018-го по 2020 год составили 88,1%. Локдаун с марта по май 2020 послужил драйвером роста онлайн-продаж, который достиг 117% в сравнении с аналогичным периодом 2019 года.

Специфика российского рынка кормов для домашних животных в том, что на нем явно преобладают продажи кошачьего корма, они составляют 2/3 рынка в денежном выражении. Это является следствием того, что владельцы собак менее готовы перейти на готовые корма. Маржинальность кормов эксперты оценили в 20-70% [4].

Вопреки спаду экономики и замедлению ВВП в России владельцы домашних животных приобретают корма, лакомства для питомцев, все больше владельцев переходит на готовые корма. 53% владельцев в России кормят питомцев готовыми рационами, остальная часть же кормит животных едой со своего стола. В США, Европе, Австралии процент домохозяйств, которые приобретают готовые корма для питомцев составляет почти 100. В связи с этим эксперты ожидают, что в России доля таких владельцев продолжит расти, особенно учитывая, что страна занимает третье место по количеству домашних кошек и пятое – по количеству домашних собак. Так, практически каждая вторая семья в России имеет домашнее животное. Опрос ВЦИОМ показал, что в среднем в 2021 году россияне тратят 2000 рублей на корм кошкам и 2400 рублей на корм собакам в месяц.

Как сказано в исследовании Mars Petcare и «Яндекс.Маркет», которое проводилось среди жителей только крупных городов России, сегодня специальный корм в Москве покупают 68% владельцев кошек и 56% владельцев собак. В Санкт-Петербурге показатели выше и доходят до 72% и 70% соответственно. В других городах-миллионниках специальный корм больше выбирают владельцы кошек (67%), тогда как среди владельцев собак таких всего 48%.

Готовят для своих кошек отдельную еду 2% жителей Москвы и 8% жителей Санкт-Петербурга. Кормят домашних питомцев едой со стола всего 1% владельцев или меньше, следует из исследования. При этом от 19% до 36% респондентов в зависимости от региона и домашнего животного дают своему питомцу смешанное кормление (и кормами, и едой со стола) [5].

Сделаем выводы о том, что пандемия, изменение привычного стиля жизни существенно повлияли на покупательские предпочтения: закупки впрок стали массовым явлением, усилился интерес к частным маркам и промопредложениям, а то погружение в digital-среду, которое произошло в период карантина, дало существенный дополнительный импульс развитию



онлайн-торговли. Эти тенденции затронули и рынок товаров для животных, где онлайн-канал значительно вырос. Основной скачок произошел в марте 2020 года, когда во многих регионах вводились жесткие ограничительные меры, потом рост замедлился, но в среднем рост онлайн-канала составил около 70% за год.

В условиях непростой экономической ситуации люди не переключаются в более низкие ценовые сегменты зоотоваров и даже наоборот стали больше приобретать лакомства для своих животных. На фоне пандемии около половины всех владельцев домашних животных стремятся сделать свой образ жизни более здоровым и проецируют эту установку в том числе на питомцев.

Список использованных источников:

1. Михо Е.Е., Курбанова М.Г. Анализ российского рынка кормов для непродуктивных животных (кошек и собак) // Пищевые инновации и биотехнологии: сборник тезисов IX Международной научной конференции. – Кемерово, 2021. – с.212-214.

2. Фадеева Ю.В. Развитие рынка зооиндустрии в России: тенденции и особенности // Сборник статей III Всероссийской научно-практической конференции. – Петрозаводск, 2021. – с.41-45.

3. Чусова М.Е. Особенности формирования глобальной промышленности кормов для домашних животных // Конкурентоспособность территорий: материалы XXI Всероссийского экономического форума молодых ученых и студентов. – Екатеринбург, УГЭУ, 2018. – с.41-43.

4. Рынок с хвостами и перспективами // MarketMedia URL: <https://marketmedia.ru/media-content/rynok-s-khvostami-i-perspektivami/> (дата обращения: 16.04.2022).

5. Онлайн-рынок зоотоваров 2020-2021: цифры, факты и тренды // Shopolog URL: <https://www.shopolog.ru/metodichka/analytics/onlayn-rynok-zootovarov-2020-2021-cifry-fakty-i-trendy/>

© Лазарева Я.С., Тимохович А.Н., 2022



УДК 336.63

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Ламашкевич Е.В., Уласень А.А.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

В условиях современной экономики, для которой характерен динамизм происходящих процессов, важной отличительной чертой деятельности организаций является их способность оптимизировать управление денежными потоками.

Появление дебиторской задолженности неизбежно в любой финансово-хозяйственной деятельности за счет временного разрыва между платежами и передачей готовой продукции (выполненной работы, оказанной услуги).

Фактически сумма дебиторской задолженности характеризует объем финансовых ресурсов, выведенных на определенное время из оборота организации. Поэтому приоритетное влияние размер дебиторской задолженности оказывает на благополучие организации, ее возможность увеличивать активы, исполнять платежи и условия соглашений в установленный срок.

Для высвобождения капитала, связанного с дебиторской задолженностью, организации часто прибегают к такой услуге, как факторинг. Факторинг – это финансовая сделка, при которой компания продает свою дебиторскую задолженность финансовой компании (называемой фактором). Фактор собирает платежи по дебиторской задолженности от клиентов компании. Факторинг позволяет компаниям немедленно наращивать свой денежный баланс и оплачивать любые непогашенные обязательства [1].

Факторинговые компании взимают так называемую «факторинговую комиссию». Плата за факторинг представляет собой процент от суммы факторинговой дебиторской задолженности [2]. Ставка, взимаемая факторинговыми компаниями, зависит от: отрасли, в которой работает компания; объема дебиторской задолженности; качества и кредитоспособности клиентов компании; просроченные дни дебиторской задолженности (среднее количество дней просрочки).

Кроме того, ставка зависит от того, является ли факторинг с регрессом или факторинг без регресса. Факторинговые компании обычно взимают более низкую ставку за факторинг с регрессом, чем за факторинг без регресса. Когда фактор несет весь риск безнадежных долгов (в случае факторинга без права регресса), для компенсации риска взимается более высокая ставка. При факторинге с регрессом компания, продающая свою



дебиторскую задолженность, по-прежнему несет определенную ответственность перед факторинговой компанией, если какая-либо дебиторская задолженность окажется безнадежной.

По сути, чем проще, по мнению факторинговой компании, будет взыскание дебиторской задолженности, тем ниже плата за факторинг.

Стоит также выделить отличительные особенности факторинга.

Фактор берет на себя бремя риска клиента, и, таким образом, кредит клиента покрывается кредитным страхованием. Особенно это касается факторинга без права регресса.

Фактор быстро выдает клиенту наличные в соответствии с согласованными условиями после получения документов. При обычном факторинге финансирование осуществляется на следующий день после получения необходимых документов, что повышает ликвидность клиента. Улучшение цикла конвертации наличности улучшает оборачиваемость запасов и стимулирует продажи.

Как только фактор предоставляет факторинговый аванс клиенту, такая дебиторская задолженность становится долгом фактора. Сбор чеков и другие последующие процедуры осуществляются фактором в его собственных интересах.

Следовательно, факторинг представляет собой полный финансовый пакет, который сочетает в себе финансирование оборотного капитала, защиту от кредитных рисков, учет дебиторской задолженности.

Помимо множества преимуществ факторинг дебиторской задолженности имеет и недостатки. Рассмотрим некоторые из них.

Факторинг не может решить все финансовые проблемы организации. Традиционные кредиты и кредитные линии могут использоваться по разным причинам, чтобы помочь бизнесу оставаться успешным, например, для оплаты счетов поставщикам, покупки основных средств и т.д. Факторинг, с другой стороны, решает лишь проблему ограниченного денежного потока из-за медленной оплаты клиентов. Это стоит больше, чем традиционные кредитные линии. Факторинг быстро обеспечивает организацию наличными, но обычно он стоит дороже, чем традиционные финансовые решения, предлагаемые кредиторами. При факторинге ставка варьируется от 1 до 4% за 30 дней.

Возможный ущерб отношениям с клиентами. Действия по сбору платежей, предпринятые компанией-фактором, могут поставить под угрозу текущие деловые отношения с одним из клиентов организации. В малом бизнесе могут возникнуть обстоятельства, при которых организация может поставить под угрозу долг, продлить сроки платежа для предпочтительного клиента или применить более мягкий подход к взысканию для конкретного клиента. Факторная компания мало заинтересована в сохранении будущих



отношений с должником, а некоторые компании могут чрезмерно усердствовать в взыскании дебиторской задолженности.

При сотрудничестве с факторинговой компанией, необходимо найти компанию, которая имеет положительную репутацию в необходимой для вас конкретной отрасли и работает в бизнесе много лет. Наиболее надежными факторинговыми компаниями считаются банки.

Определение того, является ли «факторинг» хорошей инвестицией для компании, будет зависеть от многих факторов, в частности от специфики компании, таких как тип бизнеса и ее финансовое состояние. Как правило, факторинг является хорошим инвестиционным выбором для бизнеса, поскольку он увеличивает ликвидность, повышает конкурентоспособность, улучшает денежный поток, эффективен и устраняет необходимость в кредите, снижая зависимость от традиционного долга.

Таким образом, факторинг является признанным и эффективным инструментом управления денежными средствами во всем мире, поскольку он помогает компаниям управлять своим оборотным капиталом, увеличивать скорость обращения денежных средств и оптимизировать цикл конвертации денежных средств. Сопутствующие преимущества факторинга приводят к более эффективному использованию ресурсов и более высокой прибыли.

Список использованных источников:

1. Факторинг – это обмен будущей выручки на деньги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.factorings.ru/static/description/>-. Дата доступа: 05.05.2022.

2. Что такое факторинг дебиторской задолженности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.factoring.ru/blog/azbuka-i-propisi-factoringa/cto-takoe-factoring-debitorskoy-zadolzhennosti/>-. Дата доступа: 06.05.2022.

© Ламашкевич Е.В., Уласень А.А., 2022

УДК 331.108.3

HR И ЦИФРОВИЗАЦИЯ: ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Ламашкевич Е.В., Уласень А.А.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

Цифровая революция в сфере управления персоналом уже наступила и развивается с большой скоростью, и организации ищут новые, эффективные и продуктивные способы удовлетворения меняющихся



требований ведения бизнеса – гибкость, круглосуточный глобальный доступ, скорость и точность.

Цифровизация окружающего мира влечет изменения во всех сферах человеческой деятельности. Трансформируются сознание людей, их восприятие окружающей среды и методы потребления информации [1].

Цифровой HR предполагает изменение способов взаимодействия с сотрудниками и тщательную разработку стратегии того, как и какими методами будут реализовываться основные этапы работы HR-специалиста: рекрутинг, развитие, удержание персонала и увольнение [2].

Технологии могут поддерживать управление любым HR-процессом, таким как привлечение талантов, подбор персонала, компенсации и льготы, охрана труда и техника безопасности, и даже стратегическое управление отделом.

Некоторые тенденции в использовании технологий в этих процессах являются следующими:

1. Большие данные. В настоящее время объем данных, которые компании обрабатывают в отношении сотрудников, может быть огромным, но что действительно ценно, так это умение использовать эти данные для анализа и преобразования их в ценную информацию, которая позволяет принимать решения или составлять карту профессиональной карьеры и даже производительности людей.

Анализ информации для принятия решений становится все более важным, поскольку он оказывает непосредственное влияние на производительность и эффективность организации.

2. Искусственный интеллект. Применение искусственного интеллекта в различных устройствах для достижения конкретных целей становится тенденцией в области человеческих ресурсов. Некоторые компании используют, например, роботов, которые фильтруют претендентов на должность, выступают в роли гида, а также классифицируют навыки претендентов, чтобы определить, соответствуют ли они требованиям должности. Он также может применяться в компании для отслеживания более ручных процессов, таких как начисление заработной платы, расчет пособий, выплата отпускных и т.д.

3. Интернет вещей. Удовлетворенность людей в компании имеет огромное значение для любого руководства. Применение интернета вещей может быть направлено на это, оптимизируя процессы, создавая дифференцированный опыт для удержания сотрудников. Самое интересное, что любой объект, к которому может быть применена взаимосвязь, может также функционировать как источник данных для самой компании и таким образом лучше знать поведение людей в тех или иных ситуациях и всегда совершенствоваться.



4. Геймификация. Это становится полезным инструментом для развития карьеры сотрудников. Геймификация – это обучение через игру. Создавая увлекательный опыт для людей, он поощряет их расти в интересующих их областях компании, а также способствует удержанию сотрудников, поскольку они чувствуют удовлетворение от своей работы.

5. Виртуальная реальность. Может использоваться при обучении специальным навыкам для конкретной должности с помощью виртуальных тестов или упражнений, которые похожи на реальность. Обучение ключевым задачам в рамках рабочего процесса организации является жизненно важным, поскольку от этого зависит успех продукта или услуги, и наличие сотрудников с нужными навыками становится приоритетом.

Любое применение технологии в различных процессах компании сейчас можно рассматривать как генератор ценности для работающих людей, однако наступит время, когда применение различных технологий будет необходимо, чтобы продолжать существовать на рынке, где каждый день появляются новые инструменты и важно постоянно обновляться.

Среди преимуществ, которые можно получить, внедряя новые технологии в HR-процессах, необходимо отметить следующие.

Производительность труда. Счастливый работник работает лучше. Идея заключается в том, чтобы люди почувствовали, что работа – это не обязанность, а скорее жизненный план, где учитываются их мнения и способы выполнения задач. С помощью технологий можно обеспечить неденежную компенсацию, создать приятную атмосферу и всегда иметь преимущество по сравнению с конкурентами.

Увеличение прибыли. Благодаря применению технологических систем, компании имеют возможность оптимизировать или упростить процессы, с помощью которых они могут упорядочить и, следовательно, избежать простоя людей, которые могут больше сосредоточить свою энергию на стратегических вопросах, что, несомненно, способствует повышению доходов компании.

Эффективное использование информации: приводит к эффективному принятию решений в отделе кадров и за его пределами. Применение технологий, предоставляющих данные для роста, обучения и производительности человека, может стать самым важным моментом в участии сотрудника в работе компании.

Лояльность сотрудников: люди остаются там, где они чувствуют себя лучше всего. Такие вопросы, как привлечение, продвижение и управление человеческими возможностями с помощью технологий, ставят компанию в положение генератора ценности для жизни людей, которые в ней работают, а также повышают их инновационность и производительность.

Фокус отдела кадров. Применяя технологии к более повторяющимся процессам, фокус отдела становится более стратегическим, чтобы



интегрировать цели отдела с целями компании в целом. Цель – внести непосредственный вклад в направление развития компании, косвенно влияя на такие отделы, как финансы, маркетинг, бухгалтерия и т.д.

Эффективное внедрение технологий в любой бизнес означает еще один шаг к успеху, и это касается и отдела кадров. Цель состоит в том, чтобы отдел мог управлять более быстро и эффективно, используя соответствующие технологии, адаптированные к его функциям, которые автоматизируют такие процессы, как управление персоналом, отбор и найм, организационное развитие, мотивация сотрудников и т.д.

Необходимо отметить две основные проблемы, из-за которых компании не используют новые технологии в HR-процессах: отсутствие денежных средств, недостаточная информированность о цифровых технологиях, а также отсутствие цифровой грамотности у сотрудников компании.

Данные проблемы являются общими, и их решение требует гибкости от HR. Необходимо выстроить «цифровую» корпоративную культуру. Сотрудники должны понимать необходимость и важность инноваций.

Также стоит отметить, что для организации рабочего пространства были разработаны специальные программы. Подробнее рассмотрим некоторые из них.

1. Trello – это офисное программное обеспечение, предназначенное для коллективного управления деятельностью и управления проектами. Это программное обеспечение оптимизировано для организации информации в простых визуальных форматах, которые облегчают выполнение задач и достижение целей.

Через интерактивный интерфейс пользователи могут получить доступ к упорядоченной информации о проекте, рабочем плане или цели, которую необходимо достичь. Поэтому Trello работает путем создания интеллектуальных и интуитивных средств коммуникации, основанных на четкой визуализации данных, которые он пытается передать.

2. Jira – популярное облачное программное обеспечение для управления проектами для бизнеса. Данная программа управления специализируется на проектах программного обеспечения, но используется для решения любых задач. Для каждого отдельного проекта администратор Jira может определить тип задач с уникальными составляющими элементами.

Задачи JIRA – это структурированные инструменты для управления проектом. В задачах содержится информация о необходимых действиях, фиксируется время для её выполнения, устанавливается исполнитель, прикрепляются дополнительные файлы. Пользователь может получать уведомления об внесённых изменениях задачи, вести журнал выполнения, создавать подзадачи и оставлять комментарии.



Таким образом, в эпоху, когда технологический прорыв является нормой, цифровая трансформация HR, как и любого другого аспекта организации, имеет решающее значение. Помимо цифровизации, переход к бизнес-модели, основанной на технологиях, требует изменения культуры и философии организации. Следовательно, для дальнейшего роста и закрепления позиции на рынке, каждая компания должна стремиться к внедрению новых технологий.

Список использованных источников:

1. Цифровизация HR. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.osp.ru/cio/2017/09/13053405>. – Дата доступа: 05.05.2022.

2. Цифровая революция в HR – широко обсуждаемый тренд. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://softlinearmenia.am/about/news/tsifrovaya-revolyutsiya-v-hr-shiroko-obsuzhdaemyiy-trend->. – Дата доступа: 06.05.2022.

© Ламашкевич Е.В., Уласень А.А., 2022

УДК 336.13

ПРОБЛЕМАТИКА ВНЕДРЕНИЯ ЦИФРОВОЙ НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ламашкевич Е.В., Уласень А.А.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

На протяжении всей истории деньги и платежи постоянно развивались. Также это происходит и в цифровую эпоху. Поскольку все чаще платежи происходят в цифровом виде и покупки совершаются в Интернете, наличные деньги утрачивают свою актуальность. Кошельки постепенно перемещаются из карманов в смартфоны и другие электронные устройства.

Эти изменения имеют глубокие последствия для самого характера денег, поднимая вопрос о том, должны ли центральные банки выпускать цифровые валюты для розничного использования.

Цифровые национальные валюты или CBDC (Central Bank Digital Currency), представляют собой валюту электронного формата, выпуск которых происходит на основе распределенных (блокчейн) и централизованных реестров. Став широко обсуждаемым инструментом в ряде ведущих экономик мира, подобный формат рассматривается в качестве «узаконенной альтернативы» публичным и частным криптовалютам. Так называемая «новая форма денег» должна предстать потребителю в качестве третьей валюты, дополняющей наличные и безналичные средства [1].

Тот факт, что CBDC необходимы для обеспечения бесперебойного функционирования платежного рынка, не означает, что их успех следует



воспринимать как должное. Пользователям может не хватать стимулов в полной мере оценить такую выгоду и, учитывая большое количество частных цифровых денег, пользователи могут проявить ограниченный интерес к CBDC.

Цифровая валюта в Республике Беларусь – это амбициозный и сложный проект, который может повысить эффективность экономической и финансовой системы. Правительство рассматривает его как движущую силу стабильности и инклюзивного прогресса, способного укреплять связи между экономиками и финансовыми системами по всему миру.

В Беларуси 9 декабря 2021 года был подписан Указ №482 «Об утверждении основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2022 год». Помимо подробного описания планов и мероприятий, реализация которых намечена в финансовом секторе в 2022 году, документ предусматривает исследование вопроса о создании цифровой валюты Национального банка.

«В целях внедрения наилучших мировых практик сохранится взаимодействие Национального банка с другими центральными банками и международными финансовыми организациями по широкому кругу вопросов, включая программы технической помощи. Предусматривается проведение исследований возможности внедрения инноваций в финансово-кредитную систему, в том числе создания цифровой валюты Национального банка», – говорится в Указе №482 «Об утверждении основных направлений денежно-кредитной политики Республики Беларусь на 2022 год» [2].

Существует два противоположных риска, внедрения CBDC: национальная цифровая валюта может быть «слишком успешной» и вытеснить частные платежные решения и финансовое посредничество, или быть «недостаточно успешной» и генерировать недостаточный спрос. Рассмотрим оба риска.

В первую очередь, для избежания вмешательства в функционирование финансовой системы необходимо рассмотреть вопрос о том, как сделать цифровую валюту удобным средством обмена, а не привлекательной формой инвестиций. Также необходимо изучить плюсы и минусы введения количественного ограничения на цифровые валюты или многоуровневое вознаграждение, которое позволило бы стимулировать чрезмерные активы.

У стран, внедряющих свои собственные CBDC, есть несколько преимуществ, такие как:

создание цифровой национальной валюты может привести к тому, что транзакции станут намного быстрее, дешевле и безопаснее, что выгодно всем участникам;

в странах, где созданы розничные CBDC, потребители могут получить прямой доступ к средствам центрального банка. Во многих странах



проживает большое количество людей, не охваченных банковскими услугами, и CBDC могли бы помочь решить эту проблему;

потребителям не нужно будет рисковать, храня свои деньги в коммерческом банке, который потенциально может обанкротиться.;

поскольку все транзакции CBDC регистрируются в цифровой бухгалтерской книге, деньги гораздо легче отследить таким образом. Это может помочь властям обнаружить мошенничество и другую незаконную деятельность.

С другой стороны, существует также несколько потенциальных недостатков CBDC. Центральный банк страны будет иметь полный контроль над своей цифровой национальной валютой. Теоретически, центральный банк может принять решение о введении ограничений на виды разрешенных операций. Центральный банк будет иметь данные о каждой транзакции и, по крайней мере, некоторые данные о пользователях CBDC. В таком случае, когда крупная организация располагает таким количеством данных о пользователях, существует вероятность возникновения проблем с конфиденциальностью.

Потребуется время, чтобы CBDC стали популярными. У некоторых слоев населения не будет средств для доступа к цифровым валютам. Другие могут не захотеть, потому что не доверяют цифровым валютам.

Если потребители получают доступ к розничным CBDC, коммерческие банки могут потерять значительную часть своего бизнеса. Это будет плохо для банков и может также повлиять на фондовый рынок, поскольку акции банков могут упасть в цене.

Таким образом, CBDC окажут значительное влияние на будущее финансов, особенно на покупку и продажу цифровых активов и ценных бумаг. Чтобы обеспечить принятие и доверие, цифровая национальная валюта должна быть доступна для всех групп населения без барьеров, но безопасным образом.

Необходимость разработки и внедрения цифровой валюты и системы цифровых платежей не может быть проигнорирована центральными банками, чтобы сохранить контроль над своими денежными системами во все более цифровой экономике. Национальный банк Республики Беларусь не может избежать этих преобразований и не должен недооценивать потенциал далеко идущих изменений, которые могут произойти.



Список использованных источников:

1. Что такое цифровая валюта центробанков (CBDC) [Электронный ресурс]. Режим доступа к ресурсу: <https://forklog.com/chto-takoe-tsifrovaya-valyuta-tsentrobankov-cbdc/amp/>. Дата доступа: 07.05.2022.

2. Когда в Беларуси появится цифровая валюта Нацбанка [Электронный ресурс]. Режим доступа к ресурсу: <https://belmarket.by/news/news-49499.html>. Дата доступа: 07.05.2022.

© Ламашкевич Е.В., Уласень А.А., 2022

УДК 338.984

РОЛЬ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Ламашкевич Е.В., Уласень А.А.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

На сегодняшний день резко возросла роль стратегического управления финансами в организации. Это с одной стороны обусловлено динамическим изменением внешней среды, а с другой – высоким уровнем конкуренции. Смысл стратегического управления финансами заключается в том, что фирма, которая не умеет или не считает нужным управлять своими денежными потоками, в дальнейшем не будет иметь возможности получения прибыли. Серьезный подход к управлению финансами создает основу для устойчивой и эффективной работы организации.

Актуальность данной статьи заключается в том, что в настоящее время стратегическое управление финансами является важнейшей функцией финансового менеджмента. Оно занимает лидирующее место в стратегической деятельности организации. Становится очевидным, что в условиях столь изменчивой внешней среды каждая организация обязана управлять своими денежными потоками, чтобы быть успешной и конкурентоспособной.

Стратегический финансовый менеджмент – это термин, используемый для описания процесса управления финансами компании для достижения ее стратегических целей. Это подход к управлению, который использует различные методы и финансовые инструменты для разработки стратегического плана. Стратегическое управление финансами гарантирует, что выбранная стратегия будет реализована для достижения желаемых целей [1].

Целью стратегического финансового менеджмента является определение возможных стратегий, способных максимизировать рыночную стоимость организации. Кроме того, оно гарантирует, что организация эффективно следует плану для достижения желаемых краткосрочных и



долгосрочных целей и максимизации стоимости для акционеров. Стратегический финансовый менеджмент управляет финансовыми ресурсами организации для достижения ее бизнес-целей.

Что касается целей, которые проектирует организация, то они должны быть конкретными, достижимыми, измеримыми и ориентированными во времени. Цели должны вырабатываться на основе миссии, так как миссия организации это и есть общая основная цель. Миссия четко выражает причину существования данной организации. Цели же служат критериями для последующего процесса принятия управленческих решений.

Существуют различные недостатки, которые сопровождают внедрение стратегического финансового менеджмента.

Когнитивные предрассудки. Формируя стратегический план необходимо обязательно обращать внимание на предвзятость и недостатки в рассуждениях. Принимаемые решения приходят с присущей им предвзятостью. Участие в процессе стратегического управления финансами заставляют изучить и объяснить, почему каждое решение принято, и подкрепить его данными, прогнозами или примерами из практики, таким образом, борясь с когнитивными предрассудками.

Есть несколько примеров когнитивных предубеждений. Эффект новизны: тенденция выбирать вариант, представленный в последнее время, потому что он свежий в вашем сознании. Эффект предвзятости: тенденция предполагать, что самое очевидное решение будет лучшим. Смещение по инерции: тенденция к выбору вариантов, которые позволяют вам думать, чувствовать и действовать привычными способами.

Борьба с предвзятостью в принятии стратегических решений требует усилий и преданности делу со стороны всей команды, и это может сделать стратегию организации намного сильнее.

Затраты времени. Разработка финансовой стратегии организации – это не та задача, которая может быть выполнена одним отделом. Для того чтобы стратегия была эффективной, необходимо согласовать поведение и цели всей организации. Это означает, что внедрение стратегических финансов требует времени от линейных менеджеров, отдела кадров, отдела маркетинга и других отделов организации. Организации, в которых внедрено стратегическое управление, часто жалуются, что это отнимает у них много времени, что негативно сказывается на ежедневной производительности сотрудников. Поскольку стратегическое управление финансами – это постоянная работа, компании должны заложить в бюджет дополнительные часы, которые придется потратить своим сотрудникам, если они хотят, чтобы внедрение было действительно успешным.

Меньшая точность. Стратегическое финансовое управление основано на прогнозировании событий, которые находятся далеко в будущем. Как правило, стратегический финансовый менеджмент принимает решения,



основываясь на своем восприятии того, какой будет внешняя среда через десятилетие после текущей даты. Проблема стратегического управления заключается в том, что будущее разворачивается не так, как ожидала организация. Следовательно, во многих случаях стратегия, созданная этой функцией, теряет свою силу. Однако следует понимать, что организации не стремятся к абсолютному конкурентному преимуществу. Вместо этого они пытаются получить относительное конкурентное преимущество. Поэтому компании, которые занимаются стратегическим финансовым планированием, лучше, чем те, которые этого не делают. Это дает им конкурентное преимущество и оправдывает существование данной области, даже если абсолютная точность их прогнозов может быть не столь впечатляющей.

Противоречивые цели. Основная проблема стратегического управления заключается в том, что во многих случаях краткосрочные цели вступают в конфликт с долгосрочными. Организации часто испытывают сильное давление со стороны своих акционеров, требующих от них ежеквартальных результатов. Любой негативный сигнал в краткосрочных результатах компании приводит к обвалу курса акций компании. Следовательно, стратегические финансовые менеджеры не имеют свободы в выполнении своих задач. Они не могут принимать жесткие решения, поскольку это может навредить компании в краткосрочной перспективе. Руководство и совет директоров опасаются любых решений, которые могут привести к падению курса акций, и поэтому не дают полной свободы стратегическим финансовым менеджерам [2].

Вышеупомянутые пункты ясно показывают, что стратегическое финансовое управление имеет ряд существенных недостатков. Однако преимущества еще более значительны. Именно поэтому многие компании продолжают использовать систему стратегического финансового управления для принятия долгосрочных решений.

Таким образом, грамотное стратегическое управление финансами организации, как правило, способствует повышению эффективности ее деятельности. Он позволяет организации быть более устойчивой и гибкой, несмотря на сложность современной экономической ситуации. Стратегическое управление финансами может позволить фирме сохранить свою долю на рынке и защитить свои позиции, повысить эффективность компании, позволяя ей стабильно развиваться за счет рационального управления денежными потоками. Без этого принятие верных решений в управлении и их эффективность в рыночных условиях не могут быть возможными, поэтому стратегическое управление финансами и является одной из важнейших функций менеджмента.



Список использованных источников:

1. Что такое стратегический финансовый менеджмент? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.netinbag.com/ru/finance/what-is-strategic-financial-management.html>. – Дата доступа: 16.04.2022.

2. Проблемы финансового менеджмента [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/finansovyy_menedzhment/problemy_finansovogo_menedzhmenta/. – Дата доступа: 16.04.2022.

© Ламашкевич Е.В., Уласень А.А., 2022

УДК 338.22

НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ СЕМЬИ: ОПЫТ РЕГИОНОВ

Лапин М.М.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Тверской государственный университет», Тверь

На сегодняшний день перманентное развитие и становление системы социально-экономических отношений в мировом сообществе протекает на фоне глобализации, сопровождающейся значительными социальными рисками для всех субъектов. Так, целесообразно констатировать тот факт, что в XXI веке правительства развитых стран вносят существенный вклад в формирование мирового пространства, в пределах которого протекают такие основополагающие процессы, как интеграция денежного капитала, информатизация экономических процессов, цифровизация производства, трансформация общественных отношений, достижение экономической устойчивости, сокращение бедности и др. В сложившихся реалиях на основе амбивалентности концепция социологизаторства, у истоков которой стоит немецкий философ и историк XIX столетия Фридрих Энгельс, и концепция биологического детерминизма, неразрывно связанная с английским натуралистом и путешественником того же века Чарлзом Дарвином, по своему содержанию сводятся к идее о том, что человек может рассматриваться как источник и в то же время как движущая сила развития социума. В то же время стоит обратить внимание на то, что именно молодежь в силу определенных отличительных черт выступает в качестве «двигателя общества», обеспечивая воспроизводство человеческого капитала, обладая мощным инновационным потенциалом развития экономики, науки и культуры. Вышеописанные черты молодежи как социально-возрастной группы обуславливают актуальность проблемы социальной защиты и поддержки молодых семей, являющихся носителями репродуктивной функции воспроизводства человеческого капитала. Очевидным является тот факт, что сегодня развитие института молодой



семьи представляет собой стратегически значимое направление в социально-экономической политике высокоразвитых мировых держав. Именно домохозяйства как экономический субъект являются важным звеном технологической трансформации и цифровизации общества, могут подвергаться социальным рискам, и их необходимо должным образом поддерживать. Так, многие авторитетные представители международного научного сообщества стали сходиться во мнении о том, что доклад Международной организации труда (МОТ) о социальной защите в мире, сделанный в 2017-2019 годах, может по праву считаться полноценным альманахом по функционирующей на мировом уровне системе социальной защиты и поддержки молодежи. Ткаченко А.А., доктор экономических наук, профессор Института исследований международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ, отмечает: «...В самой МОТ будут созданы институциональные механизмы, позволяющие быть главным координатором всей международной системы по разработке и сравнительному анализу национальных стратегий в области будущего сферы труда...» [1, с. 19].

В России численность молодежи в возрасте 15-24 года значительно сократилась по сравнению с показателями 2007 года (22,6 млн. чел. против 34,6 млн. чел.) [2, с. 987]. Но эта не одна проблема, которая требует решения. Есть и ряд внешних факторов, обуславливающих преодоление определенных рисков для молодых семей. С целью преодоления негативных последствий демографической ямы и внешних вызовов (цифровизация, информатизация, промышленная революция и др.) правительственными структурами нашей страны реализуются меры федерального, регионального, муниципального уровней, и проводится активная социальная политика по формированию единого комплекса инструментов поддержки молодых семей: национальные проекты, ведомственные целевые программы, единовременные выплаты в период санитарных ограничений, материнский капитал и др.

Для исследования мер, используемых для поддержки молодых семей, мы изучили действующие нормативно-правовые акты федерального, регионального и муниципального уровня. На основе анализа правовых и экономических мер, применяемых в нашей стране, мы пришли к определенным выводам:

1. Нормативно-правовой базис реализации мер государственной защиты и поддержки молодых семей постоянно совершенствуется. Происходит сокращение административных барьеров их применения на разных уровнях.

2. Экономические меры, используемые для поддержки молодых семей, периодически пересматриваются и индексируются. Они



подразделяются на общие, основные и комплексные, и зависят от типа семьи.

3. В регионах страны активно реализуются меры особого характера, стимулирующие рождаемость с учетом особенностей демографической ситуации каждого региона, его бюджетобеспеченности, типа семей и др. Применяется региональный материнский капитал. Например, в Воронежской области 200000 рублей назначаются в качестве единовременной денежной выплаты при рождении второго ребенка. В Ивановской области в качестве регионального материнского студенческого капитала назначается выплата в размере 150000 рублей. В то же время в Липецкой области 100000 рублей назначаются в качестве материнского капитала на близнецов. Подобные меры поддержки предусмотрены и в других регионах страны.

4. Реализуются перспективные государственные меры поддержки молодых семей, в том числе носящие комплексный характер и направленные на развитие предпринимательской активности молодых семей, на снижение экономических рисков в условиях пандемии, на обеспечение воспроизводства человеческого потенциала в условиях цифровизации национальной системы экономики (программы жилищного обеспечения молодых семей, реализации новаторского потенциала молодежи, обучения новым профессиям в условиях цифровизации и др.).

Сегодня на уровне правительственных структур рассматривается и обсуждается вопрос об оказании мер поддержки семейного бизнеса. Ранее подобные программы уже были апробированы и реализованы в ряде субъектов нашей страны, например, в Республике Башкортостан. Так, в период «ковидного» кризиса местные власти решили оказать поддержку предприятиям, объединяющим трех и более членов семьи, с помощью субсидий, предоставляемых муниципалитетами [3].

Пандемия коронавирусной инфекции COVID-19, с которой наша страна столкнулась в 2020 году, крайне негативно сказалась на отечественной экономике: беспрецедентная остановка деловой активности, снижение спроса на экспорт, обвал цен на топливо и иные негативные последствия. В связи с этим, на федеральном уровне был утвержден перечень социальных выплат для семей, имеющих детей возрастом до 3 лет, а также возрастом 3-16 лет. В качестве примера можно привести город федерального значения Санкт-Петербург, в котором проживает свыше 600 тыс. детей возрастом до 16 лет. В период пандемии отдельные граждане из вышеупомянутой категории населения, получавшие финансовые источники из городского бюджета, обеспечивались дополнительными 800 рублями на приобретение медицинских масок. Подобная практика была реализована и в Мурманской области. Так, в период пандемии на уровне региона осуществлялась выплата для семей с детьми возрастом до 7 лет в размере



8,6 тыс. рублей. Особое место в системе социальной защиты и поддержки молодых семей занимает вопрос об оказании помощи малоимущим и многодетным семьям, а также семьям с детьми-инвалидами. Например, в Свердловской области осуществлялась выплата в размере 5 тыс. рублей. В Республике Адыгея многодетным и малообеспеченным семьям было выделено по 3 тыс. рублей на поддержку семей с одним ребенком или двумя детьми, а 5 тыс. рублей – на поддержку семей, имеющих трех и более детей. В Ульяновской области синтез комплекса мер по адресной поддержке молодых семей позволил назначать единовременные выплаты в размере 7 тыс. рублей семьям, имеющим детей в возрасте 3-7 лет. Также местные правительственные структуры смогли успешно реализовать меры по осуществлению единовременной денежной выплаты молодым семьям с родившимся первым ребенком в размере 100 тыс. рублей [4]. Комплексный и системный характер отражаются в мерах по социальной защите и поддержке молодых семей в Тверском регионе, где для реализации государственной демографической политики был сформирован специальный социальный институт, а именно, Министерство демографической и семейной политики Тверской области [5]. К комплексным мерам можно отнести те, что связаны с жилищным вопросом. Так, комплексность подхода к реализации региональных мер отражается в п. 4 Правил предоставления молодым семьям социальной выплаты на приобретение (строительство) жилья в рамках подпрограммы «Развитие молодежной политики на территории города Твери» муниципальной программы города Твери «Развитие физической культуры, спорта и молодежной политики города Твери» на 2021-2026 годы на условиях софинансирования федерального, областного и местного бюджетов и их использования (в ред. постановления Администрации города Твери от 20.08.2021 № 800). Молодым семьям предоставляется дополнительная социальная выплата для погашения части кредита или займа, или для компенсации затраченных собственных средств на приобретение (строительство) жилья при рождении (усыновлении) одного ребенка в размере не менее 20% от расчетной (средней) стоимости жилья. Из них – 15% софинансируется за счет средств областного бюджета, 5% – за счет средств бюджета города Твери, в порядке, установленном приложением № 8 к государственной программе Тверской области «Молодежь Верхневолжья» на 2021-2026 годы, утвержденной постановлением Правительства Тверской области от 07.04.2021 № 195-пш.

В то же время на данный момент в Тверском регионе функционирует эффективная система поддержки семейного бизнеса, построенная по принципу цифровизации экономики. Как итог – решение проблемы информационного сопровождения молодых предпринимателей путем разработки в период 2018-2021 гг. на территории области масштабного



инвестиционного портала Tverinvest.ru [6], выступающего в качестве целостной «экосистемы», включающей подробную информацию об экономической обстановке в регионе, сведения об инвестиционных проектах и о проектах развития, а также о возможных экономических, политических и правовых мерах поддержки.

Следующим этапом развития сферы семейных стартапов в Тверской области стало подписание 11 мая 2022 года соглашения между региональной компанией «Ключевые системы и компоненты» и Фондом «Сколково» о создании в нашем регионе инновационного центра «Сколково» [7]. В рамках совместного проекта будет сформировано единое пространство, система, в пределах которой молодые авторы местных инновационных проектов смогут получить разные формы поддержки в реализации разработки в сфере микроэлектроники, производства систем связи, судового оборудования, автоэлектроники, робототехники, продуктов для управления компаниями и для реализации иных направлений.

Однако стоит отметить, что новаторские инициативы по усилению мер поддержки молодых семей в нашем регионе реализовывались и ранее. Так, в 2019 году по инициативе Правительства Тверской области в Твери был запущен проект «Мой бизнес», который является примером полноценной маршрутизации процесса поддержки малого и среднего бизнеса в регионе. Молодые семьи могут претендовать на получение полного спектра услуг и мер поддержки, инициированных Президентом РФ Владимиром Путиным. К числу таких мер поддержки можно отнести: регистрация предприятия, получение консультации, банковской гарантии, льготного кредита и др.

Комплексность и системность подхода федеральных и региональных властей к социальной защите и поддержке молодых семей отображается и в том факте, что на базе вышеописанного центра функционирует Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства. Данное структурное подразделение было создано на основании распоряжения Администрации Тверской области №586-ра от 12.11.2008 года. Учредителем Фонда официально выступает Министерство экономического развития Тверской области. Год основания Фонда был сложным периодом – экономика нашего региона пребывала в состоянии финансово-экономической нестабильности. Первой значимой мерой, которую реализовал Фонд, стало повышение доступности кредитных ресурсов для малого и среднего бизнеса за счет предоставления поручительств по кредитным и лизинговым договорам, а в 2010 году он начал реализовывать программу микрофинансирования – предоставление займов по низкой процентной ставке. В то же время проводится работа по займам и поручительствам. Займы предоставляются на реализацию проектов различных категорий. Например, молодые семьи могут рассчитывать на



помощь в реализации туристических проектов. Предоставление микрозаймов осуществляется организацией с соблюдением требований, изложенных в п. 8 ч. 1 ст. 12 Федерального закона от 02.07.2010 № 151 «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях». Проекты также могут затрагивать такие направления, как стабильный бизнес, социальное предпринимательство, самозанятость и пр.

Таким образом, на основании вышеизложенного следует сделать вывод о том, что в сегодняшних реалиях социальный институт семьи является не только основным экономическим субъектом, но и стратегически значимым ресурсом, целостность и устойчивость которого должна представлять собой важное направление в государственной семейной и молодежной политике нашей страны. Сегодня на территории Российской Федерации органами власти успешно реализуются новые формы поддержки молодой семьи, носящие комплексный, системный и адресный характер, апробированные во многих регионах страны для развития семейного, инновационного предпринимательства, а также для поддержки процессов воспроизводства человеческого капитала и цифровизации национальной экономики. Достаточно активно формируется институциональная основа семейной и молодежной политики. Развитие семейного и инновационного бизнеса в регионах, как новаторская инициатива, получает активную поддержку от Правительства нашей страны с целью наращивания человеческого, предпринимательского и технологического потенциала в условиях цифровизации мирового пространства и завоевания лидерства в мировой экономике. Так, *familia ante omnia!*

Список использованных источников:

1. Ткаченко, А. А. Продвинулся ли мир на пути к всеобщей социальной защите: К столетию МОТ / А. А. Ткаченко // Власть. – 2019. – Т. 27. – № 6. – С. 9-20. – DOI 10.31171/vlast.v27i6.6794. – EDN YGMUFQ.
2. Забелина, О. В. Проблемы молодежного сегмента российского рынка труда и новые акценты политики поддержки занятости молодежи / О. В. Забелина, А. М. Асалиев, Е. С. Дружинина // Экономика труда. – 2021. – Т. 8. – №9. – С. 985-1002. – DOI 10.18334/et.8.9.113473. – EDN XPVUCC.
3. В Башкирии с помощью субсидий поддержат семейный бизнес: [Электронный ресурс] //mkset.ru. URL: <https://mkset.ru/news/society/01-04-2020/v-bashkirii-s-pomoschyu-subsidiy-podderzhat-semeynyy-biznes>. (Дата обращения: 27.04.2022).
4. Официальный портал Министерства здравоохранения Российской Федерации СТОПКОРОНАВИРУС.РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://стопкоронавирус.рф> (Дата обращения: 26.04.2022).
5. Официальный сайт Министерства демографической и семейной политики Тверской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: minsemya.tverreg.ru (Дата обращения: 26.04.2022).



6. Инвестиционный портал Тверской области: [Электронный ресурс]. URL: <https://tverinvest.ru>. (Дата обращения: 26.04.2022).

7. В Тверской области появится «Сколково»: [Электронный ресурс] // Информационное агентство Оружие России URL: <https://www.arms-expro.ru/news/predpriyatiya/v-tverskoj-oblasti-poyavitsya-skolkovo/>? (Дата обращения: 11.05.2022).

© Лапин М.М., 2022

УДК 657.7

ОБЕСПЕЧЕНИЕ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Лапко З.А.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

В современных экономических условиях важное значение для акционеров, инвесторов, банков, а также для различных заинтересованных лиц имеет достоверная информация о финансовом положении и экономической состоятельности субъекта хозяйствования. Эта информация формируется в системе бухгалтерского (финансового) учета. В свою очередь, для правильности его ведения привлекаются аудиторские организации и аудиторы – индивидуальные предприниматели.

В настоящее время увеличиваются требования к аудиту со стороны пользователей и усиливается конкуренция на рынке аудиторских услуг, поэтому тема обеспечения качества аудиторских услуг является актуальной.

Оценка качества работы аудитора, аудитора-индивидуального предпринимателя, аудиторской организации – система мер, методик и процедур по анализу соблюдения аудитором, аудитором-индивидуальным предпринимателем, аудиторской организацией правил аудиторской деятельности, международных стандартов аудиторской деятельности, Кодекса этики профессиональных бухгалтеров, основных принципов аудиторской деятельности, а также обоснованности сформированных ими выводов и выраженного в установленной форме аудиторского мнения [1, с. 2].

Аудитор обязан качественно оказывать аудиторские и профессиональные услуги, а значит, выполнять все необходимые аудиторские процедуры должным образом [1, с. 15].

Оценка качества работы аудиторских организаций, аудиторов-индивидуальных предпринимателей, аудиторов включает внутреннюю и внешнюю оценку качества работы аудиторских организаций, аудиторов-индивидуальных предпринимателей.



Внутренняя оценка качества аудиторской деятельности осуществляется непосредственно в аудиторской организации и определяется внутренними правилами оценки качества аудита. Проверку и внутреннюю оценку работы аудиторов осуществляют работники, у которых есть необходимый уровень компетенции. При этом проверяется надлежащее планирование работы, правильное документирование результатов проверки, достижение поставленных целей, верность аудиторского мнения.

При необходимости можно проводить диагностическую оценку системы внутренней оценки качества с привлечением экспертов, которые должны обладать уровнем знаний и опытом, достаточным для ее осуществления и соответствовать установленным требованиям.

Т.е. систему внутренней оценки качества можно разработать, внедрить и осуществлять собственными силами аудиторской организации или с привлечением третьей стороны, соответствующей установленным требованиям.

Что касается внешней оценки качества, то ее может осуществлять только Аудиторская палата в соответствии с Инструкцией о принципах осуществления Аудиторской палатой внешней оценки качества работы аудиторских организаций, аудиторов, осуществляющих деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей, утвержденной постановлением Министерства финансов от 18.10.2019 № 59.

Деятельность Аудиторской палаты в данной области направлена на обеспечение надлежащего качества оказываемых аудиторских услуг, выявление рисков и уменьшение их влияния на качество оказываемых услуг, содействие обеспечению надежности бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Специалисты, осуществляющие внешнюю оценку, обязаны соблюдать правила этики аудиторов.

Внешняя оценка может осуществляться путем: полной (комплексной) оценки; тематической оценки; мониторинга системы внутренней оценки.

Аудиторская палата составляет план-график проведения внешних оценок, размещает на своем официальном сайте в глобальной компьютерной сети Интернет не позднее 30 ноября года, предшествующего году проведения внешних оценок.

В плане-графике указываются планируемое к проведению количество внешних оценок; основания проведения; аудиторы, привлекаемые в качестве специалистов; даты начала и предполагаемые периоды проведения.

Результаты подлежат документированию, путем подготовки рабочих документов, отражающих обоснование всех существенных вопросов, по которым необходимо выразить профессиональное мнение.



По результатам Аудиторская палата готовит итоговые документы, включающие отчет по результатам внешней оценки; заключение о качестве работы аудиторской организации, аудитора-индивидуального предпринимателя; решение о применении мер воздействия в случаях, выявления нарушений, которые предусмотрены Законом «Об аудиторской деятельности» [2].

Понятие «аудит качества» сложное и многогранное. Оно включает элементы, обеспечивающие условия для того, чтобы достичь максимальной вероятности проведения качественного аудита на постоянной основе. К таким элементам относятся:

исходные данные (обеспечение аудиторами соблюдения ценностей, этических норм, наличие достаточных знаний и опыта, времени для выполнения работы);

параметры процесса (строгое соблюдение аудиторских процедур и процедур внутренней оценки качества);

результаты (своевременные и полезные аудиторские отчеты);

виды взаимодействия (между заинтересованными сторонами: аудитором, руководством клиента, пользователями отчетности, регулятором);

внешняя среда (соблюдение соответствующих законов и нормативных актов, актов локального корпоративного управления, способных повлиять на характер и качество бухгалтерской и (или) финансовой отчетности (далее отчетность), а значит, прямо или косвенно – на качество аудита) [3].

Обеспечив совокупность мер и конкретных процедур, которые направлены на выполнение всех этих элементов, аудитор может быть уверен, что услуги, которые он оказывает являются качественными.

Концепция качества заложена в основу и национальных правил, и международных стандартов аудиторской деятельности.

С 1 июля 2020 г. вступило в силу постановление Совмина от 25.05.2020 № 308 «О введении в действие на территории Республики Беларусь международных стандартов аудиторской деятельности». Соответственно оказание аудиторских услуг регулируется не только национальными правилами аудиторской деятельности, но и международными стандартами [4].

Качество, являясь важнейшей экономической категорией современности, имеет множество определений, что отражает его глубину и многогранность. В широком смысле качество характеризуется как соответствие продукции (работ, услуг) многообразным целям, потребностям и требованиям личности, общества, государства. Государственная политика Беларуси в области качества направлена на



создание условий для разработки и производства конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках товаров, работ и услуг [5].

Таким образом, исходя из вышеизложенного можно сказать, что качество аудита – это в первую очередь обеспечение уверенности пользователей аудиторских услуг и контролирующих органов в том, что аудит осуществляется в рамках установленных законом стандартов, норм и правил. Также в Республике Беларусь активно развивается контроль за качеством аудита, поскольку введены новые изменения в законодательство, введены на территории страны Международные стандарты аудиторской деятельности.

Список использованных источников:

1. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г., № 56-3: с изм. и доп. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022

2. Внутренний и внешний контроль качества аудиторских услуг [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/vnutrennij-i-vneshnij-kontrol-kachestva> - Дата доступа: 02.05.2022.

3. Вопросы качества аудиторских услуг [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.minfin.gov.by/upload/jurnal/2020/2020_07.pdf - Дата доступа: 02.05.2022

4. Качество аудиторских услуг: национальные правила и международные стандарты [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/kachestvo-auditorskih-uslug-nacionalnye-pravila-i-mezhdunarodnye-standarty> - Дата доступа: 03.05.2022

5. Лемеш, В. Н. Организация контроля качества аудита в Республике Беларусь: состояние и перспективы развития / В. Н. Лемеш // Приоритетные векторы развития промышленности и сельского хозяйства : Материалы I Международной научно-практической конференции, Макеевка, 26 апреля 2018 года. – Макеевка: Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Донбасская аграрная академия», 2018. – С. 195-200. – EDN UKTVED.

© Лапко З.А., 2022

УДК 330.322

БИЗНЕС-ПЛАН КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

Глуховская А.С., Лебедева А.О.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь



В настоящее время в условиях развития экономики важно своевременно принимать соответствующие меры реагирования. Быстрое развитие технологий, усложнение и многообразие предлагаемой продукции и услуг, появление большого количества конкурентоспособных компаний, повышение требовательности потребителей, увеличение объема и скорости получения информации – все эти изменения вынуждают хозяйствующие субъекты искать методы для лучшей адаптации к новым условиям.

Поэтому в настоящее время в управлении возрастает роль бизнес-планирования, так как оно дает объективное представление о возможностях развития производства, способах продвижения товара на рынок, ценах, возможной прибыли, основных финансово-экономических результатах деятельности предприятия, определяет зоны риска, предлагает пути их снижения.

В бизнес-плане решаются как внутренние задачи, связанные с управлением предприятием, так и внешние, обусловленные установлением контактов и взаимоотношений с другими фирмами и организациями. Без детального бизнес-планирования не обойтись не только на этапе создания своего дела, но и на стадиях продвижения товара или услуги на рынок, расширения бизнеса, а также в случае реорганизации компаний и производств, осуществлении инвестиционных проектов.

Бизнес-план выступает как объективная оценка собственной предпринимательской деятельности фирмы и, в то же время, как необходимый инструмент проектно-инвестиционных решений в соответствии с потребностями рынка. В нем характеризуются основные аспекты фирмы, анализируются проблемы, с которыми она может столкнуться, и определяются способы их решения.

Бизнес-планирование позволяет оценить возможности, необходимость и объемы выпуска конкурентоспособной продукции, определить емкость рынка и его конкретного сегмента, оценить спрос на продукцию, выпускаемую фирмой, результативность ее работы на рынке. В нем дается оценка ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей в условиях конкуренции.

Современная экономическая ситуация вынуждает предпринимателя особенно внимательно относиться к внутрифирменному планированию, и именно бизнес-план является прогрессивной формой такого планирования.

В Республике Беларусь общие требования к составу и методике разработки бизнес-плана инвестиционных проектов установлены Правилами по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов, утвержденными постановлением Министерства экономики РБ от 31 августа 2005 г. № 158 (с изм. и доп. от 10 мая 2018 г. № 15) [1].

Бизнес-план – документ, содержащий взаимосвязанные данные и сведения, подтвержденные соответствующими исследованиями,



обоснованиями, расчетами и документами, о сложившихся тенденциях деятельности организации (ее потенциале) и об осуществлении в прогнозируемых условиях инвестиционного проекта на всех стадиях его жизненного цикла (предынвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной, при необходимости ликвидационной), позволяющие произвести оценку эффективности и финансовой реализуемости проекта, вклада в экономику организации, региона, отрасли, страны (влияния на показатели социально-экономического развития республики) [1].

Бизнес-план позволяет показать выгодность предполагаемого проекта и привлечь возможных контрагентов, потенциальных финансовых партнеров. Он может убедить возможных инвесторов в том, что вы нашли привлекательные возможности развития производства, позволяющие успешно осуществлять намеченное, и предприятие имеет эффективную, реалистичную и последовательную программу осуществления целей и задач проекта. Инвестор вложит свои средства лишь в тот проект, который с достаточной вероятностью гарантирует ему получение максимальной прибыли.

Бизнес-планы составляются в следующих случаях:

1. Получение кредита в банке – самый распространенный вариант. Это обусловлено тем, что бизнес-план входит в комплект документов, предоставляемых в банк для рассмотрения вопроса о кредитовании. Бизнес-план предоставляется в банк и должен отвечать требованиям и стандартам оформления конкретного кредитного учреждения.

2. Получение государственного финансирования – второй популярный случай разработки бизнес-плана. Он составляется при обосновании эффективности государственной поддержки при получении преференций, льгот, субсидий, регистраций в качестве резидентов свободных экономических зон, и т.д. В этом случае бизнес-план должен соответствовать требованиям правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов, утвержденных Постановлением Министерством экономики Республики Беларусь от 31 августа 2005 г. № 158 «Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов», а также Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь от 30 октября 2006 г. № 186 «Об утверждении рекомендаций по разработке прогнозов развития коммерческих организаций на пять лет и рекомендаций по разработке бизнес-планов развития коммерческих организаций на год» с дополнениями и изменениями.

3. Привлечение инвесторов – основная цель внешнего планирования. Данный тип планирования заключается в разработке инвестиционного плана и предоставлении его заинтересованным инвесторам для принятия решений о финансировании. Затем данные бизнес-плана уточняются и дорабатываются с учетом требований инвестора. В случае привлечения



иностранного инвестора бизнес-план в большинстве случаев разрабатывается на основании рекомендаций UNIDO (Организация объединенных наций по промышленному развитию).

Бизнес-планирование, как необходимый элемент управления выполняет в системе предпринимательской деятельности ряд важнейших функций, среди которых наибольшее значение имеют следующие [2]:

прогнозирование – предвидение и обоснование желаемого состояния фирмы в процессе анализа и учета совокупности факторов;

оптимизация – обеспечение выбора допустимого и наилучшего варианта развития предприятия в конкретной социально-экономической среде;

координация и интеграция – учет взаимосвязи и взаимозависимости всех структурных подразделений компании с ориентацией их на единый общий результат;

безопасность управления – обеспечение информацией о возможных рисках для своевременного принятия упреждающих мер по уменьшению или предотвращению отрицательных последствий;

упорядочение – создание единого общего порядка для успешной работы и ответственности;

контроль – возможность оперативного отслеживания выполнения плана, выявления ошибок и возможной его корректировки;

воспитание и обучение – благоприятное воздействие образцов рационально спланированных действий на поведение работников и возможность обучения их, в том числе и на ошибках;

документирование – представление действий в документальной форме (это может быть доказательством успешных или ошибочных действий менеджеров фирмы).

Однако некорректное отношение к самой сущности бизнес-плана, которое в настоящее время имеет место быть, нивелирует не только все его положительное стороны, но и влечет за собой потери в виде главных ресурсов предпринимателя – времени и денежных средств, затраченных при его составлении. К основным проблемам, которые препятствуют осуществлению основных функций бизнес-плана, относят:

1. Восприятие бизнес-плана как документа для получения определенных выгод (внешнего финансирования) для проекта.

2. Отсутствие полной информации о проекте в составленном инициатором проекта бизнес-плане.

3. Обобщенное изложение видов деятельности в бизнес-плане.

4. Вероятность воровства идей, технологий и, возможно, самого бизнеса.

5. Низкая квалификация специалистов по разработке бизнес-проектов на рынке.



6. Неверное использование, расчет и интерпретация показателей эффективности проекта.

7. Занижение стоимости реализации проекта.

Таким образом, для недопущения подобного рода ошибок необходимо проведение просветительской работы в виде курсов, тренингов по ознакомлению с основными принципами написания бизнес-плана среди предпринимателей, заинтересованных в использовании такого инструмента инвестиционного проектирования как бизнес-план для привлечения дополнительных инвестиций, составления подробного технического задания на бизнес-планирование, а также введение обязательного лицензирования специалистов, занятых в области бизнес-планирования, так как в последние годы государство реализовывало программы субсидирования малого бизнеса путем выдачи целевого финансирования под написанные бизнес-планы – то возник рынок недобросовестного составления бизнес-планов. В итоге специалисты, не обладающие соответствующими компетенциями, предлагая свои услуги в составлении бизнес-плана для реального бизнеса, портят репутацию работающих компаний на данном рынке. Бизнес-план стал считаться просто документом для получения легкого государственного финансирования.

Грамотное использование бизнес-плана является мощным инструментом в руках грамотного предпринимателя. Именно на основе планирования своего бизнеса он получает реальную возможность минимизировать внутренние и часть внешних рисков компании, сохраняет гибкость управления производством. Хорошо разработанный бизнес-план позволяет завоевывать новые позиции на рынке, получать инвестиции и кредитные ресурсы, составлять перспективные планы своего развития, концепции производства новых товаров и услуг и выбирать рациональные способы их реализации.



Список использованных источников:

1. Постановление от 31.08.2005 No 158 (ред. от 10.05.2018) «Об утверждении Правил по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов» : (принят Мин. экономики Республики Беларусь 10.05.2018) // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – <https://etalonline.by/document/?regnum=w20513184>. – М., 2022.

2. Банки, деньги, инвестиции, бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bankmib.ru/1123>. – Цель, функции и структура бизнес-плана инвестиционного проекта.

© Глуховская А.С., Лебедева А.О., 2022

УДК 657.631.6(476)

ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Лебедь А.А.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Международные стандарты аудиторской деятельности – это документы, формулирующие единые базовые нормативные требования к качеству и надежности аудита, при соблюдении которых обеспечивается определенный уровень гарантии результата аудита. В Международных стандартах аудита (МСА) содержатся цели, требования, рекомендации по применению и прочие пояснительные материалы, которые призваны помочь аудитору получить разумную уверенность [1, с. 184].

Разработкой, продвижением и внедрением международных стандартов аудита занимается International Federation of Accountants (IFAC). IFAC – это всемирная организация, которая объединяет профессиональных бухгалтеров. IFAC является крупнейшей в мире международным профессиональным объединением в области аудита, состоит из более чем 170 профессиональных бухгалтерских организаций в 130 странах и юрисдикциях. В настоящее время Республика Беларусь является единственной страной в Европе, в которой нет члена IFAC.

В Республике Беларусь международные стандарты служат основой для разработки национальных стандартов. В последние годы в нашей стране проводится большая работа по приведению национальных правил аудиторской деятельности (далее НПАД) к МСА. Присутствуют значительные различия между НПАД, в которых основные области международных стандартов аудита учтены и которые применяются в Республике Беларусь, и международными стандартами аудита. Так,



некоторые требования различных МСА либо не содержатся в белорусских правилах, либо имеются проблемы их применения. Существуют также и специфические белорусские нормы, которых нет в МСА. Также из-за отсутствия должной системы контроля качества аудита, отдельные локальные нормы, существующие в НПАД, могут не выполняться аудиторами на практике.

Рассмотрим пять моментов, на которые следует обратить внимание.

Ключевые вопросы аудита. Изменение в требованиях МСА – введение понятия ключевых вопросов аудита и необходимости раскрытия информации о таких вопросах в аудиторском заключении. МСА 701 «Информирование о ключевых вопросах аудита в аудиторском заключении» не предусматривает изменений в объеме проводимых аудиторских процедур, но для листинговых компаний аудитор должен добавить в аудиторское заключение специальный параграф, в котором описывается информация о ключевых вопросах аудита. На практике возникают вопросы, какие именно компании относятся к листинговым в той или иной юрисдикции. НПАД предусматривает раскрытие информации о ключевых вопросах аудита, но вместо листинговых компаний это обязательно для всех акционерных обществ, обязанных согласно законодательству Республики Беларусь раскрывать информацию об акционерном обществе в соответствии с законодательством о ценных бумагах.

Проверка выполнения принципа непрерывности деятельности клиента. Вопрос непрерывности деятельности клиента в белорусском законодательстве, урегулирован: для аудиторов действует НПАД «Допущение о непрерывности деятельности аудируемого лица», который утвержден постановлением Минфина от 28.03.2003 № 45. Аудиторы зачастую не анализируют факторы, которые указывают на проблемы с непрерывностью деятельности, несмотря на то что такое требование существует. Аудиторские компании, которые являются членами крупных международных аудиторских сетей, у которых налажен процесс внутреннего контроля за выполнением требования МСА, являются исключением в данной ситуации.

Специфические требования в отношении предполагаемых недобросовестных действий. В МСА существуют специфические требования в отношении предполагаемых недобросовестных действий со стороны руководства аудируемых организаций. В соответствии с МСА 240 «Обязанности аудитора в отношении недобросовестных действий при проведении аудита финансовой отчетности» аудитор при любом аудите всегда должен предполагать о наличии риска искажения выручки из-за недобросовестных действий. В случае если аудитор заключает, что презумпция наличия такого риска в конкретном аудите не применима, в



рабочей документации должно быть обоснование такого заключения. В требованиях НПАД такого обязательного предположения не содержится.

Уровни существенности. НПАД не предусмотрено определение нескольких уровней существенности для проведения аудита. Однако в МСА 320 «Существенность при планировании и проведении аудита» предусмотрено, что аудитор должен дополнительно определить существенность для выполнения аудиторских процедур и для оценки риска существенного искажения, и для определения характера, времени и объема дальнейших аудиторских процедур.

Дополнительная проверка качества. Данное требование не содержится в белорусских НПАД, но определено международным стандартом по контролю качества № 1 и МСА 220 «Контроль качества аудита финансовой отчетности» и предполагает обязательную дополнительную проверку контроля качества, которая проводится квалифицированным специалистом, не являющимся членом команды для листинговых компаний и для других компаний, определенных аудитором. Такая проверка должна проводиться до даты выдачи аудиторского заключения и включать проверку существенных суждений и выводов аудитора при формировании аудиторского мнения [2].

Существуют и другие различия между НПАД и МСА.

Общепризнано, что МСА обеспечивают функционирование института независимого подтверждения достоверности и надежности бухгалтерской (финансовой) отчетности компаний в общественных интересах, поскольку:

МСА, которые разработаны независимым международным негосударственным институтом, представляют собой универсальную и наиболее качественную систему требований к аудиторской деятельности;

стремление государств к стимулированию инвестиций в национальные экономики, активизации национальных рынков капитала реализуется через создание благоприятной информационной среды для инвесторов путем использования МСФО и МСА, играющих в современном мире роль международного языка бизнеса;

международная популярность МСА в последние годы резко возросла, стандарты введены в действие на законодательном уровне в качестве регулирующих актов в большинстве государств.

На 2020-2022 годы основным направлением Аудиторской палаты Республики Беларусь является разработка рекомендаций по применению МСА, информационно-аналитических материалов, учебно-методической документации, учебно-наглядных пособий, которые используются в процессе обучения и повышения квалификации аудиторов [3]. Существует рабочая группа, которая создана при Комитете по содействию внедрения в Республику Беларусь МСА и Кодекса этики. Данной группой проводится



сравнительный анализ национальных правил аудиторской деятельности и международных стандартов аудита, результатом данного анализа предусмотрена подготовка предложений по внесению изменений НПАД с целью их сближения с МСА.

Выделяют следующие проблемы, связанные с переводом и применением МСА [4]:

один и тот же термин по-разному переведен в разных отечественных НПА;

один и тот же термин по-разному переведен в одном и том же НПА;
разные термины переводятся на русский язык одним и тем же термином;

для перевода отдельных терминов использованы термины, имеющие в русском языке совершенно иной смысл;

имеет место некорректный перевод, искажающий профессиональное содержание оригинала;

при переводе широко используемых в разных областях знаний терминов вместо устоявшихся в русском языке терминов вводятся новые, не используемые в соответствующих областях;

имеют место множественные грамматические ошибки и опечатки, неправильное применение норм русского языка и неправильный перевод.

Таким образом, Белорусский аудит находится на стадии развития и поэтому существует ряд нерешенных проблем, стоящих перед финансовыми структурами. В этой связи улучшение качества, расширение ассортимента предоставляемых аудиторских услуг, подготовка высококвалифицированных auditors являются важнейшими задачами на ближайшее будущее. Остро стоит проблема нарушений самими аудиторами. Но благодаря приближению отечественного аудита к международным стандартам качество оказываемых аудиторских услуг должно улучшиться.

В настоящее время Аудиторская палата Республики Беларусь уже разрабатывает примерные формы рабочей документации с учетом требований как НПАД, так и МСА. Более тесное сближение с МСА будет способствовать положительному экономическому эффекту в части развития международных связей и привлечения иностранных инвестиций в Республику Беларусь. Также для того, чтобы получить авторитет и увеличить значимость аудиторской профессии в нашей стране стоит рассмотреть возможность принятия решения о вхождении Аудиторской палаты Республики Беларусь в международное профессиональное объединение, например в Международную федерацию бухгалтеров (IFAC).

Применение международных стандартов аудиторской деятельности в Республике Беларусь будет способствовать интеграции Республики Беларуси в мировое экономическое сообщество, повышению качества



аудиторских услуг. Также применение международных стандартов аудита следует рассматривать как эффективный инструмент для выхода на международные рынки капитала, как новый комплексный подход к формированию финансовой информации.

Список использованных источников:

1. Лемеш, В.Н. Контроль и аудит : учеб. пособие / В.Н. Лемеш. – 4-е изд., перераб. и доп. – Минск : Амалфея, 2022.-316 с.

2. Международные стандарты аудита – применение в Беларуси [Электронный ресурс]. – 2022г. – Режим доступа: <https://neg.by/novosti/otkrytj/mezhdunarodnye-standarty-audita---primenenie-v-belarusi/> - Дата доступа: 28.04.2022.

3. Международные стандарты аудита [Электронный ресурс]. – 2022г. – Режим доступа: <https://audit-ap.by/ru/publication-ru/view/mezhdunarodnye-standarty-audita-116/> - Дата доступа: 28.04.2022.

4. Лемеш, В.Н. Актуальные вопросы применения Международных стандартов аудита в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – 2022г. – Режим доступа: <https://normativka.by/lib/document/59065/sid/db8695c2ef4340b4bbe7add10f26000b> - Дата доступа: 05.05.2022.

© Лебедь А.А., 2022

УДК 657.47(476)

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ
НА ПРОИЗВОДСТВО И КАЛЬКУЛИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ
ПРОДУКЦИИ ПРИ ПОЗАКАЗНОМ МЕТОДЕ
В УСЛОВИЯХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
СОВРЕМЕННЫХ КОМПЬЮТЕРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ**

Лебедь А.А., Лагойская О.А.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Достоверное исчисление себестоимости продукции (ее единицы или части) необходимо для определения отпускной цены изделий, выявления целесообразности их производства и реализации, обоснования ассортимента выпуска продукции, планирования прибыли и т.д.

Позаказный метод предполагает учет производственных затрат и калькулирование по индивидуальному продукту или группе однородных продуктов, которые обладают определенными свойствами и легко идентифицируются. Таким образом, объектом калькулирования выступает отдельный заказ. При этом заказ, состоящий из заранее известного



количества изделий, предназначен, как правило, для отдельного заказчика (потребителя, получателя).

Позаказный метод учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции применяется, как правило, в тех организациях, где выпуск продукции, выполнение работ и оказание услуг производятся в соответствии с договорами, заключенными с конкретными заказчиками.

К таким производствам относят: выполнение строительно-монтажных работ для конкретных заказчиков, выполнение индивидуальных заказов в сфере бытового обслуживания, выполнение работ по ремонту оборудования предприятий и другие. Следовательно, применение позаказного метода предусматривается в тех организациях, у которых единичный тип производства по индивидуальным заказам.

Как правило, фактическая себестоимость по каждому заказу определяется после выполнения всех работ по конкретному заказу. Однако в отдельных отраслях народного хозяйства или на отдельных предприятиях фактическая себестоимость по каждому заказу может определяться как в целом по заказу, так и по отдельным технологическим этапам, связанным с выполнением этого заказа.

Из всего вышеизложенного видно, что сфера применения позаказного метода в основном должна быть ограничена индивидуальным производством. Кроме того, в силу определенных преимуществ данный метод также получил распространение в мелкосерийном производстве. Примерами являются предприятия машиностроения, мебельной промышленности, типографского и издательского бизнеса. Аналогично организуется учет в сфере интеллектуальных услуг (аудит, консультирование), ремонтных организациях, работающих на заказ и предоставляющих услуги в соответствии с требованиями покупателей.

Технический подход, а также переход к рыночным отношениям представляют все более высокие требования к управлению экономикой, а вместе с этим и к бухгалтерскому учету, который является одним из поставщиков необходимой для управления информации.

Сущность первичного учета состоит прежде всего в том, чтобы собрать, измерить, зарегистрировать первичную информацию.

Бухгалтерская информация, отражаемая в учетных документах, должна быть эффективной и качественной, следовательно, формироваться с наименьшими затратами труда. Важнейшими целями информационного учета затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции являются: исчисление фактической суммы затрат на производство по элементам затрат и статьям расходов, себестоимости отдельных видов продукции; определение объема выпуска продукции, ее ассортимента и качества.



Одним из возможных направлений совершенствования проблем учета затрат и калькулирования себестоимости является внедрение автоматизации первичного учета, а также процесса сбора информации. Современные средства вычислительной техники, которые включают устройства сбора, измерения, регистрации, передачи, накопления информации в условиях функционирования автоматизированных систем управления предприятием и процессами, позволяют автоматически получать всю первичную информацию о происходящих хозяйственных операциях, явлениях и процессах.

В настоящее время появились условия для автоматического восприятия и регистрации первичных данных на магнитных лентах, магнитных дисках и других носителях, которые предоставляют быстрый ввод первичной информации в вычислительную машину, а также ее обработку на больших скоростях. Следует данную возможность шире использовать на практике. Также, имеются различные пути совершенствования организации первичного учета с использованием электронно-вычислительных машин. Это, например: сокращение и изъятие из первичных документов постоянных показателей, а также запись их в память электронно-вычислительных машин; замена большинства обычных бумажных первичных документов машинными носителями информации.

На фоне усиления конкурентной борьбы, базой для эффективной работы специалиста во всех предметных областях являются автоматизированные информационные системы (АИС), которые, в свое время, дают возможность принимать обоснованные своевременные управленческие решения.

Следовательно, то, о чем ранее было сказано позволит с помощью автоматизированных информационных систем в пределах задач бухгалтерского учета полностью регламентировать автоматизированное получение данных, которые необходимы как для ведения оперативного, аналитического, статистического, управленческого, стратегического и финансового учета, так и для составления форм бухгалтерской, финансовой, оперативной, консолидированной, балансовой и статистической отчетности, т.е. получать юридически обоснованные данные, которые необходимы пользователям для выработки и принятия решений, а также для контроля за ходом производственных, а также иных процессов.

Создание автоматизированных информационных систем в бухгалтерском учете – довольно сложный процесс, который требует следующее: использование автоматизированных рабочих мест с соответствующей им топологией; систематизации потоков экономической информации; использование программных продуктов, которые предоставляли бы моделирование обобщающих показателей для их оценки результативности в автоматическом режиме. Предприятие в развитии



автоматизированных информационных систем в бухгалтерском учете базируется в первую очередь на совокупности данных в иерархии управления, агрегировании информации, согласованности обновления информации общего доступа в подсистемах. Каждая из ранее названных подсистем имеет свои информационные особенности, которые необходимо учитывать при формировании автоматизированных информационных систем, исходя из того, что в первичных документах отражаются только изменяющиеся данные, а постоянная информация хранится в базе данных.

Изучив данную тему, можно сделать вывод, что для эффективного управления производством важно иметь сведения о структуре себестоимости. Также, при учете затрат по основным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по экономическим элементам. Данный подход создает реальные условия для установки перечня статей затрат каждой организацией самостоятельно. При формировании подсистемы «Учет затрат на производство и расходов на продажу» используется топология сетей вместе с программными продуктами сетевого характера. В этом случае заполняется справочник «Статей затрат» для базы данных.

Для решения вопроса о выборе программных продуктов в целях создания автоматизированных информационных систем необходимо выделить следующие системы: интегрированную систему управления предприятием класса ERP II Microsoft Business Solutions – Ахapta, корпоративную автоматизированную систему контроля исполнения бюджета (КАС КИБ) АЦК – Корпорация (предназначена для автоматизации процесса исполнения по казначейскому принципу корпоративного бюджета), Audit Expert, «КомТех», «Алтиус-Управление», «1С: Предприятие. Version 8.0», «Inotech Business Professional. Version 8.0», «Турбо-бухгалтер. Version 6.9», «Фрегат-Комплекс», «БЭСТ», интегрированную систему «Lockoffice» и др.

Список использованных источников:

1. Бухгалтерский управленческий учет: Учебно-методическое пособие: О.В. Головач, О.П. Моисеева, И.А. Летуновская, А.А. Проволович, Е.Н. Шибeko; Под общ. ред. Е.Н. Шибeko. - Минск; 2011-85 с.
2. Специализированный журнал для экономистов «Планово-экономический отдел» № 7 (13), июль 2021, УП «Профессиональное издательство», РБ, Минск
3. Бухгалтерский учет в промышленности: Учеб. пособие / Н.И. Ладутько. - Мн.: Книжный Дом, 2016. - 688 с.

© Лебедь А.А., Лагойская О.А., 2022



УДК 339.944.2

К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И КИТАЯ

Левкина Ю.В., Седова К.Р.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Государственный университет управления», Москва

Игнорирование требований этических финансов в необходимости укрепления финансовой устойчивости и деловой активности ключевых секторов национальной экономики России подорвало её экономическую безопасность и усложняет процессы импортозамещения в условиях возросшего санкционного давления [1].

Россия и Китай являются ведущими игроками мировой экономики и финансов, что объективно способствует повышению их статуса в реформировании международной валютно-финансовой системы. Министерство экономического развития РФ и Министерство иностранных дел КНР совместно с Постоянной рабочей группой по инвестиционному партнерству принимают участие в разработке нормативно-правовых актов, регулирующих отношения между Россией и Китаем.

Не менее важным является и обеспечение инвестиционного климата в России, который должен быть максимально благоприятным для ведения бизнеса с Китаем. С целью повышения инвестиционной привлекательности, взаимной торговли и производственной кооперации, а также для стимулирования инвестиций, в мае 2014 года была создана российско-китайская межправительственная комиссия по инвестиционному сотрудничеству, действующая с целью согласования и реализации инвестиционных проектов в неэнергетических областях, воздействуя на снижение торговых и административных барьеров между странами [2].

Благодаря работе комиссии, были достигнуты следующие важные соглашения: сотрудничество между ООО «Снабполимер медицина» и «Beijing Teasun Technology Co. Ltd», а также между ООО «Забайкальский зерновой терминал» и «Цзянсу Муян Холдингз»; договор всестороннего стратегического партнерства между ОАО «РЖД» и «Китайские железные дороги»; договор об экономическом, торговом, гуманитарном и научно-техническом партнерстве с правительством провинции Цзилинь и другие проекты [3].

Российской инвестиционной компанией 5 июня 2012 года был учрежден Российский Фонд прямых инвестиций и Китайская инвестиционная компания. Целью создания данного фонда стало предоставление инвесторам возможности получать высокую прибыльность от реализации инвестиционных проектов. На сегодняшний день Фонд



инвестирует в российские проекты, а также в китайские проекты с участием российских компаний около 70% средств. В рамках проекта РКИФ были созданы равные доли капитала, которые принадлежали РФПИ и КИК партнерским компаниям [4].

Не менее перспективным направлением является сотрудничество в области финансов:

укрепление и развитие партнерских отношений между инвесторами, использующими механизмы ГЧП;

для того чтобы создать российские производства по переработке сырья для повышения степени общей переработки сырьевых товаров России, необходимо вложить инвестиции в создание российских производств по переработке сырьевых товаров;

повышение инвестиционного потенциала и уровня конкурентоспособности компаний из двух государств на мировом рынке;

за счет увеличения объемов инвестиционных проектов в сфере инфраструктурного развития, значимых для социально-экономического развития не только России, но и стран СНГ, Китай сможет увеличить объем инвестиций в эти проекты;

новые рабочие места на предприятиях двух стран, а также приобретение ими новых профессиональных навыков – это то, что необходимо для развития бизнеса.

КНР вкладывает средства в различные сферы российской экономики. При этом большая часть инвестиционных проектов не связана со сферой производства продукции с высокой добавленной стоимостью, которая в значительной степени сдерживает рост сбалансированного взаимовыгодного инвестиционного партнерства. Основным экспорт России в Китай – это минеральные продукты, нефтепродукты, руда; также в Россию поставляются изделия высокой переработки, машины, обувь и текстиль. Однако некоторые высокотехнологичные российские товары и услуги могут соперничать с китайской продукцией и услугами, например в аэрокосмическом секторе или в судостроении.

Развитие инноваций возможно через принятие комплекса мер, направленных на модернизацию и внедрение новых технологий в России. Так, например, можно выделить ряд таких перспективных направлений взаимодействия на двусторонней основе (в многостороннем формате) и в многостороннем формате для сглаживания и преодоления асимметричного зависимости России от Китая:

1. Привлечение к совместному кредитованию инвестиций в проекты между государствами-участниками Евразийского экономического союза и Китайской Народной Республики, коммерческих банков двух стран [5].

2. Разработка специальных продуктов для различных видов финансирования: торгового или инфраструктурного, а также других.



3. Содействие развитию финансовых инструментов, обращающихся на китайско-российских рынках, содействие со стороны национальных и международных банков двух стран увеличению числа эмитентов и инвесторов в ценных бумагах этих стран.

4. Участие российских и китайских банков в кредитовании совместных инфраструктурных, крупных инвестиционных проектов.

При этом, как отметил глава МинВостокРазвития Александр Галушка, «в настоящее время идет работа над созданием рабочей группы по сопряжению двусторонних инвестиционных проектов с проектами в рамках ШОС и ЕПШП».

5. Использование на практике международного опыта и возможностей отечественных финансовых институтов, а также коммерческих банков для финансирования инвестиционных проектов. В России и Китае с участием Нового банка экономического развития БРИКС, АБИИ и Евразийского банка развития развивается инструмент проектного финансирования;

6. Применение в работе гибкой ценовой политики, которая учитывает специфику финансирования совместных проектов;

Для того, чтобы привлечь инвесторов в совместный проект, необходимо использовать PR (англ. Public Relations) [6].

С внешней политикой связано формирование институциональной среды, которая способствует эффективному развитию и эффективной реализации национального экспортного потенциалу в целях устойчивого экономического роста. С помощью этих инструментов формируется инфраструктура и государственная поддержка российского экспорта.

Финансово-экономические инструменты: прямая финансовая поддержка и стимулирование развития экспортного производства

Административно-политические инструменты. Административные инструменты – нетарифное регулирование, запреты и ограничения на внешнюю торговлю товарами, меры экспортного контроля, техническое регулирование, санитарно-эпидемиологические требования; эффективность управленческой структуры государственных органов, осуществляющих регулирование экспорта; эффективность судебной и исполнительной властей.

Торгово-политические меры – экспортная и промышленная политика в разрезе отраслей, деятельность в международных организациях по развитию экспорта, инструменты экономической дипломатии, содействие улучшению условий доступа на внешние рынки, устранение дискриминационных ограничений, механизм региональных и двусторонних соглашений о свободе торговли.

Правовые: законодательство в сфере экспорта и контроль за его соблюдением субъектами внешнеэкономической деятельности.



Организационно-техническое содействие: информационно-консультативное обеспечение, создание положительного имиджа страны на международных рынках; формирование эффективных механизмов отбора и планирования мероприятий по продвижению экспорта; реализации совместных проектов по продвижению перспективной продукции на внешние рынки через инструменты рекламы [7].

Как представляется, в общем виде можно сформулировать основные направления и механизмы совершенствования финансово-экономического сотрудничества государств с развитым рынком, а также отношения между Россией и Китаем.

По приоритету в инвестиционном плане – это проекты по выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью.

Развивается транспортно-логистическая инфраструктура между Россией и Китаем.

Развитие института экспорта и гибких инструментов помощи бизнесу на внешних рынках.

Система мониторинга реализации инвестиционных проектов с иностранным участием должна быть сформирована в соответствии с определенным размером инвестиций.

Развитие и увеличение сферы применения национальных валют при осуществлении международных финансово-экономических операций.

Развитие и укрепление позиций институциональных объединений Евразийского экономического союза (ЕАЭС), БРИКС, ШОС, Азиатско-Тихоокеанского банка инфраструктурных инвестиций, а также иных международных институтов с участием развивающихся стран в реформировании международной валютной системы.

Комплекс мер по реализации предлагаемой совокупности мер будет способствовать стабильным показателям роста национальных экономик России и Китая, устранению существующих ограничений и препятствий во взаимном торгово-экономическом сотрудничестве, а на глобальном уровне – интенсификации перехода к многополюсной мировой валютно-финансовой архитектуре.

Список использованных источников:

1. Чернов С.Б., Захарова А.В., Тюрнин В.А. «Этические финансы как фактор совершенствования экономической безопасности России» // журнал «Экономические науки» № 208, 2022 г., с. 317-322.

2. Чернов С.Б. Теория экономической безопасности в контексте достижений различных экономических школ. / Вестник университета. – М.: ГУУ, № 7-8, 2016 г., с. 112-118.

3. Хейфец, Б.А. Новые экономические мегапартнерства и Россия / Б.А. Хейфец. – Санкт-Петербург : Алетейя, 2019. – 288 с. – ISBN 978-5- 907115-65-1 (Алетейя) ISBN 978-5-9940-0637-5 (Институт экономики РАН)



4. Тимофеев, О.А. Российско-китайские отношения на современном этапе и перспективы их развития / О.А. Тимофеев // Вестник Амурского государственного университета. Серия: гуманитарные науки. – 2014. – No 64. – С. 57-61.

5. Чернов С.Б. Двойные стандарты в экономической политике и теневая экономика / Вестник университета. – М.: ГУУ, № 9, 2016 г., с. 105-110.

6. Зыков, А.А. Перспективы торгово-экономического сотрудничества России и Китая / А.А. Зыков, В.О. Назаров // Потенциал социально-экономического развития Российской Федерации в новых экономических условиях. – 2016. – С. 878–888.

7. Озарнов, Р.В. Факторы, влияющие на взаимные прямые инвестиции между Россией и Китаем / Р.В. Озарнов // Научное обозрение: теория и практика. – 2020. – Выпуск 9. Том 10. – С. 1829-1840.

© Левкина Ю.В., Седова К.Р., 2022

УДК 336.146

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Левочкина К.С.

*Частное образовательное учреждение высшего образования
«Сибирский юридический университет», Омск*

Теоретическое понимание такого явления, как контроль, уже много лет выступает предметом изучения представителей многих сфер научных знаний. Контроль считается планомерным процессом, направленным на обеспечение достижения объектом управления своих целей. Обозначенные заранее результаты достигаются путем постоянной или плановой проверки руководителя по поводу верного выполнения объектом своих функций. В широком смысле контроль является объемной системой, цель образования которой - наблюдение и проверка соответствия процесса осуществления своих функций управляемой подсистемы принятым решениям [9, с. 139].

Так, С.А. Авакьян определяет термин «контроль» как особый вид деятельности, необходимой для реализации решений, законов и подзаконных актов, указаний руководства, соблюдения законности, дисциплины, правомерного использования бюджетных финансовых средств и имущества, проведения работы по предложениям, обращениям граждан и иное [3, с. 261].

Обязанность осуществления финансового контроля предусмотрена бюджетного законодательства. Основная задача такого контроля – минимизация нарушений бюджетного законодательства на уровне



конкретного публично-правового образования. Заинтересованное лицо в осуществлении внешнего финансового контроля – законодательный (представительный) орган, который не принимает участия в исполнении бюджета, а осуществляет контроль за его исполнением как орган, уполномоченный на утверждение бюджета. При этом внешний госфинконтроль для контрольно-счетных органов только является одним из контрольно-аудиторских полномочий.

Статья 12 Конституции РФ устанавливает, что «в Российской Федерации признается и гарантируется местное самоуправление. Местное самоуправление в пределах своих полномочий самостоятельно. Органы местного самоуправления не входят в систему органов государственной власти» [1]. В финансовом контроле это выражается в том, что контрольно-счетные органы муниципальных образований как органы внешнего муниципального финансового контроля являются самостоятельными и не входят в централизованную систему органов внешнего муниципального финансового контроля (Счетная палата РФ, контрольно-счетный орган субъекта РФ, контрольно-счетный орган муниципального образования), каждый из этих органов осуществляет финансовый контроль на своей территории независимо друг от друга [4, с. 27].

Правовое регулирование внешнего финансового контроля осуществляется целым рядом нормативно-правовых актов. В частности, в данной сфере действуют федеральные стандарты, утверждаемые Правительством РФ. Федеральные стандарты детализируют нормы, содержащиеся в гл. 26 Бюджетного Кодекса РФ, проясняют целый ряд процессуально-процедурных моментов, регламентируют порядок применения положений Бюджетного кодекса РФ, устанавливают общие для государственного и муниципального финансового контроля нормы [2]. Данный Кодекс устанавливает основные виды принимаемых по результатам проверок документов, а также ряд процессуальных сроков в рамках проведения контрольных мероприятий. Федеральные стандарты, в свою очередь, детализируют эти нормы: они содержат предписания касательно порядка проведения контрольных мероприятий, их сроков, процедуры вынесения актов финансового контроля, составления представлений, предписаний и др.

Стоит отметить, что назначением акта финансового контроля является фиксация результатов проведенного мероприятия. Как отмечают А. Куракин и Д. Карпухин, формы акта финансового контроля четко регламентированы и едины для целого ряда сфер финансового контроля: акты финансового контроля выносятся в форме актов и заключений. В рамках внутреннего государственного финансового контроля акты выносятся по результатам проведения проверок, а заключения – по результатам обследования [7, с. 54].



В целом, правовое регулирование внутреннего финансового контроля является функцией самих органов исполнительной власти. Они связаны положениями Бюджетного кодекса РФ, но при этом достаточно свободны в вопросах регулирования процессуально-процедурных аспектов, могут самостоятельно предъявлять требования к работе федерального органа, уполномоченного на осуществление внутреннего контроля (надзора) в рамках финансово-бюджетной сферы. Государство, в лице его органов законодательной и исполнительной власти, также вполне свободно в вопросах организации внутреннего государственного финансового контроля [5, с. 72].

Правовое регулирование внешнего государственного финансового контроля, или аудита, напротив, восходит к международным нормам и принципам. Создание системы независимого государственного аудита, на взгляд автора, является отражением демократических принципов, следствием реализации принципа разделения властей с последующим созданием системы сдержек и противовесов. В рамках демократической системы создание независимых ни от одной из трех ветвей власти органов государственного аудита представляется вполне естественным [8, с. 205].

В соответствии с БК РФ, ГФК осуществляется в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и иными правовыми актами, регулирующими бюджетные отношения.

Бюджетный кодекс РФ, который определил общие принципы бюджетного законодательства РФ, принципы организации и функционирования бюджетной системы, а также правовое положение субъектов бюджетных правоотношений и в целом определил основы бюджетного процесса.

На сегодняшний день имеется проблема в несовершенстве нормативной базы. Она выражается в неопределенности полномочий контролирующих органов, смешении их функций и компетенций, а также в том, что круг объектов, подлежащих финансовому контролю, не определен. Пока еще не создан четкий алгоритм реагирования компетентных органов на нарушения в финансовой сфере.

Это становится очевидным при анализе норм федерального законодательства РФ: например, Конституция только кратко затрагивает положения, касающиеся финансового контроля и органов, его осуществляющих, а Бюджетный кодекс не содержит такого определения, как «финансовый контроль», и контрольным органом названа только Счетная палата РФ, что, безусловно, неверно, так как контрольными полномочиями в финансовой сфере обладает и ряд других органов.

Проблемы правового регулирования муниципального финансового контроля в настоящее время стоят чрезвычайно остро. Следует отметить, что законодательная база муниципального финансового контроля в полной



мере не сформирована, на данный момент она представляет собой набор разноуровневых правоустановлений, которые не в полной мере раскрывают систему. Несмотря на то, что существует большое количество нормативных правовых актов, регламентирующих государственную и муниципальную контрольную деятельность, заложенные в них нормы не облегчают взаимодействия между контрольными органами.

Также следует отметить дополнительные проблемы, не урегулированные законодательством, которые порождают отсутствие в контрольно-счетных органах единой системы наименований исходящей документации – она имеет различные названия (справки, отчёты, заключения).

Отдельной проблемой при осуществлении внешнего муниципального финансового контроля можно выделить отсутствие единой методологии при проведении контрольных мероприятий и классификации выявленных в ходе контрольных мероприятий нарушений и недостатков. Результатом утверждения каждым контрольно-счетным органом собственных стандартов становится разный подход к определению и классификации нарушений и недостатков. При чем разные подходы наблюдаются не только в разрезе органов внешнего муниципального финансового контроля, но и в разрезе контрольных мероприятий одного и того же контрольно-счетного органа.

Кроме этого, обращая внимание на различия в регулировании внутреннего и внешнего государственного финансового контроля, существует проблема и виде отсутствия федеральных стандартов, обязательных для применения контрольно-счетными органами и вводимых извне.

Значительные сложности порождает громоздкость системы органов финансового контроля. Как показывает анализ законодательства и правоприменительной практики, задачи данных органов недостаточно конкретны, границы их ответственности размыты, а координирование их деятельности не отличается упорядоченностью.

Еще одним деструктивным фактором, препятствующем эффективной работе органов государственного финансового контроля является наличие коллизионных норм законодательства. Так, действующее законодательство не предусматривает возможности отклонения обращений недобросовестных граждан. Данная ситуация создает условия для злоупотребления полномочиями органа государственной власти со стороны субъектов бюджетного процесса с целью устранения конкурентов и занятия лидирующего положения на рынке. Зачастую такие обращения являются необоснованными и по результатам проверок не выявляется факт правонарушения со стороны объекта финансового контроля. Таким образом, оказывается, что орган государственного финансового контроля



безрезультатно затрачивает средства и время. С целью предотвращения возможности использования административного ресурса органов государственной власти недобросовестными гражданами следует законодательно закрепить порядок отказа в рассмотрении обращений, поступающих неоднократно от одного и того же гражданина или юридического лица и не находящих подтверждения по результатам контрольных мероприятий.

Современное состояние института внешнего ГФК свидетельствует о том, что многие проблемы связаны с отсутствием на федеральном и региональном уровне стратегической Концепции развития ГФК. Отсутствие ориентиров сдерживает процесс институционального развития и обуславливает консервацию текущих ошибок и недостатков. Поэтому важнейшим направлением совершенствования внешнего ГФК должно стать внедрение Концепции его дальнейшего развития [6, с. 31]. На основе общей Концепции важно уделить внимание разработке институциональной модели внешнего ГФК, которая будет основана на процессном подходе, т.е. на непрерывности взаимосвязанных управленческих решений и функций. Здесь также важно учитывать универсальность и региональную специфику условий функционирования контрольно-счетных органов. Модель, построенная на процессном подходе, позволит воспроизвести логическую взаимосвязь во времени и пространстве всех операций и стадий контрольного процесса. Процессный подход даст возможность реализовать контроль на основе непрерывного динамического развития.

Обобщая вышесказанное, можно заключить, что основы правового регулирования внешнего государственного финансового контроля устанавливаются на более высоком уровне и имеют более важный для функционирования государственной системы (в том виде, в каком она сложилась в современных правовых государствах) характер. Данный факт ни в коем случае не должен принижать значимость регулирования внутреннего государственного финансового контроля – именно снижение коррупции, высокая эффективность контроля внутри органов исполнительной власти, соблюдение принципа адресности и целевого назначения бюджетных средств могут стать залогом эффективного развития экономики страны и ее финансовой системы. Тем не менее, именно внешний контроль является гарантией эффективности работы бюджетной системы, и в случае неэффективности внутреннего государственного финансового контроля именно в ходе аудита контрольно-счетным органом должны эффективно выявляться нарушения. Также он является признаком грамотно организованной, выстроенной в соответствии с распространенной международной практикой современной правовой системы.

Итак, рассмотрев правовые основы внешнего финансового контроля, отметить следующее.



Государство через внешние органы финансового контроля осуществляет надзор за соблюдением законности участниками бюджетного процесса и эффективным использованием бюджетных средств. При решении задач финансового контроля правовое регулирование осуществляется целым рядом нормативно-правовых актов, которые контролируют весь процесс финансового движения, от этапа создания средств до получения финансовых результатов. Данные правовые акты в первую очередь направлены на предупреждение и раскрытие правонарушений в финансовой сфере. Однако в силу разобщенности, отсутствии некоторых стандартов возникают проблемы правового характера.

При том, что правовое регулирование деятельности контрольно-счетных органов восходит, в первую очередь, к международно-правовым нормам и принципам, правовое регулирование внутреннего государственного финансового контроля происходит, в первую очередь, внутри государственной системы. В то время как основы регулирования заложены в Бюджетном кодексе РФ, основной его массив находится в компетенции органов исполнительной власти и представлен нормативно-правовыми актами Правительства РФ, Министерства Финансов РФ, Федерального Казначейства РФ и органов субъектов России на региональном уровне. Возникают проблемы, связанные с коллизиями, в следствии чего отсутствует единообразная практика применения законов в стране.

Список использованных источников:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020) // на Официальном интернет-портале правовой информации <http://www.pravo.gov.ru>, 04.07.2020.
2. Бюджетный кодекс Российской Федерации: федеральный закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 16.04.2022) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.
3. Авакьян С. А. Конституционный лексикон: Государственно-правовой терминологический словарь. - М., 2015. С. 261.
4. Волчкова М. Новые положения Закона о контрольно-счетных органах субъектов РФ и муниципалитетов // Ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности государственных (муниципальных) учреждений. 2021. № 10. С. 25 - 30.
5. Гасаналиев А. Ш., Арсланбеков А. С. Проблемы и пути совершенствования государственного финансового контроля в Российской Федерации // Образование. Наука. Научные кадры. 2019. №3. С. 69-73.
6. Казова З.М. Направления модернизации внешнего финансового контроля в России // Вестник КБГАУ им. В.М. Кокова. 2016. № 30. С. 28-34.



7. Куракин А. В., Карпухин Д. В. Правовые акты финансового контроля: в налоговой; бюджетной и банковской системах // Административное и муниципальное право. 2017. №12. С. 48-61.

8. Стороженко А. А. Необходимость применения международных стандартов аудита в России // Территория новых возможностей. 2018. №2 (41). С. 206-215.

9. Шакирова Д. М., Маркова О. С. Контроль как функция менеджмента // Скиф. 2020. №5-1 (45). С. 136-141.

© Левочкина К.С., 2022

УДК 338.27

ВЛИЯНИЕ ЗАПАДНЫХ САНКЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Левченко П.А., Усачева А.С.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Россия и ее экономика вновь столкнулись с ситуациями, которые, кажется, уже давно стали частью истории. Это «санитарный кордон» вокруг Советской России в 1920-1930 годах и ограничительный список Координационного комитета экспортного контроля (КОКОМ) на поставку «стратегических» товаров и технологий в страны «восточного блока» в послевоенный период и запрет США на продажу зерна в СССР в 1980 году и т.д. [1].

С 2014 года Россия особенно сильно находится под санкционным давлением со стороны США и государств – членов НАТО. В ответ на это давление Россия ввела продуктовые «антисанкции», курс на импортозамещение и начала копить резервы. Годы показали, что направление было выбрано верно. По мере того, как давление Запада ужесточается, всё больше областей экономики требуют автономности – если «перекроют кислород».

Со временем число санкций против российских граждан и компаний росло. Для некоторых граждан России ограничен въезд в эти страны, предусмотрена возможность блокировки их активов в банках, ареста имущества и т.д. Такие же меры введены против отдельных организаций, включая крупные госкорпорации и банки. По подсчетам РБК, санкции коснулись 509 физических лиц и 622 юридических лиц.

Установлены ограничения для иностранных компаний: начиная от кредитования и покупки российского госдолга и заканчивая полным запретом на поставки в Россию ряда товаров.



ВВП России в 2013 году оценивался в 66,69 трлн. рублей или 2,09 трлн. долларов (по среднему курсу 31,8 рубля за доллар). В 2019 году величина валового внутреннего продукта РФ составила 110,046 трлн. рублей или 1,7 трлн. долларов (по среднему курсу 64,7 рубля за доллар). В 2020 году, когда были введены ограничения из-за распространения коронавируса, ВВП России снизился до 106,7 трлн. рублей или 1,47 трлн. долларов (по среднему курсу 72,1 рубля за доллар). Таким образом, показав рост в рублях, за последние 8 лет экономика объективно рухнула на 40% [2].

Между тем мировой ВВП за этот период вырос на 10% даже с учетом падения в 2020 году. За «доковидные» 2013-2019 годы рост мировой экономики составил 13,7%. Рубль с 2013 года стал стремительно обесцениваться. С курса 31-32 рубля за доллар, к 2021 году он упал до 75 рублей – в 2,4 раза [2].

На сегодняшний день объявленные Западом в отношении Москвы санкции серьезные, но их нельзя назвать смертельными; экономика России в состоянии выдержать как уже анонсированные, так и более жесткие ограничения, хотя прогнозировать характер и масштабы будущих действий США и партнеров сложно, полагают опрошенные РИА Новости эксперты [3].

Россия в условиях внешнего санкционного давления будет наращивать торгово-экономические связи со странами Азии. Ключевой задачей также становится развитие интеграционных процессов в ЕАЭС, сообщили журналистам в пресс-службе Минэкономразвития РФ (МЭР).

Санкционное давление, с которым Россия столкнулась, начиная с 2014 года, сейчас усиливается. При этом санкции исходят от тех стран, которые уже вводили против России ограничительные меры. Поэтому сейчас нужно наращивать торгово-экономические связи с другими странами, прежде всего со странами Азии. Огромным и еще не до конца раскрытым потенциалом обладает Евразийский экономический союз – продолжим развивать всестороннюю интеграцию – сообщили в МЭР [3].

Также Минэкономразвития РФ рассматривает дополнительные меры для снижения влияния санкций. «В условиях санкций мы живем давно, адаптировались к ним и нашли эффективные ответные решения, которые одновременно помогли нам укрепить свою экономику. Экономическое развитие страны, ответы на вызовы, в том числе ограничительные меры, – это часть системной работы правительства. Минэкономразвития России совместно с заинтересованными ведомствами рассматривает дополнительные меры, которые помогут снизить влияние санкций» – отметили в министерстве.

В МЭР подчеркнули, что Россия давно начала готовиться к потенциальным новым санкциям в связи с риторикой «некоторых иностранных коллег». Кроме того, российская экономика сегодня «на



порядок более устойчива», чем в 2014 году, что признают, в том числе, и международные финансовые институты, отметили в пресс-службе МЭР. «Дополнительную стабильность российской экономике придает устойчивая конструкция макроэкономической политики, следствием которой являются, в том числе, низкий уровень государственного долга и международные резервы» – пояснили в министерстве [3].

Российская экономика давно и достаточно глубоко встроена в мировую. От поставок оборудования и комплектующих зависят буквально все отрасли национальной экономики, включая ВПК и агрокомплекс. При этом во многих секторах машиностроения зависимость от импорта доходит до 90%. В то же время надо особо подчеркнуть, что в современной экономике с возрастающим значением глобальных цепей создания стоимости (ГЦСС) увеличивается зависимость экспорта от импорта, т.е. в экспортных товарах все больше импортная составляющая. Следовательно, санкции способны сдерживать отечественный экспорт товаров с высокой долей добавленной стоимости и, соответственно, дальнейшее вовлечение российских предприятий в ГЦСС, т.е. в международное разделение труда.

Зависимость остающегося базовым в экономике страны нефтегазового комплекса от поставок зарубежного оборудования в ближайшей перспективе, скорее всего, останется весьма существенной. Это рискует негативно отразиться на уровне добычи углеводородов.

Наконец, сегодня санкции – главный сдерживающий фактор для иностранных инвесторов, поскольку они не в состоянии выстроить стратегию работы на российском рынке, не зная, когда будут сняты санкции. А иностранные инвестиции для российской экономики – одновременно драйвер роста, источник современных технологий и ноу-хау.

Таким образом, санкционный режим, в случае его продолжения Западом, будет по-прежнему оказывать негативное воздействие на российскую экономику. Эксперты также отметили, что санкции в отношении России также окажут существенное влияние на мировую экономику и финансовые рынки, многие страны столкнутся с существенными побочными эффектами. Ценовые шоки будут ощущаться по всему миру, особенно в домохозяйствах с низким достатком. ЕС же в 2022-2023 годах ждет стагнация – рост ВВП в таких условиях невозможен. Девальвация рубля также грозит разогнать инфляцию в еврозоне, которая и так находится на высоком уровне после коронакризиса.

Можно ли одновременно говорить об адаптации экономики России к санкциям? Да, однако данный эффект может быть лишь частичным. Значит, в перспективе надо добиваться снятия или хотя бы смягчения экономических санкций.

При реализации неблагоприятного геополитического сценария рост российской экономики в 2022 году вряд ли будет сильно выше нуля, при



этом есть вероятность перехода в отрицательную зону, что связано с тем, что экономике придется вновь «приспосабливаться» к новой реальности.

Список использованных источников:

1. Портанский А. Антироссийские санкции – меры деструктивные и контрпродуктивные // Деньги и кредит, 2014. №10.

2. Алина Мусина, Россия: каково реальное влияние санкций на экономику? // URL: <https://russian.eurasianet.org/россия-каково-реальное-влияние-санкций-на-экономику>

3. Эксперты оценили угрозы для России от новых санкций США// URL: https://1prime.ru/state_regulation/20220223/836146750.html

© Левченко П.А., Усачева А.С., 2022

УДК 657.6

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Лежень Д.Д.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Современная информационная индустрия развивается стремительными темпами, цифровизация бухгалтерского учета и контроля в корне меняют методики проведения аудита на конкретном объекте. В экономической литературе различают аудит вне информационной среды, т.е. на объекте с традиционной технологией ручного или комбинированного ведения учета, и аудит в сфере применения автоматизированных систем бухгалтерского учета. Осуществление контроля в среде компьютерной обработки данных имеет ряд отличий, при этом основные принципы аудита не изменяются, сохраняются его цели, задачи, действуют основные инструменты его методологии. В то же время использование компьютерной обработки данных влияет на процесс изучения аудитором системы учета, проверяемого хозяйствующего субъекта.

В настоящее время существует ряд стандартов аудита, регламентирующих порядок его проведения в информационно-аналитической среде и оценки при этом различных рисков, а также регламентирующих требования к специальным знаниям аудитора компьютерных технологий.

К предпосылкам использования современных цифровых технологий в аудиторской деятельности относят следующие: высокий уровень развития рынка аппаратно-программных средств; наличие компьютерных систем бухгалтерского учета; большие объемы информации, трудоемкость аудиторских процедур; стандартизация аудита и его технологии



(существование типовых документов); создание и использование информационно-справочных систем; наличие нормативно-правовой базы создания системы автоматизированной аудиторской деятельности [1].

В Беларуси внедрение цифровых инноваций в аудите осуществляется нарастающими темпами. Это подтверждается фактами использования специализированных аудиторских программных продуктов, разработанных в СНГ.

Проведем анализ основных программных продуктов в области аудита, существующих на рынке IT технологий:

«Помощник аудитора»: это первая в отечественной практике комплексная программа общего аудита в первую очередь, для средних и небольших аудиторских фирм. Говоря о ее функциональности, можно отметить, что в ней отсутствует аналитическая часть аудиторского заключения;

«Ассистент аудитора», «Ассистент внутреннего аудитора»: позволяют систематизировать выполнение практически всех аудиторских процедур, однако оснащены типичными функциями и особых конкурентных преимуществ не имеет.

«ФинИнформ-Аудит: программа ориентирована на первичную информацию клиента, в которой отражены хозяйственные операции на синтетическом и аналитическом уровне. В этом случае требуются существенные затраты времени на ввод данных клиента;

«Эффект Аудитор»; Информационное наполнение программы включает в себя правила и стандарты, внутрифирменные нормативы, методики и тестовые бланки аудиторской деятельности; шаблоны аудиторского заключения, его аналитической части, договоров и писем; справочную информацию Аудиторской палаты Санкт-Петербурга; расчет уровня существенности; аудит финансового состояния клиента;

«Аудит-Стандарт»: предназначена для автоматизации проведения аудиторских проверок предприятий и контроля качества выполнения аудита средних и небольших аудиторских компаний. Имеет возможности проводить финансовый анализ;

«AuditXP Professional»: программа для автоматизации аудита нового поколения, пришедшая на смену AuditXP Аудит отчетности. С января 2017 помимо методики аудита и рабочих документов в программу была добавленная методика аудита и комплект РДА по Международным стандартам аудита, что позволяет проводить аудит как по МСА, так и по национальным правилам;

«Автоматизированное рабочее место аудитора (ЗУП, 2.5)»: автоматизированное рабочее место аудитора (Зарплата и управление персоналом) предназначено для проведения анализа и аудита в бухгалтерской программе 1С Зарплата и управление персоналом;



«Audit XP Аудит отчетности»: это программа для автоматизации аудита от разработчиков первой в России программы комплексной автоматизации аудиторской деятельности «Помощник аудитора» – «Гольдберг-Софт». Программа сочетает в себе такие качества как удобство работы и многофункциональность, обеспечивает комплексную автоматизацию ввода и обработки информации на всех этапах проведения аудита, предлагает оригинальную аудиторскую методику и полный комплект рабочих документов аудитора к ней;

«IT Audit: Выборка в 1С 8.3 (8.2)»: программа позволяет быстро и удобно провести статистическую и нестатистическую выборку по данным программы 1С 8.3 (8.2) по требованиям МСА. По результатам проведенного выборочного исследования создаются рабочие документы на нескольких языках;

«IT Аудит: Аудитор 4.3.1»: программа включает следующий функционал: планирование аудита, аудиторская выборка, интеграция с 1С: Предприятие 7.7, 8.2, 8.3, автоматическое заполнение рабочих документов данными 1С, формирование отчета аудитора, расчет финансовых коэффициентов, расчет существенности и др.;

«Аудиторская выборка – Обработка для программы 1С Предприятие 8.3»: автоматически на основании выставленных по профессиональному суждению аудитора параметров выборки по проверяемому бухгалтерскому счету формирует выборочную совокупность элементов для проверки и рабочие документы аудитора;

«AuditModern»: это системное решение для реализации задач Служб внутреннего аудита и контроля, а также для Комитетов по аудиту. Решение включает в себя: систематизированный универсальный опыт компаний различного профиля; задачи формирования, организации, обучения и поддержки Служб внутренних аудиторов, является концептуально новым подходом к внутреннему аудиту и вобрало в себя опыты внутренних аудиторов ведущих компаний;

«AuditNET 2.0»: предназначена для автоматизации деятельности аудиторских и аудиторско-консалтинговых организаций. Ее применение обеспечивает компаниям переход на качественно новый уровень в их работе. Прежде всего, использование системы AuditNET позволяет организовать работу всех сотрудников аудиторской компании в точном соответствии с действующими стандартами аудита, Международными стандартами аудита и внутренними стандартами, принятыми в организации;

«ЭкспрессАудит: ПРОФ»: программно-аппаратный предназначен для решения полного цикла задач по проведению аудиторской проверки финансово-хозяйственной деятельности коммерческого предприятия и организации от этапа подготовки и планирования аудита до этапа формирования аудиторского заключения.



На сегодняшний день можно выделить три наиболее используемых программных продукта по комплексной автоматизации аудиторской деятельности, к которым относят: «IT Audit: Аудитор» («Мастер-Софт»), «ЭкспрессАудит: ПРОФ» (Консалтинговая группа «ТЕРМИКА»), AuditXP «Комплекс Аудит» («Гольдберг-Софт»).

Сравним функциональные возможности рассматриваемых программных продуктов на этапе планирования аудита в табл. 1.

Таблица 1 – Сводная таблица функциональных возможностей программных продуктов на этапе планирования аудита

Процедура планирования	IT Audit	ЭкспрессАудит	AuditXP
Ознакомление с бизнесом клиента	Да	Да, РД «Информация о клиенте» (84 пункта)	Да, РД «Понимание бизнеса клиента» (41 пункт)
Автоматизированный архив проверок (рабочих документов аудитора)	Да, предусмотрена возможность обращаться к архиву через модуль обслуживания баз данных	Да	Нет
Оценка неотъемлемого риска	Да, РД «Определение условия возникновения и оценка неотъемлемого риска финансовой (бухгалтерской) отчетности»	Да, такая функциональность в программе предусмотрена	Да, РД «Неотъемлемый риск», автоматизированная количественная оценка
Оценка эффективности системы внутреннего контроля	Да, предусмотрена только на основной стадии проверки	РД «Протокол оценки эффективности и надежности системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля»	РД «Риск системы внутреннего контроля и бухгалтерского учета», автоматизированная количественная оценка
Оценка аудиторского риска	Да	Да	Да
Определение уровня существенности, распределение его по статьям баланса и счетам учета	Модуль «Расчет уровня существенности», автоматизированный метода расчета, автоматизированное распределение по счетам учета и по хоз. операциям	Да, РД «Определение уровня существенности»	РД «Определение общего уровня существенности» (автоматизирован), РД «Распределение существенности по элементам» - по статьям баланса (автоматизирован)
Импорт данных клиента из бухгалтерской базы	Да (импорт проводок из базы клиента)	Да (есть только импорт баланса и отчета о финансовых результатах)	Да (в программу загружаются бухгалтерские данные)
Общий план проверки	РД «План аудита» (с выбором разделов аудита из справочника)	План аудита автоматически формируется на основании Программы аудита	План аудита автоматически формируется на основании Программы аудита
Указание рабочих документов по каждой процедуре	Да	Да	Да
Экспресс-аудит	Нет	Да	Нет
Контроль качества аудита	Да, по каждой процедуре в Программе аудита, по каждой процедуре можно вносить отметки о проведенном контроле	Да, через сводки комментариев по объектам аудита	Да, предусмотрен отдельный блок по итогам проверки

Приведенные характеристики программных продуктов позволяют утверждать, что они могут быть применены в сфере внешнего и внутреннего аудита.

Проведенный обзор рынка программного обеспечения в области бухгалтерского учета показал, что примерно 94% организаций используют продукты фирмы «1С». Соответственно для эффективной работы с этими продуктами в области аудита необходимо иметь синхронизируемые программные продукты или продукты совместимые с конфигурациями «1С: Предприятие».

Наряду с этим следует отметить, что в настоящий момент наибольшей функциональности и распространенности достиг программный продукт для автоматизации аудита AuditXP Professional.

Основные возможности IT Audit Professional следующие:

1. Создание проекта по отдельному аудируемому лицу. Доступна возможность организовать документирование аудита в одном проекте или же создать на каждый этап проверки отдельный проект.

2. Формирование состава аудиторской группы.



3. Автоматическое заполнение форм отчетности. Формы бухгалтерской отчетности заполняются на основании импортируемого xml-файла.

4. Расчет и распределение уровня существенности. Взаимоувязка показателей отчетности.

5. Проведение процедур по планированию аудита. Подготовка Плана аудита. Из методики аудита программы IT Audit выбираются процедуры по планированию, запросы аудируемому лицу и т.д. Тем самым формируется предварительный план аудита.

6. Планирование проверки на уровне строк отчетности. Анализируя строку отчетности, аудитор может запланировать процедуры, направленные на проверку данной строки. Все выбранные процедуры обобщаются в Плане аудита.

7. Выявление и оценка рисков на уровне отчетности и видов операций. МСА требуют от аудитора выявлять и оценивать риски существенного искажения: на уровне отчетности и на уровне предпосылок; по видам операций; по бизнес-процессам (бизнес-риски).

8. Ознакомление и оценка средств контроля по выявленным рискам. Тестирование средств контроля.

9. Документирование выполнения процедур в ответ на оцененные риски. Соблюдается требование п. 23 МСА 330 Аудиторские процедуры в ответ на оцененные риски.

10. Загрузка данных бухучета. В программе IT Audit предусмотрены три способа работы с данными бухучета: Прямое подключение (интеграция) программы IT Audit к базе 1С (8.3, 8.2); Загрузка проводок (остатков), выгруженных из 1С внешней обработкой (8.3, 8.2); Загрузка проводок (остатков) из файла Excel.

11. Группировка данных бухгалтерского учета по видам операций. Производится: оценка значимости вида операции; оценка рисков существенного искажения; планирование аудиторских процедур в отношении значимых операций; статистическая аудиторская выборка или сплошная проверка; подготовка рабочих документов по результатам проверки.

12. Проведение аудиторской выборки.

13. Документирование выявленных нарушений.

14. Заполнение рабочих документов, подтверждающих проверку операций.

15. Подготовка альтернативной отчетности.

16. Вывод по результатам проверки отчетности.

17. Проведение и документирование обзорной проверки.



18. Подготовка аудиторского заключения и отчета аудитора. Выявленные аудитором нарушения выгружаются в соответствующий раздел отчета аудитора или аудиторское заключение по требованиям МСА.

19. Подготовка документов по результатам завершения аудита. По результатам завершения задания производится заполнение соответствующих рабочих документов, которые сохраняются в базе данных программы [2].

Рассмотренный порядок обработки аудиторской информации с использованием программы IT Audit Professional позволяет ее использовать не только в системе внешнего аудита, но и при организации работы системы внутреннего контроля.

Как показывает национальная практика, вышеперечисленные программные продукты пока не завоевали необходимого авторитета, поскольку в основном ориентированы на российское законодательство. Следовательно, можно сделать вывод о необходимости создания в республике собственных систем автоматизации аудита, либо адаптации уже созданных программных продуктов.

В заключении хотелось бы отметить, что внедрение и использование цифровых инноваций в деятельности аудиторских организаций будет не просто оказывать влияние на повышение эффективности и качества проведения аудита, но позволит повысить конкурентоспособность и рентабельность их деятельности.

Список использованных источников:

1. Обущенко Т.Н. Автоматизация аудита: методика компьютерного аудита расчетов с персоналом // Актуальные проблемы науки, экономики и образования XXI века: материалы II Международной научно-практической конференции, 5 марта – 26 сентября 2020 года [Электронный ресурс]. – 2022. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/25953/>

2. Автоматизация аудита по МСА. Основные возможности IT Audit// Автоматизация аудита по МСА в программе IT Аудит [Электронный ресурс]. – 2022. – Режим доступа: <https://audit-soft.ru/overview>. – Дата доступа: 08.09.2022.

© Лежень Д.Д., 2022

УДК 657.6

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА АУДИТОРСКИХ УСЛУГ НА РЫНКЕ РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Лемеш В.Н., Ледницкая А.А., Прокопович В.П.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*



В рыночной экономике важную роль играет достоверная информация о деятельности организации. Такую информацию может предоставить независимый контроль, называемый аудитом. Развитие предпринимательства в Республике Беларусь привело к росту числа организаций различных форм собственности, и необходимость в достоверной информации о деятельности этих организаций постоянно возрастает. При этом, в связи с мировыми экономическими кризисами, еще более острой потребностью выступает получение качественных результатов аудита [1, с. 187]. В силу специфики рынка аудиторских услуг, оценивать его качество по каким-либо жестким критериям не является возможным. Соответственно, несмотря на наличие в республике достаточно полной нормативной базы остается актуальной проблема проведения оценки качества аудиторских организаций, повышения качества услуг, предоставляемых потребителям.

Главная цель аудиторской деятельности – представление реальных, точных и объективных данных об аудируемом лице, позволяющих оценить его финансовое и имущественное состояние. Достигается она при условии профессионализма, компетентности, соблюдения конфиденциальности и добросовестности auditors.

По данным Аудиторской палаты на 01.04.2021 в Беларуси насчитывалось 1330 auditors. Большинство из них (45%) являются работниками аудиторских организаций, четверть трудятся в качестве индивидуальных предпринимателей (ИП). Более 400 человек (31% от общего количества), имеющих квалификационный аттестат, но по разным причинам не осуществляют аудиторскую деятельность и, соответственно, не являются членами Аудиторской палаты. В соответствии с белорусским законодательством, предпринимателем может стать аудитор, проработавший в аудиторской организации или в качестве наемного работника у аудитора-ИП не менее 2 лет [2].

Для абсолютного большинства аудиторских организаций (67%) на одного аттестованного специалиста приходится за год не более пяти обязательных аудитов годовой финансовой отчетности, а всего такие работники оказали заказчикам не более 17 аудиторских услуг. Работники каждой десятой аудиторской организации провели за 2021 г. от 12 до 15 обязательных аудитов, что является достаточно высокой нагрузкой. В среднем же один ИП, по данным Аудиторской палаты, оказывает за год от 11 до 24 аудиторских и профессиональных услуг.

По итогам 2021 г. выручка аудиторских организаций составила 70,9 млн. руб. (85% от общего объема). При этом 80% этой суммы получили 17 организаций, которые входят в международные аудиторские сети – в среднем на каждую приходится по 3,3 млн. руб. Остальные 60 организаций обеспечили 20% объема, или в среднем по 240 тыс. руб. за год. Значительная



разница в финансовых результатах обусловлена тем, что аудиторские организации, входящие в зарубежные сети, как правило, оказывают услуги крупным предприятиям, международным компаниям, а также банковскому сектору [2].

Напряженные темпы работы неизбежно отражаются на качестве оказываемых услуг. Поэтому собственникам бизнеса, заинтересованным в получении достоверной отчетности, рекомендуется тщательно подходить к выбору аудитора, особое внимание уделив нестоимостным критериям оценки и сравнению потенциальных кандидатов.

Аудит может считаться качественным в том случае, когда порядок его проведения соответствует следующим установленным на законодательном уровне критериям качества:

соблюдение требований Закона Республики Беларусь «Об аудиторской деятельности» от 12 июля 2013 г. № 56-З;

следование Национальным требованиям аудиторской деятельности, утвержденных Министерством финансов Республики Беларусь.

Аудиторской палатой разработан проект рекомендаций по оценке и сравнению участников закупки аудиторских услуг. Кроме того, контролирующий орган намерен развивать направление деятельности, связанное с оценкой качества аудита, в рамках которого будут пресекаться факты неэтичного либо непрофессионального поведения со стороны участников рынка [3].

В современных условиях хозяйствования у заинтересованных сторон экономического субъекта возникла необходимость в качественном аудите, а не в получении формального аудиторского заключения. Поэтому контроль качества работы аудиторских организаций и аудиторов стал важным направлением совершенствования государственного и профессионального регулирования аудиторской деятельности.

В настоящее время можно выделить несколько актуальных направлений в совершенствовании системы качества аудита:

активизация международного сотрудничества в сфере аудита и повышение конкурентоспособности белорусских аудиторских организаций, т.е. оценка конкурентоспособности организаций для выбора главных направлений ее повышения на рынках СНГ и Азии;

совершенствование методического подхода оценки качества аудита, который включал бы в себя не только качественные, но и формализованные показатели оценки. Комплексный подход, основанный не только на экспертном методе, помог бы более обосновано принять решения о выборе и финансировании аудиторской организации;

применение метода «Экспресс-аудит» до начала проведения документальной проверки, т.е. устное тестирование, суть которого заключается в том, что аудитор задает вопросы работникам бухгалтерии,



руководителю, специалистам организации, записывая одновременно полученные ответы в специально разработанной форме. Данный метод позволяет оценить и выявить сильные и слабые места в системе бухгалтерского учета и внутреннего контроля организации.

Данные подходы позволяют снизить неопределенность, некорректность и неполноту информации, которая негативно влияет на решения, принимаемые внешними пользователями бухгалтерской отчетности, что в конечном итоге обеспечит более устойчивое развитие и функционирование рынка аудиторских услуг и субъектов аудиторской деятельности.

Список использованных источников:

1. Лемеш В.Н. Контроль и аудит учеб. пособие. – Минск: Амалфея, 2022. – 316 с.
2. Аудиторская палата Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: (свободный). – URL: <https://audit-ap.by/ru> (Дата обращения 12.04.2022).
3. Методические рекомендации по оценке и сравнению организациями предложений участников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: (свободный). – URL: [Metodicheskie-rekomendatsii-AP-pravki-MF-fv-s-uchetom-OKS.docx \(yandex.by\)](https://yandex.by) (Дата обращения 12.04.2022).

© Лемеш В.Н., Ледницкая А.А., Прокопович В.П., 2022

УДК 338.24:001.895

**AGILE-КОМАНДА – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
ГИБКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ**

Лемешева В.К.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В статье проанализированы преимущества и недостатки Agile-управления, а также Agile-команды, как эффективного инструмента гибкого управления проектами, рассмотрены факторы, определяющие эффективность его применения в организациях.

Существует множество подходов, инструментов и методов для управления проектами. Любое управление должно осуществляется комплексно по этапам жизненного цикла проекта. В области проектного управления входят финансы, кадровые, структурные сферы работы организации. Чтобы все эти сферы были правильно реализованы и проработаны, команде нужно правильно распределить свои обязанности, что и обеспечивает методология гибкого управления проектами.



Agile – это методология гибкого управления проектами, основной целью которой является ускорение выполнения проектных требований заказчиков (например, создание новой продукции) при минимизации рисков. Особенно интересной и важной представляется возможность вносить и реализовывать изменения на любом шаге осуществления проекта. Следование принципам Agile позволяет любую профессиональную команду настроить на эффективное решение разовой задачи.

Agile-подход – это семейство гибких методов управления проектом, где проект разделяется на меньшие по величине подпроекты, которые потом объединяются в один итоговый проект. Инициация и планирование осуществляются для всего проекта в целом, а разработка и тестирование – для каждого подпроекта в отдельности. Это упрощает и удешевляет процесс внесения изменений в подпроект.

Agile – управление базируется на четырех ценностях, известных как Agile Manifesto [1]:

1. На первом месте люди и взаимодействия, а не процессы и инструменты.
2. Целеориентация на работающий продукт, а не на исчерпывающую документацию.
3. Превыше всего сотрудничество с заказчиком, а не согласования условий контракта.
4. Фокусирование на готовности к изменениям, а не на соблюдении первоначального плана.

Как правило, реализация проекта предполагает череду повторяющихся спринтов, каждый из которых включает: планирование, разработку, тестирование и демонстрацию. Пожелания заказчика записываются в список, который называется бэклог (back log), затем уточняется план будущих спринтов, ежедневно проводятся встречи проектной команды – скрам (Scrum), где контролируется ход работы. В конце каждого спринта заказчик видит и анализирует полученный результат, вносит коррективы.

Главной задачей каждого управленца является максимизация эффективности использования всех имеющихся ресурсов компании для достижения своей цели. Именно на это и нацелена методика Scrum, которая и состоит из спринтов. Спринт – одна фаза проекта, в результате которого команда должна получить рабочую версию объекта, над которым совершается работа, результат которой приведет к поставленной цели. Зачастую в процессе деятельности экономических субъектов можно заметить нехватку слаженности и непонимания конечной цели разработки, что приводит к нарушению планов и графиков работ, увеличению бюджета и недопониманию внутри коллектива. Все эти проблемные ситуации может



устранить методология Scrum, которая поможет навсегда избавиться от потери времени, постоянных споров, траты дополнительных средств и т.д.

Подготовка к самому первому спринту начинается после подготовки владельцем продукта («связующее звено» между конечными потребителями и разработчиками проекта) плана проекта, требований к нему и их сортировке в объеме. Далее команда разработчиков (непосредственные исполнители проекта) определяют оценки требований, чтобы быть уверенными, что они точны в степени, необходимой для начала работы. Затем они определяют объем работ, который может быть успешно выполнен за один спринт. Когда команда разработчиков выполнит свои задачи и объявит о готовности к реализации, скрам-мастер (ответственное лицо, которое следит за ходом выполнения проекта и оказывает помощь команде в решении и устранении разного рода препятствий и проблем) планирует спринт. Scrum предполагает разделение проекта на подзадачи, которые выполняются за короткие промежутки времени (от недели до четырех) – спринты. На протяжении спринта должны выполняться все работы, которые нужны для получения рабочей версии продукта. Все участники команды Scrum несут ответственность по достижению поставленной цели [2].

Данная методика помогает командам минимизировать любые проблемы на каждом этапе работы в проекте, выбирать и находить оптимальные решения различных трудных задач, позволяет существенно минимизировать риски в отношениях с заказчиком. Так, Герман Греф активно вводит Scrum в IT-сфере «Сбербанка». Там методология используется для поддержки «Сбербанк Онлайн» с 2013 г. По гибкой методике это же приложение и создавалось, благодаря чему были созданы кросс-функциональные команды для более быстрого и эффективного выполнения задач.

Методология Scrum побуждает команду к более активной и плодотворной работе в проекте, способствует находить новые точки роста и стремиться к постоянному совершенствованию своих знаний и навыков. Основным преимуществом гибкого подхода является возможность оперативно реагировать на изменение требований заказчика и условий внешней среды. Данный подход применим к проектам, где имеет место появление дополнительных требований к продукту проекта уже в процессе реализации проекта или заказчик не может на начальном этапе четко сформулировать требования к характеристикам продукта проекта [3].

Также следует отметить, что основой agile-разработки продуктов является визуальный контроль. Суть его заключается в том, что в большинстве случаев все сотрудники, работающие над проектом, используют специальные цветные карточки. Заранее выбранный цвет является сигналом завершения определенного этапа работы, например,



красный означает окончание планирования какого-то элемента конечного продукта, зеленый свидетельствует о готовности его разработки и т.д. Благодаря визуальному контролю у каждого члена команды имеется представление о ходе рабочего процесса, гарантированное одинаковое видение проекта сотрудниками. В ходе разработки проекта клиент и члены рабочей команды постоянно взаимодействуют между собой, что способствует созданию комфортной рабочей атмосферы и сотрудничеству, обеспечивает максимальный уровень доверия и взаимопонимания, т. е. положительно влияет на конечный продукт.

Примером организации agile-управления может стать компания Ticketland, занимающаяся продажей билетов в учреждения культуры и на спортивные мероприятия онлайн. На данный момент компания занимает лидирующие позиции на рынке – это результат реализации гибкого управления, которое позволило внедрить кросс-функциональность специалистов (t-shaped модели), обновить программное обеспечение, повысить скорость разработки и качество продуктов, реализовать три ключевых принципа найма новых сотрудников (удобство для компании, знания, мотивация), внедрить использование микросервисов и пользовательские истории.

Интересными представляются и подходы к определению компетенций участников agile-команды. Так, исследователи С.Н. Апенько и М.А. Романенко предложили модель профессиональных компетенций agile-команды проекта [4]. Модель состоит из четырех комплексов:

1. Компетенции, отвечающие за ролевые функции в проектной команде.
2. Компетенции, относящиеся к процессу коммуникации и совместной командной работе.
3. Компетенции, связанные с отношениями к инновациям и к специфическим условиям инноваций.
4. Личностные компетенции, актуальные в условиях гибких команд.

Гибкость – способность оперативно вносить изменения, исходя из ситуации «здесь и сейчас». Гибкость команды проекта заключается в наличии у ее членов мотивации и способностей быстро, эффективно и с минимальными затратами адаптироваться под меняющиеся требования заказчика и окружающей среды проекта, видоизменять (обновлять, расширять, развивать) свои компетенции в соответствии с новыми запросами проекта и менять модели поведения [5, 6].

Гибкая команда проекта способна за счет своего потенциала и гибких компетенций ее членов за короткое время при минимальных затратах ресурсов, переходить на новые условия труда, к производству продукта с новым или измененным бэклогом и осваивать новые технологии.



Гибкость команды проекта в agile необходима для реализации следующих действий:

ведение переговоров с заказчиком и другими стейкхолдерами на протяжении всего выполнения проекта, систематический пересмотр бэклога продукта на основе изменяющихся требований заказчика по итогам переговоров;

оперативное и качественное перестроение своей деятельности под меняющийся бэклог продукта и внесение изменений в технологии и методы работы по его созданию;

проведение ежедневных встреч по вопросам выполнения работ над спринтом;

быстрое и качественное совмещение функций и проектных ролей в рамках пула подпроектов (кроссфункциональность), реализуется принцип «все делают все»;

необходимость заменять и/или дополнять других членов проектной команды для достижения эффекта синергии;

работа в условиях неопределенности, противоречий и стресса, требующая способности систематически обнаруживать риски и оперативно их устранять с помощью командных усилий при рациональных затратах ресурсов, возможных за счет высокой сплоченности, единства целей, интересов и ценностей [2].

Также рассмотрим и недостатки методологии, которые состоят в следующем:

постоянная обратная связь может приводить к тому, что все время будет переноситься и дедлайн проекта, тем самым создавая угрозу бесконечно продолжающейся работы;

необходимость адаптировать под изменяющиеся условия проекта проектную документацию. При отсутствии надлежащего информирования команды об изменениях или дополнительных функциях документы с функциональными требованиями или архитектурой могут оказаться неактуальными на текущий момент времени;

необходимость в частых встречах, которые постоянно отвлекают членов команды, что может сказаться на процессе отрицательно;

необходимость в постоянном присутствии клиента;

невозможность выстраивать долгосрочные планы;

потребность в мотивированных и высококвалифицированных специалистах [5].

Таким образом, применение гибких методологий проектного управления связано с определенными требованиями к компетенциям команды проекта, отличающиеся от тех, что необходимы для традиционного проектного менеджмента. Члены проектной команды должны обладать гибкими компетенциями, способными оперативно



обновляться и подстраиваться под изменяющиеся требования работ спринта, позволять их носителю добиваться эффекта синергии в рамках самоорганизующейся кросс-функциональной команды.

Список использованных источников:

1. Вольфсон Б. Гибкое управление проектами и продуктами. СПб.: Питер, 2015. 141 с.

2. Что такое Agile и Scrum? // Project management journal. Agile/Scrum для начинающих (pmjournal.ru).

3. Найдис И. О. Метод Agile в управлении проектами: реализация метода, компетенции команды и руководителя проекта // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2020. № 4. С. 15–24. DOI: 10.24143/2073-5537-2020-4-15-24.

4. Апенько С. Н., Романенко М. А. Профессиональные компетенции команды в условиях гибких технологий проектной деятельности // Вестн. Новосибир. гос. ун-та экономики и управления. 2018. № 4. С. 29–40.

5. Agile-подход к управлению проектами. <https://www.wrike.com/ru/blog/agile-podhod-k-upravleniyu-proektami/>

6. Романенко М. А. Особенности профессиональных компетенций гибкой команды инновационных проектов предприятия // Изв. высш. учеб. заведений. Поволж. регион. Обществ. науки. 2019. № 4 (52). С. 211–219.

© Лемешева В.К., 2022



УДК 336.763; 311

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РЫНОЧНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЛЯ УТОЧНЕНИЯ ОЦЕНОК ВЕРОЯТНОСТЕЙ БАНКРОТСТВ

Леонтьева Д.С.

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики», Москва*

Процедура прогнозирования банкротства может помочь выявить симптомы несостоятельности предприятия и устранить их в будущем. Проблема прогнозирования дефолта предприятий является актуальной не только для кредиторов и инвесторов, но и для органов государственной власти. Однако для точности составления прогнозов дефолта требуется постоянное обновление информации о вероятности риска дефолта корпораций. Данное исследование основано на компаниях США, которые были выбраны из-за большего, по сравнению с другими странами, количества государственных компаний, испытывающих финансовые затруднения. В настоящем исследовании основное внимание уделяется предсказательной способности дефолта, а не объяснительному моделированию. Таким образом, основным объектом данного исследования являются публичные американские компании, выпускающие корпоративные облигации.

Классический подход к прогнозированию банкротства основан на анализе бухгалтерской отчетности. Гибридная модель предполагает внедрение рыночных мер в бухгалтерский подход и подразумевает большую предсказательную силу. В качестве рыночных мер мы рассматриваем два вида спреда – Z-спред и I-спред, необходимых для того, чтобы достичь следующих двух целей: предложить подход к оценке вероятности корпоративного банкротства с использованием не только данных бухгалтерского учета, но и рыночных данных; и сравнить прогнозную силу двух выбранных методов: логит-модели и градиентного бустинга (GBM – gradient boosting machine). В этой связи необходимо выяснить следующее:

Влияет ли выбор спецификации кредитного спреда на вероятность оценок дефолта?

Имеет ли современная методика машинного обучения преимущество при прогнозировании банкротства по сравнению с логит-моделью?

Настоящее исследование дополняет существующие исследования следующим образом. Вопросы дефолта корпораций исследуются посредством оценки преимущества конкретного спреда среди двух, выбранных в качестве дополнения к классическому подходу, основанному



только на данных бухгалтерского учета. Более того, применение современного метода градиентного бустинга представляет собой новый подход в использовании методов для прогнозирования неудач американских компаний.

Прогнозирование банкротства – это проблема классификации, потому что целевая переменная принимает только 2 значения: 0 – компания работает в период с 2013 по 2018 год, 1 – компания обанкротилась в том же периоде. Задачей классификации считается задача обучения с учителем. В статье реализуются два подхода: логистическое моделирование и градиентный бустинг для проверки предсказательной силы различных моделей: модели на основе бухгалтерского баланса и гибридной модели с Z- и I-спредами в качестве дополнений.

Анализ состоит из 385 публичных компаний, осуществляющих свою деятельность в США и выпускающих корпоративные облигации. Панельные данные покрывают период с ноября 2013 г. по декабрь 2018 г. Выбор этого периода времени определяется ограничениями источников данных. В ходе исследования анализируются две базы данных: Capital IQ и Bloomberg. Конечная выборка состоит из 203490 наблюдений, которая случайным образом разбивается на 2 подвыборки – обучающая и тестовая с коэффициентом разделения 0,7. Все результаты получены и проанализированы путем программирования на языке R.

Сравнивая два подхода – модель логит и GBM – очевидно, что последний работает лучше по всем характеристикам моделей (табл. 1). Все модели обладают достаточно высокими характеристиками. Эти результаты не противоречат другим исследованиям (например, Carmona et al. [2] получили AUC (Area under ROC-Curve) на наборе тестовых данных логистической регрессии и XGBoost, равного 0,84 и 0,98 соответственно).

Таблица 1 – Показатели эффективности моделей – метрика Джини

Спецификация модели	train	test
Logit accounting	85.11%	86.57%
Logit Z-spread	97.57%	95.33%
Logit I-spread	97.58%	95.34%
Gradient Boosting accounting	87.44%	86.63 %
Gradient Boosting Z-spread	97.52%	91.71%
Gradient Boosting I-spread	98.65%	94.36%

Основная цель исследования – выявить лучшую предсказательную способность конкретных спредов в гибридных моделях. Полученные результаты показывают, что гибридные модели в целом работают лучше, чем модели, основанные только на бухгалтерских показателях. Если рассматривать отдельно Z-спред и I-спред, последний работает лучше на тестовой выборке для обоих методов модели. Однако разница в показателях Джини между этими двумя рыночными показателями незначительна. Таким образом, можно сделать вывод, что выбор между Z- и I-спредами для включения в модель не существенен.



Для проверки результатов и с целью убедиться, что разница между спредами незначительна, применяется непараметрический подход. Для этого осуществляется процедура бутстрапа для разных подвыборок, состоящая из 1000 итераций для расчета показателей Джини для 3 типов моделей. Wilcox [7] предлагает 599 итераций для общего использования. После вычисления соответствующих значений Джини, вводится ядерная оценка плотности (kernel density estimates) и сглаживающая ядерная функция Епанечникова (табл. 2).

Таблица 2 – Описательная статистика для Gini Bootstrap

	Accounting-based	Z-spread	I-spread
Min	0.8888	0.9276	0.9295
Median	0.9270	0.9442	0.9445
Mean	0.9266	0.9442	0.9448
Max	0.9424	0.9602	0.9627

Таким образом можно заключить, что разницы в реализации Z- и I-спредов практически нет.

Современный метод градиентного бустинга имеет преимущество в точности прогнозирования по сравнению с логистическим моделированием для всех спецификаций – бухгалтерского подхода и гибридных моделей.

Наблюдается небольшая разница между влиянием Z-спреда и I-спреда на вероятность оценок дефолта. I-спред лучше работает как при логистической регрессии, так и при использовании машинного метода повышения градиента. Это можно объяснить тем, что для расчета бескупонного спреда используются разные методы интерполяции кривой доходности. Таким образом, точность расчета Z-спреда может вводить в заблуждение, по сравнению с простой разницей между внутренней нормой доходности корпоративных облигаций и интерполированной доходностью к погашению казначейских облигаций (I-спред).

Подводя итог, можно сказать, что высокая прогнозная сила градиентного бустинга, показанная в данной статье, должна стимулировать менеджеров корпораций сменить приоритеты с классических моделей логистической регрессии и множественного дискриминантного анализа на применение современных методов анализа корпоративных банкротств. Более того, эффективность прогнозирования банкротств будет также зависеть от учета движения рынка и применения рыночных мер в качестве дополнительных переменных.

Список использованных источников:

1. Altman E. I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. The journal of finance, no 23, iss. 4, pp. 589-609.
2. Carmona P., Climent F., Momparler A. (2017), Predicting failure in the U.S. banking sector: An extreme gradient boosting approach, International Review of Economics and Finance, pp. 1–20.



3. Friedman J. (2001). Greedy function approximation: A gradient boosting machine. The Annals of Statistics, no 29, iss. 5, pp. 1189–1232.

4. Makeeva E., and Bakurova A. (2012). Forecasting Bankruptcy Oil and Gas Companies Using Neural Networks. Journal of Corporate Finance Research, no 23, iss. 3, pp. 22 – 30.

5. Makeeva E., Neretina E. (2013). The prediction of bankruptcy in a construction industry of Russian Federation. Journal of Modern Accounting and Auditing, no 9, iss. 2, pp. 256.

6. Ohlson J. A. (1980). Financial ratios and the probabilistic prediction of bankruptcy. Journal of accounting research, vol. 18, iss. 1, pp. 109-131.

7. Wilcox R.R. (2001). Fundamentals of Modern Statistical Methods. Springer. ISBN 0-387-95157-1

8. Zmijewski M. E. (1984). Methodological issues related to the estimation of financial distress prediction models. Journal of Accounting research, vol. 22, pp. 59-82

© Леонтьева Д.С., 2022

УДК 336.02

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ФАКТОРЫ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Ломов А.П.

Научный руководитель Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В настоящее время возрастает роль совершенствования управления банковскими рисками, поскольку недооцененные риски могут обернуться невосполнимыми финансовыми потерями для кредитных организаций. Глобальный экономический кризис, введенные санкции, которые имеют системный характер, отразился и на российской финансово-кредитной системе, поэтому банки оказались под влиянием глобальных рисков [1-5]. Кризисная ситуация предопределяет необходимость выявления новых подходов к исследованию теоретических и практических проблем формирования комплексной системы управления рисками банков, в том числе и операционными, направленной на обеспечение их устойчивости.

Важной составляющей менеджмента коммерческого банка является диверсификация портфелей и инструментов, позволяющая минимизировать потери в случае реализации рисков. Несмотря на существующую дифференцированную линейку инструментов для оценки рисков, ряд рисков, например, связанных с изменением поведения экономических



агентов и работников банка, с состоянием мировых финансовых рынков, сложно прогнозировать, независимо от объема имеющейся информации.

Для обеспечения устойчивости кредитной организации необходимо разработать эффективные логические модели управления рисками банковской деятельности, способные на основе заранее просчитанных сценариев развития формировать инструменты необходимые для успешного осуществления стратегических целей коммерческого банка.

Разрабатывая и реализуя системы антикризисных мер, государственному регулятору важно оценить недостатки отечественной банковской системы, вскрытые глобальным кризисом, предложить меры направленные на снижение рисков, прежде всего операционных, усилив ответственность рейтинговых агентств, топ-менеджеров банков за принимаемые решения.

Современный финансовый кризис и введенные санкции изменили стратегию развития российских банков, основанную на привлечении недорогих ресурсов с рынков глобального капитала, при этом некачественные корпоративные заемщики, необеспеченные кредиты увеличивают риски коммерческих банков. Ограничение финансовых потоков со стороны стран, производящих капитал, в условиях кризиса дестабилизирует работу финансовых институтов в странах-реципиентах.

Банковский кризис охватил банки, что явилось свидетельством слабого риск-менеджмента финансово-кредитных институтов при росте активов. Работа с производными финансовыми инструментами способствовала росту «проблемных» финансовых активов: автокредитов, ипотеки, коммерческих кредитов, инвестиционных кредитов, потребительских кредитов, кредитов малому бизнесу и кредитов крупным компаниям. По всем видам кредитов доля «проблемных» кредитов резко возросла.

В мировой финансовый кризис оказались вовлечены и российские коммерческие банки. Вместе с тем, осуществленный анализ основных причин финансового кризиса позволил установить, что в отличие от банков развитых стран, российская банковская система имела ряд преимуществ, обусловленных как молодостью системы, так и активным воздействием на ее качество со стороны Банка России.

С началом кризиса перед российскими банками возникла вполне конкретная угроза убытков. Однако, если банк «показывает» убыток, за этим со стороны Центробанка должен последовать отзыв лицензии. Учитывая количество убыточных банков, лицензии пришлось бы отзывать у многих банков, а это повлекло бы крах банковской системы в целом. Господдержка позволила избежать такого пессимистического развития событий.



В рамках, реализованных Банком России и Правительством РФ мер по стабилизации ситуации, расширение инструментов рефинансирования кредитных организаций, оптимизация денежной политики, усиление мониторинга и оперативного управления по надзору за деятельностью кредитных организаций, работа с проблемными банками и ряд других. Одновременно, Банком России проводится работа по развитию системы мониторинга финансовой устойчивости банковского сектора, целью которой является выявление на ранней стадии негативных тенденций [6, 7].

Одним из элементов данной системы является мониторинг кредитных рисков, оценка которых, в свою очередь, предполагает проведение анализа финансовой устойчивости предприятий-ссудозаемщиков кредитных организаций. В указанных целях предполагается использовать результаты проводимого Банком России мониторинга предприятий нефинансового сектора экономики. В условиях кризиса использование накопленной базы данных позволяет формировать базовые ориентиры, которые могут быть использованы при оценке финансового положения предприятий нефинансового сектора экономики.

Значительные убытки банков вследствие реализации рисков определяют необходимость проектирования комплексной системы управления рисками и прежде всего, операционным риском, который тестируется в качестве наиболее крупного риска современных финансово-кредитных институтов. При этом, коммерческие банки определяют операционный риск как риск сбоя в работе бэк-офиса, не оценивая его последствия на всей системе управления рисками. Предпосылками для начала выделения операционных рисков в отдельную категорию послужили масштабные операционные сбои и ошибки, связанные с большими финансовыми и материальными потерями для банка, которые оказались непредсказуемыми и характеризовались большей неопределённостью, чем остальные банковские риски. В связи с этим убытки в результате операционных рисков могут оказаться критическими для устойчивости практически любой кредитной организации.

В экономической литературе пока нет однозначного представления об операционном риске, что приводит к различным манипуляциям сущности данного риска и способам управления им. Поведенный анализ позволил установить, что большинство определений сущности операционного риска коммерческого банка достаточно развёрнутые, в некоторых из них подробно обозначены причины и области возникновения операционных рисков. Однако идти по пути последовательного перечисления всех причин возникновения риска (а именно этот подход прослеживается, в частности, в определении, предложенном Банком России) не представляется плодотворным, т.к. изменения как в структуре банковских операций, так рынка в целом генерируют новые факторы риска. Представляется



необходимым определять операционный риск коммерческого банка как вероятность возникновения потерь вследствие технического и профессионального несовершенства обеспечения бизнес-процессов, а также в результате возникновения внешних неблагоприятных событий.

Источники возникновения операционных рисков можно условно сгруппировать. Этот подход позволяет увидеть, что значительная часть операционных убытков связана с деятельностью персонала. К основным проблемам помимо отсутствия необходимых знаний также можно отнести не понимание происходящих процессов, а порою даже игнорирование слабых сигналов о первых признаках проявления внутренних и внешних операционных рисков.

Кризис банковской системы вскрыл значительные недостатки в управлении операционными рисками. С сожалением приходится констатировать, что в большинстве российских банков отсутствует контроль за операционными рисками. Управление ими зачастую сводится к написанию огромного количества внутренних документов (которые большей частью не выполняются) и созданию службы безопасности, пытающейся контролировать сотрудников и контрагентов. Всё это достаточно далеко от полноценного управления операционным риском.

По оценкам кредитных организаций для большинства универсальных банков определяющую роль играет кредитный риск. Это связано, скорее всего, с изменением платежеспособности клиента в период финансового кризиса. Так, если раньше соотношение «плохих» и «хороших» заёмщиков при наличии отлаженной системы риск-менеджмента было прогнозируемо и погашение задолженности «хорошими» клиентами отчасти компенсировали риски, связанные с потенциальными неплательщиками, то сейчас даже подтверждающие свою платежеспособность клиенты оказываются в рядах должников.

Что касается рыночных рисков, то наиболее опасными они являются для инвестиционных банков. Существенное обесценение финансовых активов уже привело к значительному сокращению объёмов инвестбизнеса, фиксации убытков и проблемам с исполнением обязательств. При этом операционные риски занимают незначительную долю в общем объёме рисков российских банков. Однако, как считают аналитики, уже сейчас в банках растут потери от операционных рисков, а в перспективе именно они выйдут на первое место. Так, для европейских и американских банков убытки по операционным рискам составляют 60-70% всех потерь. Очевидно, что и российская банковская система будет стремиться к тому же уровню.



Список использованных источников:

1. Зернова Л.Е., Климанов Д.А. БАНКОВСКИЙ РИСК: ПОНЯТИЙНЫЙ АНАЛИЗ // Наука и инновации. - 2017.- с. 103.

2. Ломов А.П., Зернова Л.Е. СУЩНОСТЬ И ПРИЗНАКИ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2021)- 2021. - с. 105-108.

3. Вешкина Е.Н., Зернова Л.Е. ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ ОПЕРАЦИОННЫХ РИСКОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ // Сборник материалов Международной научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» - 2017. -с. 44-46.

4. Зернова Л.Е. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМ РИСКОМ // Сборник материалов Международной научно-технической конференции «Дизайн, технологии и инновации в текстильной и легкой промышленности» (ИННОВАЦИИ-2020). - 2020.- с. 94-97.

5. Зернова Л.Е. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМ РИСКОМ В РЕГИОНАЛЬНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ // Сборник научных трудов по итогам проведения круглого стола «Стратегические вызовы и тенденции социально-экономического развития регионов» - 2019. - с. 52-57.

6. Зернова Л.Е. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ОПЕРАЦИОННОГО РИСКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. - 2019.- № 2 (120).- с. 26.

7. Зернова Л.Е. УПРАВЛЕНИЕ ОПЕРАЦИОННЫМ РИСКОМ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ // Вектор экономики. - 2019. - № 5 (35).- с. 114.

© Ломов А.П., 2022



УДК 677.074

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ БИОМЕТРИЧЕСКИХ ДАННЫХ КЛИЕНТОВ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РФ

Ломов А.П., Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Интернет изменил мир за очень короткий промежуток времени. Теперь кто угодно может узнать последние новости в странах на другом конце земного шара. Почти любая информация, которую можно себе представить, находится прямо «под рукой». Никогда ранее не было так просто приобрести знания или пообщаться с другими людьми. Однако это замечательное изобретение, дающее обширные возможности, также может иметь свои недостатки для общества.

Официальными властями декларируется, что защите персональных данных сейчас уделяется особое внимание как со стороны государства, так и со стороны банков. Как на самом деле банки защищают персональную информацию клиентов, имеется много различной и противоречивой информации. В интернете выставляются на продажу значительные объемы записей, позволяющих идентифицировать клиентов. И совершенно очевидно, что основная часть этих сведений попадает к мошенникам от банковских служащих. В случае утечки биометрических данных последствия для клиента могут быть очень чувствительными. И изменить эти данные, как например, пароль или номер телефона, уже не получится. Уже появилась судебная практика, из разъяснений которой следует, что государство не отвечает за утечки из ведомственных баз данных, как следует из ответа российских властей на запрос Европейского суда по правам человека (ЕСПЧ).

С 2018 года в России развернута Единая биометрическая система (ЕБС), администратором которой является «Ростелеком», а регулирующим органом – Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций. Возможности применения ЕБС достаточно обширны, но пока что ограничиваются лишь банковской сферой: в обозримой перспективе для открытия счета, перевода денежных средств или получения кредита будет нужен смартфон с установленным приложением или личным кабинетом на сайте банка. Не потребуется использование кодовых слов для верификации при звонках в контактный центр, а операции, которые покажутся банку подозрительными, можно будет верифицировать с



помощью биометрии. Все это, безусловно, современно и комфортно, однако остаются вопросы, насколько это безопасно.

Биометрические персональные данные – это «сведения, которые характеризуют физиологические и биологические особенности человека, и на основании которых можно установить его личность». К таким особенностям, помимо известных отпечатков пальцев, могут относиться топография лица, кисти руки или пальца, текстура кожи лица, структура радужной оболочки глаза, изображение сетчатки глаза, структура сосудов кисти руки, папиллярная структура ладони, динамика рукописной подписи и голос.

ЕБС представляет собой базу данных, в которой хранятся биометрические контрольные шаблоны (эталонные образцы для сравнения). К ЕБС могут обращаться различные организации и учреждения для установления личности конкретного гражданина. Так, в ряде СМИ уже неоднократно писалось об обращении МВД – линейных отделов на транспорте в метрополитене к сведениям, хранящихся в подобных базах данных, для тестирования поиска по лицам.

Если клиент пользуется услугами нескольких банков, сдавать биометрию в каждом из них не потребуется: использовать биометрические образцы для подтверждения личности могут все банки, подключенные к ЕБС. При удаленной идентификации клиента банк не имеет доступа к самим данным: образцы, полученные во время идентификации, направляются в ЕБС для сверки с контрольным шаблоном, а затем оператор ЕБС информирует банк о результатах идентификации [6].

Не существует на 100% защищенных систем – всегда есть риски обхода защитных механизмов, варьируется лишь их величина. Поэтому при создании системы защиты информации крайне важно определить актуальные угрозы и подобрать меры защиты, которые будут их нивелировать [5]. Актуальные угрозы, касающиеся биометрических персональных данных, определил Центробанк. Это угрозы, связанные со сбором данных в банке и на устройстве клиента при удаленной идентификации, с передачей и хранением данных. Какие меры применяются для защиты от перечисленных угроз?

Сбор биометрических данных осуществляется в отделении банка по предъявлении паспорта и в присутствии сотрудника кредитной организации, который должен: удостовериться, что паспорт действительно принадлежит предъявившему его гражданину; проверить, что гражданин не включен в перечень физлиц и организаций, связанных с терроризмом и экстремистской деятельностью; проверить, что у банка отсутствуют подозрения в связях гражданина с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем, или с финансированием терроризма; удостовериться, что гражданин зарегистрирован в Единой системе



идентификации и аутентификации (ЕСИА) и его учетная запись является подтвержденной. Совокупность этих факторов, в особенности наличие подтвержденной учетной записи в ЕСИА, минимизирует возможность компрометации личности на этапе сбора биометрических образцов [2].

Для защиты собранных биометрических образцов от модификации и хищения до момента передачи в ЕБС банки должны применять ряд мер, которые были определены Центробанком. К ним относится, например, внедрение различных средств защиты информации. Отправка в ЕБС происходит с использованием Системы межведомственного электронного обмена, что также исключает возможность подмены или компрометации данных во время передачи [8].

В отличие от сбора биометрических данных, удаленная идентификация используется банками добровольно. Если кредитная организация предоставляет эту услугу, она должна использовать средства шифрования информации и дать возможность применять такие средства клиентам. Если клиент банка проходит удаленную идентификацию с помощью компьютера, он вправе отказаться от использования шифровальных средств. В случаях с мобильным телефоном, смартфоном или планшетом применение средств шифрования является обязательным, и при отказе от их использования человек не сможет воспользоваться дистанционными банковскими услугами, где для идентификации требуются биометрические данные. То есть ответственность за сохранность собственных данных ложится также на плечи клиентов банков [3].

Защитой является непосредственно порядок сбора биометрических данных: для идентификации используются две характеристики (изображение и голос), к тому же при проверке соответствия образцов контрольным шаблонам в ЕБС одновременно применяется несколько алгоритмов. Все это снижает вероятность ошибки или обмана при проведении удаленной идентификации [4].

При соблюдении требований и рекомендаций регулятора обеспечивается надежная защита данных на всех участках обработки. Защите персональных данных сейчас уделяется особое внимание как со стороны государства, так и со стороны банков, ведь утечка может негативно отразиться на восприятии ЕБС в целом и на доверии к банкам в частности. Поэтому можно с уверенностью сказать, что применяемый комплекс мер будет дорабатываться, чтобы противостоять вновь появляющимся угрозам.

Биометрические данные граждан, по сути, становятся кодом доступа к банковскому счету. Образец голоса, записанный в ходе телефонного разговора, может открыть мошенникам доступ к банковскому счету. Такие подозрения, помноженные на многочисленные слухи, появились после новостей о том, что дистанционно опознавать клиентов банков будет ЕБС.



Использованием биометрии для подтверждения оплаты сегодня никого в России не удивить. Банки сообщают, что более трети держателей карт добавили их в различные устройства, для подтверждения платежа отпечатком пальца или сканом изображения лица [10].

Относительно недавно к тематике привлекли и Московский метрополитен – там развернули многолетний проект по оснащению турникетов камерами с функцией распознавания лиц, таким образом добавив к пересчету пассажиропотока и поиску разыскиваемых лиц функцию оплаты проезда «по лицу», без банковских и транспортных карт.

FacePay – российская платежная система, опирающаяся на биометрическую идентификацию плательщика. Первое внедрение системы было осуществлено на московском метрополитене [1]. Пройти в метро по лицу оказывается достаточно просто. Достаточно установить на смартфон приложение «Метро Москвы», а, чтобы включить FacePay, привязать в нем банковскую карту и загрузить фотографию. Процесс регистрации несложный, а вот понять, что происходит с критически важными персональными данными и какие в системе есть риски, оказалось затруднительно [1].

Представители Департамента информационных технологий (ДИТ) Москвы, стоящие за всеми подобными системами, предоставляют весьма пространные комментарии, внятных ответов по безопасности хранимых данных до сих пор не получено. Более того, возникает противоречие: представители ДИТ опровергли информацию о том, что данные системы передаются в полицию, но одновременно в СМИ появилась информация о контракте на разработку передачи биометрических данных из mos.ru (аналог «Госуслуг», используемый для авторизации в подобных системах) как раз в базу данных МВД.

Чтобы сделать выводы о безопасности биометрических данных в метро, нужны сведения о конкретном списке организаций, которые имеют доступ к данным; о технических и административных мерах по контролю за сохранностью данных; о конкретных ответственных и их действиях в случае обнаружения утечки данных. Наихудший сценарий тут – либо кража данных посторонними, либо нелегальное использование системы метрополитена и других информационных систем. На сайте mos.ru нет сведений, как защищается передаваемая приложением информация, где она будет храниться, кто является в отношении нее оператором персональных данных и несет ответственность за возможные инциденты. Ничего не сообщается о величине допустимых ошибок, например, отказать в проходе владельцу или пропустить похожее на него лицо. В мобильном приложении интерфейса для использования FacePay отсутствует согласие на обработку биометрических персональных данных (а оно должно быть дано в



письменной форме и соответствовать по содержанию требованиям законодательства) [9].

Отсутствие сведений о том, что должен делать пользователь, биометрические данные которого скомпрометированы, и как ему жить дальше, а также процедур разрешения конфликтов при оспаривании транзакций делают риски использования таких систем вообще неприемлемыми. Использование данной системы для оплаты проезда в метрополитене может быть крайне рискованным для граждан, и утечки информации произойдут с высокой долей вероятности.

Например, в январе 2022 в приложении московского метрополитена «Метро Москвы» произошел сбой, в первую очередь отразившийся на пользователях системы FacePay. Банк ВТБ подтвердил несанкционированное списание средств у пользователей системы оплаты прохода в метро по лицу. В системах авторизации кредитной организации произошел сбой, из-за которого пострадали пользователи приложения «Метро Москвы». В ВТБ банке пообещали вернуть все списанные средства. Некоторые пользователи пожаловались, что у них многократно списали деньги, даже после того, как они отключили саму систему [7].

Москва последовательно аккумулирует персональные данные граждан. И, мэрия столицы модернизирует портал mos.ru для сбора данных о фактическом месте проживания москвичей и их доходе, а также хочет создать витрину с обезличенными данными граждан, чтобы передавать их внешним пользователям. В декабре 2020 года обнаружилась утечка данных нескольких сотен тысяч москвичей, которые переболели коронавирусом. Столичные власти решили усилить безопасность передачи данных из городской системы распознавания лиц в адрес силовых структур, выделив на защиту информации около 237 млн. руб. Соответствующие тендеры были размещены после критики системы распознавания лиц за слабую защищенность и случаи продажи доступа к городским камерам наблюдения [3].

Таким образом, вместе с преимуществами, применение инновационных технологий на производстве несет в себе определенные риски. Несмотря на огромный прогресс в использовании умных решений, достигнутый во многих областях, системы далеки от совершенства. Основные риски, связанные с применением инновационных технологий, заключаются в том, что они могут использоваться не только по назначению и в преступных целях. Различные приложения и устройства собирают данные о пользователях, которые агрегируются в базах данных, при этом добросовестность лиц, имеющих к ним доступ, зачастую стоит под сомнением.



Список использованных источников:

1. Ломов А.П., Мишаков В.Ю. Комплексное страхование операционных рисков коммерческого банка. В сборнике: Актуальные вопросы экономики промышленности: поиск и выбор решений. Сборник Национальной научно-практической конференции «Актуальные вопросы экономики промышленности: поиск и выбор решений». Под ред. А.В. Быстрова. Москва, 2021. С. 284-287.

2. Маркова Т.В., Филатов В.В. Инновационный подход банковских предприятий в качестве улучшения обслуживания клиентов. В сборнике: Коммерция и сервис: проблемы и перспективы развития. Сборник материалов по итогам Всероссийского конкурса на лучшую научно-исследовательскую работу студентов. 2020. С. 39-41.

3. Трари А., Зернова Л.Е. Особенности кредитования физических лиц в коммерческих банках. В сборнике: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2021). сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2021. С. 189-191.

4. Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Родинова Н.П., Остроухов В.М., Положенцева И.В., Ахмедова Х.Г. Организационно-экономические риски внедрения систем информационной безопасности предприятия. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2020. № 2 (386). С. 60-68.

5. Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Кудрявцев В.В., Положенцева И.В. Социально-экономические проблемы информационной безопасности. Дизайн и технологии. 2020. № 80 (122). С. 116-121.

6. Филатов В.В., Нечаев Б.П., Моисеева О.А., Ворошин А.О. Анализ корпоративной политики и сделок по слиянию и присоединений ПАО "Сбербанк". Индустриальная экономика. 2021. Т. 5. № 5. С. 410-415.

7. Филатов В.В., Коршик Т.С., Женжебир В.Н., Бердникова С.И. Анализ системы корпоративного управления ПАО "Банк ВТБ". Журнал прикладных исследований. 2021. Т. 2. № 6. С. 121-127.

8. Филатов В.В., Кудрявцев В.В., Родина Е.Е., Пащук С.М. Организационно-экономические меры по защите предприятия от промышленного шпионажа и фишинговых атак. Проблемы правовой и технической защиты информации. 2019. № 7. С. 109-112.

9. Шемякина А.А., Зернова Л.Е. Экономическая безопасность кредитной организации. В сборнике: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2021). сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2021. С. 202-205.

10. Халюшева А.Е., Зернова Л.Е. Репутационный риск и его влияние на экономическую безопасность банка. В сборнике: Актуальные вопросы



экономики, коммерции и сервиса. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса. Москва, 2021. С. 187-192.

© Ломов А.П., Зернова Л.Е., 2022

УДК 338.1

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ COVID-19 В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Лукша О.А., Щупановская А.А.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

13 марта 2020 года Европа была объявлена очагом COVID-19. Пандемия резко изменила жизнь каждого человека, в значительной степени поспособствовала «перевороту» в мировой экономике. Большинство стран мира приняло решение не только о приостановке деятельности всех видов бизнеса, но и о закрытии границ и объявило всеобщий карантин. Под угрозой банкротства оказались организации, предоставляющие такие услуги, как туризм, развлечение, общественное питание и обслуживание, торговля, услуги по перевозке пассажиров и грузов.

За время пандемии мировая экономика столкнулась со множеством трудностей. Особенно пострадал малый и средний бизнес. Однако, Республика Беларусь, весьма заинтересованная в его развитии, но испытывающая трудности ввиду несовершенства законодательства, продолжала активно заниматься его стимулированием, предоставляя разного рода субсидии, налоговые льготы, скидки и т.п. К сожалению, и сейчас положение малого и среднего бизнеса не только в Республике Беларусь, но и в мире в целом остается незавидным. Из-за вспышки коронавирусной инфекции малый и средний бизнес столкнулся с рядом проблем. Значительно упал спрос на услуги индивидуального бизнеса, что привело к снижению выручки и росту издержек [1]. Множество индивидуальных предпринимателей были вынуждены прекратить свою деятельность во избежание банкротства. Тем не менее, правительства многих европейских стран стали активно проводить мероприятия по предоставлению субсидий или отсрочек платежей для поддержки бизнеса.

Значительной социально-экономической проблемой в сложившейся ситуации стала безработица. В сложившейся настоящее время по причине пандемии на рынке труда начался кризис. Во многих государствах уровень безработицы превысил черту максимальной отметки. Большое количество компаний было вынуждено сократить затраты на оплату труда. Однако, государства стали рекомендовать не сокращать персонал компаний и предприняли меры по материальному стимулированию бизнеса с целью



сокращения безработицы и стабилизации экономики. Предприятия, стремящиеся сохранить рабочие места и уровень заработной платы, искали выход в снижении своих издержек на рекламу и развитие. Стало популярным, но недобросовестным способом во избежание сокращения персонала отправлять своих сотрудников в неоплачиваемый отпуск [2]. Из-за сложившейся в мире ситуации доходы миллионов людей сократились до уровня прожиточного минимума, тысяч людей оказались за чертой бедности.

В то же время, многие работодатели нашли способ более экономичного ведения бизнеса без сокращения штата и урезания заработной платы. В настоящее время выгодным форматом является работа «на удаленке». Дистанционный формат работы позволяет бизнесу экономить на офисных расходах, расходах на связь и телефонию. При этом оплата работникам обычно осуществляется только за выполненный объем работы.

Некоторые компании пришли к смешанной форме работы. Она подразумевает такую форму, при которой часть сотрудников работает в офисе, а другая часть удаленно. Это позволяет минимизировать случаи контактирования сотрудников, способствует повышению эффективности работы персонала.

Еще одним негативным последствием пандемии COVID-19 является загрязнение окружающей среды медицинскими масками и перчатками, упаковками от дезинфицирующих средств. Несмотря на то, что во время изоляции экологическое состояние многих стран улучшилось, проблема загрязнения окружающей среды медицинскими отходами грозит стать в будущем настоящей «экологической бомбой». Государства стремятся бороться с безразличием граждан к данному вопросу, прибегают к применению санкций против людей, усугубляющих проблему загрязнения окружающей среды.

Несмотря на все негативные аспекты, инфекция COVID-19 оказала и некоторое положительное влияние на мировую экономику и общество. Уже в 2020 году подавляющее большинство организаций по всему миру было вынуждено оперативно реагировать на резкий спад на рынке продукции, работ и услуг. Пандемия вынудила мир бизнеса буквально перейти в «офлайн-режим». Максимальное использование ИТ-технологий с целью минимизации воздействий COVID-19 на финансово-экономическое состояние предприятий ускорило процессы цифровой трансформации экономики в 10 раз. Результатом цифровизации бизнеса стало повышение производительности труда за счет снижения расходов и ускорения бизнес-процессов в организациях, а также выявление новых путей получения прибыли. Все конкурентоспособные компании также активно перешли на систему электронного документооборота, что, в свою очередь, позволило



сократить сроки обмена и доставки документов и иных видов информации, уменьшить затраты живого труда на их передачу. Система электронного документооборота оказала положительное влияние на состояние экологии.

Следует отметить, что экология в городах, а именно состояние атмосферы, значительно улучшилась, что в дальнейшем благоприятно отразится на социальном секторе экономики.

Пандемия позволила людям сэкономить время на дорогу до работы, а значит, дала возможность проводить больше времени с семьей, заниматься ранее отложенными делами. Все это улучшает эмоциональное состояние общества. Люди стали практичнее, экономнее и дисциплинированнее. Так общество формирует полезные привычки и создает финансовую подушку для реагирования на кризисные ситуации [3].

Пандемия COVID-19 позволила совершенствовать бизнес в плане открытия новых для некоторых организаций видов доставки продукции. Пандемия вынудила людей находиться дома на изоляции или работать удаленно, что привело к кардинальной смене образа жизни основной массы общества. Стратегически важным стала возможность заказа продуктов и иных товаров онлайн и их доставка курьерами до дома или офиса. Спрос на этот вид услуг за время пандемии резко увеличился. Самой действенной и популярной стала курьерская бесконтактная доставка товаров. Этот способ представляет собой доставку до места назначения любых товаров или продуктов, при которой курьер оставляет заказ у двери и, находясь на безопасном расстоянии, по телефону подтверждает оплату заказа. Бесконтактная курьерская доставка стала хорошей мерой защиты от COVID-19.

Во многих общественных местах установлены локтевые дозаторы и диспенсеры для обработки рук антисептическими средствами, тепловизоры для дистанционного измерения температуры тела, что в условиях пандемии является необходимостью.

Владельцы бизнеса заинтересованы в безопасности своих клиентов и сохранении имиджа компаний. Таким образом, в период пандемии было разработано множество интересных бизнес-идей. Например, в ресторанном бизнесе при подаче блюда клиенту предоставляют информацию о температуре тела сотрудников, приготовивших это блюдо. В период самоизоляции стали как никогда популярны телемедицина, онлайн-консультации, семинары, удаленная психологическая помощь, что позволило населению заботиться о своем физическом и эмоциональном здоровье [4].

Многие организации и предприятия, в связи с эпидемиологической ситуацией, занялись производством новых видов продукции, связанных с поддержанием здоровья и защитой клиентов от вируса. Большинство магазинов имеют в своем ассортименте подборки предметов, необходимых



для карантина и дистанционной работы. Например, продуктовые магазины оперативно отреагировали и включили в продажу средства для укрепления иммунитета, личной гигиены в отдельные категории в специально отведенных отделах.

Были открыты новые направления производств. Например, группа компаний «LVMH», занимающаяся модным бизнесом, начала выпуск антисептических гелей. Большое количество французских компаний, занимающихся производством парфюмерии и косметической продукции, стали выпускать антисептические средства с целью передачи их на безвозмездной основе учреждениям здравоохранения. О здоровье своих клиентов заботятся и кондитерские фабрики, которые запустили линию производства ПП-сладостей – низкокалорийных десертных блюд, которые содержат полезные микроэлементы, витамины, что способствует укреплению иммунитета потребителя.

Так как пандемия принудила большинство жителей различных стран оставаться дома, для ИТ-компаний это стало отличной возможностью предложить свой продукт более широкому кругу населения. Еще в самом начале эпидемии интернет-бизнесы стали активно предлагать подписку на свои сервисы бесплатно на месяц или привлекали клиентов скидками на пользование услугами. К примеру, стали пользоваться популярностью такие платформы как «Битрикс 24», «Teams», «Hangouts» и «Myteam & Teambox», которые позволяли организовывать и вести бизнес удаленно, проводить собрания и конференции, накапливать информацию в облачном хранилище. Значительно увеличилось количество пользователей таких сервисов, как «Окко», «КиноПоиск HD» для просмотра фильмов и сериалов во время изоляции, «Литрес: библиотека» для доступа к электронным и аудиокнигам. Общеизвестными стали некоторые обучающие интернет-курсы.

Таким образом, пандемия COVID-19 заставила правительства различных стран бороться не только за жизнь своих граждан, но и заниматься стабилизацией экономики. За это продолжительное время произошли серьезные социально-экономические изменения. Только глобальное развитие экономики позволит странам перенести затянувшийся кризис, вызванный пандемией. Экономика и общество способны оправиться от этого «шока» путем принятия согласованных решений всех государств и взаимоподдержки.



Список использованных источников:

1. Никонов И.А., Корунов С.М. Влияние пандемии коронавируса на малый и средний бизнес [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/86147/1/978-5-7996-3053-9_2020_045.pdf. – Дата доступа: 12.04.2022.
2. Подколзина А.В. Безработица и «беззарплата» в условиях пандемии Вопросы студенческой науки. – № 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/bezrobotitsa-i-bezzarplatitsa-v-usloviyah-pandemii/viewer>. – Дата доступа: 12.04.2022.
3. Какие есть положительные аспекты от пандемии коронавируса? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bolshoyvopros.ru/questions/3510109-kakie-est-polozhitelnye-aspekty-ot-pandemii-koronovirusa.html>. – Дата доступа: 12.04.2022.
4. Бизнес во время коронавируса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://blog.likecentre.ru/razvitie-biznesa/biznes-vo-vremya-koronavirusa>. – Дата доступа: 12.04.2022.

© Лукша О.А., Щупановская А.А., 2022

УДК 338.27

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНОВ КИТАЯ THE ENERGY SUSTAINABILITY OF CHINA'S REGIONS

Лю Сюэяо

Белорусский государственный университет, Минск, Республика Беларусь

Economic and social development inevitably depends on a stable supply of energy. Even a short period of energy shortage or an increase in energy prices could greatly impact the economy, which is known as energy crisis. Since the 1970s, energy crises have been occurring around the world. They caused incalculable economic damage and huge impact on regional development and on the lives of local people. The energy crises have led to a reflection on the energy sustainability in various countries. How to measure the level of energy sustainability in certain regions and how to improve the energy sustainability in certain regions have been discussing in various countries. China is a late starter in the study on energy sustainability. There are still a lack of references analyzing the energy sustainability of each province in China and providing reliable suggestions. This paper will analyze the energy sustainability of each province in China based on the data of 2019 and provide reasonable suggestions for their energy development in the future.

The energy sustainability is a comprehensive issue integrating economics, environment, society and politics. The study on energy sustainability is the study on the operation of energy system. For assessing the operation of energy system



and its sustainability, we identify 12 specific indicators in this paper to study and analyse. All these indicators are concerned with four main factors, secure factor, social factor, ecological factor and economical factor. The specific indicators and their explanations are:

(1). From the aspect of secure factor, the indicators proportion of dominant energy, proportion of self-owned energy and ratio of energy export and import are selected to study the energy sustainability. According to the availability of data, proportion of dominant energy would be explained by the difference of 1 and proportion of main energy consumption and total energy consumption. Proportion of self-owned energy would be explained by the share of self-owned energy to total energy consumption. Ratio of energy export and import would be the ratio of export of main exported energy to import of main imported energy.

(2). From the aspect of social factor, the indicators energy intensity, education and life expectancy are selected. According to the availability of data, energy intensity would be represented by the difference of 1 and energy consumption per gross domestic product. Education would be the share of educated to total population. Life expectancy would be explained by the ratio of life expectancy to 100.

(3). From the aspect of ecological factor, the indicators share of CO₂ emission in energy sector, forest coverage and share of clean energy are selected. Among them, share of CO₂ emission in energy sector would be represented by the difference of 1 and proportion of CO₂ emission in energy industry and total CO₂ emission. Forest coverage would be the share of the forest area to the total area. And share of clean energy would be explained by the share of clean energy generation to total energy generation.

(4). From the aspect of economic factor, the indicators share of the investment in energy, share of output in energy sector and employment are selected to study. Among them, share of the investment in energy would be the share of investment in energy industry to total investment. Share of output in energy sector would be the share of value created by the energy industry to gross domestic product. Employment would be explained by the share of employed to total population.

Based on the score given by experts to each indicator, the analytic hierarchy process is applied to decide the weight of each indicator. And the index of sustainability of energy system is calculated with the formula 1.

$$I = \sum_{j=1}^k z_j \sum_{i=1}^m x_{ij} f_{ij}, \quad (1)$$

In the formula, I – index of sustainability of energy development; z_j – weight of j factor; x_{ij} – weight of i indicator for j factor; f_{ij} – value of i indicator for j factor; k – number of factors; m – number of indicators.

The formula 2 is carried out to reduce values of each indicator to a uniform range.



$$X_{i,0-1} = \frac{x_i - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (2)$$

where $x_{i,0-1}$ – normalized value of x_i indicator; x_i – reference value of an indicator; x_{\min} – the minimum value of certain indicator among basic data; x_{\max} – the maximum value of certain indicator among basic data.

Based on the methodology, the index of energy sustainability to each province in China are calculated and shown in the table 1.

Table 1 – Index of energy sustainability

	Secure	Social	Ecological	Economic	Index of sustainable energy development	Rank
Weight	0.250	0.250	0.250	0.250		
Jiangsu	0.270	0.762	0.478	0.218	0.432	Weak
Shanghai	0.261	0.819	0.479	0.210	0.442	Weak
Shandong	0.378	0.731	0.411	0.257	0.444	Weak
Jilin	0.285	0.743	0.520	0.233	0.445	Weak
Jiangxi	0.229	0.733	0.599	0.224	0.446	Weak
Hebei	0.313	0.703	0.528	0.250	0.449	Weak
Tianjin	0.253	0.779	0.480	0.287	0.450	Weak
Hubei	0.202	0.751	0.647	0.213	0.453	Weak
Hainan	0.244	0.741	0.628	0.225	0.460	Weak
Zhejiang	0.247	0.753	0.568	0.271	0.460	Weak
Liaoning	0.332	0.722	0.556	0.236	0.461	Weak
Guangxi	0.246	0.718	0.652	0.240	0.464	Weak
Hunan	0.247	0.741	0.660	0.214	0.466	Weak
Ningxia	0.469	0.651	0.349	0.395	0.466	Weak
Heilongjiang	0.390	0.720	0.489	0.268	0.467	Weak
Guangdong	0.245	0.760	0.605	0.268	0.470	Weak
Fujian	0.282	0.737	0.665	0.220	0.476	Weak
Henan	0.519	0.732	0.440	0.221	0.478	Weak
Chongqing	0.335	0.748	0.643	0.237	0.491	Moderate
Anhui	0.561	0.734	0.448	0.231	0.493	Moderate
Gansu	0.514	0.703	0.478	0.288	0.496	Moderate
Shanxi	0.784	0.707	0.205	0.390	0.522	Moderate
Beijing	0.378	0.842	0.630	0.285	0.534	Strong
Xinjiang	0.799	0.684	0.393	0.303	0.545	Strong
Shaanxi	0.844	0.745	0.334	0.279	0.550	Strong
Sichuan	0.467	0.729	0.777	0.229	0.551	Strong
Guizhou	0.713	0.698	0.575	0.246	0.558	Strong
Inner Mongolia	0.908	0.692	0.373	0.330	0.576	Strong
Yunnan	0.584	0.703	0.806	0.251	0.586	Strong
Qinghai	0.691	0.664	0.691	0.309	0.589	Strong
Average	0.433	0.732	0.537	0.261	0.491	

From the table, the energy sustainability in China is universally poor. And there are no significant differences among provinces. With the arithmetic progression, all provinces studied in this paper are classified as strong sustainability, moderate sustainability or weak sustainability according to their index of energy sustainability. The majority of provinces belong to the category of weak sustainability. Four provinces, Chongqing, Anhui, Gansu and Shanxi, belong to the category of moderate sustainability. For them, Chongqing performs better in social and ecological aspects. Anhui has a significant advantage in secure aspect of energy sustainability. Guizhou has advantages in secure and economic aspects, and Shanxi has advantages in secure and economic aspects. There are eight provinces with strong energy sustainability, namely Beijing, Xinjiang, Shaanxi, Sichuan, Guizhou, Inner Mongolia, Yunnan, Qinghai. Except for Beijing, other provinces have strengths in the secure aspect of energy sustainability. The reason is that all these provinces are resource-based regions and possess energy endowment. While as the capital of China, Beijing has an outstanding advantage in the social aspect of energy sustainability. This is inseparable from the level of social development in the region.



In terms of secure aspect, there are significant differences in the index of energy sustainability among provinces and regions. The resource-based provinces in China have significantly higher indexes than other regions, such as Inner Mongolia, Shanxi, Shaanxi, and Xinjiang. Thanks to their abundant energy reserves, outstanding energy production capacity, and relatively large share of self-owned energy, these provinces have a higher degree of energy security and are less likely to be affected by the energy situation in other regions. However, most of China's provinces lack energy resources and have to rely on energy supplies from other regions to meet their requirement. Due to the dependence, these provinces could be at risk of energy shortages. Therefore, the non-resource-based regions are generally with a low index of energy sustainability. For the regions which do not have resource endowments, the country should promote cross-regional energy flow projects to ensure a stable supply of energy in each region and avoid possible energy risks.

In terms of social aspect, the level of energy sustainability in various provinces of China is not bad. There are no significant differences among regions. Nowadays, China is in a stage of rapid social development, and initial success has been achieved. The implementation and enforcement of national policies are generally consistent across regions and have some good results in social construction.

In terms of ecological aspect, there are obvious differences among regions. And the current situation countrywide is not good. Some resource-based provinces have low indexes of energy sustainability, such as Inner Mongolia, Ningxia, Shanxi, Shaanxi, and Xinjiang. The ecological problems of resource-based provinces have become an issue that cannot be ignored. In China, the use of clean energy is relatively uncommon, and the main energy source is coal, which causes a large amount of CO₂ emissions. At the same time forest coverage is low in most parts of China. This makes ecological issues an important issue in China in energy. As for resource-based provinces, the key to improving their energy sustainability is the ecological amelioration. Under the premise of ensuring a stable supply of energy nationwide, the production and emission of carbon dioxide will need to be strictly controlled. The government should invest more in clean energy and increase the use of clean energy at the national level.

In the terms of economic factor, the overall situation of all provinces is not good, and the differences between regions are not obvious. Some resource-based regions have a slightly higher index of sustainability of energy development in the terms of economic factor, but most of China's regions do not have advantages in resource, and investments in the energy sectors do not bring lucrative output returns, so from an economic perspective, the potential for sustainable energy development is weak everywhere.

References:



1. Wang C., Wang L., Dai S. An indicator approach to industrial sustainability assessment: the case of China's capital economic circle // Journal of Clean Production. -2018. -No. 3 (194). -С. 473-482.

2. Yu Y.L., Zhao D.Q., Chen Y. On a sustainability indicator system for regional energy development // China Opening Journal. -2011. -No. 3. -С. 63-66.

3. Yu Y.L., Zhao D.Q., Chen Y. On a sustainability indicator system for regional energy development // China Opening Journal. -2011. -No. 3. -С. 63-66.

4. Shen L., Liu L.T. Regional differences and influencing factor for sustainable energy development of China population // Resources and Environment. -2010. -No. 1 (20). -С. 17-24.

5. Jiang W.B., Chai H.Q., Feng T.W., Wang J.L. A research on evaluation of the decision-making efficiency for governance and optimization of regional ecological economy // Science Research Management. -2018. -No. 10 (39). -С. 40-49.

© Лю Сюэяо, 2022

УДК 336.2

ФИСКАЛЬНЫЕ ЭФФЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДОЛОГИИ ИНИЦИАТИВНОГО БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ОБЩЕСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

Любимцева К.А., Польская С.И.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Крымский федеральный университет имени В.И. Вернадского», Симферополь

Накопленный опыт инициативным бюджетированием в России, позволяет говорить о продуктивности методологии инициативного бюджетирования, применительно к иным сферам общественных финансов. Методология инициативного бюджетирования является частью более общей теории вовлечения граждан в государственное управление и бюджетные решения, формирующейся в российских и зарубежных исследованиях. Как следствие возникает продуктивная интеграция методологии инициативного бюджетирования и налоговой политики на местном уровне. В перспективе исследования актуальным направлением выступает расширение сферы применения инструментария инициативного бюджетирования для решения финансовых проблем муниципальных образований.

Под практикой инициативного бюджетирования понимается ряд процедур по организации участия граждан в бюджетных решениях, определенный особым порядком и закрепленный в нормативно-правовой и методической документации. В случае, если в рамках практики принятые обществом решения являются окончательными и подлежат обязательному



исполнению органами власти, у граждан есть реальные полномочия по расходованию бюджетных средств. В реализации региональных практик инициативного бюджетирования задействованы средства регионального и, в отдельных случаях, федерального бюджетов, они реализуются на территории двух и более муниципальных образований. В реализации муниципальных практик задействованы средства местного бюджета, они локализованы в рамках одного муниципального образования. Под проектом инициативного бюджетирования понимается проект, предложенный жителем/жителями муниципального образования, по форме и в порядке, предусмотренными практикой инициативного бюджетирования, реализуемый, в том числе, на условиях софинансирования за счет средств регионального бюджета и бюджета муниципального образования, за счет внебюджетных средств (средств физических и юридических лиц), а также части уплаченных гражданами налогов в местный бюджет, направленный на решение вопроса местного значения посредством проведения работ и (или) оказания услуг, результатом которых будут качественные и (или) количественные изменения в общественной инфраструктуре муниципального образования[1].

Благодаря проектам инициативного бюджетирования на территории муниципальных образований появляются дополнительные возможности для совершенствования объектов социальной инфраструктуры, нового качества услуг. Однако проект инициативного бюджетирования становится возможным лишь тогда, когда создан механизм мотивации к участию граждан через процедуры, которые воспринимаются как справедливые: когда гражданам предоставлена возможность самим выдвигать те проекты, которые направлены на решение волнующих их проблем, когда граждане после обсуждений с их участием принимают решения о выдвижении проектов, когда граждане участвуют в конкурсных процедурах по отбору и последующей реализации проектов, в том числе путем софинансирования, но, самое главное, когда процедуры открыты и над реализацией проектов осуществляется публичный контроль.

1. Выдвижение идей гражданами. Инициативное бюджетирование предполагает в качестве обязательного условия выдвижение идей гражданами. Сами проектные идеи не спускаются сверху, а выдвигаются самими гражданами. Каждая проектная идея – это проблема, которую граждане могут решать с помощью бюджетных средств. Изначально задаются общие правила и понятийные границы для выдвижения проектов (описание проекта и способы решения проблемы, сроки, бюджет, техническая реализуемость).

2. Обсуждение идей гражданами. Это важнейшая процедура инициативного бюджетирования, в основе которой дискуссия между гражданами о том, какой проект является наиболее приоритетным для



муниципального образования. Именно граждане определяют, какой проект должен получить финансирование или участвовать в конкурсном отборе, если такой предполагается практикой. В ходе таких обсуждений у местных сообществ вырабатывается общий язык, взаимодействие между собой и с представителями власти. Последние, в свою очередь, присутствуют на собраниях в качестве экспертов и консультантов, а не лоббистов проектов. Именно участие в собраниях граждан и опыт непосредственного общения с гражданами ведут к росту доверия к органам власти и повышению уровня удовлетворенности их работой. В некоторых практиках инициативного бюджетирования этап обсуждений отсутствует и лишь голосование определяет выбор граждан. Упрощение организаторами данной процедуры инициативного бюджетирования не позволяет в полной мере использовать весь потенциал данной социальной технологии.

3. Отбор проектов гражданами. По итогам обсуждения граждане участвуют в процедуре отбора проектов. В меньшей мере такое участие присутствует в формализованном конкурсном отборе. Критерии отбора заранее известны и, формируя заявку для участия в отборе, участники инициативной группы граждан и администрация заранее могут оценить шансы на победу. Наличие прозрачных процедур и понятных критериев позволяют существенно снизить субъективизм при отборе проектов конкурсной комиссией. Все чаще в практику выбора проектов инициативного бюджетирования проникает голосование на основе цифровых платформ, в том числе с помощью блокчейна. Такие решения упрочивают легитимность отбора проектов, ибо в него уже практически невозможно вмешаться извне и фальсифицировать данные. И тем не менее процедура верификации голосования по-прежнему является острой.

4. Участие граждан в реализации проектов. В отличие от разовых проектов по вовлечению граждан в формирование комфортной городской среды, инициативное бюджетирование подразумевает регулярную, ежегодную реализацию. Процедуры отбора проектов выстраиваются во времени таким образом, чтобы соответствовать этапам бюджетного процесса. В этом случае реализация проекта осуществляется в следующем после выбора проектом бюджетном году. В то же время в России широко представлены практики реализации инициативного бюджетирования, которые позволяют реализовывать проекты в течение одного календарного года в рамках выделенных в бюджете ассигнований на их реализацию. Граждане участвуют в реализации инициативного бюджетирования посредством инициативных платежей, а также собственного трудового участия [2].

5. Открытый характер процедур и отчетность органов власти. Открытость процедур участия и публичная отчетность о реализованных проектах позволяет поддерживать интерес к практике, информировать о



ходе реализации выбранных гражданами инициатив, вовлекать новых участников за счет возможности увидеть реализованные проекты. В зарубежной литературе описано большое разнообразие способов финансирования партисипаторных проектов. Наиболее распространенный вариант – это распределение средств государственных и муниципальных бюджетов. Кроме того, средства для финансирования практик гражданского участия направляются из фондов, предназначенных для инвестиций (например, фонды, основанные членами городских советов в Нью-Йорке и Чикаго), адресных фондов (Португалия), фондов социального развития (в большинстве стран Латинской Америки). Нетривиальный опыт в части привлечения средств на партисипаторное бюджетирование есть в Мексике. В 2014 г. правительство этой латиноамериканской страны ввело налог на роялти, применяемый ко всем держателям концессий на добычу полезных ископаемых в стране. Доходы поступали в специальный Фонд устойчивого регионального развития добывающих штатов и муниципалитетов (так называемый «Фонд недр»), который распределялся между общинами городов и сел в зоне разработки месторождений. Получаемые средства направлялись на их экономическое развитие и рост качества жизни проживающих в них граждан посредством государственных инвестиционных программ [3].

Главная цель Фонда недр – перераспределять налоговые поступления от добывающих компаний в пользу муниципалитетов на территории разработки месторождений за счет финансирования проектов социальной инфраструктуры, которые оказывают положительное влияние на жителей, экологию и устойчивое развитие в добывающих регионах. Изначально в регламенте Фонда не было предусмотрено механизма для учета мнений граждан в выборе инвестиционных проектов, которые должно было профинансировать правительство. В муниципалитете Кананеа штата Сонора была запущена экспериментальная практика партисипаторного бюджетирования, направленная на:

увеличение прозрачности использования средств, выделяемых муниципалитетам добывающих регионов;

вовлечение граждан в принятие решений по выбору осуществляемых Фондом государственных инвестиций. Таким образом, есть основания предполагать значительный потенциал инициативного бюджетирования для увеличения объемов доходов местных бюджетов через мотивацию граждан к уплате налогов, через их участие в определении проектов, на которые направляется часть уплачиваемых налогов [4, 5].

Список использованных источников:

1. Беленчук, А. А. Инициативное бюджетирование как инструмент повышения эффективности бюджетных расходов / А. А. Беленчук, В. В. Вагин, И. Е. Шульга // Финансы. – 2017. – № 8. – С. 10-21.



2. Федосов, В. А. Финансовый механизм инициативного бюджетирования в Российской Федерации / В. А. Федосов, В. В. Богатченко // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2019. – № 3(49). – С. 117-127.

3. Пинская, М. Р. Лабораторный эксперимент при исследовании проблемы уклонения от уплаты налогов: значение и методика проведения / М. Р. Пинская, А. П. Киреенко // Налоги и налогообложение. – 2017. – № 7. – С. 56-66.

4. Увеличение налоговых доходов местных бюджетов с помощью инициативного бюджетирования / М. Р. Пинская, В. В. Вагин, Т. А. Логинова, М. В. Прокаев // Белорусский экономический журнал. – 2020. – № 4(93). – С. 117-127.

5. Любимцева, К. А. Анализ и оценка бюджетных потребностей территорий / К. А. Любимцева, А. Б. Минина, С. И. Польская // Актуальные проблемы учета, контроля и государственного управления в системе обеспечения устойчивого развития экономики : Тезисы докладов I Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Симферополь, 22 октября 2021 года / Министерство науки и высшего образования РФ; ФГАУ ВО «Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского», Институт экономики и управления, Кафедра учёта, анализа и аудита, Кафедра государственного и муниципального управления. – Симферополь: Крымский федеральный университет им. В.И. Вернадского, 2021. – С. 312-315.

© Любимцева К.А., Польская С.И., 2022

УДК 338

ПРОДВИЖЕНИЕ БРЕНДОВ FASHION-ИНДУСТРИИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Лялина М.А.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В общем виде продвижение бренда – это любая форма сообщений, используемых фирмой для информирования, убеждения или напоминания людям о своих товарах, услугах, образах, идеях, общественной деятельности и их влияния на общество.

Классическими инструментами продвижения выступают реклама, стимулирование сбыта и прямой маркетинг. Важно отметить, что для каждой индустрии характерно свое индивидуальное сочетание указанных элементов.



Например, на фэшн-рынке за активным рекламным продвижением следуют показ мод или даже неделя моды, что в свою очередь помогает пропагандировать новые тренды и образы. Акции по стимулированию сбыта осуществляются традиционно в конце сезона, когда необходимо ликвидировать остатки коллекции перед выходом новой.

В условиях кризисного рынка естественно будет происходить трансформация маркетинговых стратегий. За последние два года весь мир сделал упор на диджитализацию. Пандемия COVID-19 вызвала глобальную «перезагрузку», изменила взгляды на нормы, правила и повседневную жизнь. В начале 2020 года люди вынужденно обнаружили для себя, что многие повседневные обязанности могут быть выполнены онлайн. Оффлайн магазины были закрыты, производства по созданию продукции сократились в объеме или были переориентированы на создание индивидуальных масок. Некоторые остановились совсем.

В кризисные времена всегда сокращается частота покупок, покупатели тщательно выбирают продукцию, у них пессимистические настрoй в отношении собственных финансов [1], тревогу вызывают и поддерживает растущее сокращения (увеличение безработицы), а также рост цен, что негативно отражается на спросе, особенно на товары предварительного выбора.

При этом первый год пандемии в условиях санкций и политики импортозамещения заставил потребителя повернуться лицом к российским брендам. В такой ситуации важно уметь выстраивать отношения с клиентами, формировать лояльность к бренду. Время требует новых подходов и инструментов продвижения. Технологии быстро развиваются, и производители, и продавцы, особенно в сфере фэшн-индустрии должны находится в постоянном поиске новых подходов и методов коммуникации с потребителями.

Бренды из высокого сегмента моды (премиум и люкс) будут продолжать выстраивать коммуникации с покупателями с помощью CRM базы (база постоянных клиентов).

Все большую популярность набирает создание собственных приложений, они помогают лучше познакомиться с клиентом, узнать его. Из оффлайн продвижений все так же популярны в модной среде коллаборации с другими брендами, а также и реклама в социальных сетях с привлечением лидера мнений (блогера и др.). Даже самый небольшой магазин при хорошем взаимодействии с фэшн-блогерами может стать очень популярным благодаря постоянному упоминанию в постах.

Совершенно естественно, что жизнь моды сосредоточилась в социальных сетях, особенно в Instagram. (С 21 марта 2022 года деятельность Instagram и Facebook в России признана экстремистской и запрещена, но пользоваться ими по-прежнему возможно, хотя и с рядом ограничений.



Ответственность может наступить за размещение рекламы или платежи площадкам [2].) Данная социальная сеть помогает раскрыть весь потенциал медиа в сфере моды, используется для размещения и распространения информации о новых трендах и актуальных событиях в модной индустрии. Агентство «Brand Analytics», проанализировало ситуацию по динамичности пользователей в различных соцсетях после блокировки лидирующей платформы по продвижению. В статистике приводятся данные по приросту ежедневной активной аудитории и по объему контента (публикаций) [3]. В настоящее время, в условиях санкций Инстаграм потерял 31% русскоязычной аудитории, это в два раза больше, чем потерял Фейсбук и в 3,5 раза больше, чем Твиттер. Даже при том, что пользователи из России могут создавать и выкладывать публикации, их отталкивает постоянная потребность в VPN подключении. Это занимает больше времени и мешает людям «случайно забежать» на часок в ленту или рекомендации. На платформе остались пользователи, готовые «сидеть» через VPN. По объему публикуемого контента инстаграм также лидирует по потерям – минус 30%.

Положительную динамику роста по объему публикаций в социальных медиа показывают: ВКонтакте (13,6 млн. сообщений в день); Telegram (7,7 млн.); Одноклассники (2,9 млн.). Лидерами в категории «активные авторы» являются: ВКонтакте (3,9 млн активных авторов в день); Instagram (1,1 млн.); Telegram (934,1 тыс.). Стоит отметить, что ВКонтакте поднялся всего лишь на 400 тыс. авторов в этой категории, в тот момент как Instagram потерял 900 тыс. авторов начиная с 1 февраля. Можно предположить, что состав фаворитных платформ изменится, и, либо Телеграм займет лидирующую позицию, либо вперед выйдет Одноклассники.

Важным инструментом для лучшего охвата аудитории в социальных сетях стоит выделить контент в видео формате. В фэшн-индустрии это могут быть документальные ролики или даже фильмы о создании коллекций. Потребители видят открытость бренда – это в свою очередь повышает лояльность пользователей к бренду и формирует представление о бренде, как о «компании с человеческим лицом». Пользователям интересно наблюдать за «экспериментами» брендов в виртуальной реальности. Сейчас набирает популярность тренд «phygital-технологий», он представляет совокупность физического и виртуального. Например, показ «Jasquetus» весна-лето 2021 от Симона Порт Жакмю, происходил онлайн, но модели и часть команды отправились на съемку в поле недалеко от Парижа, к онлайн трансляции присоединились несколько миллионов зрителей [4]. Фиджитал технологии в индустрии моды поддерживают экологический тренд, такие шоу способствуют бережному отношению к природе и сокращают тот вред, который индустрия моды наносит окружающей среде. Стоит также отметить, что у показов в виртуальной реальности есть большой потенциал, они позволяют погрузить потребителя



в процесс создания вещей или даже сделать покупателей участниками показа. Таким образом, у большего количества потребителей появляется шанс по-новому прочувствовать опыт взаимодействия с брендом и получить положительную эмоциональную связь.

Основное падение активности российских пользователей в социальных сетях, принадлежащих компании Meta (запрещенной в России), пришлось на период с 14 по 21 марта 2022 г. К окончанию этого периода, на платформе остались пользователи, готовые «сидеть» под VPN. Хочется отметить, что на бренды премиум класса и диффузные бренды блокировка социальных сетей в краткосрочном периоде времени повлияет не сильно. У них есть большая отработанная база своего сегмента рынка, поэтому какое-то время они могут работать с собственной CRM базой и с лояльными к бренду клиентами. Но в долгосрочной перспективе – это даст о себе знать. Нет публики – нет моды, по крайней мере новой моды.

Список использованных источников:

1. «Когда восстановится fashion-рынок» / Fashion United [Электронный ресурс] – Режим доступа:

<https://fashionunited.ru/novostee/beezyes/kogda-vostranovitsya-fashion-rynok/2021073032372> (дата обращения 05.05.22)

2. Суд запретил Instagram и Facebook. / Новостной портал РБК [Электронный ресурс] – Режим доступа:

https://www.rbc.ru/technology_and_media/21/03/2022/6238a5e89a79477e5dc0245f (Дата обращения 01.05.22.)

3. Социальная сеть Instagram потерял почти половину авторов с начала спецоперации / Brand Analytics [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://br-analytics.ru/blog/social-media-march-2022/> (Дата обращения 01.05.22.)

4. Мода (и жизнь) в формате phygital: как это работает / Symbol [Электронный ресурс] – Режим доступа:

<https://www.thesymbol.ru/fashion/geroi/moda-i-zhizn-v-formate-phygital-kak-eto-rabotaet/> (Дата обращения 07.05.22.)

© Лялина М.А., 2022

УДК 334.764.44

**АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ
СТРОИТЕЛЬНЫМИ ХОЛДИНГАМИ В РОССИИ**

Ляпунова Л.И.

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого», Санкт-Петербург*



Холдинговая структура является прочной и эффективной, так как включает в себя головную и дочерние компании, осуществляющие единый и слаженный процесс работы всей организации. Управление холдингом – сложный процесс, особенно в период кризиса. Далеко не все компании способны вовремя отреагировать на возникающие проблемы и подстроиться под резко меняющиеся условия посредством применения антикризисных мер [1].

Цель работы: провести анализ моделей управления холдингом; выявить факторы, влияющие на появления кризиса строительных холдингов; провести анализ антикризисных мер для строительных холдингов.

В настоящее время понятие «холдинг» распространено не только в профессиональной терминологии, но и в учебной литературе. Само понятие произошло от английского «hold», что в переводе означает «владеть, содержать в себе, удерживать». Это и передает основную сущность холдинговых компаний.

Холдинг – это разновидность акционерных компаний или корпораций, владеющая определенным количеством акций одной или нескольких компаний и контролирующая данные компании. С функциональной точки зрения, холдинг является инструментом для распоряжения активами, распределения ресурсов, текущего и стратегического планирования, достижения поставленных целей [2].

Строительный холдинг – это объединение нескольких строительных компаний, участвующих в работе всего холдинга, управлении реализацией инвестиционно-строительных проектов и предназначенные для определенной группы работ. Например, ООО «Холдинг RBI» включает в себя головную строительную компанию и дочерние – компанию по отделке квартир, управляющую компанию, компанию по управлению апартаментами и проектную компанию.

Управление холдингом является сложным процессом, который подразумевает под собой управление человеческими ресурсами, договорами, закупками, налогами, бухгалтерским учетом, финансовой отчетностью, бюджетированием и другими процессами. Выделяют три модели управления холдинговыми компаниями: операционная модель, модель стратегического управления, модель финансового управления.

Операционная модель используется в холдингах, где большая часть дочерних компаний осуществляют свою деятельность в одной отрасли. Главной задачей модели является передача определенных функций оперативного управления и контроля, а также принятие решений по финансовой и инвестиционной деятельности, от дочерних компаний к головной компании. Главная проблема данной модели – это снижение самостоятельности дочерних компаний, то есть в случае допущения ошибок



руководителем дочерних компаний, он может ссылаться на головную компанию.

Модель стратегического управления строится на системе управления, при которой функции разработки стратегии развития, постановки стратегических задач и их контроля, проведение финансовой и инвестиционной политики осуществляются головной компанией. Данная модель включает в себя и управленческие решения дочерних компаний с учетом решений головной компании: разработка стратегических планов дочерних компаний; утверждение годовых бюджетов дочерних компаний, а также работа с инвестиционными проектами и их включение в бюджет; утверждение документов внутри компании (стандартов, регламентов); контроль результатов деятельности дочерних компаний.

Третьей моделью управления холдинговой компанией является модель финансового управления, которая предполагает сохранение дочерними компаниями полной самостоятельности в операционной деятельности и осуществление контроля головной компанией над дочерними через систему финансовых показателей. Данная модель ориентирована на диверсифицированный состав компаний, и головная компания не может исполнять функции дочерних и влиять на их результаты. Однако, головная компания может повлиять на дочерние в случае неудовлетворительного результата и после совершенных действий.

Таким образом, головная компания холдинга занимается управлением людьми, процессами и активами, где для управления человеческими ресурсами используется операционная модель, для управления процессами – модель стратегического управления, а для управления активами – модель финансового управления [3].

Для любой организации главным риском, влияющим на существование компании, является кризис. На формирование кризиса компании могут повлиять внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относятся: нестабильная денежно-кредитная и бюджетно-налоговая политика, проблемы структуры доходов и расходов, конкуренция, повышение показателей инфляции, политический дисбаланс. Внутренними факторами являются высокие затраты, износ основных фондов, низкая конкурентоспособность, неэффективный финансовый менеджмент и управление издержками компании. Каждая компания, переживающая период кризиса, проходит несколько этапов, к которым можно отнести спад на фоне внешних факторов, ухудшение результатов финансово-экономической деятельности компании под влиянием внутренних факторов, депрессия и приспособление компании к новым условиям, восстановление финансовой деятельности, рост производства и поддержание экономического уровня развития предприятия. Период



восстановления организации может занять от нескольких месяцев до нескольких лет.

Организации далеко не всегда способны своевременно увидеть наступление кризиса, понять его характер, верно сформировать методы и цели управления в условиях кризиса, а также – осуществить прогноз кризиса и вариантов исхода данной ситуации. Для того, чтобы предприятие рационально работало в условиях кризиса, существует антикризисное управление, которое подразумевает под собой методы, направленные на предотвращение кризисного состояния организации посредством анализа кризиса, его характера и мер по снижению риска влияния последствий. Главные цели антикризисного управления – это способность создать и осуществить меры по возобновлению платежеспособности, финансовой устойчивости организации, обеспечению прочного положения на рынке путем минимального использования средств, избежание банкротства и ликвидации организации. Для того, чтобы избежать кризисной ситуации, в организации проводится диагностика, направленная на выявление сильных и слабых сторон организации, которые могут стать причинами неблагоприятного финансового состояния организации. В диагностику входит использование определенных методов – анализ внутренней и внешней среды, анализ конкурентной среды, анализ финансового состояния, рисков [4]. Все методы выполняются с помощью таких инструментов как статистика, моделирование, прогнозирование, экспертиза и другие [5].

При рассмотрении состояния организации в период финансового кризиса, можно выделить разные методы выхода из кризисной ситуации. К ним относятся сокращение затрат, увеличение денежных средств, реструктуризация кредиторской задолженности, определении стратегии развития компании и реструктуризация предприятия. Также, в соответствии с Федеральным законом от 8 марта 2002г. №46-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» были установлены меры, направленные на упрощение правового регулирования в сфере строительства и стабилизацию экономической ситуации. Среди них: разрешается предоставление займов за счет компенсационных фондов, особенности осуществления градостроительства деятельности могут устанавливаться отдельными законами, установление списания в связи с неисполнением обязательств, ускорение процесса оформления документации [6].

В 2020 году кризис многих отраслей в мире вызвала пандемия COVID-19 и значительно снизила работоспособность предприятий и их показатели. Главными проблемами для строительных холдингов России стали: падение спроса на жилую недвижимость на 30%, снижение ввода площади жилья на 11%, цифровизация процессов, снижение спроса на



посуточную аренду квартир на 45% в сравнении с 2019 годом. Каждая из этих проблем требовала решения, чтобы привести как организации, так и рынок в целом в стабильное состояние. Антикризисные меры были предприняты внутри компании и со стороны правительства. Результаты анализа приведены в табл.1.

Таблица 1 – Антикризисные меры строительной отрасли

Меры внутри холдингов	Правительственные меры
Ставки на ипотечном рынке снизились и составляли 6,5% годовых.	30 млрд. руб. было выделено на докапитализацию Фонда защиты прав дольщиков
Отменены зарубежные конференции и клиентские мероприятия, а работников, по возможности, перевели в онлайн-режим работы.	Минфин России и корпорация АО «ДОМ.РФ» выделили 50 млрд руб. в качестве гос. гарантии для привлечения средств банков выкупа квартир у застройщиков.
В онлайн-формате теперь оформляется разрешение на строительство и ввод объекта, уведомление о начале и окончании строительства	Субсидирование ставок по банковским кредитам.
Создание системы покупки квартиры в онлайн-формате.	Увеличение авансов по госконтрактам с 30% до 50%.
Создание онлайн-экскурсии будущих квартир для потребителей.	Снижение налоговой политики нагрузки предприятий.

По итогам 2020 года работа строительных холдингов прошла период остановки работ, снижения ипотечных ставок и роста темпа продаж. После временной остановки строительных работ, организации начали возобновлять работу, установив пункты замера температуры и снизив количество личных контактов к минимуму. Строительные холдинги смогли получить поддержку от государства и рационально осуществить работу внутри компании за счет цифровизации.

Холдинговая структура по своей сущности действительно прочная, что является преимуществом в период кризиса, однако кризис касается организаций всех отраслей и только единицы могут рационально осуществить работу организации, что делает антикризисное управление все более актуальным. Как небольшим строительным компаниям, так и холдингам, необходимо учитывать развитие кризисных ситуаций и антикризисных мер, с помощью которых компания продолжит работать в стабильном состоянии и не будет ликвидирована.

Список использованных источников:

1. Пупенцова С.В. К вопросу об управлении стоимостью и инвестиционным потенциалом компании // В сборнике: Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2015). Труды международной научно-практической конференции. под ред. А. В. Бабкина. 2015. С. 445-453.

2. Шиткина И. С. Холдинги // Правовое регулирование экономической зависимости. 2008. С 1-13

3. Бриль А.Р., Калинина О.В. Одноэтапная система оценки рисков и эффективности операционных проектов по управлению персоналом на предприятиях // В сборнике: Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли. сборник трудов научной и учебно-практической конференции: в 3 частях. 2017. С. 23-31.



4. Корнеева В.М., Пупенцова С.В. Современные методы управления рисками на предприятиях // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2020. № 2 (40). С. 33-38.

5. Пупенцова С.В., Титов А.Б., Ливинцова М.Г. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия в условиях неопределенности и риска // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2020. Т. 2. № 1. С. 210-218.

6. Consultant plus [Электронный ресурс] // №46 – ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». 2002.

© Ляпунова Л.И., 2022

УДК 332.6:004.413.4

РИСКИ ИНВЕСТИЦИЙ В РЕАЛЬНЫЕ АКТИВЫ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Лагерь М.В., Мазов В.А.

*Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого», Санкт-Петербург*

Выявление рисков инвестиций в реальные активы на рынке недвижимости с каждым годом приобретает большую актуальность. Причиной этому служит неполнота и неточность информации об условиях реализации проекта. Неопределенность, связанная с возможностью возникновения неблагоприятных ситуаций и последствий при реализации проекта, характеризуется понятием риска [1].

В кризисные периоды привлекательность инвестиций в реальные активы рынка недвижимости оправдана стабильностью получения доходов, защищенностью инвестиций от инфляционных колебаний и надежностью. Наиболее популярными среди инвестиций в реальные активы остаются инвестиции в первичную жилую недвижимость [2].

Рост цен в 2020 году на первичном рынке жилой недвижимости отчасти был спровоцирован льготной ипотекой, которая способствовала увеличению доходности собственного капитала инвестора за счет положительного эффекта финансового левериджа [3]. Как итог, в 2021 году при перепродаже квартиры, купленной в новостройке, через год, с вложенных 100 тыс. руб. инвестор мог после уплаты налогов заработать 29 тыс. руб. Но несмотря на то, что этот вид инвестиций относится к оборонительным и является одним из самых безопасных при принятии решений все равно приходится учитывать все возможные риски, чтобы свести к минимуму вероятность возникновения убытков.



Капиталовложение в недвижимость обладает рядом определённых особенностей, среди которых отдельного упоминания заслуживает необходимость оперативно управлять процессом инвестирования. Второй важной особенностью является то, что объекты недвижимости обладают низким уровнем ликвидности, из-за чего при возникновении необходимости быстро продать объект не получится. Также, рассматриваемые капиталовложения являются слишком затратными, что делает их недоступными для большинства начинающих инвесторов. Иными словами, высокий порог входа в конъюнктуру рынка. Ещё одна немаловажная особенность состоит в том, что инвестиции в недвижимость являются долгосрочными. Таким образом, окупить капиталовложения и получить приемлемую прибыль можно только в долгосрочной перспективе [6].

На данный момент существует множество рисков при инвестировании в различный сегмент недвижимости. Если планируется инвестировать средства в объекты недвижимого имущества, которые находятся на стадии строительства, то следует быть готовым к тому, что доходность проекта может снизиться, а реальные расходы превысят запланированные за счет резкого увеличения стоимости строительных материалов или заморозки строительства [7]. Кроме того, важно учитывать риск разрушения возведённого объекта.

При инвестировании в первичную недвижимость к основным источникам риска отнесем следующие позиции.

1. Неудачное расположение выбранной недвижимости. Ситуация может сложиться таким образом, что выбранный район или регион не оправдал ожидания, замедлил развитие инфраструктуры и застройки в целом. Как следствие, спрос на недвижимость будет снижаться, доходы инвестора снизятся.

2. Неудачный выбор функционального назначения объекта. Данный риск, в первую очередь, связан с колебанием предложения и спроса на рынке. По этой причине объекты недвижимости, которые были востребованы могут стать невостребованными. Таким образом, вложив в невостребованный вид недвижимости, планируемый объем дохода получить не получится.

3. Скрытые дефекты объекта недвижимости, допущенные при строительстве, в том числе в инженерных коммуникациях, в отделке.

4. Нарушение арендных условий. Необходимо быть в готовым к тому, что арендатор не будет выплачивать оговоренную сумму в определённый договором срок или не будет выполнять другие условия договора.

5. Изменение налогового законодательства. Важно понимать, что всегда присутствует вероятность того, что налоговая ставка изменится в сторону повышения. При таком варианте инвестор не до получит планируемый доход.



6. Инфляция. Стоит отметить, что данный риск оказывает минимальное негативное влияние на объект недвижимости. Дело в том, что стоимость недвижимости на рынке, как правило, растёт, что позволяет компенсировать негативное воздействие инфляции.

Объективно оценить возможность наступления и степень влияния каждого из рисков очень сложно, поэтому необходимо постоянно систематизировать, прогнозировать и учитывать все имеющиеся данные. На основе вышеизложенной информации риски прогнозируют для того, чтобы разрабатывать стратегии по их уменьшению, вероятности их наступления, а там, где это возможно, вообще исключить. В этом может быть полезна карта рисков, которая покажет, какие из рисков требуют незамедлительных действий, с какими можно работать в плановом режиме, а какими можно и вовсе пренебречь. Это необходимо для того, чтобы грамотно рассчитать издержки, распределить и спланировать финансы для дальнейшего инвестирования в объект недвижимости.

В данном случае все риски будут являться индивидуальными, так как у каждого есть свои потребности, источники инвестирования и желания. Постараемся представить упрощенную версию карты или матрицы рисков [8]. Для примера, будет рассматриваться жилая недвижимость на первичном рынке.

Рассмотрим риски, представленные выше и с помощью экспертной оценки определим тяжесть и вероятность их воздействия и наступления. Важно отметить, что инвесторы обязательно выделяют такие риски, которые могут возникнуть именно с их спецификой работы или нынешнего проекта. Далее необходимо оценить тяжесть, которую может принести риск при его совершении, а также вероятность его наступления.

Тяжесть ущерба может быть не выражена ни в какой единице, а может быть выражена в любом другом эквиваленте, например, денежном, тогда матрица рисков будет более точно и полно показывать картину, которая имеется на данный момент.

Красным цветом отмечены риски, которые требуют не только внимания, но и незамедлительного действия и разработки программы для минимизации этих рисков, оранжевым – те риски, которые требуют повышенного внимания, зеленым – риски, которые, при соотношении вероятности их наступления и тяжести причиненного ущерба, являются своего рода незначительными.

На рис.1 представлена заполненная версия карты рисков при инвестировании. Цифры, обозначенные в карте – порядковые номера перечисленных рисков: 1) неудачное расположение выбранной недвижимости; 2) неудачный выбор недвижимого имущества; 3) скрытые дефекты; 4) нарушение арендных условий; 5) изменение налогового законодательства; 6) инфляция. Незначительными рисками, с точки зрения



вероятности наступления, являются неудачный выбор и неудачное расположение недвижимого имущества.

		ВЕРОЯТНОСТЬ ВОЗДЕЙСТВИЙ				
		Особо высокая вероятность	Высокая вероятность	Средняя вероятность	Низкая вероятность	Мизерная вероятность
СТЕПЕНЬ ПОТЕРЬ	Особо высокие потери				2	
	Высокие потери					
	Средние потери		3	4		1
	Низкие потери	5				
	Мизерные потери	6				

Рисунок 1 – Карта рисков при инвестировании в первичную недвижимость

Разбирая первый риск можно говорить о том, что спрос на выбранный объект при мизерной вероятности может упасть, как и соответственно, цена на него. Это может принести значимые потери для инвестора, но чуть позже цена на объект и спрос восстановятся, и инвестор сможет восполнить свои убытки. Второй вид риска более существенен, чем первый. Предотвратить его можно лишь постоянным анализом строительных компаний и региональных изменений.

На такие риски стоит обращать внимания в первую, но вероятность их наступления, при должном анализе невысока. Далее идут нарушение арендных условий и износ здания. Оба риска, при возникновении, приведут к средним потерям. В первом случае необходимо юридически правильно заключать договор с арендатором, а во втором следить за внешним и внутренним состоянием объекта, сообщать управляющей компании о проблемных зонах. Данные риски являются второстепенными, воздействовать на них необходимо в случае решения значимых рисков, если таковые есть. И наконец, самыми значимыми рисками, с точки зрения вероятности наступления являются налоги и инфляция. На них нельзя оказать влияние, но можно прогнозировать, в любом случае они не несут серьёзных потерь для инвестора.

После выявления степени данных рисков следует обратить внимание и разработать программу по минимизации их наступления и минимизации степени потерь.

Таким образом вложение в первичную недвижимость является выгодным и достаточно прибыльным инвестированием денежных средств. И для того, чтобы вложение в недвижимое имущество было максимально выгодным для инвестора, необходимо оценить риски. Построение карты рисков – это отличный инструмент для анализа и экспертной оценки рисков на этапе идентификации рисков.

Список использованных источников:

1. Корнеева В.М., Пупенцова С.В. Современные методы управления рисками на предприятиях // Проблемы социально-экономического развития Сибири. 2020. № 2 (40). С. 33-38.



2. Пирогова О.Е. Учет внутренних рисков при определении оптимальных темпов роста стоимости предприятия // Управленческое консультирование. 2014. № 7 (67). С. 74-81.

3. Смирнова О.А., Самбуренко А.А., Алексеева Н.С. Виды рисков в проектах реновации жилых территорий Санкт-Петербурга и их классификация // В сборнике: Неделя науки СПбПУ. материалы научной конференции с международным участием. Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого. 2016. С. 215-218.

4. Пупенцова С.В. Методы анализа риска инвестиций в недвижимость // Научно-технические ведомости СПбГТУ. 2006. № 4 (46). С. 360-364.

5. Пупенцова С.В., Каракчиева И.М. Идентификация рисков инновационного проекта с использованием качественных методов анализа рисков // Управление риском. 2022. № 1 (101). С. 15-22.

6. Попова П.В., Пупенцова С.В. Управление рисками при реализации проектов редевелопмента // В сборнике: Промышленная политика в цифровой экономике: проблемы и перспективы. Труды научно-практической конференции с международным участием. Под ред. А.В. Бабкина. 2017. С. 622-626.

7. Воробьева А.В., Багаева И.В. Выбор конкурентной стратегии предприятия на основе оценки рисков // В сборнике: Неделя науки СПбПУ. Материалы научной конференции с международным участием. Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли. В 3-х частях. 2019. С. 375-378.

8. Якубович В.Л., Ливинцова М.Г. Управление рисками при реализации инновационного проекта // В сборнике: Промышленная политика в цифровой экономике: проблемы и перспективы. Труды научно-практической конференции с международным участием. Под ред. А.В. Бабкина. 2017. С. 636-641.

© Лагерь М.В., Мазов В.А., 2022



УДК 331.44

ВЛИЯНИЕ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА В КОЛЛЕКТИВЕ НА МАТЕРИАЛЬНОЕ ПООЩРЕНИЕ СОТРУДНИКОВ

Макеева К.Н., Зотов В.В.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Большую часть жизни мы проводим на работе, то, чем мы занимаемся, какое у нас окружение – определяет наш уровень счастья и производительности труда. Дружный коллектив, увлеченный своей целью, важное составляющее успешной компании. Создание и поддержание благоприятного психологического климата важная задача руководителя.

Персонал любого предприятия является субъектом управления, на который требуется воздействие в рамках поощрительных мер и возможности самореализации. Руководитель формирует систему мотивации, основанную на поведении и потребностях подчиненных, развивая у них желательные мотивы и снижая степень значимости нежелательных мотивов, так же может осуществляться политика прямого стимулирования действий в рамках трудового коллектива.

Материальное стимулирование определяют в виде системы экономических мероприятий, направленных на обеспечение материальной заинтересованности сотрудника и коллектива организации в дальнейшем развитии производства, устанавливается зависимость между размерами доходов сотрудников и его трудовым вкладом. Роль материального стимулирования персонала заключается в следующем: стимулирование высокой производительности труда сотрудников; формирование трудового поведения сотрудников, направленного на реализацию целей организации; использование сотрудниками в полной мере своего физического и умственного потенциала при выполнении возложенных на него задач. Материальное стимулирование взаимосвязано с социально-психологическим климатом в коллективе, ведь именно в благоприятных условия труда, возможно реализовать цели компании, решить поставленные задачи, а также увеличить производительность труда.

Успешность и результативность профессиональной деятельности сотрудников во многом зависит от той социально-психологической атмосферы, которая сложилась в коллективе, поскольку такие факторы, как состояние взаимоотношений между сотрудниками, а также эмоциональное состояние каждого члена коллектива, не могут не отражаться на качестве выполнения этим коллективом поставленных перед ним задач.



Социально-психологический климат коллектива отражает степень удовлетворенности сотрудниками различными аспектами сосуществования в одном рабочем пространстве, особенностями совместного выполнения поставленных перед ними служебных задач. Выделяют позитивный и неблагоприятный психологический климат в коллективе.

Позитивный психологический климат характеризуют оптимистичность, удовольствие от общения, доверие, чувство защищенности, безопасности и комфорта, обоюдная помощь, приветливость и интерес в отношениях, межличностное расположение, искренность коммуникации, надежность, энергичность, свободное от стереотипов мышление, творческие направленности, карьерный и личностный рост, возможность влиять на жизнь организации, справедливость в отношении начальство-сотрудник.

Неблагополучный психологический климат характеризуют пессимизм, агрессивность, безразличие, напряженная атмосфера и конфликтность, закомплексованность, страх ошибки, страх санкций, непризнание, отсутствие понимания, антипатия, скептицизм, ревность, зависть, лень, избегание вкладывания в общий результат как в коллектив, так и в организацию.

Сотрудник, заинтересованный в своей работе, направленный на достижение целей и решение поставленных задач, принимает сложившиеся условия и требования в организации. Очень важно чтобы в компании был позитивный психологический климат, поскольку именно в такой атмосфере хочется работать большинству сотрудников, у них появляется больше энергии, им хочется выполнять свою работу. Создавая благоприятную обстановку в рабочем коллективе, руководитель видит увеличение производительности труда. Тем самым у него появляются все основания для премирования сотрудников за хорошую работу. Мы видим, что руководитель компании всегда заинтересован в создании благоприятного климата в коллективе, что влияет на высокую результативность труда и в итоге руководитель более высоко оценивает результаты деятельности сотрудников.

В коллективе с позитивным психологическим климатом руководители следят за данным вопросом, вовремя реагируют на потребности группы. Однако стоит не забывать, что во всем должен быть баланс. Учитываются интересы людей, правильно распределена нагрузка. Необходимо создать такую атмосферу, в которой люди не только хорошо бы проходили время, но и хорошо работали. В компаниях, где присутствует взаимопомощь, обмен знаниями и опытом, сотрудники быстро входят в курс дела и начинают приносить пользу компании, все функции выполняются в срок, ошибок становится минимальное количество, снижается текучесть кадров. Увеличивая прибыль компании, сотрудники могут рассчитывать на



материальное вознаграждение от руководителя. Позитивный психологический климат делает коллектив более сплоченным, улучшаются условия для производительности труда. Результат деятельности слаженной команды, направленный на решение одной глобальной задачи, превосходит даже самые мощные единичные усилия. Достичь этого можно только при правильной организации рабочей деятельности и внимательном отношении к атмосфере внутри коллектива. Руководитель, наблюдая за качественным и количественным ростом производительности сотрудников, принимает решение о материальном поощрении сотрудников за хорошую работу. Мотивируя свой персонал, руководитель делает компанию конкурентоспособной. Однако, не получая обратной отдачи от руководителя, психологический климат в коллективе может ухудшиться.

В неблагоприятном психологическом климате царит монотонная, унылая обстановка, работа не ценится сотрудниками, производительность труда находится на самом низком уровне. Тем самым у руководителя не присутствует оснований для материального поощрения сотрудников.

Работая в благоприятной обстановке, сотрудники используют по максимуму свой физический и умственный потенциал, тем самым увеличивая прибыль компании. Для таких сотрудников в каждой компании существует материальное поощрение, чтобы в дальнейшем закрепить данное поведение в компании. Устанавливается зависимость между размерами доходов сотрудников и его трудовым вкладом. Благоприятный психологический климат напрямую влияет на результаты деятельности компании, что приводит к принятию решений руководителем по повышению материального поощрения сотрудников.

Успешные корпорации, например, Гугл, Амазон, Озон и другие применяют огромное количество мер для комфорта работы коллектива, вплоть до размещения в офисе массажных кресел, прачечных, чтобы часть домашних забот снять с сотрудника и повысить его эффективность на рабочем месте, красивый интерьер офиса, дизайнерские решения организации рабочего места, наличие спортивного зала, температурный режим, комнаты отдыха, все создает атмосферу, в которой хочется находиться и творить, на благо компании. Можно предположить, что в данных компаниях присутствует благоприятный психологический климат в коллективе. Создавая данные условия, руководитель так же стремится материально поощрять сотрудников. Например, в компании OZON существует разовое и постоянное премирование. К разовому премированию относятся: вознаграждение менеджера за привлечение новых клиентов, вознаграждение за выполнение поставленных задач. К постоянному премированию относят вознаграждение за привлечение повторных заказов на OZON. Благоприятный психологический климат способствует лучшей производительности труда сотрудников, к своей работе они относятся



положительно и нацелены в дальнейшем на получение материального поощрения.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно четко определить влияние психологического климата в коллективе на материальное поощрение сотрудников. Психологический климат влияет на результаты деятельности и соответственно руководитель исходя из этой закономерности, видя высокие результаты сотрудников в компании, принимает решение по увеличению материального поощрения сотрудников в виде надбавок или премирования. Условия для материального поощрения создаются лучше, когда психологический климат комфортный, доброжелательный, тем самым руководитель выше оценивает своих сотрудников.

Список использованных источников:

1. Горносталева, М. Е. Мотивация персонала организации на основе совершенствования оплаты труда. // Синергия Наук. – 2020. – № 54. – С. 379-392.

2. Готовцев М.О. Проблемы мотивации трудового коллектива: теоретический аспект. // Наукосфера. – №10. – 2021. – С. 106-108.

3. Зайцева, Т. В. Мотивация трудовой деятельности: учебное пособие / под ред. проф. В. П. Пугачева. М.: ИНФРА-М, 2020. – 394 с.

4. Марьин М.И., Тимофеев А.Ф. Социально-психологический климат в служебном коллективе как объект психологического исследования. // IV Международный пенитенциарный форум «Преступление, наказание, исправление». – 2019. – С. 39-44.

5. Хиневич К.Д. Влияние психологической совместимости сотрудников на социально-психологический климат в коллективе. // Синергия Наук. – №62. – 2021. – С. 14-20.

© **Макеева К.Н., Зотов В.В., 2022**

УДК 336.4

ФАНДРАЙЗИНГ В АРТ-МЕНЕДЖМЕНТЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Макешина М.К., Цуба Д.А., Соколинская Т.В.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

Достижение финансовой устойчивости для организаций культуры и искусства является достаточно сложной задачей. Одним из главных инструментов решения большинства проблем в современном обществе являются деньги и иные материальные ресурсы. Изменения, приносимые человеком или организацией, зависят от умения находить, привлекать и



зарабатывать средства и ресурсы. Данными вопросами занимается фандрайзинг, обеспечивающий организацию надежных денежных потоков.

В широком смысле, под фандрайзингом понимается «процесс привлечения внешних ресурсов, необходимых для реализации того или иного проекта, или осуществления той или иной деятельности». В узком – это совокупность инструментов привлечения ресурсов в учреждения или организации культуры «сверх финансовых обязательств учредителя и доходов уставной деятельности» [1].

Поддержка в финансовом плане арт-организаций в основном осуществляется в двух формах:

в виде пожертвования, то есть акта благотворительности, целью которого является безвозмездная помощь организациям культуры и искусства на благо всего общества;

в виде спонсорства – вложения финансовых средств в определенное событие в социокультурной среде или в фонд арт-организации.

Важное место в фандрайзинге современных арт-организаций занимает спонсорство, в процессе которого учреждения культуры и его спонсор выступают как деловые партнеры: взамен на деньги или другую материальную помощь спонсор получает рекламу своего продукта и популярность. Спонсорский взнос представляет собой денежные средства, заранее рассчитанные и выделяемые спонсором на кампанию по продвижению своего продукта и своего имиджа. Приобретая себе партнера среди организаций искусства и культуры, спонсор просчитывает собственные выгоды с точки зрения заметности события, его масштаба и популярности, количества посетителей – потенциальных потребителей его продукции. Спонсорство – это не благотворительность и не случайные действия, а стратегически спланированные усилия по маркетингу, совместно предпринимаемые и спонсором, и учреждением культуры [2]. Спонсорство подразумевает под собой финансирование проекта или деятельности при условии распространения рекламы о спонсоре или его товарах, где главной целью является улучшение имиджа и узнаваемости бренда, который вложил деньги. Данные меры способствуют повышению лояльности аудитории. В свою очередь, благотворительность – это бескорыстная поддержка нуждающихся, не предполагающая получения коммерческой выгоды и пиара, целью которой является оказание помощи.

Чтобы привлечь партнеров или доноров для финансового или ресурсного обеспечения, необходимо следовать базовым принципам фандрайзинга. Так, важным его аспектом является качество проектов – предоставляемый контент должен быть интересным и тщательно продуманным. Не стоит также забывать о маркетинге – проект должен быть узнаваем, а у организации должен быть имидж и своя публика. В то же время необходимо изучить своих партнеров, в том числе историю их



благотворительной деятельности. Нужно понять сферу интересов партнера и то, какие проекты он готов поддерживать, а какие – нет. Понимание мотивации партнеров, их целей и задач – залог успеха фандрайзинговой деятельности.

В процессе реализации спонсируемого мероприятия специалисты по фандрайзингу должны отслеживать и фиксировать положительную реакцию потребителей и все моменты, служащие достижению целей спонсорской кампании, и сообщать об этом своему партнеру. Данная информация волнует спонсора, поскольку дает возможность оценить пользу данной инвестиции. Именно поэтому, необходимо тренировать бизнес-мышление, умение планировать, способность оперировать цифрами и фактами. Также стоит помнить, что партнеру необходимо давать обратную связь, держать его в курсе событий, спрашивать о его ожиданиях и вовлекать на всех этапах проекта. Искренняя благодарность – путь к продолжению сотрудничества. Не следует забывать о таких знаках внимания, как предоставление персоналу спонсора некоторого количества зрительских мест, приглашения на заседания попечительского совета, права бесплатного посещения. По окончании мероприятия необходимо пригласить спонсора на торжественную встречу, обменяться мнениями по поводу результатов спонсорской кампании, удовлетворенности сторон, отпраздновать успех и выразить свою благодарность.

Можно выделить три механизма фандрайзинга.

Целевые кампании – наиболее распространенный способ привлечения средств в организацию. В процессе реализации данного фандрайзингового механизма, организатор обращается к корпоративным компаниям с целью поиска конкретных средств на конкретный проект или для решения конкретных задач. Преимуществом данного механизма является создание у партнера более глубокого чувства сопричастности (многие доноры более склонны поддерживать конкретные проекты, а не общее развитие организации). Недостатками выступают ограниченное количество таких кампаний в год, а также достаточно высокий порог входа. Во время проведения целевых кампаний важно также отслеживать цифры и делиться ими с партнером и публикой (посещаемость, публикации, социальные сети, отзывы и т.д.); поддерживать вовлеченность партнера на всех этапах кампании.

Программы лояльности. Данный механизм является системой вознаграждения партнеров, доноров или клиентов за финансирование, поддержку и посещение арт-организаций или конкретных мероприятий. Он позволяет удерживать существующих клиентов, привлекать новых, повышать их лояльность к организации, увеличивать размер денежных поступлений и повторное финансирование. Преимущество данного механизма состоит в обеспечении постоянного притока средств, низком



пороге входа, привлечении больших аудиторий и гибкой структуре. Недостатком является высокая стоимость. Важным аспектом программ лояльности выступают обязательные публикации планов и отчетов о результатах их деятельности.

Специальные события. Под данным механизмом подразумевается проведение различных гала-ужинов, концертов, вечеринок и других развлекательно-творческих мероприятий, которые можно устроить на своей площадке, тем самым продавая на них билеты для своего будущего проекта. Преимущества метода заключаются в возможности быстрого сбора средств за счет дорогих билетов, хорошем способе PR и интеграции брендов-партнеров, понятной схеме «услуга за услугу», возможности выстраивания круга единомышленников, связанных общим видением. Недостатками являются высокая стоимость и сложность в организации, отвлечение команды от основной деятельности. Во время проведения таких событий важно помнить, что они должны быть привязаны к крупным проектам (реконструкции, открытия больших выставок, юбилеи и т.д.) и нельзя забывать про поддержание контактов с клиентом (рассылка, фото, благодарности, предложения и новые запросы).

Одной из главных проблем фандрайзинговой деятельности в Республике Беларусь является низкий уровень профессионализма и организационной компетентности, вследствие чего инвесторы сотрудничают не с отечественными, а с зарубежными фондами, имеющими более конкурентоспособный имидж и высокий уровень организационной деятельности. Стоит также отметить, что значительным препятствием на пути успешного проведения арт-мероприятий в стране, является недостаток финансирования сферы культуры. Так, исходя из данных республиканского бюджета за 2021 год, доля расходов на культуру в общем бюджете страны составила всего около 1% [3]. Вследствие чего и обуславливается необходимость проведения фандрайзинговых мероприятий организациями культуры. Однако согласно данным 2017 года, 90-95% финансирования для проектов белорусские некоммерческие организации получают за счет средств иностранной безвозмездной и международной технической помощи [4].

Также важным аспектом успешного привлечения финансовых средств арт-организаций является институциональное обеспечение фандрайзинга в Беларуси, а именно совершенствование законодательных условий, которые позволили бы расширить возможности фандрайзинга и спонсоров. Ведь наличие недостаточно благоприятного налогового законодательства для развития благотворительной деятельности, несовершенная система налогообложения, неурегулированные правовые проблемы организаций культуры и искусства, низкий квалификационный уровень управленческих



навыков руководителей арт-организаций препятствуют достижению эффективного результата фандрайзинговой кампании.

Перспективным направлением в проведении фандрайзинговой деятельности является использование инновационных технологий. Через Интернет и электронную почту можно осуществлять прямую рассылку, участвовать в краудсорсинге и краудфандинге, социальных проектах, вести виртуальные переговоры с донором. В Республике Беларусь, например, первые краудфандинговые платформы «Улей» и «Талакакошт» позволяют собирать средства на различные цели, среди которых наиболее популярным является социально-культурное направление и все, что связано с национально-культурной идентичностью. Социальные сети также являются эффективным средством фандрайзинга. Все популярнее становится применение QR-кодов, Grid-технологий, цифровая филантропия и деятельность бизнес-ангелов [5].

Развитию фандрайзинговой деятельности в стране может способствовать изучение и внедрение зарубежного опыта в данной сфере, например, иностранных инструментов фандрайзинга: организация общенациональных конкурсов, целью которых является поощрение и популяризация благотворительности и меценатства; проведение международных конференций по фандрайзингу и участие в них представителей Беларуси; содействие успешному развитию индаументов, ключевым условием которого является освобождение от НДС передачи благотворительным организациям ценных бумаг; оснащение компьютерных систем специализированным программным обеспечением по фандрайзингу. Важным аспектом является распространение знаний о его сущности и преимуществах среди граждан, осведомленность населения через проведение тренингов и семинаров.

Таким образом, совершенствование фандрайзинговой деятельности в Республике Беларусь как структурно организованного инструмента социальной помощи и внедрение фандрайзинга в практику работы учреждений культуры будет способствовать решению множества проблемных вопросов культурного сектора экономики, а также обеспечению развития и эффективной деятельности арт-организаций. Улучшение институционального обеспечения фандрайзинговой деятельности, всестороннее применение IT-технологий, изучение и внедрение зарубежного опыта в данной сфере и повышение уровня информированности населения о фандрайзинговой деятельности поможет усовершенствовать и популяризировать фандрайзинг в Беларуси с целью обеспечения реализации культурно значимых программ.



Список использованных источников:

1. Фандрайзинг как инструмент привлечения средств в некоммерческих организациях: особенности применения в сфере культуры и искусства [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/fandrayzing-kak-instrument-privlecheniya-sredstv-v-nekommercheskie-organizatsii-osobennosti-primeneniya-v-sfere-kultury-i-iskusstva>
2. Экономические основы арт-менеджмента [Электронный ресурс]. – URL: <https://rep.vsu.by>
3. Бюджет Республики Беларусь для граждан [Электронный ресурс]: Министерство финансов Республики Беларусь // Главное управление бюджетной политики. – Минск, 2021. – URL: <https://www.minfin.gov.by/upload/bp/budget/budget2021.pdf>.
4. Фандрайзинг в Беларуси: рутина VS творчество [Электронный ресурс]. – URL: https://by.odp-office.eu/razviccio-patencyjalu-arhanizacyj/_treninhi-i-infadni/fandrayzing-v-belarusi-rutina-vs-tvorchestvo
5. Модель фандрайзинговой деятельности [Электронный ресурс]. – URL: <http://dspace.wunu.edu.ua>

© Макешина М.К., Цуба Д.А., Соколинская Т.В., 2022

УДК 336.767.1

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ В РОССИИ

Макин Е.А.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

История инвестиционных фондов в современной России начинается в 1992 году, когда появились первые чековые инвестиционные фонды, предназначенные для помощи гражданам, которые инвестировали свои ваучеры. Главной задачей таких ЧИФов была аккумуляция чеков, находящихся в распоряжении граждан, и их последующее вложение в акции приватизируемых предприятий. Однако слабая регуляция привела к тому, что многие рядовые инвесторы ничего не получили (в том числе из-за роста финансовых пирамид на основе ЧИФ).

Правительство решило усилить нормативную базу в области финансовых рынков. Так, в 1995 году появилось первое упоминание о паевых инвестиционных фондов в указе президента РФ №416 «О мерах по обеспечению интересов инвесторов». С 1996 года, с выпуском первых ПИФов, можно вести историю отечественных ПИФов.



Однако, по мнению автора, еще один важный год в истории развития отечественных инвестиционных фондов – это 2018 год. В 2018 году появился первый в России биржевой паевой инвестиционный фонд (БПИФ), аналогичный зарубежным ETF, но по российскому праву. В мире на тот момент было множество фондов подобного типа, в том числе и на российском рынке (например, от компании FinEx, однако законодательное оформление такого вида инвестирования говорило о его перспективности на российском рынке.

Первым российским ETF стал фонд от УК Сбер. Фонд SBMX инвестировал средства в акции и расписки, которые входят в состав индекса полной доходности. Фонд отслеживает индекс, в том числе учитывает реинвестирование дивидендов входящих в индекс компаний. Сбер, в данном случае, является также маркетмейкером паев SBMB (то есть обязуется поддерживать их ликвидность).

С тех пор количество биржевых паевых инвестиционных фондов в России растет. Ниже в табл. 1 приведена динамика по фондам:

Таблица 1 – Количество БПИФ в России

Дата	Август 2018	Август 2019	Август 2020	Август 2021	Февраль 2022
Количество БПИФ	1	13	29	86	123

Как видно из табл. 1, количество биржевых паевых инвестиционных фондов в России с 2018 года существенно вырос. За представленный период, в среднем за год в России появляется 30 новых БПИФов. Безусловно, события 2022 года должны внести коррективы на данном направлении, однако по количеству по годам видно, что направление развивается.

Другая информация, позволяющая проследить развитие биржевых паевых инвестиционных фондов в России – это их доля в общей структуре ПИФов. Ниже представлена табл. 2 с данной информацией:

Таблица 2 – Доля биржевых фондов в структуре ПИФов в РФ

Дата	Февраль 2019	Февраль 2020	Февраль 2021	Февраль 2022
Открытые ПИФы	237	249	246	256
Закрытые ПИФы	213	197	185	169
Интервальные ПИФы	10	11	10	9
БПИФы	3	20	41	123
Доля БПИФов	0,6%	4,2%	8,5%	22,1%

Как видно из табл. 2, доля биржевых фондов в общей структуре паевых инвестиционных фондов в России растет. Если в 2020 году доля БПИФов была 4,2%, то к 2022 году она возросла практически до четверти от всех фондов.

Другой интересный момент – это сокращение числа закрытых инвестиционных фондов. За представленный период таких фондов стало на 44 (или на 20,65%) меньше. Однозначную причину такого сокращения назвать затруднительно, однако если бы на данный тип фондов был спрос у инвесторов (подкрепленный финансовыми возможностями), было бы и предложение от управляющих компаний. Этот же тезис, наоборот,



доказывает популярность БПИФов как удобного и более дешевого инструмента для инвесторов.

Таблица 3 – Стоимость чистых активов по типам фондов, млн. руб.

Дата	Февраль 2019	Февраль 2020	Февраль 2021	Февраль 2022
Открытые ПИФы	316833	485944	696958	888353
Закрытые ПИФы	435358	422809	393804	413473
Интервальные ПИФы	5823	6787	7453	7202
БПИФы	2075	20020	96772	216440
Доля БПИФов	0,3%	2,1%	8,1%	14,2%

Данные в табл. 3 говорят о том, что помимо роста количества самих фондов, растет также и объем средств, который обращается в этих фондах. С 2019 года до 2022 стоимость чистых активов (далее СЧА) в биржевых фондах выросла на 214365 млн. рублей. При этом, доля СЧА в БПИФах не коррелирует с долей таких фондов. Если в 2022 году доля биржевых фондов составляла 22,1% от всех ПИФов, то доля по СЧА составляет 14,2%.

Необходимо также отметить рост стоимости чистых активов в фондах открытого типа. Рост за представленный период составил 571520 млн. рублей. Это говорит о том, что данный тип инвестирования также популярен. Несмотря на то, что количество таких фондов резко не увеличилось, инвесторы активно вкладывают средства в фонды открытого типа.

Объем СЧА в фондах закрытого типа существенно не изменился. Можно сказать, что это достаточно статичный (по потоку денежных средств) тип фондов, который, в свою очередь, не доступен или не интересен широкому кругу инвесторов (в противном случае, количество фондов подобного типа не падало).

На основании вышеперечисленных данных, можно сделать вывод, что перспективными для развития типами фондов в России будут открытые ПИФы и биржевые ПИФы. Они развиваются как по количеству фондов, так и по стоимости активов под управлением. ОПИФы привычны для российского инвестора, имеют долгую историю развития в нашей стране, а также широкий круг потребителей, которым этот инструмент понятен. БПИФы предлагают, по сути, альтернативу ОПИФам, но с рядом важных преимуществ.

По совокупности преимуществ, по мнению автора, наибольшими перспективами развития обладают именно биржевые фонды. Дело в том, что по своей сути они похожи на множество ОПИФов (низкий порог входа, простота инвестирования), но именно преимущества, которые будут описаны далее, определяют благоприятные будущие перспективы.

Первое преимущество – скорость сделок. Биржевые фонды обладают повышенной ликвидностью, которую обеспечивает маркет-мейкер. В данном контексте фонды похожи на такой инструмент, как акции – в любое время работы биржи их можно купить.



Второй плюс – низкие комиссионные. У ПИФов комиссии в среднем равны 3-5% в год, а у БПИФ – 0,9-1,5%. Размер комиссионных кроется в стиле управления фондов. Большинство фондов открытого типа находятся под активным управлением. Биржевые же фонды, в большинстве своем – индексные. Подобная пассивная стратегия требует меньших затрат от УК, в следствие чего инвесторы платят меньшее вознаграждение.

Размер вознаграждения играет очень важную роль в долгосрочном инвестировании. Соответственно, инвестору выгоднее взять дешевый индексный фонд с широким покрытием рынка, для долгосрочного положительного результата инвестирования, чем выбирать активно управляемый фонд, с надеждой обогнать рынок, оплачивая при этом высокие комиссионные.

Биржевые фонды – логичная следующая ступень развития инвестиционных фондов в России. В купе с высокой ликвидностью БПИФы (и с некоторыми оговорками – ETF) – удобный, простой и дешевый способ вложить собственные средства с целью приумножения капитала.

Список использованных источников:

1. Руководство разумного инвестора: надежный способ получения прибыли на фондовом рынке / Джон Богл : пер. с англ. Н.А. Коневской. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 224 стр.

2. [Электронный ресурс] Система «Консультант плюс», Указ Президента РФ от 26.04.1995 N 416 "О мерах по обеспечению интересов инвесторов и приведению в соответствие с законодательством Российской Федерации предпринимательской деятельности юридических лиц, осуществляемой на финансовом и фондовом рынках без соответствующих лицензий" – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_6445/ (дата обращения 27.04.2022).

3. [Электронный ресурс] Сайт «InvestFunds», раздел «Статистика рынка паевых инвестиционных фондов» - URL: <https://investfunds.ru/funds-statistics/> (дата обращения 29.04.2022).

4. [Электронный ресурс] Сайт «Газпромбанк», статья «Что такое инвестиционные фонды и как они работают», автор Виноградова О., дата публикации: 28.05.2021 – URL: <https://gazprombank.investments/blog/education/investitsionnye-fondy/> (дата обращения 30.04.2022).

© Макин Е.А., 2022



УДК 332.01

ОСОБЕННОСТИ ОТРАЖЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОТЧЕТАХ ОБ УСТОЙЧИВОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Малыхина А.А., Черникова О.П.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский государственный индустриальный университет», Новокузнецк

Трудно представить инфраструктуру народного хозяйства без транспортной отрасли, это одна из самых больших и сложных систем. Целью ее функционирования является полное удовлетворение потребностей общества в перевозках грузов и пассажиров. Деятельность транспортной системы непосредственно воздействует на структурные сдвиги мирового хозяйства.

Важность транспортной отрасли многократно подчеркивается на федеральном уровне государственного управления Президентом РФ, Федеральным Собранием, мнениями руководителей исполнительной власти [1]. Так, государственная помощь транспортным компаниям может выражаться в снижении налоговой нагрузки (прежде всего НДС и социальных взносов) и облегчением кредитования.

В современных условиях ключевыми сферами при оценке эффективности деятельности транспортных компаний являются 3 аспекта: экономический, социальный и экологический. Отражение данных направлений можно найти в отчетах об устойчивом развитии (УР) по тем компаниям, которые их составляют. В каждом секторе промышленности раскрываются свои показатели, характеризующие результативность работы компании, в анализе и оценке которых заинтересована внешняя среда [2-4]. Ведение нефинансовой отчетности помогает сравнить результаты деятельности компаний конкурентов и разработать направления дальнейшей работы.

Раскрывая свои показатели в области устойчивого развития стейкхолдерам, фирма может выявить направления оптимизации затрат (например, за счет уменьшения негативного влияния на окружающую среду), разработать меры по снижению рисков, повысить инвестиционную привлекательность и информационную прозрачность [5].

Так как в современном мире происходят увеличение объемов перевозок в мировой транспортной системе и усиление конкуренции между компаниями, возрастает роль безопасности и экологичности перевозок, поэтому следует рассматривать именно особенности устойчивого развития транспортно-логистического рынка.



Транспортная система является важнейшим инструментом решения социальных, экономических и технологических задач страны, однако ее функционирование нередко сопровождается негативным воздействием на окружающую среду, возникновением дорожно-транспортных происшествий, причинением вреда здоровью людей. Поэтому для отображения и анализа реальных показателей деятельности грузовых и логистических компаний им следует разрабатывать и публиковать отчет об устойчивом развитии.

При разработке данного документа наравне с Глобальным договором ООН компаниям следует придерживаться принципов ответственной деловой практики, закрепленным в Социальной хартии российского бизнеса Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП).

В Национальном Регистре корпоративных нефинансовых отчетов выпускаемых РСПП, лишь немногие компании публикуют свои отчеты об устойчивом развитии. В транспортно-логистическом секторе в основном это делают следующие компании: ПАО «АЭРОФЛОТ», ОАО Авиакомпания «Трансаэро», АО «ГТЛК», ОАО «Международный Аэропорт Иркутск», ОАО «РЖД» и ОАО «Федеральная пассажирская компания» [6].

Показатели, которые раскрываются в отчетности об УР транспортно-логистических компаний в основном можно разделить на следующие категории: экономические, экологические, социальные и функциональные (экологические и производственные). Объемные показатели перевозок должны по возможности минимизироваться при условии, что все пассажиры и ресурсы всегда доставляются в нужные места в требуемое время [7]. Характерными элементами отчета об устойчивом развитии для транспортного сектора является отражение следующих показателей, например: средняя скорость движения, средняя длина поезда, количество маршрутов, грузооборот, скорость доставки грузеных отправок, среднесуточная производительность локомотива эксплуатируемого парка, объем транзитных контейнерных перевозок и др.

К экономическим индикаторам можно отнести рентабельность продукции (услуг), себестоимость транспортных услуг, соотношение темпов роста производительности труда и заработной платы и прочее. Экономическая эффективность данного сегмента рынка определяется по объемам перевозок (в пассажирах и тоннах грузов), пассажирообороту (пасс.-км) и грузообороту (т-км).

Социальный потенциал оценивают с помощью таких показателей, как количество аварийности и несчастных случаев во время работы, затраты на охрану труда и производственную безопасность в расчете на одного работника, средняя величина социального пакета сотрудника и др.

Индикаторами функционального направления могут быть, например коэффициент годности парка подвижного состава, коэффициент



технической готовности парка транспортных средств, энергоемкость транспортных услуг, число нарушений экологического законодательства, затраты на охрану окружающей среды и др.

Каждая организация сама определяет перечень показателей, которые она желает отразить в отчетности об УР. Если рассматривать перечень фирм, которые публикуются на сайте РСПП, то их можно разделить на авиа, железнодорожные и транспортно-логистические компании.

Некоторые организации включают информацию об устойчивом развитии в интеграционную отчетность (ИО), например АО «ГТЛК». Группа ГТЛК является крупнейшей транспортно-лизинговой компанией России. В ИО фирма показывает связи между стратегией, корпоративным управлением, финансовыми результатами организации и социальными, экологическими и экономическими условиями. Однако в данной нефинансовой отчетности информация об устойчивом развитии отражается в меньшем объеме. В АО «ГТЛК» об экологическом аспекте раскрыто недостаточно данных и отражено мало показателей поддержания окружающей среды. Также согласно рекомендованному руководству GRI компания не отражает следующие разделы в отчете: «присутствие на рынках», «непрямое экономическое воздействие», «препятствие конкуренции», «взаимоотношение сотрудников и руководства», «здоровье и безопасность персонала», «практика обеспечения безопасности» и др. Основная направленность показателей компании являются лизинговые данные.

В табл. 1 сравним транспортные железнодорожные организации ОАО «РЖД» и ОАО «Федеральная пассажирская компания», их объемные и финансовые показатели за 2020 г.

Таблица 1 – Показатели, отражающиеся в отчете об устойчивом развитии транспортно-логистической отрасли

Показатель	Название организации	
	ОАО «РЖД»	ОАО «Федеральная пассажирская компания»
Объемные показатели		
Грузооборот, млрд. т-км	3 221,0	-
Пассажирооборот, млрд. пасс.-км	78,1	48,2
Погружено грузов, млрд. тонн	1,2	-
Перевезено пассажиров, млн.	872,0	59,0
Вагонный парк, тыс. вагонов	16,6	16,6
Вагонооборот, млн. ваг.-км	-	1 949
Средняя техническая скорость движения, км/ч	46,6	-
Эксплуатационная длина железных дорог, тыс. км.	85,6	-
Финансовые показатели		
Доходы всего, в т.ч.	1 813,1	130,9
Доходы от перевозок, млрд. руб.	1 615,3	114,6
Расходы всего, в т.ч.	1 695,8	181,5
Расходы по перевозкам, млрд. руб.	1 515,9	169,0

Из табл. 1 видно, что рассматриваемые компании помимо сходных показателей, выделяют и дополнительные. Как правило, в нефинансовой отчетности об УР данные представляются в различном виде: таблицах, диаграммах, рисунках, схемах и др. Различия заключаются в том, что



организации, отражая итоги деятельности, показатели движения и перевозок грузов интерпретируют свои данные в разном виде (процентном, количественном, физическом). То есть, если ОАО «РЖД» показывает, сколько погружено грузов в млрд. тоннах, то ОАО «Федеральная пассажирская компания» отражает данный показатель лишь в процентном выражении. В результате данные невозможно сравнить.

В реализации концепции устойчивого развития транспортного сектора особая роль отводится «зеленой» экономике, которая способствует сдерживанию разрушительного влияния хозяйственного развития на окружающую среду. Как уже говорилось воздействие транспорта на окружающую среду значительно, оно может привести к усилению парникового эффекта, загрязнению воздуха и водоемов, шумовому загрязнению, эрозии почв, что подтверждает важность реализации модели зелёного роста [8].

Достичь эффекта от разработанной и проведенной «зеленой» политики устойчивого развития транспортно-логистической отрасли можно за счет, например: ограничения потребления энергетических ресурсов; снижения всех видов загрязнения окружающей среды; максимально полной переработки отходов; продвижения экономичного подхода к использованию ресурсов; разработки энергосберегающих технологий; совершенствования правовых механизмов защиты окружающей среды.

Также следует помимо рассмотренных аспектов отчета об УР обратить внимание на риски, выделяемые транспортными компаниями. Управление рисками является непрерывным и системным процессом, который должен протекать на всех уровнях компании, и интегрирован с бизнес-процессами.

Большинство транспортно-логистических организаций, публикующих отчет об УР, выделяют следующие группы рисков, которые могут существенно повлиять на функционирование компании и конечный результат ее деятельности: макроэкономические (ухудшение ситуации в стране и снижение грузовой базы проектов, в том числе за счет ужесточения санкций), государственное регулирование (отсутствие/невыполнение долгосрочных государственных решений в части финансирования развития железнодорожного транспорта), рыночные (изменение структуры грузооборота по типам грузов и направлениям относительно прогнозируемых значений), инвестиционные, налоговые, управленческие, кадровые, научно-технические и технологические [9].

Таким образом, информация, раскрываемая в стандартном отчете об УР должна содержать основные данные об организации, результатах деятельности за отчетный период, принципы устойчивого развития и особенности их реализации в организации, описание заинтересованных лиц, информацию об управленческой деятельности, результаты деятельности



организации в области управления персоналом, вклад в обеспечение промышленной и экологической безопасности, охраны труда, энергосбережение и энергоэффективность, описание социальной политики и т.д.

Рассмотрев нефинансовую отчетность транспортно-логистического сегмента рынка, можно отметить, что лишь немногие компании сейчас публикуются на сайте РСПП. Как правило, это зависит от объемов реализации деятельности, масштабов организации, круга заинтересованных лиц и целей, поставленных руководством.

Отраслевой особенностью является то, что компании освещают темы связанные транспортировкой грузов и пассажиров. Особое внимание в отчетах уделяется экологическим издержкам и частоте производственного травматизма. Отражая основные показатели результативности по 3 аспектам, компаниям следует не ограничиваться только ими, но и публиковать дополнительные данные, рекомендуемые руководством GRI, для демонстрации полной картины функционирования организации заинтересованным лицам.

Список использованных источников:

1. Галушко М.В., Шарипова К.Р. Основные проблемы и перспективы развития инновационных технологий в транспортной отрасли России // Креативная экономика. – 2020. – Том 14. – № 6. – С. 1079-1090.

2. Черникова, О. П. Формирование отчетности об устойчивом развитии в российской практике / О. П. Черникова // Economics and Finance [Экономика и финансы]. – 2019. – № 7. - С. 58-69.

3. Черникова, О. П. Формирование экологической отчетности угледобывающих предприятий / О. П. Черникова, П. П. Баранов // Горный журнал. – 2018. – № 3. – С. 82-85.

4. Малыхина А.А. Анализ содержания отчетности по устойчивому развитию предприятий горно-металлургической отрасли России / Малыхина А. А., Черникова О. П. // Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2021) : сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием, 25 мая 2021 г. – Москва : ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина», 2021. – С. 39-43.

5. Черникова, О. П. Совершенствование содержания экологической отчетности угледобывающих предприятий / О. П. Черникова // Актуальные проблемы экономики и управления в XXI веке : сборник научных статей. – Новокузнецк : Издательский центр СибГИУ, 2019. – Ч. 2. - С. 134-147.

6. Российский союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://rspp.ru>

7. Гришаева Юлия М., Матанцева Ольга Ю., Спирин Иосиф В., Савосина Мария И., Ткачева Зинаида Н., Васин Денис В. Устойчивое



развитие транспорта в городах России: опыт и актуальные задачи // Юг России: экология, развитие. 2018. №4.

8. Осинцев Н. А., Казармщикова Е. В. Факторы устойчивого развития транспортно-логистических систем // СПТКР. 2017. №1.

9. Российские железные дороги [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.rzd.ru>

© **Малыхина А.А., Черникова О.П., 2022**

УДК 336.717.061.2

ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТА ВКЛАДОВ В ГОСУДАРСТВАХ-ЧЛЕНАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Марковская Д.С., Швец К.Н.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

На сегодняшний день финансовая система многих стран переживает глобальный кризис, правительства государств занимаются поиском эффективных путей преодоления его негативных последствий. В связи с этим одним из направлений денежно-кредитной политики, проводимой государствами, является гарантированное возмещение банковских вкладов, а также их страхование.

Существует две системы возмещения вкладов: страхование вкладов и гарантированный возврат вкладов.

Наличие системы страхования банковских вкладов обусловлено рядом причин: такая система гарантирует сохранность и возврат вкладов; обеспечивает получение доступа вкладчиками к своим средствам до начала ликвидационных процедур; создает тем самым стабильность работы банковской системы. С помощью системы страхования банковских вкладов осуществляется защита вкладчиков, рост доверия со стороны вкладчиков к банкам.

Страхование банковских вкладов имеет некоторые особенности. Выделяется несколько условий для наступления страховых обязательств, среди которых следует отметить банкротство кредитного учреждения, отзыв лицензии на осуществление банковской деятельности, что означает запрет на осуществление банковской операции по привлечению денежных средств в банковские вклады.

В соответствии со статьей 840 Гражданского кодекса Российской Федерации возврат вкладов граждан банком обеспечивается путем обязательного страхования вкладов, а в случаях, предусмотренных законом, и иными способами [1]. Способы возврата банком вкладов юридических лиц определяются договором банковского вклада между банком и вкладчиком.



Для обеспечения возврата вкладов и компенсации убытков создается Федеральный фонд обязательного страхования вкладов, участниками которого выступают Банк России и коммерческие банки.

В Киргизской Республике организацией, осуществляющей страхование вкладов, является Агентство по защите депозитов. Главной его целью является создание системы защиты вкладов и содействие стабильности финансовой системы Киргизии, что обеспечивается снижением у владельцев застрахованных депозитов стимулов к их изъятию из банков из-за опасения потерять свои сбережения [2].

В Республике Беларусь применяется система гарантированного возврата вкладов. Государство гарантирует полную сохранность денежных средств физических лиц в белорусских рублях и иностранной валюте, размещенных на счетах и (или) во вклады (депозиты) в банках, и возмещение 100 процентов суммы этих средств в валюте счета либо вклада (депозита) в случае принятия Национальным банком решения об отзыве у банка специального разрешения (лицензии) на осуществление банковской деятельности, предоставляющего право на осуществление банковской операции по привлечению денежных средств физических лиц в банковские вклады (депозиты), в целом либо в части осуществления такой банковской операции [3].

В Республике Беларусь создана также система гарантированного возмещения вкладов индивидуальных предпринимателей. Индивидуальные предприниматели являются субъектами систем гарантированного возмещения (страхования) вкладов в большинстве зарубежных стран, в том числе во всех государствах-участниках Евразийского экономического союза (далее ЕАЭС). При этом размер возмещения вкладов для них ограничивается. В Республике Беларусь также определен лимит по возмещению вкладов: для индивидуальных предпринимателей установлена максимальная сумма возмещения, которая составляет 100.000 белорусских рублей в одном банке. Для сравнения, согласно ст. 11 Федерального закона от 23.12.2003 № 177-ФЗ Российской Федерации «О страховании вкладов в банках Российской Федерации», возмещение по вкладам в банке, в отношении которого наступил страховой случай, выплачивается вкладчику в размере 100 процентов суммы вкладов в банке, но не более 1.400.000 рублей, что в эквиваленте равняется 51.380 белорусским рублям, если иное не установлено Федеральным законом. Следовательно, сумма возмещения, принятая в Республике Беларусь, превышает максимальный размер возмещения, который определен для вкладчиков в Российской Федерации.

В целях гарантирования возврата вкладов населению в Республике Беларусь создано Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц (далее Агентство). Одной из основных функций Агентства, в соответствии со ст. 18 Закона Республики Беларусь



от 8 июля 2008 г. № 369-З «О гарантированном возмещении банковских вкладов», является обеспечение выплаты физическим лицам возмещения банковских вкладов (депозитов) [4].

Агентство, являясь членом Международной Ассоциации страховщиков депозитов (далее МАСД), принимает активное участие в подготовке и обсуждении бизнес-планов на ближайшие годы, прогнозе бюджета, обсуждении стратегических планов на несколько лет в формате как очных конференций, так и онлайн-конференций. Так, участники МАСД делятся опытом и совместно работают над нормативными актами, имеющими существенное значение для каждого из них [5, 6].

В Казахстане осуществляется обязательное гарантирование депозитов физических лиц и индивидуальных предпринимателей. В соответствии со ст. 18 Закона Республики Казахстан от 7 июля 2006 г. № 169-III «Об обязательном гарантировании депозитов, размещенных в банках второго уровня», в случае лишения банка лицензии на проведение всех банковских операций организация, осуществляющая обязательное гарантирование депозитов, выплачивает депозиторам по гарантируемым депозитам гарантийное возмещение [7].

В Казахстане организацией, осуществляющей обязательное гарантирование депозитов, является Казахстанский фонд гарантирования депозитов, который принимает обязательства банка перед вкладчиками и выплачивает им денежные средства. Максимальная сумма гарантированной выплаты зависит от вида и валюты депозита.

Таким образом, с учетом анализа вышесказанного, можно отметить, что в Республике Беларусь создана эффективная система гарантированного возврата вкладов с учетом опыта зарубежных стран и размеров выплачиваемых возмещений. С помощью нее обеспечивается гарантированный возврат вкладов физических лиц и индивидуальных предпринимателей без применения страхования банковского вклада. Причем по желанию физического лица возмещение банковского вклада (депозита) независимо от валюты банковского вклада (депозита) может быть выплачено в белорусских рублях. Система гарантированного возврата вкладов имеет положительные стороны, например, помогает восстановить доверие вкладчиков к банковской системе, увеличить и ускорить абсолютный прирост вкладов населения, рост доли долгосрочных вкладов. Поэтому для Республики Беларусь представляется целесообразным дальнейшее совершенствование системы гарантированного возмещения банковских вкладов (депозитов) физических лиц и индивидуальных предпринимателей, например, путем снятия ограничения для индивидуальных предпринимателей по возврату вкладов, а для стран, применяющих страхование вкладов, представляется возможным внедрение системы гарантированного возмещения вкладов, что позволит рынку



вкладов ЕАЭС стать более конкурентным и устойчивым к внешним неблагоприятным воздействиям.

Список использованных источников:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) : от 26.01.1996 № 14-ФЗ : (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) : (ред. от 01.07.2021) // КонсультантПлюс. ВерсияПроф [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [М., 2022].

2. Союз банков Кыргызстана [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [Минск]. : Партнерские организации, международные институты и компании. – Режим доступа : <http://ub.kg/ru/category/organizatsii/>.

3. О гарантиях сохранности денежных средств физических лиц, размещенных на счетах и (или) в банковские вклады (депозиты) : декрет Президента Респ. Беларусь от 4 нояб. 2008 г. № 22 : в ред. Закона Респ. Беларусь от 31.01.2022 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [Минск, 2022].

4. О гарантированном возмещении банковских вкладов : закон Респ. Беларусь от 8 июля 2008 г. № 369-З : принят Палатой представителей 10 июня 2008 г. : одобр. Советом Респ. 20 июня 2008 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 11.11.2021 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [Минск, 2022].

5. Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [Минск]. : Агентство приняло участие в 69-м ежеквартальном общем комитете МАСД. – Режим доступа : https://www.adc.by/news/agentstvo-prinyalo-uchastie-v-69-m-ezhekvarartalnom-obshchem-komitete-masd/?sphrase_id=604.

6. Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) физических лиц [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [Минск]. : Заседание Экспертной группы при Консультативном Комитете по финансовым рынкам Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа : https://www.adc.by/news/zasedanie-ekspertnoy-gruppy-pri-konsultativnom-komitete-po-finansovym-rynkam-evraziyskoj-ekonomiches/?sphrase_id=604.

7. Об обязательном гарантировании депозитов, размещенных в банках второго уровня Республики Казахстан : закон Респ. Казахстан от 7 июля 2006 г. № 169-III : в ред. Закона Респ. Казахстан от 30.12.2021 г. // Эділет. Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан / Институт законодательства и правовой информации Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – [Минск, 2022].



УДК 657

ИНФОРМАТИЗАЦИЯ И ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК ОСНОВА АВТОМАТИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Марон И.Ю.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Югорский государственный университет», Ханты-Мансийск

На текущий момент времени информационные технологии оказывают существенное влияние на все сферы жизни человека. Начиная от бытовых и повседневных дел и заканчивая самыми сложными операциями в профессиях и работах, активно помогают развивать и совершенствовать цифровые технологии, без которых уже невозможно представить нашу жизнь. Автоматизация упрощает и улучшает различные процессы, исключением из которых не является бухгалтерский учет. Современные передовые предприятия и организации всё более активно развиваются, укрупняются, а вместе с ними растет уровень организации бизнес-процессов, требующий ускорения взаимодействий участников и оперативности в работе с различными документами, отчетностью. Именно для таковых условий появляются все новые «цифровые» способы и решения, позволяющие наиболее быстро, четко и слаженно вести учет хозяйственных операций. В данной статье исследована взаимосвязь процессов информатизации, цифровизации и автоматизации, как неразрывно-связанных элементов в системе бухгалтерского учета.

В качестве базовой категории для анализа исследована информатизация. В самом широком смысле информатизация представляет собой процесс структурирования информации посредством управления ею через спектр достижений информатики, сопровождающийся созданием так называемого информационного общества и прогрессом цивилизации.

В ходе информатизации важное место занимает применение искусственного интеллекта, который по прогнозам экспертов будут использовать в будущем практически все крупные компании для автоматизации ведения бухгалтерского учета. По мнению С.А. Шульга [1], использование данной технологии позволит: во-первых, сократить время на ведение аудиторской проверки; во-вторых, повысить уровень качества услуг, за счет полной уверенности в достоверности ведения аудита на принципах независимости и объективности.

В статье Пеньковой И.В. [2] приведен перечень информационных систем по автоматизации процессов бухгалтерского учета, наиболее востребованных и по совместительству используемых на территории



Российской Федерации, таких как: «Парус», «АС Смета», «Турбо бухгалтер», «1С: Предприятие», «Хакерс-Дизайн», «Инфософт», «БЭСТ», «БОСС», «Аккорд». Самым же широко используемым в организациях является сервис «1С: Предприятие», получившим распространение за счет следующих преимуществ программы: возможность настройки конфигурации уникально под каждое предприятие, быстрота выполнения операций и доступность цен по использованию софта.

Для более качественного внедрения информатизации внутри крупных компаний необходимо использовать корпоративные сети для наиболее быстрого и локального сбора информации, дабы избежать утечек особо важных данных и наиболее быстро структурировать бухгалтерскую отчетность, что в свою очередь будет автоматизировать процессы внутри предприятия и позволит сократить необходимость в большом количестве бухгалтеров, систематизирующих большие объемы данные, предоставив этот процесс искусственному интеллекту и программам «Big Date».

Далее рассмотрим вопрос цифровизации. Цифровизация – есть внедрение и использование современных средств цифровых технологий во всех сферах жизни человека. Ярким представителем является цифровая экономика, этот термин был сформулирован в конце XX века, который на сегодняшний день занимает ведущую роль в цифровизации. Одной из областей развития цифровой экономики является улучшение способов хранения передачи и обработки информации [3]. Именно данная область отвечает за создание инструментов, осуществляющих систематизацию информации.

И цифровизация и информатизация преследуют одну главенствующую задачу – автоматизация. Под автоматизацией мы понимаем использование технологий, способных совершать операции работы без вмешательства в этот процесс человека. Верно подмечено в статье Таймазовой Э.А. [4] большая важность данного аспекта, ведь успешность любого бухгалтера, бухгалтерских отделов в целом зависит от того насколько качественно и безошибочно составлена отчетность по совершаемым действиям организации для предоставления их в соответствующие инстанции.

Таким образом, автоматизация достигается за счет использования информатизации, структурирующей и обобщающей данные; в свою очередь возможность систематизации осуществляется путём создания и внедрения разработанных программ, за которые отвечает цифровизация экономики. Опираясь на это, можно говорить о неразделимой связи данных понятий в системе развития бухгалтерского учёта. Наиболее наглядно данная закономерность представлена на рис. 1.



Рисунок 1 – Путь к совершенствованию составления бухгалтерской отчетности

Перспектива развития системы бухгалтерского учета – автоматизация с опорой на процессы информатизации и цифровизации формирует основу его совершенствования через минимизацию потерь, ускорение взаимодействий, повышение объективности (достоверности) и «гибкости» за счет индивидуализации системы под запросы непосредственных пользователей. Именно детальный анализ влияния трех взаимосвязанных процессов (автоматизации, цифровизации и информатизации) в их конкретных проявлениях на указанные выше параметры результативности может выступать предметом дальнейшего научного исследования.

Список использованных источников:

1. Шульга, С. А. Влияние процесса информатизации на подходы и методы преподавания бухгалтерского учета и аудита / С. А. Шульга // Достижения науки и образования. – 2018. – № 11(33). – С. 25-27.
2. Пенькова, И. В. Особенности информатизации бухгалтерского учета / И. В. Пенькова, И. Б. Сейдаметов // Ученые записки Крымского федерального университета имени В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2015. – Т. 1(67). – № 2. – С. 135-140.
3. Романенко, А. С. Влияние цифровизации на бухгалтерский учет / А. С. Романенко, Н. А. Калущкая // Инновационная наука. – 2020. – № 12. – С. 74-76.
4. Таймазова, Э. А. Автоматизация бухгалтерского учета как инструмент совершенствования организации бухгалтерского учета на предприятии / Э. А. Таймазова // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. – 2015. – № 1(49). – С. 73-77.

© Марон И.Ю., 2022



УДК 334.021

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА И УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВОМ

Матвеева Д.А., Мандров К.В.

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Сибирский государственный индустриальный университет», Новокузнецк

В цифровую эпоху изменяются принципы интересубъективного взаимодействия, ведения бизнеса и управления государством, в котором роль ИТ-сектора стремительно увеличивается в экономике. Развитие цифровой экономики в России является одним из важных направлений на ближайшие годы. Рассматривая понятие «цифровизация экономики» многие ученые дают разнообразные определения. Например, А.Е. Зубарев говорит нам о возможной оцифровке продукта, произведенного предприятием, за счет такого техно-цифрового продукта происходит экономия ресурсов для производства. А по мнению Т.Е. Ромашкина «цифровая экономика» – это своего рода путь, в ходе которого происходит вовлечение новых видов ресурсов, за счет которых расширяется ресурсная база экономики [2].

Пандемия дала сильный толчок в ускорении развития социальных функций цифровых технологий и сервисов. Именно благодаря цифровым технологиям, в наиболее тяжёлый период пандемии, стал возможен массовый переход на удаленный формат работы. В России, как и во всем мире, растет спрос на цифровые технологии и сервисы, а значит – меняется философия офисной работы, происходит переход на постоянную и условно-постоянную удаленную работы.

Вынужденный повсеместный режим самоизоляции показал, что развитие цифровой экономики невозможно без высокого уровня доступа в интернет, отсюда вытекает одна из приоритетных задач в России – доведение доступного качественного Интернета в любой точке в стране. Во многих отраслях экономики текущая ситуация будет импульсом для более активного изменения производственных процессов. За счет применения ИИ-технологий совершенствуется развитие автоматического производства, роботизация процессов, внедрение инструментов многомерного моделирования и управления производственными объектами и т.д. Госсервисы становятся встроены в коммерческую экосистему, этому способствует федеральный проект «Цифровое государственное управление», это дает огромные преимущества конечным пользователям, происходит разворот от государства к потребителю. Создается новая среда



под названием ГосТех – все это происходит благодаря реализации айти-сервисов – комплексных услуг в рамках типовых проектов.

Меняется подход к внедрению и разработке приложений, сервисов и систем: в современном мире это набор отраслевых платформ, который позволяет использовать микросервисную архитектуру, готовые решения, и в результате такой формы взаимодействия бизнес и государство получает скорость в разработке систем.

В условиях пандемии увеличилась востребованность онлайн-сервисов и, как следствие, повысились требования к защищенности от кибератак государственных информационных систем. Для решения данной проблемы в России создается государственная программа «Информационная безопасность». В ней осуществляется криптографическая защита информации, подключение федеральных и региональных госорганов к Государственной системе обнаружения, предупреждения и ликвидации последствий компьютерных атак (ГосСОПКА).

В ходе опроса аналитического центра TAdviser проведенным среди руководителей и владельцев ИТ-компаний в отношении вектора развития ИТ-сектора, участники представляли различные направления ИТ-рынка – разработку, сервис-провайдинг, интеграцию, дистрибуцию, информационную безопасность. В результате опроса стало понятно что, важнейшими факторами для отрасли стали пандемия COVID-19 и инициативы государства.

Российский ИТ-рынок стремительно развивается. Корпоративным стандартом становятся облака и микросервисная архитектура. ИБ-решения становятся комплексными и платформенными, а рынок решений становится заметно больше на Open Source.

Современный предприниматель понимает, что информационные технологии способны вывести компанию на новые уровни и скорости работы и держать контроль над ситуацией. Бизнес и государство больше не может существовать отдельно от ИТ на пути цифровизации. Необходимо создать цифровой продукт, который нужен именно здесь и сейчас и создать такой продукт можно только работая вместе.

Необходимо чтобы ИТ-решения должны быть гибкими и легко настраиваемыми. Повсеместное внедрение ПО, упирается в масштабное обучение персонала его использованию, что в свою очередь очень тормозит современный бизнес. Внедрение цифровой экономики требует возможности почти мгновенного запуска.

Все участники экономической системы контактируют друг с другом через интернет – вот первый признак развития цифровой экономики в стране. Снимаются инфраструктурные ограничения, все облачные решения обеспечивают стабильный доступ к цифровым продуктам. Чтобы получить доступ к рабочему месту сотруднику компании достаточно иметь любое



устройство, имеющее возможность выхода и работы в интернет-пространстве, и получать доступ к приложениям и корпоративным данным. В целом развитие цифровой экономики предполагает чрезвычайную простоту и высокую скорость обмена данными. Цифровая экономика диктует свои новые условия – и если не соответствовать им, то организации проигрывают в конкурентной борьбе.

Новые промышленные Платформы находятся еще в стадии разработок, но уже сегодня позволяют предприятиям получать данные в онлайн режиме и управлять различными процессами. Общие процессы, такие как закупки, управление ремонтными работами, логистика, управление системами безопасности, управление финансовыми потоками, мониторинг работы оборудования размещаются на Платформе, а управление отдельных специфических деталей производства необходимо дорабатывать под конкретную технологию.

Пандемия ускорила процессы цифровизации, в России в рамках национальной программы усиливается поддержка развития цифровых технологий, цифровое изменение компаний, образования, госуправления, чтобы в современной ситуации, не отставать от мировых темпов цифровизации и поддержать бизнес, для которого цифровые технологии становятся конкурентным преимуществом.

В среднем, российский рынок в 2020 году вырос на 15%, а рынок информатизации госсектора – на 30%. В России государство является основным драйвером российского ИТ-рынка, и с каждым годом этот процент увеличивается. Если сделать прогноз на пять лет, то двукратный рост рынка вполне возможен. В этом году рынок, вероятно, покажет рост более, чем на 10%, во многом за счет продолжающейся информатизации госсектора и развития дистанционных сервисов в различных областях экономики. Также эффект от цифровизации на уровне организации в РФ оценивается в перспективе на 4,1-8,9 трлн. руб., что будет составлять 19-34% от общего ВВП [1].

По оценкам исследователей Глобального института McKinsey (MGI), цифровизация позволит оптимизировать логистические операции, повысить эффективность производственных процессов, производительность оборудования, эффективность НИОКР, обнаруживать новые перспективные отрасли развития, снизить расход ресурсов, транзакционные издержки и производственные потери, снижение операционных затрат, снижение капитальных затрат, увеличение выручки [3].

Основным направлением для российского ИТ-рынка в 2022 году является создание цифрового суверенитета страны в связи с усилением геополитических рисков. В российской цифровой экономике уже есть примеры принудительного отключения импортной техники на



предприятиях «Газпрома» в 2019 году через спутник или отказ зарубежных разработчиков продавать лицензии на свое программное обеспечение.

Очень сильное влияние на ИТ-рынок оказывает:

изменение рынка электронной цифровой подписи (ЭЦП), на данном этапе с 2022г. подписи имеются у всех организаций, новая ступень – это массовая выдача их гражданам;

внедрение кадрового электронного документооборота (КЭДО), что позволяет организации легко работать с удаленными сотрудниками;

использование электронных товарных накладных и бухгалтерских документов;

запуск единой цифровой платформы в сфере занятости и трудовых отношений «Работа в России».

В современном мире только умение и способности государства и бизнеса совместно взаимодействовать и давать жизнь новым перспективным проектам в области цифровой экономики. Для этого в России есть множество возможностей, как для бизнеса, так и для государства. Основная проблема кроется лишь в том, чтобы российское государство могло вовремя перестраиваться под инновации и современный тенденции бизнеса в законодательном отношении, а бизнес должен правильно оценивать предложения и перспективы. Начиная с 2020 г., Россия встала на путь увеличения оборотов бизнеса по средствам искусственного интеллекта. Согласно государственной программе «Цифровая экономика», наша страна к 2030 г. сможет действительно выйти на новый конкурентный и респектабельный уровень развития в мировой экономике.

Список использованных источников:

1. Кокуйцева Т.В., Овчинникова О.П. Методические подходы к оценке эффективности цифровой трансформации предприятий высокотехнологичных отраслей промышленности // Креативная экономика. – 2021. – Том 15. – № 6. – С. 2413-2430.

2. Осиповская, А. В. Цифровизация и ее влияние на экономику / А. В. Осиповская. – Текст : непосредственный // Актуальные вопросы экономики и управления : материалы VII Междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2019 г.). – Санкт-Петербург : Свое издательство, 2019. – С. 8-11. – URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/329/14991/> (дата обращения: 09.10.2021).

3. Шендрикова Олеся Олеговна, Елфимова Ирина Федоровна Исследование процессов цифровизации промышленных предприятий // Организатор производства. 2019. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-protsessov-tsifrovizatsii-promyshlennyh-predpriyatiy> (дата обращения: 09.10.2021).

© Матвеева Д.А., Мандров К.В., 2022



УДК 336 (71): 667

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ТЕКСТИЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Махмудова Д.М., Раупова Н.Д., Шеров Ш.
*Ташкентский институт текстильной и легкой промышленности,
Ташкент, Республика Узбекистан*

На современном этапе развития текстильной промышленности в Республике Узбекистан все большее количество предприятий данной отрасли признают необходимость разработки перспективной финансовой деятельности на основе научных исследований, позволяющих осуществлять прогноз ее направлений в соответствии с общими целями развития организации и изменяющимися условиями внешней финансовой среды.

Результативным инструментом разработки перспективной финансовой деятельности предприятия, подчиненной реализации целей общего ее развития в условиях существенных изменений в области государственного регулирования рыночных процессов, макроэкономических показателей, структуры финансового рынка, выступает финансовая стратегия. То есть, предприятия должны не только концентрировать внимание на своем текущем состоянии, но и разрабатывать прогнозные направления развития, которые позволят реагировать на изменения внешней и внутренней среды. Регулирование и использование финансовых ресурсов позволяют максимизировать прибыль в краткосрочном периоде и поддерживать состояние финансовой стабильности в долгосрочном периоде, что является основой эффективной стратегии финансовой устойчивости предприятия. Поэтому обеспечение финансовой устойчивости относится к числу приоритетных направлений ее деятельности. Изменение спроса потребителей, расширение возможностей для бизнеса, развитие средств коммуникации и связи, широкое распространение современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов и другие факторы повысили значение формирования стратегии финансовой устойчивости организации. В данной связи целесообразно определить место стратегии финансовой устойчивости в финансовой стратегии предприятия [3].

Реализация стратегии финансовой устойчивости возможна только при комплексном взаимодействии со всеми направлениями финансовой стратегии корпорации: так, например, размер собственных, заемных и привлеченных средств предприятия зависит от стратегии формирования финансовых ресурсов; инвестиционная стратегия позволяет эффективно



использовать свободные денежные средства корпорации, способствуя повышению уровня ее финансовой устойчивости. Стратегия повышения качества управления финансовой деятельностью связана с регулированием качества корпоративного управления, а стратегия обеспечения финансовой безопасности направлена на поддержание показателей финансовой устойчивости корпорации в процессе реализации финансовой стратегии корпорации в целом.

Для достижения результатов под влиянием факторов внешней среды корпорациям необходимо более оперативно реагировать на изменяющиеся условия рынка, чем конкурирующим организациям, улучшая позиции по качеству, ассортименту и цене продукции или услуг.

Как показывает практика, предприятиям сложно конкурировать без оперативного получения информации о конкурентах, конъюнктуре рынка, новых предпочтениях потребителей и т.д. При этом одновременно все действия должны быть согласованы и сосредоточены на достижении определенных долгосрочных целей.

Для этого каждой организации необходимо формировать собственную стратегию финансовой устойчивости, которая определяет текущее состояние финансовых ресурсов и направления их распределения и использования в будущем. Следовательно, корпорация должна определять направление стратегии финансовой устойчивости в зависимости от уровня финансовой устойчивости, сложившегося на момент формирования стратегии. Данное направление может быть связано либо с повышением, либо с поддержанием на прежнем уровне финансовой устойчивости корпорации [4].

Содержание стратегии финансовой устойчивости корпорации состоит в том, чтобы выстроить для нее потенциально гибкую позицию, позволяющую данному экономическому субъекту достигать поставленных целей, несмотря на отрицательное влияние факторов внутренней и внешней среды. Обеспечение финансово устойчивой деятельности корпорации предполагает наличие постоянного потока достоверной, полной и своевременной информации (внутренняя отчетность, данные маркетинговых исследований и т.д.), которая дает возможность принимать своевременно решения и аккумулировать сведения о внешней среде внутри самой корпорации. Внутренняя информация формируется в результате деятельности хозяйствующего субъекта и постоянно изменяется под воздействием трансформации основных показателей и направлена на полное отражение текущей деятельности корпорации, в том числе производственных, маркетинговых, финансовых, сбытовых, кадровых и других возможностей.

Изучение внешней среды организации осуществляется по трем направлениям:



оценка изменений внешней среды, оказывающей воздействие на различные стороны стратегии финансовой устойчивости;

исследование факторов, негативно влияющих на реализацию стратегии финансовой устойчивости предприятия. Мониторинг деятельности конкурирующих организаций позволяет организации выработать мероприятия по нейтрализации потенциальных угроз;

определение факторов, дающих больше возможностей для достижения стратегических целей предприятия путем корректировки плана стратегии финансовой устойчивости [5].

Анализ внешней среды дает возможность оценить результаты деятельности предприятия, спрогнозировать перспективы развития, составить план действий в случае наступления непредвиденных обстоятельств, сформировать мероприятия, позволяющие предупредить возникновение возможных угроз.

Финансовое состояние хозяйствующей единицы находится в прямой зависимости от объемных и динамических показателей движения производства. Рост объема производства улучшает финансовое состояние предприятия, а его сокращение, напротив, ухудшает. Но и финансовое состояние в свою очередь влияет на производство: замедляет его, если ухудшается, и ускоряет, если увеличивается.

Чем выше темпы роста производства на предприятии, тем выше выручка от реализации продукции, а, следовательно, и прибыль, которая является основным показателем финансового развития предприятия. Таким образом, сопоставив динамику объема выпуска текстильной продукции на период 2016-2021 гг. мы наблюдаем их прямую зависимость, что доказывает влияние макроэкономических показателей на объем выпуска текстильной продукции [2].

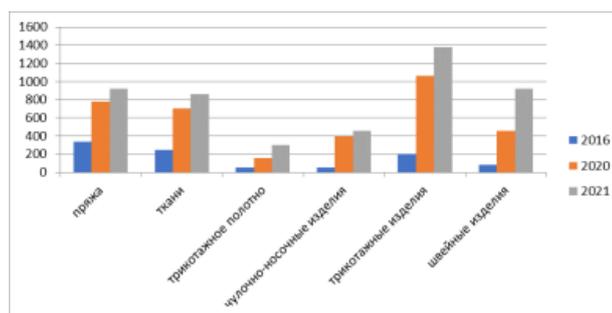


Рисунок 1 – Объём производства продукции предприятий, входящих в состав ассоциации «Узтекстильпром»

Из приведенной на рис. 1 диаграммы видно, что правильная законодательная основа государства ведет не только к финансовому развитию предприятий легкой промышленности, за счет предоставляемых льгот и преференций со стороны государства, но и к привлечению иностранных инвестиций и увеличению экспорта, который к концу 2021



года вырос до 7,7 млрд. долл. США. И это при том, что в условиях кризиса цены на сырье и основные виды текстильной продукции значительно упали [2].

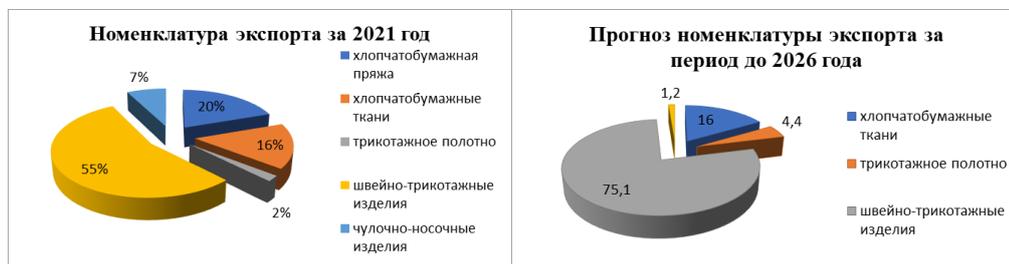


Рисунок 2 – Прогноз номенклатуры экспорта текстильной продукции за период с 2021 по 2026 год по Ассоциации «Узтекстильпром»

Из приведенного выше прогнозного анализа (рис. 2) можно увидеть тенденцию роста экспорта текстильных материалов по Ассоциации «Узтекстильпром», которая помимо рациональной организации производства и труда была обусловлена многочисленными льготами и преференциями, предоставляемые законодательством Республики Узбекистан.

В данном случае, согласно Указу Президента Республики Узбекистан УП № 53 от 21 января 2022 года «О мерах по стимулированию глубокой переработки, производства и экспорта готовой продукции с высокой добавленной стоимостью текстильными и швейно-трикотажными предприятиями» применялось большое количество льгот и привилегий, в том числе для совместных и иностранных предприятий, работающих на территории Узбекистана [1]:

возможно было покупать хлопок и волокно с 15%-ной скидкой и в рассрочку сроком на 90 дней;

предприятия освобождались от налогов и сборов в государственный бюджет, кроме налога на добавленную стоимость;

предприятия текстильной промышленности освобождались от уплаты таможенных платежей импортируемого оборудования, комплектующие и сырье, не производимое в республике до 1 января 2022 года;

предоставлялось право уменьшать налогооблагаемую базу на сумму средств, направленных на модернизирование технического оснащения предприятий;

освобождение от уплаты налога на имущество с пятилетним сроком для новых предприятий, введенных в эксплуатацию;

разрешалось приобретать свободно конвертируемую валюту, текстиль, изделия-полуфабрикаты при условии, что 80% продукции будет отправляться на экспорт;

предприятия, экспортирующие более 80% продукции, освобождались от уплаты налоговых пошлин [7].



Вышеперечисленные льготы и преференции привели к увеличению чистой прибыли на предприятиях текстильной промышленности на 24% на конец 2021 года, однако, не обеспечивали в полной мере использовать все инвестиционные возможности, а поэтому привлечение иностранного капитала в текстильную промышленность происходило не так активно по сравнению с конкурирующими странами-экспортерами.

Поэтому, в своем указе УП № 53 от 21 января 2022 года «О мерах по стимулированию глубокой переработки, производства и экспорта готовой продукции с высокой добавленной стоимостью текстильными и швейно-трикотажными предприятиями» Президент Республики Узбекистан Шавкат Мирзиёев выразил желание поддерживать политику привлечения иностранных инвесторов в текстильную промышленность и открыл большие возможности для экспорта с 1 января 2022 года:

отменив обязательную продажу уполномоченным банкам части выручки от экспорта непродовольственных потребительских товаров;

освободив текстильные предприятия от таможенных платежей (кроме сборов за таможенное оформление) ввозимое технологическое оборудование и комплектующие изделия, не производимые на территории Республики Узбекистан, что дает огромное подспорье модернизации производственного оснащения;

освободив текстильщиков от уплаты налогов на прибыль, имущество и единого налогового платежа микрофирм и малых предприятий, а также обязательных отчислений в Республиканский дорожный фонд. Ввиду того, что сэкономленные средства будут также направляться на улучшение технологического оснащения предприятий текстильной промышленности;

пообещав оказание маркетинговых, информационных и консалтинговых услуг предприятиям легкой промышленности, включая малый бизнес и частное предпринимательство. Другими словами, можно ожидать поддержку в организации рекламных мероприятий, представления экспортного потенциала на международных выставках и в печатных изданиях и продвижение продукции предприятий легкой промышленности по прямым контрактам через торговые дома за рубежом [1].

Таким образом, формирование стратегии финансовой устойчивости имеет большое значение в обеспечении устойчивого развития корпорации. Процесс разработки стратегии финансовой устойчивости включает в себя определение наиболее эффективных направлений по решению поставленных целей, которое сопровождается поиском и оценкой альтернативных вариантов возможных стратегических финансовых решений по критерию повышения уровня финансовой устойчивости корпорации. Стратегия финансовой устойчивости учитывает изменения условий внешней и внутренней среды в ходе развития финансовой деятельности корпорации и своевременно реагирует на данные влияния.



Список использованных источников:

1. Отчетные данные ассоциации «Узтекстильпром» за 2016 - 2021 годы.
 2. Указ Президента Республики Узбекистан УП № 53 от 21 января 2022 года «О мерах по стимулированию глубокой переработки, производства и экспорта готовой продукции с высокой добавленной стоимостью текстильными и швейно-трикотажными предприятиями»
 3. Кувшинов Д.А. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия / Д.А. Кувшинов, П.И. Половцев // Экономический анализ: теория и практика. - 2007. – № 6. – С. 25-28.
 4. Валеева Ю.С., Исаева Н.С. Диагностика производственно финансового потенциала промышленного предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2007. – №1(82). – С. 38-43
 5. http://uzbekistonovozi.uz/articles/index.php?month=10&year=2016&ELEMENT_ID=3909
 6. http://www.uz.undp.org/content/uzbekistan/en/home/library/un_in_Uzbekistan/policy-brief---5--2006--textile-industry-in-uzbekistan--problems.html
- © Махмудова Д.М., Раупова Н.Д., Шеров Ш., 2022

УДК 331.56

БЕЗРАБОТИЦА И ПУТИ ВЫХОДА ИЗ НЕЁ

Мелехина А.А., Горский А.А.

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В статье изучена взаимосвязь уровня безработицы с размером пособия по безработице, определён перечень профессий, востребованных в современных условиях, и возможность переквалификации безработных; проанализирована перспектива введения безусловного базового дохода в России.

Одним из самых сложных явлений социально-трудовой сферы, связанным с рынком труда и занятостью, является безработица. Под этим понятием принято понимать социально-экономическое явление, выступающее как отсутствие занятости у определенной части экономически активного населения, способной и желающей трудиться. В соответствии с положением МОТ безработным признается человек, не имеющий занятия, приносящего доход, готовый работать и ищущий работу.

Если говорить о России, то согласно Закону «О занятости населения в Российской Федерации» безработными признаются трудоспособные граждане, которые не имели работы и заработка, зарегистрированы в



органах службы занятости в целях поиска подходящей работы, ищут работу и готовы приступить к ней; кроме того, законом определено, что безработными не могут быть признаны граждане, не достигшие 16 лет, и пенсионеры по возрасту.

В современной экономике безработица рассматривается как естественная и неотъемлемая часть рыночного хозяйства. Она способствует:

улучшению качественной структуры рабочей силы, ее конкурентоспособности как товара;

формированию нового мотивационного механизма и соответствующего отношения к труду;

повышению самооценности рабочего места и укреплению связи человека с трудом;

наличию трудового резерва на случай необходимости быстрого развертывания нового производства [1, с. 78].

Но у безработицы так же есть и множество негативных последствий. Среди них такие как:

1) недоиспользование рабочей силы, а значит, и недопроизводство валового внутреннего продукта;

2) отставание реально произведенного ВВП от потенциального ВВП, который мог бы быть создан при отсутствии циклической безработицы, т. е. в условиях полной занятости;

3) неравномерное распределение издержек безработицы среди различных групп: более высокий уровень безработицы у неквалифицированных рабочих, среди молодежи, национальных меньшинств и женщин [11, с. 397-398].

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что с безработицей необходимо бороться, так как она является серьезной макроэкономической проблемой, выступает одним из показателей макроэкономической нестабильности, поэтому государство должно предпринимать меры для борьбы с ней. Для борьбы с безработицей, как правило, используются следующие меры: выплата пособий по безработице; создание служб занятости (биржи труда) [5].

Многие считают, что выплата пособий по безработице улучшает уровень жизни населения и снижает уровень безработицы. Если говорить об улучшении жизни населения, то пособия помогают людям справиться с тяжёлым периодом жизни, пока человек пытается найти работу. Но стоит рассмотреть табл. 1 для того, чтобы увидеть, как влияет уровень размера пособий на уровень безработицы.

Таблица 1 – Сопоставление уровня безработицы и пособия по безработице

Год	Уровень безработицы [7]	Размер пособия по безработице (минимальный) [4]	Размер пособия по безработице (максимальный) [4]
2017	5,2%	850 рублей	4900 рублей



2018	4,8%	850 рублей	4900 рублей
2019	4,6%	1500 рублей	11280 рублей - для граждан предпенсионного возраста; 8000 рублей - для иных категорий граждан
2020	5,8%	1500 рублей 4500 рублей (с 1 мая по 30 августа)	12130 рублей

Из табл. 1 можно сделать вывод о том, что увеличение размера пособия увеличивает уровень безработицы, но, это может означать то, что увеличение безработицы увеличивает лишь уровень открытой безработицы, которая до этого были скрытой. Под открытой безработицей понимается полная потеря работы и доходов. Под скрытой же безработицей понимается явление, при котором человек официально не является безработным, но не может найти работу на полный день. То есть, например, работник трудится неполный день за меньшую заработную плату соответственно [2].

Работники используют увеличение пособий по безработице, как способ найти более подходящую для них вакансию, что, по статистике, увеличивает открытую безработицу, показывая обратное; а именно то, что пособия как бы увеличивают уровень безработицы.

Ещё одним способом борьбы с безработицей является создание служб занятости, в которых происходит переквалификация работников, с целью их последующего трудоустройства, на вакансии, которые являются наиболее востребованными и доступными на рынке труда.

Необходимо рассмотреть рис. 1 и табл. 2 для того, чтобы выяснить, на какие специальности сейчас необходимо переобучаться безработным.

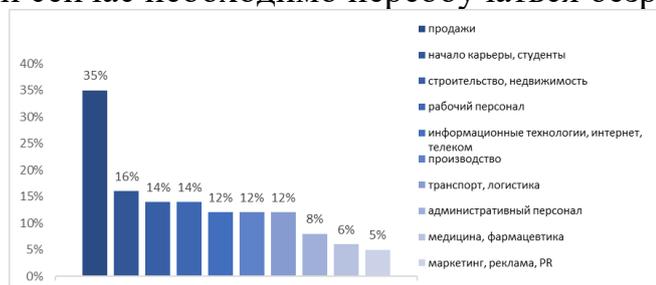


Рисунок 3 – Структура вакансий

Самыми труднодоступными вакансиями, следуя из табл. 2 и рис. 1 являются: юристы, специалисты в области науки и образования, и административный персонал. А самыми востребованными и относительно доступными вакансиями являются: консультирование, рабочий и домашний персонал и вакансии в сфере продаж. Таким образом, можно сказать о том, что все востребованные для работодателей вакансии могут быть переквалифицированы из безработных работников.

Таблица 2 – Индекс претендентов на одну вакансию

Консультирование	0,3	Информационные технологии, интернет, телеком	2,6
Домашний персонал	0,7	Транспорт, логистика	2,7
Рабочий персонал	1,1	Туризм, гостиницы, рестораны	3,4
Медицина, фармацевтика	1,4	Маркетинг, реклама, PR	3,7
Строительство, недвижимость	1,4	Закупки	3,8
Добыча сырья	1,6	Искусство, развлечения, масс-медиа	3,9
Государственная служба, некоммерческие организации	1,6	Страхование	4
Продажи	1,8	Управление персоналом, тренинги	4,8
Инсталляция и сервис	1,9	Высший менеджмент	5



Банки, инвестиции, лизинг	2,2	Бухгалтерия, управленческий учёт, финансы предприятия	5,2
Безопасность	2,2	Административный персонал	5,9
Производство	2,2	Наука, образование	6,1
Спортивные клубы, фитнес, салоны красоты	2,2	Начало карьеры, студенты	7,4
Автомобильный бизнес	2,4	Юристы	8,4

Сейчас самым доступным, удобным и бюджетным вариантов обучения сотрудников, в том числе и переквалификации, является дистанционное образование. Данную услугу можно получить в Институте Профессионального образования. Там есть множество специальностей, в том числе тех, которые очень актуальны и которые нуждаются в пополнении сотрудников. Примерная цена обучения составляет 5 тысяч рублей, и обучение занимает в районе месяца, где в конце человек получает диплом о прохождении переквалификации [8]. Для людей, у которых нет работы, данная сумма является относительно небольшой, да и время, в течение которого проводится курс недолгое. Всё делается для того, чтобы работники могли скорее приступить к работе и начать зарабатывать.

Так же существует мнение, что безусловный базовый доход (ББД) может помочь в борьбе с безработицей. Для начала необходимо рассмотреть значение данного понятия. Под ББД понимается регулярная выплата государством определённой суммы из бюджета каждому гражданину просто так – без каких-либо условий и необходимости «отрабатывать» полученные деньги.

Безусловный базовый доход должен помочь удовлетворить основные потребности человека и обеспечить ему достойный уровень жизни. Предполагается, что освободившиеся время и сила люди будут тратить на образование, поиск работы, открытие бизнеса. А государства таким образом компенсирует социальную нестабильность, дефицит рабочих мест и т.д. [9].

Стоит рассматривать в данном случае ББД только с точки зрения уничтожения безработицы и повышения благополучия населения в этот тяжёлый период.

Ван Парийс, Грут и Ван дер Вин считают, что ББД приводит к «эффекту перестановки»: «все больше работников, занятых полный рабочий день, предпочтут работать неполный рабочий день, освобождая рабочие места для безработных, и в то же время эти безработные имеют больше стимулов для того, чтобы работать неполный рабочий день». Некоторым людям не хватает оплачиваемой работы, в то время как другие хотели бы делать меньше; ББД помогает обеим группам достичь более оптимальных результатов.

Так же, отделение работы от дохода через введение ББД способствовало бы исключению необходимости работать, чтобы выжить, тем самым вытеснив с рынка труда нежелательные рабочие места. Сантенс, изучая влияние ББД на экономику приходит к выводу, что ББД снижает неравенство в доходах. «Пособие не станет заменой другим социальным выплатам, но послужит источником достойного дохода тем, кто делает что-то



полезное для общества и отдельных людей. Социальное инвестиционное пособие подтолкнет развитие нашей культуры в сторону большего гуманизма». Важное отличие социального пособия от ББД, вытекающее из взглядов Кай-Фу Ли заключается в том, что люди будут получать данное пособие за участие в общественно полезной деятельности, что даст им четкую установку: экономическое изобилие зависит от всех членов общества [10, с. 63-64].

На основе опыта стран, где ББД был введен, можно выявить некоторые тенденции: ББД снижает уровень бедности и неравенства; ББД приводит к росту рабочих мест; уничтожается стимул к работе, что приводит к нехватке рабочей силы; введение ББД является дорогим «новшеством», которое может повлиять на увеличение размера налогов [12].

Что касается введения ББД в России, то около 50% россиян поддерживают идею введения фиксированной ежемесячной выплаты гражданам от государства – безусловного базового дохода. В опросе участвовало 1,6 тыс. респондентов, представители экономически активного населения старше 18 лет, из всех федеральных округов России. Не поддерживают идею 12% россиян, 38% опрошенных затруднились ответить [13].

Сложно сказать, приживётся ли в России введение ББД и поможет ли оно решить проблему с безработицей, но можно сказать точно, что первый этап введения ББД целесообразно ориентировать на более результативную поддержку уязвимых на рынке труда и малоимущих категорий населения. Это увязывается с повышением качества жизни безработных, выпускников учебных заведений при переходе от учёбы к работе, малоимущих категорий населения [14, с. 16-17].



Список использованных источников:

1. Кибанов, А. Я. Экономика и социология труда : учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.Я. Кибанова. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 584 с. – (Высшее образование: Бакалавриат).

2. Виды безработицы- определение, примеры, таблица, формы и характеристика. [Электронный ресурс]. URL: <https://skysmart.ru/articles/obshchestvoznaniye/vidy-bezraboticy> (дата обращения: 17.04.2022)

3. Уровень безработицы в России по годам. График и таблица. [Электронный ресурс] URL: <https://svspb.net/danmark/bezrobotica.php?l=rossija> (дата обращения: 17.04.2022)

4. Размеры минимальной и максимальной величин пособия по безработице / КонсультантПлюс [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_115258/76d57c0dcc2c1f4beffba4a83e0066a7d65292ee/ (дата обращения: 22.04.2022)

5. Макроэкономика : учебник / под ред. Л.Г. Чередниченко, А.З. Селезнева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 385 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс].

6. Россия – статистика рынка труда. [Электронный ресурс]. URL: <https://stats.hh.ru/#> (дата обращения: 17.04.2022)

7. Уровень безработицы в России по годам. График и таблица. URL: <https://svspb.net/danmark/bezrobotica.php?l=rossija> (дата обращения: 17.04.2022)

8. Институт Профессионального образования. URL: <https://ipro.msk.ru/> (дата обращения: 23.04.2022)

9. Что такое безусловный базовый доход. Объясняем простыми словами – Секрет фирмы. URL: <https://secretmag.ru/enciklopediya/chto-takoe-bezuslovnyi-bazovyi-dokhod-obyasnyаем-prostymi-slovami.htm> (дата обращения: 25.04.2022)

10. Уровень жизни населения регионов России : научно-практический журнал. - Москва : ИСЭПН ФНИСЦ РАН, 2020. - Т. 16, № 2. - 111 с. [с. 63-64]

11. Бардовский, В. П. Экономика: Учебник / В.П. Бардовский, О.В. Рудакова, Е.М. Самородова. - Москва : ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 672 с.: ил.; . - (Высшее образование).

12. Введение системы безусловного базового дохода: что думают россияне? Кто «За», кто «Против»? [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vvedenie-sistemy-bezuslovnogo-bazovogo-dohoda-chto-dumayut-rossiyane-kto-za-kto-protiv/viewer> (дата обращения: 03.05.2022)



13. Россияне оценили желаемый размер безусловного дохода в 30 тыс. рублей - Газета.Ru [Электронный ресурс] URL: <https://www.gazeta.ru/business/2021/06/13/13635536.shtml?updated> (дата обращения: 25.04.2022)

14. Безусловный базовый доход: размышления о возможном влиянии на повышение уровня и качества жизни и устойчивости общества. [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/bezuslovnyy-bazovyy-dohod-razmyshleniya-o-vozmozhnom-vliyanii-na-povyshenie-urovnya-i-kachestva-zhizni-i-ustoychivosti-obschestva/viewer> (дата обращения: 03.05.2022)

© Мелехина А. А., Горский А. А., 2022

УДК 338.24

РЕАЛИЗАЦИЯ ФУНКЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ ДОЧЕРНИМИ ОБЩЕСТВАМИ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА ОАО «РЖД»

Мельникова В.Г.

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Национальный исследовательский университет ИТМО», Санкт-Петербург

Открытое акционерное общество «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД») – одна из крупнейших железнодорожных компаний России и мира в транспортном секторе. По мере постепенного перехода ОАО «РЖД» к стратегическому процессному управлению деятельностью дочерних и зависимых обществ, усовершенствованию корпоративного управления ДЗО уделяется особое внимание. Создаваемые принципы управления распространяются на всю группу холдинговой компании, во всех 143 дочерних и зависимых обществах, акциями которых владеет ОАО «РЖД», созданы отдельные высокоэффективные органы управления, выстроена общая система внутренних коммуникаций, начиная с принятия решения акционерами и заканчивая непосредственным исполнением этих решений рядовыми сотрудниками [1].

Согласно корпоративной Стратегии ОАО «РЖД» в отношении ДЗО, Концепции и плана продажи акций дочерних обществ ОАО «РЖД» в процессе управления и контроля за деятельностью дочерними и зависимыми обществами, в зависимости от целей и степени влияния ДЗО подразделяют на несколько групп (рис. 1) [2, с. 387].



Рисунок 1 – Классификация дочерних и зависимых обществ ОАО «РЖД

Между тем, большинство дочерних обществ холдинга сами имеют дочерние структуры, деятельность которых признается весьма успешной. Однако в большинстве своем система управления ОАО «РЖД» базируется на принципах построения вертикальной системы организации.

Созданная в ОАО «РЖД» система корпоративного управления позволяет реализовывать стратегию холдинга в отношении ДЗО (включая дивидендную), формировать соответствующие органы управления и контроля ДЗО, координировать бизнес-процессы дочерних и зависимых обществ, а также осуществлять взаимодействие с акционерами и инвесторами в части проведения сделок купли-продажи акций ДЗО.

Управление подконтрольными обществами в холдинге осуществляется путем влияния на деятельность дочерних и зависимых обществ через их органы управления: участие в общих собраниях, советах директоров и прочее.

Ключевыми целями взаимодействия материнской компании с ДЗО выступают:

1. Организация комплексного развития материнской компании ОАО «РЖД» и ДЗО.
2. Разработка и реализация эффективной инвестиционной политики общества и ДЗО.
3. Исключение возникновения конфликтов между акционерами, должностными лицами ОАО «РЖД» и ДЗО.
4. Обеспечение защиты интересов ОАО «РЖД», ДЗО и их акционеров в соответствии с правовыми нормами.
5. Формирование взаимосвязей и взаимозависимостей предприятий ж/д отрасли с предприятиями других отраслей экономики
8. Расширение масштабов взаимоотношений ДЗО по всем направлениям их деятельности.



9. Развитие взаимодействия ОАО «РЖД» и ДЗО с федеральными органами власти, органами власти субъектов РФ и органами местного самоуправления.

ОАО «РЖД» достигает поставленные цели посредством:

планирования, контроля со стороны компании за текущей деятельностью и потенциалом развития ДЗО;

стратегического планирования и реализации финансового и коммерческого взаимодействия корпорации и ДЗО;

координации кадровой политики ДЗО;

оптимизации информационных потоков между ОАО «РЖД» и ДЗО по всем направлениям.

ОАО «РЖД» внедряет в деятельность дочерних структур разработанные ею стандарты корпоративного управления, представляющие собой общее нормативно-правовое пространство в холдинге, общие стратегические цели управления.

Качественное управление ДЗО в холдинге «РЖД» достигается за счет применения таких принципов и подходов, как взаимосвязь стратегии холдинга со стратегиями дочерних и зависимых обществ для достижения наибольшего эффекта, совокупное использование ресурсов материнского общества для развития ДЗО, снижение внутривхолдинговой конкуренции; рациональное преобразование стратегии холдинга в конкретные задачи, цели и показатели для ДЗО, ответственность органов управления за результаты деятельности дочерних структур; возможность принятия ДЗО самостоятельных решений в процессе реализации утвержденных бизнес-задач.

Таким образом, можно отметить, что в системе менеджмента ОАО «РЖД» большое значение отводится взаимоотношениям с другими акционерами и участниками дочерних обществ, стремлению максимально учитывать их интересы, эффективно реализовывать вопросы каждого ДЗО в отдельности.

Список использованных источников:

1. ОАО «РЖД» [официальный сайт]. – Текст : электронный. – URL: <https://www.rzd.ru/> (дата обращения: 21.04.2022).

2. Чугунова К.Ю. Особенности формирования воли дочерних обществ акционерных обществ с преобладающим государственным участием (на примере ОАО «РЖД») / К.Ю. Чугунова // Актуальные проблемы российского права. – 2020. – Т. 15. – № 10(119). – С. 116-124.

© Мельникова В.Г., 2022



УДК 336.741.2

ПРОГНОЗНАЯ ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ

Милош Д.В.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Разработка и внедрение инновационных технологий является одним из ключевых факторов цифровой трансформации платежных систем, банковского сектора и финансового рынка как важных составляющих цифровой экономики. Ряд участников мирового рынка запустили новые проекты, связанные с электронными кошельками, мобильными платежами, микрокредитованием и платежами в социальных сетях. Однако в условиях интеграции и глобализации мировой экономики, возрастающий объем платежей, необходимость обеспечения безопасности и ускорения передачи финансовой информации, а также совершения расчетов, обусловили появление инновационного инструмента финансового рынка – цифровых финансовых активов (далее ЦФА).

Следует отметить, что особую актуальность в условиях цифровой экономики приобрел такой вид ЦФА как криптоактивы, в частности криптовалюта, что подтверждается статистическими данными:

по данным международных рейтингов [1-2] количество криптовалют почти достигло 19 тыс., а ТОП-5 составляют Bitcoin, Elthereum, Tether, USD Coin и VNB, на которые приходится почти 70% объема крипторынка;

общее количество владельцев криптовалют в 2021 г. достигло более 300 млн. или 3,9% от общей численности населения мира, а платежи в криптовалюте принимало по меньшей мере 18 тыс. предприятий. Самое значительное число криптовладельцев наблюдалось в Азии (160 млн.), далее – Европа (38 млн.), Африка (32 млн.) и Северная Америка (28 млн.) [3];

на начало 2022 г. рыночная капитализация криптовалют достигла 2,2 трлн. долл. США, что сопоставимо с валовым внутренним продуктом Италии [4], а однодневный объем торгов составил более 90 млрд. долл. США [5]. При этом экспертами [6] ожидается ежегодный рост крипторынка на 12,8%, что позволит достигнуть рыночную капитализацию на уровне 4,94 трлн. долл. США к 2030 г.;

за последние 5 лет количество открытых криптокошельков увеличилось в 4 раза – более 80 млн. на начало 2022 г. в сравнении с 21 млн. на конец 2017 г. [7];

согласно рейтингу криптобирж Coinmarketcap [8] их общее число превышает 500, а ТОП-5 составляют Binance, FTX, Kraken, Coinbase Exchange и KuCoin. По количеству торгуемых криптовалют лидерами



являются такие криптобиржи, как Hotbit (1577), Gate.io (1418), MEXC (1407), LATOKEN (715), BKEX (700), KuCoin (690), Hoo (653), BitMart (617), ProBit Global (550) и XT.COM (528).

Активное становление рынка криптовалют как одного из инновационных видов цифровых финансовых активов предопределило цель настоящего исследования – составить прогноз развития крипторынка на основе регрессионного анализа.

В рамках регрессионного анализа в качестве результативного фактора (у) был определен объем транзакций с криптовалютой, а в качестве независимого фактора (х) – мировой валовой внутренний продукт (далее ВВП).

Информационной базой послужили статистические данные Всемирного банка [9, 10] и аналитического сайта BLOCKCHAIN.COM [7] за 2010-2021 гг.

Для нахождения уравнения, описывающего вид зависимости между анализируемыми показателями, использовались аналитические возможности пакета «Анализ данных» в MS Excel.

В результате приведения нелинейных уравнений к линейному виду и использования команды «Регрессия» были получены уравнения регрессии (табл. 1), анализ которых позволяет сделать следующие выводы.

Таблица 1 – Уравнения регрессии, описывающие зависимость между объемом транзакций с криптовалютой и мировым ВВП. Источник: собственная разработка.

Уравнение регрессии	Номер уравнения
Линейное: $y = -2\,946\,911,53 + 39\,476,05 \times x$, $R^2 = 0,7240$ tcr (-4,73) (5,12) F = 26,23	(1)
Логарифмическое: $y = -13\,684\,782,77 + 3\,172\,593,39 \times \ln x$, $R^2 = 0,7127$ tcr (-4,90) (4,98) F = 24,81	(2)
Полиномиальное 2 степени: $y = 13\,9540\,38,30 - 378\,440,26 \times x + 2\,572,92 \times x^2$, $R^2 = 0,7807$ tcr (1,26) (-1,38) (1,53) F = 16,02	(3)
Степенное: $\ln y = -100,83 + 25,50 \times \ln x$, $R^2 = 0,4568$ tcr (-2,61) (2,90) F = 8,41	(4)
Экспоненциальное: $\ln y = -14,19 + 0,31 \times x$, $R^2 = 0,4515$ tcr (-1,61) (2,87) F = 8,23	(5)

Линейное уравнение регрессии статистически значимо, адекватно и пригодно для прогнозирования, поскольку расчетное значение F-критерия ($F_{расч} = 26,23$) больше табличного значения ($F_{табл} = 4,96$), а также имеет второе по величине значение коэффициента детерминации ($R^2 = 0,7240$). Свободный член и коэффициент регрессии при x являются статистически значимыми, поскольку расчетные значения t-критерия Стьюдента (-4,73 и 5,12) по модулю превышают критическое значение ($t_{кр} = 2,23$).

Логарифмическое уравнение также статистически значимо, адекватно и пригодно для прогнозирования, поскольку расчетное значение F-критерия ($F_{расч} = 24,81$) больше табличного значения ($F_{табл} = 4,96$), а также имеет статистически значимые коэффициенты регрессии и свободный член уравнения, т.к. расчетные значения t-критерия Стьюдента (-4,90 и 4,98) по



модулю превышают критическое значение ($t_{кр} = 2,23$). Значение коэффициента детерминации ($R^2 = 0,7127$) свидетельствует о достаточно высоком качестве полученного уравнения, однако уступает линейному и полиномиальному уравнению 2 степени.

Полиномиальное уравнение второй степени статистически значимо, адекватно и пригодно для прогнозирования, поскольку расчетное значение F-критерия ($F_{расч} = 16,02$) больше табличного значения ($F_{табл} = 4,26$), и имеет наивысшее значение коэффициента детерминации ($R^2 = 0,7807$). Однако свободный член и коэффициенты регрессии при x и x^2 являются статистически не значимыми, поскольку расчетные значения t-критерия Стьюдента (1,26, -1,38 и 1,53) по модулю меньше критического значения ($t_{кр} = 2,26$).

Наименьшие по величине значения коэффициента детерминации имеют степенное и экспоненциальное уравнения – $R^2 = 0,4568$ и $R^2 = 0,4515$ соответственно. В то же время оба уравнения статистически значимы, адекватны и пригодны для прогнозирования, поскольку расчетное значение F-критерия ($F_{расч} = 8,41$ и $F_{расч} = 8,23$ соответственно) больше табличного значения ($F_{табл} = 4,96$). Степенное уравнение регрессии имеет статистически значимые параметры, т.к. расчетные значения t-критерия Стьюдента (-2,61 и 2,90) по модулю превышают критическое значение ($t_{кр} = 2,23$). В экспоненциальном уравнении коэффициент регрессии при x является статистически значимым, поскольку расчетное значение t-критерия Стьюдента (2,87) по модулю превышают критическое значение ($t_{кр} = 2,23$), в отличие от свободного члена (расчетное значение t-критерия Стьюдента – 1,61, что по модулю не превышает критическое значение).

Таким образом, наилучшим уравнением, описывающим зависимость между объемом транзакций с криптовалютой и мировым ВВП, является линейное уравнение следующего вида: $y = 39476,05 \times x - 2946911,53$ (1), где y – объем транзакций с криптовалютой, тыс.; x – мировой ВВП, трлн. долл. США.

С использованием полученного уравнения регрессии (1) был осуществлен прогноз объема транзакций с криптовалютой на 2022 и 2023 гг. на основе прогнозных данных мирового ВВП Всемирного банка и Международного валютного фонда (табл. 2).

Таблица 2 – Прогноз Всемирного банка и Международного валютного фонда по объему мирового ВВП. Источник: собственная разработка на основе [10, 11].

Год	Всемирный банк		Международный валютный фонд	
	Изменение, %	Прогнозное значение ВВП, трлн. долл. США	Изменение, %	Прогнозное значение ВВП, трлн. долл. США
2022	4,1	92,99	4,4	93,26
2023	3,2	95,97	3,8	96,80



В результате подстановки прогнозных значений мирового ВВП в полученное уравнение регрессии были получен прогноз объема транзакций с криптовалютой:

на основе данных Всемирного банка:

$$y_{2022} = 39\,476,05 \times 92,99 - 2\,946\,911,53 = 723\,966,36,$$

$$y_{2023} = 39\,476,05 \times 95,97 - 2\,946\,911,53 = 841\,604,99,$$

на основе данных Международного валютного фонда

$$y_{2022} = 39\,476,05 \times 93,26 - 2\,946\,911,53 = 734\,624,89,$$

$$y_{2023} = 39\,476,05 \times 96,80 - 2\,946\,911,53 = 874\,370,11.$$

Прогноз объема транзакций с криптовалютой (рис. 1) на основе прогнозных данных Международного валютного фонда соответствует оптимистическому варианту, при котором прогнозируемый показатель за 2022-2023 гг. покажет прирост на 25% (в абсолютном выражении – на 175 млн.). В свою очередь, прогноз объема транзакций с криптовалютой на основе прогнозных данных Всемирного банка более консервативный, однако также предполагает положительную динамику: рост в 2022-2023 гг. мирового ВВП на 7,4% приведет к увеличению объема транзакций до 841,6 млн.



Рисунок 1 – Прогноз объема транзакций с криптовалютой. Источник: собственная разработка.

Подводя итог, следует отметить, что криптовалюты динамично развиваются: расширяется спектр услуг и возможностей платежных систем, создаются новые сервисы, позволяющие упростить транзакции и расширить географию их осуществления, появляются новые виды развития проектов через ICO, где стартапы привлекают большие объемы денежных средств в виде криптовалют на свое развитие и выходят с продуктом на реальный рынок. Это позволяет сделать вывод, что у цифровых финансовых активов, в частности криптовалют, есть большой потенциал роста и развития, а полученные результаты настоящего исследования могут стать основой для дальнейших научных изысканий в данной области.

Список использованных источников:

1. Cryptocurrencies [Electronic resource] / Coinmarketcap. – Made of access: <https://coinmarketcap.com/>.

2. Coins [Electronic resource] / CoinGecko. – Made of access: <https://www.coingecko.com/en>.



3. Cryptocurrency across the world [Electronic resource] / – Made of access: <https://triple-a.io/crypto-ownership/>.

4. ВВП стран мира. Доля стран в мировом ВВП // Финансовый гений – финансовая грамотность, эффективное управление личными финансами. – Режим доступа: <https://fingeniy.com/vvp-stran-mira-dolya-stran-v-mirovom-vvp/>.

5. Global Cryptocurrency Charts [Electronic resource] / Coinmarketcap. – Made of access: <https://coinmarketcap.com/charts/>.

6. Top 10 Cryptocurrency Facts and Stats [Electronic resource] / PlayToday.co. – Made of access: <https://playtoday.co/blog/cryptocurrency-facts/>.

7. BLOCKCHAIN.COM [Electronic resource]. – Made of access: <https://www.blockchain.com/>.

8. Top Cryptocurrency Spot Exchanges Coinmarketcap [Electronic resource]. – Made of access: <https://coinmarketcap.com/rankings/exchanges/>.

9. GDP (current US\$) [Electronic resource] / World Bank Open Data. – Made of access: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>.

10. Global Economic Prospects. January 2022 // World Bank Group. – 2022. – 213 p.

11. World Economic Outlook. Update. Rising Caseloads, a Disrupted Recovery, and Higher Inflation // International Monetary Fund – 2022. – 15 p.

© Милош Д.В., 2022

УДК 336.71

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЕТОДИК ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Мирошкина К.А., Шильцова А.В.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В настоящее время в мире существует множество методик оценки финансовой устойчивости коммерческих банков. Несмотря на свое разнообразие, существующие методики назвать совершенными очень сложно, поэтому, как отечественных, так и зарубежных специалистов до сих пор волнует вопрос разработки универсального и эффективного способа оценки финансового состояния коммерческого банка, позволяющего быстро и точно проводить расчёты ключевых показателей и давать адекватную оценку уровню его развития. Оценка финансового состояния является одним из наиболее важных индикаторов, характеризующих эффективность деятельности банка, поэтому собственники, вкладчики и



инвесторы уделяют большое внимание его значению. На данный момент самыми известными и популярными являются следующие методики оценки финансовой устойчивости: методика Банка России, методика В.С. Кромонава, методика CAMELS. Для проведения сравнительного анализа вышеупомянутых методик необходимо применить их при оценке финансовой устойчивости конкретного банка.

Российская методика оценки финансовой устойчивости основывается на официальной отчетности банков и обязательных нормативах их деятельности, которые установлены Инструкцией Банка России от 29.11.2019 г. №199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией». Документ применяется в отношении следующих обязательных нормативов банков (далее банк): достаточности капитала банка; ликвидности; максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков; максимального размера крупных кредитных рисков; использования собственных средств (капитала) банков для приобретения акций (долей) других юридических лиц; максимального размера риска на связанное с банком лицо (группу связанных с банком лиц); минимального соотношения размера ипотечного покрытия и объема эмиссии облигаций с ипотечным покрытием [1]. В анализируемом периоде коммерческий банк ПАО «ВТБ», на примере которого проводится исследование, выполняет все нормативы Банка России. Однако наблюдается отрицательная тенденция: показатели меняются в худшую сторону, но продолжают оставаться в пределах допустимых значений. Данная методика достаточно проста и понятна, в Инструкции упомянута вся необходимая для проведения анализа информация.

В современной банковской практике широко применяется методика В.С. Кромонава, базирующаяся на мониторинге финансового положения кредитной организации. Оценка уровня надежности анализируемого банка включает расчет первичных коэффициентов надежности и расчет интегрального индекса надежности (N). Чем выше индекс N, тем более надёжным и финансово устойчивым является банк [2]. В табл. 1 представлен расчет первичных коэффициентов надежности.

Из табл. 1 видно, что практически ни один из рассчитанных коэффициентов надежности не приблизился к установленному нормативному значению. Индекс надежности (N) за 2018-2020 гг. составил 86,44%, 67,04% и 56,12%, соответственно. Итоговое рейтинговое значение является оптимальным (>50%), однако в исследуемом периоде наблюдается негативная тенденция сокращения индекса, что свидетельствует об уменьшении надежности и снижении уровня финансовой стабильности банка. Также стоит отметить один из существенных недостатков данной методики, который заключается в противоречии коэффициентов



надежности и интегрального индекса: итоговое рейтинговое число (N) характеризует банк как более чем оптимальный, то есть надежный, однако значения коэффициентов говорят об обратном. В методике используется множество показателей, имеющих различную природу (чаще всего – несопоставимые значения), поэтому простое их сложение в итоговой формуле рейтинга является неприемлемым, так как приводит к искаженному представлению о состоянии банка.

Таблица 1 – Оценка финансовой устойчивости ПАО «ВТБ» методом В.С. Кромонава за 2018-2020 гг.

Коэффициент	Весомость	Норма	2018	2019	2020
K1	45%	1	1,09	0,85	0,62
K2	20%	1	0,13	0,07	0,10
K3	10%	3	8,38	6,35	5,64
K4	15%	1	0,15	0,10	0,18
K5	5%	1	0,11	0,09	0,11
K6	5%	3	2,41	2,55	2,53
Итоговый показатель			86,44%	67,04%	56,12%

Самой известной в мире рейтинговой системой оценки надежности коммерческих банков является методика CAMELS. Аббревиатура CAMELS основана на сочетании начальных букв анализируемых компонентов. Она базируется на определении качества таких базовых составляющих деятельности коммерческих банков, как капитал, активы, менеджмент, доходность (прибыльность), ликвидность, чувствительность к рыночным рискам. Эксперт по шкале от 1 до 5 выставляет оценки по шести факторам, после чего формируется итоговая оценка. Методика используется преимущественно американскими организациями, осуществляющими контроль за банковской деятельностью [3]. Итоговые баллы, полученные ПАО «ВТБ» в 2018-2020 гг. представлены на рис. 1.

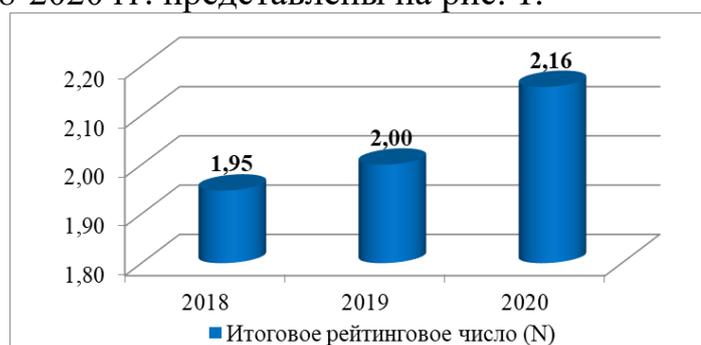


Рисунок 1 – Оценка финансовой устойчивости ПАО «ВТБ» методикой CAMELS за 2018-2020 гг.

Из рис. 1 видно, что в исследуемом периоде, итоговое рейтинговое число N входит в промежуток от 1,5 до 2,4, что свидетельствует о том, что банк «практически здоров», имеются несущественные недостатки, практика управления рисками удовлетворительная. Преимуществом данной методики является изучение финансовой устойчивости банка с точки зрения одних из наиболее значимых аспектов его деятельности.



Однако методика CAMELS является очень громоздкой и сложной в расчетах, некоторые результаты вступают в противоречие, нормативные значения в различных источниках отличаются, поэтому нет четких границ определения балльной оценки. Во многом эффективность данной методики зависит от профессионализма и объективности органов, осуществляющих оценку банков, так как основой анализа являются результаты надзорной проверки. Так как данная методика используется преимущественно американскими организациями, она нуждается в адаптации под условия российской экономики, корректировки нормативных показателей.

На основании полученных данных был проведен сравнительный анализ методик, который представлен в табл. 2.

Таблица 2 – Сравнительный анализ методик оценки финансовой устойчивости коммерческого банка

Методика	Преимущества	Недостатки
Методика Банка России	охватывает весь объем показателей деятельности банка; направлена к международным стандартам банковской деятельности и постепенное их внедрение в отечественный банковский сектор.	не предусматривает расчета прогнозных значений показателей; наличие временного лага.
Методика В.С. Кромонава	открытость методики; простота в расчетах	субъективна; противоречива; методика неоднократно подвергалась сомнению и критике.
Методика CAMELS	изучение финансовой устойчивости банка со всех сторон, проведение подробного анализа	является сложной в расчетах, некоторые показатели вступают в противоречие, нет четких границ определения балльной оценки; субъективна.

Из табл. 2 видно, что каждая из описанных в работе методик имеет свои недостатки и выделить какую-либо из них и назвать оптимальной очень сложно. Если, опираясь на полученные результаты сравнивать представленные способы оценки финансовой устойчивости, можно сделать вывод, что наиболее эффективной методикой на данный момент является методика Банка России, так как она охватывает весь объем показателей деятельности банка и берет в расчет сложившуюся экономическую ситуацию в стране, меняя при необходимости допустимые значения определенных показателей. Также среди достоинств методики Центрального Банка ключевым является ее направленность к международным стандартам банковской деятельности и постепенное их внедрение в отечественный банковский сектор. Однако в современных условиях целесообразным будет проведение комплексного анализа финансовой устойчивости коммерческого банка с использованием сразу нескольких методик.



Список использованных источников:

1. Инструкция Банка России от 29.11.2019 г. №199-И «Об обязательных нормативах и надбавках к нормативам достаточности капитала банков с универсальной лицензией».

2. Герасимова Е. Б., Анализ финансовой устойчивости банка: учебник / Е.Б. Герасимова. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 366 с.

3. Гюльмагомедова Г.А., Мирзоева Л.Ш., Зарубежные методики оценки финансовой устойчивости коммерческого банка // Журнал прикладных исследований. 2021. №6. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnye-metodiki-otsenki-finansovoy-ustoychivosti-kommercheskogo-banka> (дата обращения: 12.05.2022).

© Мирошкина К.А., Шильцова А.В., 2022

УДК 339.138: 346.544.42

СТАНДАРТЫ, РЕГЛАМЕНТЫ, ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТЫ СЛУЖБЫ МАРКЕТИНГА

Сапрыкина О.А., Михайлов А.Ю.

Новосибирский технологический институт (филиал)

*федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Новосибирск*

Маркетинг как сфера деятельности в современных реалиях приобретает новый смысл, который заключается в необходимости пересмотра всего функционала маркетинговых служб на предприятии. По мнению А.Ф. Матыцына, «проблема маркетинга в организации – это проблема балансирования между внутренними ресурсами организации и необходимыми ресурсами для привлечения и удержания спроса» [1, с. 341].

На любом крупном предприятии работает структурное подразделение, называемое маркетинговая служба, которое занимается вопросами сбыта, прежде всего. Тем не менее, следует помнить, что от эффективной слаженной работы данного подразделения во многом зависит успех предприятия, его финансовая устойчивость в долгосрочном периоде. Для этого необходима правильная организация службы маркетинга на предприятии, если хотите – это должна быть научная организация труда (НОТ). Когда в свое время Генри Форд предложил конвейерную организацию в автомобильном производстве – это был прорыв в НОТ.

Сегодня веяния времени требуют прорыва в маркетинге. Нужны новые подходы как к самой организации деятельности маркетинговой службы, так и к стандартам, регламентам, положениям, по которым и будут работать специалисты-маркетологи.



Обговорим вначале подход, в соответствии с которым будем действовать. А затем уже – сам перечень локальных нормативных актов, которые необходимо иметь в обойме предприятию.

Самый простой и может быть даже самый значимый подход в организации маркетинговой службы – функциональный.

Профессор А.А. Исаев утверждает, что «функционал» маркетологов (еще он их называет бизнес-психологами) «в идеале должен быть непосредственно связан с формированием положительных эмоций у покупателя» [2, с. 12]. В своем труде ученый пишет «об эмоциональной теории продаж, которая является прикладным направлением киберпсихологии (биоинформационной психологии, биоквантовой психологии)» [3, с. 4].

Кстати сказать, мы все понимаем, что специалисты по маркетингу работают с информацией различного рода. Структура маркетинговой информации позволяет выделить и различать несколько ее видов, каждый из которых выполняет определенные функции [4]:

- 1) факты, представляющие собой простейший вид информации: это событие или условие, непосредственно наблюдаемые;
- 2) сведения, являющиеся разновидностью фактов, представленных в систематизированной, обобщенной форме;
- 3) слухи, к которым относятся неподтвержденные, непроверенные факты;
- 4) оценки, которые включают информацию, базирующуюся на умозаключениях, подсчетах и статистических расчетах (формой оценки является также прогноз, т.е. научное предвидение).

Как пишут Ю.А. Куликов и О.С. Финикова [5, с. 130], «маркетинговая информация имеет разную степень срочности обработки и предъявления пользователю. Оперативная информация имеет ценность небольшой промежуток времени и потому должна быть быстро передана для принятия управленческого решения. Сигнальная информация предназначена для краткосрочного планирования, а потому имеет несколько большие временные затраты на анализ. Стратегическая информация, как правило, не нуждается в высокой степени срочности и дает возможность размышления».

Все верно, но вначале необходимо определиться с самими функциями: какие именно должностные обязанности следует вменить сотрудникам данной службы, что именно будет делать каждый из них, и какое число специалистов и какой квалификации будет наиболее целесообразным.

Как минимум к функциям маркетинга относятся следующие: проведение исследований рыночной ситуации, разработка целей и маркетинговых планов, формирование маркетинг-микс, оптимизация системы управления маркетингом.



Другой подход к выделению функций в службе маркетинга: обратиться к профессиональному стандарту «Маркетолог», утвержденному приказом Минтруда России от 4 июня 2018 г. № 366н, согласно которому маркетологи выполняют следующие обобщенные трудовые функции:

технология проведения маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга (включает две трудовые функции: А/01.6 Подготовка к проведению маркетингового исследования; А/02.6 Проведение маркетингового исследования с использованием инструментов комплекса маркетинга);

разработка и реализация маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга (включает четыре трудовые функции: В/01.7 Разработка, тестирование и внедрение инновационных товаров (услуг), создание нематериальных активов (брендов) и управление ими в организации; В/02.7 Разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации; В/03.7 Разработка, внедрение и совершенствование системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации; В/04.7 Разработка, внедрение и совершенствование системы маркетинговых коммуникаций в организации);

управление маркетинговой деятельностью организации (включает две трудовые функции: С/01.8 Формирование маркетинговой стратегии организации; С/02.8 Планирование и контроль маркетинговой деятельности организации).

Здесь же отметим, что коды с цифрой 6 (А/01.6 и А/02.6) указывают, что специалист имеет 6-й уровень квалификации (в профстандарте сказано, что специалист должен иметь среднее профессиональное образование – программы подготовки специалистов среднего звена, причем, как правило, специалисты 6-го уровня квалификации имеют образование бакалавриат). Коды с цифрой 7 (В/01.7 – В/04.7) указывают, что специалист имеет 7-й уровень квалификации (в профстандарте сказано, что специалист должен иметь высшее образование – магистратуру или специалитет). Коды с цифрой 8 (С/01.8 и С/02.8) указывают, что специалист имеет 8-й уровень квалификации (в профстандарте сказано, что специалист должен иметь высшее образование – магистратуру или специалитет, но при этом предъявляются дополнительные требования к опыту практической деятельности (не менее пяти лет в области маркетинговой деятельности) и дополнительное профессиональное образование по программам повышения квалификации (сегодня общий подход – повышение квалификации не реже чем один раз в три года).

Исходя из текста профстандарта, можно предложить, что в маркетинговой службе крупного завода будет работать порядка 10-15 сотрудников. Руководитель как специалист высокого уровня будет выполнять обобщенную трудовую функцию «управление маркетинговой



деятельностью организации». Служба может быть разделена на пять секторов – маркетинговые исследования и плюс четыре сектора по числу трудовых функций в обобщенной функции «разработка и реализация маркетинговых программ с использованием инструментов комплекса маркетинга». В каждом секторе может работать как минимум два-три специалиста: ведущий маркетолог, маркетолог и помощник маркетолога:

сектор «Маркетинговые исследования» – организация и проведение маркетинговых исследований;

сектор «Новые продукты» – разработка, тестирование и внедрение инновационных товаров (услуг), создание нематериальных активов (брендов) и управление ими в организации;

сектор «Планирование производства» – разработка, внедрение и совершенствование политики ценообразования в организации;

сектор «Сбыт» – разработка, внедрение и совершенствование системы распределения (дистрибуции) и сбытовой политики в организации;

сектор «Коммуникации» (в том числе реклама, стимулирование сбыта) – разработка, внедрение и совершенствование системы маркетинговых коммуникаций в организации, отметим, что в маркетинговых кругах существует еще термин ФОССТИС – формирование спроса и стимулирование сбыта.

Очевидно, что все пять секторов тесно взаимосвязаны между собой. Попутно маркетологи связаны с процессами производства (что производить – решается на основании изученного потребительского спроса), с процессами дизайна (в том числе создание упаковки).

Если предприятие ставит функцию маркетинга в один ряд с другими основными позициями (производство, кадры, финансы, то возможно, что в топ-менеджмент будет входить в обязательном порядке заместитель генерального директора по маркетингу и стратегическому развитию. Следует отметить, что согласно рейтингу российских менеджеров 2021 года, в ТОП 1000 входят такие номинации, как финансовые директора, коммерческие директора, директора по маркетингу, директора по персоналу, IT-директора и др. [6]. Рейтинг подводит итоги работы за год и выявляет наиболее профессиональных управленцев России, лидеров в своих отраслях и функциональных направлениях. По мнению С.А. Беседина [7], заместитель генерального директора по маркетингу (или вице-президент по маркетингу) будет решать две основные задачи:

координация маркетинговой деятельности организации, ее финансы, производство и другие функции;

контроль исследований, торгового персонала и продвижение товаров и услуг.

Авторы согласны с данным мнением, но, на самом деле, с точки зрения организации процессов на предприятии (подготовка пакета



локальных нормативных актов и должностных инструкций) целесообразнее за основу принять обобщенную трудовую функцию из профстандартра «Маркетолог», а именно: управление маркетинговой деятельностью организации (как уже было упомянуто выше).

Далее перечислим основные нормативные документы, необходимые для организации маркетинговой деятельности:

Маркетинговая стратегия предприятия – является официальным документом, который закрепляется в политике организации, документ показывает текущее состояние бренда на рынке, включая оценку перспектив развития, наличие или отсутствие необходимых ресурсов для роста, как известно, главная задача любой маркетинговой стратегии – увеличение объема продаж;

Положение о маркетинговой службе – содержит общие положения, цели и задачи службы; описание организационной структуры службы; права и обязанности; функционал (кратко, как основа для создания секторов, их прав и обязанностей и должностных обязанностей);

Положения по каждому сектору, входящему в состав маркетинговой службы – содержит общие положения, цели и задачи сектора; описание организационной структуры; права и обязанности;

должностные инструкции специалистов маркетинговой службы – за основу следует взять профстандарт «Маркетолог», в котором, как уже было сказано выше, предложены названия должностей, описаны трудовые функции (включая трудовые действия, необходимые знания и умения, а также требования к образованию, опыту практической деятельности).

Вообще, подходя системно к вопросу стандартизации и регламентации маркетинговой деятельности на предприятии, ставку необходимо сделать на профессиональные стандарты. В настоящее время помимо вышеупомянутого профстандартра существует еще один – «Специалист в области маркетинга детских товаров», который утвержден приказом Минтруда России от 22 октября 2021 г. № 759н. Данный стандарт посвящен вопросам планирования и исполнения маркетинговых мероприятий в области детских товаров в виду того, что потребитель детских товаров предъявляет особые требования к продукции, предназначенной для детей и подростков.

Дополняя вопрос о стандартизации и регламентации маркетинговой деятельности, следует отметить, что маркетинговая служба предприятия должна на постоянной основе разрабатывать политики: инновационная, производственная, ценовая, сбытовая, рекламная и т.д. Поэтому при разработке документооборота на предприятии, сопровождающего процессы маркетинговой деятельности целесообразно расширить спектр организационных вопросов, включив следующие моменты:



использование маркетинговой аналитики, которая, как считает профессор Т.В. Ибрагимхалилова [8], «становится источником информации, необходимой для планирования успешных маркетинговых кампаний и достижения стратегических целей, ...маркетинговая аналитика позволяет получать более полное представление о том, как на практике функционируют различные маркетинговые программы в трех временных плоскостях: оценка результатов прошлых периодов, координация текущих маркетинговых кампаний, формирование прогнозов на будущее»;

принятие маркетинговых решений: «в зависимости от уровня иерархии маркетинговые решения отвечают за формирование и реализацию стратегии. В периметре осуществления комплекса маркетинга эти маркетинговые решения сочетаются с конкретными действиями и мерами, осуществляемыми субъектом хозяйствования в периметре проведения товарной, ценовой и распределительной политики, а также мероприятий по продвижению продукции/услуг. Основой решений является официальное оформление маркетинговых мероприятий... Зачастую это является логичным и целесообразным» [9, с. 51].

Подводя итоги, авторами сделан вывод, что маркетинговая деятельность в современных реалиях является важнейшим направлением в менеджменте предприятия. Функциональный подход к процессу создания службы маркетинга является предпочтительным. Стандарты и регламенты организации работы службы маркетинга предприятия разрабатываются на основе положений профессионального стандарта «Маркетолог».

Список использованных источников:

1. Матыцын, А.Ф. Организация деятельности маркетинговой службы на коммерческом предприятии / А.Ф. Матыцын, О.А. Кобзева, А.В. Сузюмов // Вестник научных конференций. – 2016. – № 10-7 (14). – С. 338-345.
2. Исаев, А.А. Маркетинговая служба предприятия: оптимизация функциональных обязанностей / А.А. Исаев // Практический маркетинг. – 2016. – № 3 (229). – С. 11-14.
3. Исаев, А.А. Принятие решения о покупке: эмоциональный аспект / А.А. Исаев // Практический маркетинг. – 2015. – № 5 (219). – С. 3-6.
4. Райе, Эл Маркетинговые войны / Эл. Райе, Джек Траут. – Санкт-Петербург: Питер, 2003. – 256 с.
5. Куликов, Ю.А. Информационная среда маркетинговых исследований и основные принципы организации маркетинговых служб / Ю.А. Куликов, О.С. Финикова // Успехи в химии и химической технологии. Том 28. – 2014. – № 3 (152). С. 130 – 135.



6. Независимый рейтинг профессиональной репутации топ-менеджеров. URL: <https://top1000.amr.ru/oldrating/> (дата обращения: 11.05.2022).

7. Беседин, С.А. особенности деятельности маркетинговой службы в российском бизнесе / А.А. Беседин // Материалы Ивановских чтений. 2017. № 3-1 (14). – С. 20-25.

8. Ибрагимхалилова, Т.В. Маркетинговая аналитика как инструмент принятия интегральных управленческих маркетинговых решений / Т.В. Ибрагимхалилова // Донецкие чтения 2021: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности. материалы VI Международной научной конференции. Донецк, 26-27 октября 2021 г. Донецк: Изд-во Донецкий национальный университет. – С. 169-171.

9. Волков, М.А. Маркетинговые решения и их роль в маркетинговой деятельности организации / М.А. Волков, В.К. Романович // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 3-1 (85). С. 50-53.

© Сапрыкина О.А., Михайлов А.Ю., 2022

УДК 330.322; 004.92

АГРОЭКОТУРИЗМ КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Михаль Е.С., Пищик М.В., Соколинская Т.В.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

Среди большого разнообразия видов отдыха и развлечений существенная роль принадлежит туризму. Индустрия туризма является крупнейшей отраслью в мире. Хотя его фактическую стоимость трудно точно определить, однако экономический потенциал индустрии туризма неоспорим. Существуют различные классификации видов туризма. Для Республики Беларусь характерны историко-культурный, охотничий, промышленный, лечебно-оздоровительный, водный, сельский и др.

Сельский туризм является одним из векторов развития внутреннего и въездного туризма, на сегодняшний день это относительно новое и перспективное направление. В нынешних социально-экономических условиях Беларусь должна сделать упор на то, чтобы агроэкотуризм стал основным направлением на внутреннем туристском рынке. Развитие сельского туризма является социально значимым видом бизнеса, который способствует устойчивому развитию сельских территорий: формированию инфраструктуры, повышению качества жизни, росту местных доходов, созданию рабочих мест, сохранению традиций и культуры, а также спасению окружающей среды.



Сегодня нет универсального определения этого вида туристической деятельности, но общепринятое в мире определение примерно таково: сельский туризм (агротуризм) – это путешествие граждан с постоянного места жительства в сельскую местность с проживанием в сельских гостевых домах, сельских усадьбах и на фермах с туристическими целями и без участия в деятельности, связанной с получением дохода из источников по месту временного проживания [1].

Республика Беларусь обладает богатой ресурсной базой для агротуризма – 20,8 тысяч рек, 11 тысяч озер, 2/5 территории покрыто лесом, 9% занято особо охраняемыми природными территориями, но эти объекты востребованы крайне неэффективно [2]. Несмотря на то, что Беларусь – единственная страна в Европе, где нет ни моря, ни гор, у нее есть значительный потенциал для развития этого вида туристической деятельности.

Агротуризм в национальной экономике Республики Беларусь является основой устойчивого развития. Под данным термином понимается процесс экономических и социальных изменений, который подразумевает осуществление практических целей или желаемых результатов для удовлетворения человеческих потребностей и устремлений.

Хотя агротуризм не имеет массовых масштабов, он по-прежнему способствует устойчивому развитию сельских районов. Но в последние годы наблюдается тенденция к снижению проживающих в сельской местности, особенно в мелких поселениях и на хуторах, и эти места имеют все шансы послужить каркасом для развития агротуризма.

Согласно сведениям Национального статистического комитета Республики Беларусь, Государственного пограничного комитета Республики Беларусь, Национального банка Республики Беларусь по состоянию на 2020 год насчитывалось 2936 субъектов агротуризма в сравнении с 2016 годом, когда их было 2279. За этот период их количество увеличилось в 1,29 раза [3].

На данный момент в Республике Беларусь интенсивно начал развиваться данный вид деятельности, и его развитие по областям по-разному сконцентрировано (рис. 1).



Рисунок 1 – Число субъектов агротуризма по областям [3]

Если рассматривать число субъектов на 2020 (2016) год по областям, то получается такая картина: Брестская область – 434 (343), Витебская – 670



(606), Гомельская – 182 (180), Гродненская – 433 (324), Минская – 972 (639), Могилевская – 245 (187) [3]. Эти данные показывают и свидетельствуют о значительном повышении интенсивности развития агроэкотуризма за последние годы в Республике Беларусь.

Развивающийся агроэкотуризм на территории Республики Беларусь уже заинтересовал не только жителей страны, но и международных туристов. Так, в 2020 году численность белорусских туристов, воспользовавшихся услугами агроэкотуризма составила – 424,2 тыс. человек, а граждан из других стран – 9,1 тыс. человек. Распределение численности иностранных туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма, по странам постоянного места жительства в 2020 году показывают следующее состояние: 68,5% – Российская Федерация, 7,6% – Узбекистан, 4,1% – Украина, 3,9% – Польша, 2,2% – Германия, 1,9% – Казахстан, 1,7% – Китай, 10,1% – другие страны [3].

Исходя из данных Национального статистического комитета Республики Беларусь в 2021 году число субъектов агроэкотуризма составило 3150, а численность туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма, составила 563,6 тыс. человек [4]. Кроме этого, основные показатели деятельности субъектов агроэкотуризма представлены в табл. 1 [3].

Таблица 1 – Основные показатели деятельности субъектов агроэкотуризма [3]

	2016	2017	2018	2019	2020
Число субъектов агроэкотуризма, единиц	2 279	2 319	2 473	2 760	2 936
Численность туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма, тыс. человек	301,8	351,1	422,3	514,8	433,3
Граждан Республики Беларусь	271,4	317,5	379,2	465,7	424,2
граждан других стран	30,4	33,6	43,1	49,0	9,1
Сумма, полученная в оплату предоставленных услуг, млн. руб.	14,6	17,2	20,0	25,5	24,4

Исходя из табл. 1 и данных по 2021 году, можно прийти к следующим выводам о динамике развития агроэкотуризма в Республике Беларусь:

Число субъектов агроэкотуризма возрастает с каждым годом. Темп прироста за 2021 год составил 7,3%, что составляет 214 субъектов.

Численность туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма, сократилась в 2020 году по сравнению с 2019 годом на 15,8%, что составляет 81,5 тыс. человек. В 2021 году по сравнению с 2020 годом численность туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма, возросла на 30%, что составляет 130,3 тыс. человек.

Постепенно справляясь с возникшими трудностями (в частности, COVID-19), показатели деятельности субъектов агроэкотуризма достигают уровня 2019 года и даже опережают его.

Если включительно до 2019 года численность иностранных туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма, росла, достигая 49 тыс. человек. То в 2020 году по сравнению с 2019 годом их количество снизилось на 81,4% и составило 9,1 тыс. человек.



В 2020 году сумма, полученная в оплату предоставленных услуг агротуризма, составила 24,4 млн. руб. (в 2016 году – 14,6 млн. руб.). В целом данный показатель увеличился на 67%.

Главной причиной роста доходности услуг агротуризма является внешний фактор данного рынка – макроэкономическая политика белорусского правительства, направленная на стимулирование внутреннего спроса в сочетании с активной поддержкой курса национальной валюты.

Агротуризм – это возможность развития экономики в Республике Беларусь. Так, для жителей деревень – это дополнительный доход и шанс улучшить свои жилищные условия. Для властей и страны в целом – это приток дополнительных средств в развитие инфраструктуры, создание новых рабочих мест, возможность развития туризма за пределами городов, где полностью отсутствуют гостиницы. А для туристов – возможность отдохнуть недорого в экологически чистой среде.

В 2016-2018 годах Республика Беларусь занимала лидирующие позиции в номинации «Агротуризм» рейтинга «National Geographic Traveler Awards» [5].

Несмотря на то, что за владельцами бизнеса в сфере агротуризма сохраняются различные льготные условия, в том числе возможность получать льготные кредиты в «Белагропромбанке» до 2025 года, в целом сфера агротуризма претерпевает различные изменения. Принятый 31 декабря 2021 года закон № 141-З «Об изменении законов по вопросам налогообложения» устанавливает новую налоговую ставку для тех, кто оказывает услуги в сфере агротуризма. С 1 января 2022 года она составляет 31 рубль за каждую усадьбу в месяц. Ранее надо было платить 58 рублей в год вне зависимости от количества усадеб. Уже с 1 января 2023 года вступят новые изменения в Указ №365 «О развитии агротуризма» [6].

Спрос на услуги агротуризма в Беларуси с каждым годом растет. Сегодня владельцы агроусадоб, фермеры, ремесленники объединяются в кластеры, предлагая посетителям широкий комплекс услуг, создавая уникальные туристические предложения. В частности, развивается охота и рыбалка. Примерами агроусадоб Беларуси для занятий охотой и рыбалкой являются «Берлога Hall», «Зорянка», «Радюши», «Каменское», «Красный бор» и др. [7].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что агротуризм может стать одной из приоритетных сфер развития малого предпринимательства, так как способствует повышению уровня доходов сельского населения, развитию экономики и инфраструктуры сельской местности, сохранению и воссозданию культурного наследия регионов. Потенциальная потребность и ресурсы для становления сельского туризма в Беларуси присутствуют. Есть и острая финансовая необходимость в аграрном туризме. Сельский



туризм имеет все возможности поспособствовать белорусской деревне и раскрыть положительный имидж Республики Беларусь. Однако такие полезные перемены вероятны лишь в том случае, если агроэкотуризм будет полноправным сектором туристической сферы.

Список использованных источников:

1. Уланов, Д. А. Туризм на сельских территориях: опыт, проблемы, перспективы / Д. А. Уланов. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2013. – № 6 (53). – С. 455-459. – Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/53/7225>. – Дата доступа: 03.05.2022.

2. Клицунова, В. БОО «Отдых в деревне» / В. Клицунова // Белорусское общественное объединение «Отдых в деревне» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ruralbelarus.by/> – Дата доступа: 07.05.2022.

3. Туризм и туристические ресурсы в Республике Беларусь: статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол.: И. В. Медведева (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2021. – 31 с.

4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dataportal.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 07.05.2022.

5. О Государственной программе «Беларусь гостеприимная» на 2021–2025 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 29 января 2021 г., №58 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://pravo.by/document/>. – Дата доступа: 07.05.2022.

6. Сбор за агроэкотуризм в 2022 году составит 31 рубль в месяц с усадьбы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belmir.by/2022/01/07/>. – Дата доступа: 03.05.2022.

7. Топ-10 агроусадоб Беларуси для занятий охотой и рыбалкой [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.holiday.by/blog/34314>. – Дата доступа: 08.05.2022

© Михаль Е.С., Пищик М. В., Соколинская Т.В., 2022

УДК 631.1

**РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА:
СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО**

Морылева А.И.

*Московский областной филиал федерального государственного
бюджетного образовательного учреждения высшего образования
«Российская академия народного хозяйства
и государственной службы при Президенте Российской Федерации», Красногорск*



Сельское хозяйство – это отрасль экономики, направленная на удовлетворение потребностей в продуктах питания населения. Мы понимаем сельское хозяйство как производство продуктов животноводства и растениеводства. В семидесятые годы в страну вошел термин «агропромышленное производство», куда собственно и входит сельское хозяйство. Вообще, агропромышленное производство появилось вследствие научно-технической революции, и именно тогда сельское хозяйство сильно сплотилось с промышленным производством. Конечно, это было сложным процессом, многие не понимали в какую сторону движется страна. Однако постепенно стала прослеживаться закономерность, и уже в наши дни мы видим насколько лаконично выстроено производство в сфере сельского хозяйства. Это, в свою очередь, заслуга всех нас, наших предков. Если окунуться в прошлый век, то мы увидим, что большинство населения, проживающего в сельской местности, работало на заводах и в колхозах. Это объяснялось огромными богатствами земель, которыми и сейчас владеет Россия. Нужны были рабочие руки, они и сейчас необходимы, но на смену постепенно приходит автоматизация. Наиболее развитым регионом в этой отрасли является Белгородская область. Она расположена на чернозёме, богатой плодородной почвой – это и объясняет развитие растениеводства в этом регионе. Но расцвет в сфере сельского хозяйства пришел не сразу, он накапливался десятилетиями.

Уже в 90-е годы был издан Федеральный закон от 14 июля 1997 г. №100-ФЗ «О государственном регулировании агропромышленного производства». В нормативно-правовом акте прописывалось, что государство оказывает экономическое влияние на сельское хозяйство, а именно, на производство, переработку и реализацию продукции. Нормативно-правовой акт – это официальный документ, принятый компетентным органом власти. Хоть Белгородская область и является отдельным субъектом РФ, она опирается на федеральные законы – такая законодательная система закреплена в нашей стране. Отражение в этом мы видим в продуктах питания, так как они изготавливаются в соответствии с ГОСТом. Вообще продукция сельского хозяйства представляет собой некую составляющую из продукции животноводства и растениеводства, которая была произведена за определенный период всеми сельскохозяйственными производителями.

Сейчас одним из значимых законов в области сельского хозяйства является Закон РСФСР от 26.06.1991 № 1490-1 «О приоритетном обеспечении агропромышленного комплекса материально-техническими ресурсами», в котором прописаны субъекты сельского хозяйства, а также закреплены принципы развития этой отрасли. В «такое условное формирование входят отрасли, обеспечивающие производство



сельскохозяйственной продукции, ее переработку, хранение и реализацию, производство средств производства для АПК и его обслуживание» [1, с. 258]. Это было время, когда произошел спад экономических показателей и затем образовался застой отрасли. Агропромышленный комплекс – это межотраслевой комплекс, объединяющий несколько отраслей, где происходят основные стадии производства (начальное производство, переработка, конечный продукт).

Так происходило развитие законодательной стороны в сельскохозяйственной отрасли. Понимание того, что аграрная политика – это государственное воздействие на увеличение сельскохозяйственной продукции, дает свое представление лишь в Федеральном законе от 29 декабря 2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства». Он дает четкое разъяснение целей и направлений аграрной политики, выдвигаются задачи, которые надо решить в определенный отрезок времени. В это время государство уже разработало грамотную политику в сфере сельского хозяйства, происходила финансовая поддержка отрасли.

Так как вышеперечисленные нормативные акты регулировали деятельность агропромышленного комплекса на всей территории страны, то, соответственно Белгородская область также осуществляла деятельность в сельскохозяйственной сфере в соответствии с законами. Например, в 2004 году с целью создания конкурентной модели агробизнеса «Стратегия развития сельского хозяйства до 2010 года» был введен проект, «ставка в которой сделана на динамичное наращивание объемов производства продукции животноводства, прежде всего свиноводства и птицеводства» [2]. Действительно, свиноводство и птицеводство являются главными направлениями животноводства на всей территории страны, обосновываясь тем, что мясная продукция популярна в любой сфере, начиная с обедов в детских садах и заканчивая дегустацией в особых заведениях. Отмечу, что в дальнейшем функционировании были предприняты такие шаги как развитие производства в селах, обеспечение благоприятной окружающей среды и др. И сегодня уже происходит активный рост сельскохозяйственной отрасли.

Для качественного развития исследуемой отрасли необходимы специальные климатические условия. В Белгородской области созданы все условия для этого. Также имеется огромное количество пригодных земель, которые уже используются, и конечно их много, поэтому создаются региональные проекты освоения и других земель, расположенных на территории области. Отмечу, что продукция региона является одним из мировых лидеров экспортеров сельскохозяйственной продукции.

От развития сельского хозяйства зависит уровень жизни в стране. В Белгородской области эта отрасль считается одной из главной, так как регион насчитывает огромные площади для выращивания культур и



строительства пастбищ. До сих пор возводятся комбинаты и заводы для дальнейшей эксплуатации свиней, овец, кур, а также для производства комбикормов.

Конечно, государство постоянно оказывает поддержку отечественным производителям, вводя особые меры. Так, например, по итогам 2019 года «общий объем государственной поддержки агропромышленного комплекса Белгородской области составил 6,2 млрд. рублей, из которых 5,0 млрд. рублей – средства федерального бюджета и 1,2 млрд. рублей – областного бюджета» [3].

Отмечу, что в Белгородской области проводятся мероприятия согласно программе «Развитие сельского хозяйства Белгородской области на 2013-2020 годы». «В ней реализуются мероприятия, направленные на насыщение внутреннего рынка жизненно необходимыми, качественными и экономически доступными для населения продуктами питания, создание эффективного, конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, обеспечивающего высокое качество жизни сельских тружеников» [4, с. 74].

Огромное внимание уделяется свиноводству. Крупнейшая кампания «Мираторг» осуществляет свою деятельность в Белгородской области, ежегодно увеличивая объем выпускаемой продукции. Конкурентом «Мираторга» является местная Группа Компаний «Агро-Белогорье». «С января по июнь 2020 года свиноводы увеличили реализацию на 5,7%, доведя объем отгрузки почти до 124 тыс. тонн свиней. С площадок холдинга на убой отправили свыше 1 млн. голов животных (+3,1%). Средний вес головы составил 119,2 кг/гол. (+2,6%)» [5]. Вся сельскохозяйственная деятельность невозможно без четкого планирования, учета особенностей региона и т.д. Поэтому существуют специализированные отделы на территории Белгородской области, которые занимаются подсчетами, определяют функции и методы управления производством.

Государственное управление в сельскохозяйственной отрасли – это взаимодействие управленческих методов и способов в области производства, переработки и реализации сырья. Важным элементом является обеспечение населения конечными продуктами, произведенными в исследуемой сфере.

Белгородская область является лидером по производству сельскохозяйственного сырья – начиная от животноводства и заканчивая производством комбикормов. Знак качества подтверждает Министерство сельского хозяйства Российской Федерации, являясь специализированным органом в этой сфере.

Список использованных источников:



1. Водяников В.Т. Экономика сельского хозяйства: учебник / Водяников В. Т., Лысенко Е. Г., Худякова Е. В.; под редакцией Водяникова В. Т. 2-е изд., доп. Санкт-Петербург: Лань, 2015. 544 с.

2. Департамент агропромышленного комплекса и воспроизводства окружающей среды Белгородской области. История развития АПК: [сайт]. URL: <https://belaprk.ru/press-centr/istoriya-razvitiya-apk/> (дата обращения 30.03.2022).

3. Официальный сайт Губернатора и Правительства Белгородской области. О поддержке АПК Белгородской области: [сайт]. URL: <https://belregion.ru/press/news/index.php?ID=41377> (дата обращения 02.03.2022).

4. Киященко Л.В., Литовкина А.С. В сборнике: экономическое развитие общества в современных кризисных условиях. Сборник статей Международной научно-практической конференции. В 3-х частях. 2017. С. 74-76.

5. Группа компаний Агро-Белогорье. Новости холдинга: [сайт]. URL: <http://www.agrobel.ru/h/presscenter/news/2020/07/27/za-6-mesyaczev-vyirosli-na-6-procentov/> (дата обращения 05.03.2022).

© Морылева А.И., 2022



УДК 339.138:688.7

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА НАДУВНЫХ ДЕТСКИХ ИГРУШЕК

Воронина Н.И., Мохнаткина А.А.

Новосибирский технологический институт (филиал)

*федерального государственного бюджетного образовательного учреждения
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Новосибирск*

Надувные детские игрушки представляют собой особый вид товара, который используется для воспитания детей. С помощью игрушки дети познают окружающий мир, так как, играя, развивается способность к осознанию не только деятельности, но и человеческих отношений [1, с. 163].

Ассортимент надувных детских разнообразен, его можно классифицировать по возрасту, педагогическому назначению и материалу изготовления.

Ассортимент надувных детских игрушек наполнен следующими видами: круг; мяч; плот; игрушка-наездник; игрушка-неваляшка.

Игрушка-неваляшка, как правило, используется не на воде, её используют в качестве боксёрской груши, вовнутрь добавляют воду или песок, тем самым делая её устойчивой к опрокидыванию.

По размерам надувные детские игрушки могут быть крупными и мелкими. Крупные используются непосредственно на водоёмах, они становятся неактуальными в холодный период, когда мелкие надувные игрушки можно использовать в домашних условиях, например, мелкие мячи, игрушки-наездники и игрушки-неваляшки подойдут для игр дома. Плоты используют в плавательных целях и домашнее использование нецелесообразно.

Надувные детские игрушки классифицируются по возрастному, педагогическому признакам и материалу изготовления.

В современных условиях применяется классификация надувных игрушек по следующим признакам:

Во-первых, по педагогическому назначению: знакомящие детей с предметами и образами окружающего мира (различные фигуры людей, животных, рыб, растений, предметов обихода); способствующие физическому развитию (способствуют развитию силы, ловкости и координации движений ребёнка); развивающие жизнерадостность и чувство юмора (в процессе игры способны вызывать улыбку и смех у детей).

Надувная детская игрушка может классифицироваться по возрасту детей: для детей дошкольного возраста (от 3 до 6 лет); для детей школьного возраста (от 6 до 14 лет).



Производители часто рекомендуют свою продукцию надувных детских игрушек от 2 лет, что входит в группу ясельного возраста. Этим производитель подвергает себя более жёстким требованиям к своему изделию, так как дети в этом возрасте берут игрушки в рот, что создаёт дополнительные требования к надувным детским игрушкам по материалу: ПВХ-плёнка; лакокрасочные материалы (для отделки) [2, с.436-438].

ПВХ (поливинилхлорид) – основной компонент при изготовлении надувных детских игрушек. Для того чтобы получить игрушку, обладающую определенными свойствами (мягкость, пластичность, устойчивость к температуре, свету), добавляют пластификаторы и стабилизаторы.

Надувные детские игрушки должны отвечать потребительским свойствам, к которым относятся: функциональность, эргономичность, экологичность, эстетика и надежность.

1. Функциональные свойства игрушки определяются ее игровыми качествами. К этой группе свойств относятся: соответствие игрушек задачам воспитания; соответствие формы функциональному назначению; соответствие игровых достоинств возрастным особенностям детей, для которых они предназначены, масштабность воспроизведения игрушки в соответствии с реальным обликом (видом, размером) своего игрового образа; и другие конструктивно-технологические показатели.

2. Эргономические свойства включают удобство пользования игрушками, их безопасность, безвредность. Удобство пользования – это соответствие игрушки физическим и умственным способностям ребенка, возможность ее использования именно ребенком, легкость освоения ребенком действий с игрушками. Безопасность предполагает гарантию того, что она не может повредить здоровью ребенка: поцарапать, уколоть, вызвать раздражение кожи или отравление. В Техническом регламенте Таможенного союза ТР ТС 008/2011 «О безопасности игрушек» установлены нормы гигиенической безопасности, которые включают в себя органолептические показатели, физические факторы, санитарно-химические, токсиколого-гигиенические и микробиологические показатели. Если при подтверждении гигиенической безопасности выявляется несоответствие игрушки любому из контролируемых показателей, она признается несоответствующей, и дальнейшие исследования прекращаются [3].

3. Экологические свойства. Безвредность – характеризуется способностью материала не выделять в окружающую среду вещества в количествах, вредных для здоровья человека на этапах производства, хранения, транспортирования, использования и утилизации.

4. Эстетические свойства выражают способность игрушки воздействовать на внутренний мир ребенка. Эти свойства включают



информационную выразительность, рациональность формы, целостностью композиции и совершенство производственного исполнения. Оценку эстетических свойств проводят экспертные комиссии. Игрушка должна быть красивой, с правильно соблюденными пропорциями, хорошо подобранными цветами. Надувные игрушки сочетают в себе реальность и фантазию художника.

5. Надежность – это свойство, обуславливающее сохранение основных параметров, форм и конструкции этих изделий в процессе их эксплуатации. Сюда относятся: долговечность, показателем которой служит срок эксплуатации, ремонтпригодность – возможность заклеивания прокола при его обнаружении, а также сохраняемость при транспортировании – качество надувной детской игрушки должно остаться неизменным.

Для изготовления надувных игрушек используется поливинилхлоридная плёнка и лакокрасочные материалы для создания рисунка на плёнке. Поэтому качество надувных детских игрушек оценивают по нормируемым показателям физических и механических свойств [4, 5], к которым относятся толщина плёнки, герметичность, прочность сварных швов.

Проведенный анализ рынка надувных игрушек в Новосибирске показал, что он наполнен в основном игрушками китайских производителей фирм Bestway и Intex.

В качестве объектов исследования выбраны пять надувных игрушек: три образца фирмы Intex, один образец фирмы Bestway и один образец неизвестного бренда (табл. 1).

Таблица 1 – Объекты исследования и их краткая характеристика

№ образца	Фото	Бренд	Страна производитель	Размеры, см	Цена, руб.
1		Intex	Китай	+24x24	65
2		Intex	Китай	150x127	1119
3		Intex	Китай	25 x 23	199
4		Bestway	Китай	диаметр - 89	269
5		Неизвестно	Россия	высота - 75	600

По результатам исследования установлено:

1. У образца №5 маркировка полностью отсутствует. У образцов №2 и №3 отсутствует маркировка на русском языке. На маркировке образца №1 отсутствует информация об условиях хранения, однако, данная информация не является необходимой из-за неограниченного срока службы игрушки,



поэтому маркировка соответствует требованиям. На маркировке образца №4 отсутствует информация о дате изготовления, что не соответствует нормативным требованиям. Таким образом, ни один объект исследования в полной мере не отвечает требованиям маркировки технического регламента.

2. Информация о стране-изготовителе на этикетках образцов №№1-3 соответствует штрих-коду. У образца №4 – не соответствует, что является нарушением прав потребителей. У образца №5 подлинность определить невозможно из-за отсутствия штрих-кода и маркировки.

3. Образцы надувных игрушек №№1-4 произведены законно, так как полученная после расчета цифра совпадает с контрольной цифрой в штрих-коде. Законность производства образца №5 определить невозможно из-за отсутствия штрих-кода и маркировки.

Таким образом, анализ исследуемого рынка ассортимента надувных детских игрушек показал, что существуют игрушки не только для воды, но и для домашнего использования. Для определения потребительских свойств надувных детских игрушек товарная информация отражена не в полном объеме. Маркировка на игрушках не позволяет определить качество и безопасность надувных детских игрушек, что является нарушением закона о защите прав потребителей.

Список использованных источников:

1. Носова, Т.С. Детские игрушки: проблема качества / Т.С. Носова // Саратовской области – 80 лет: история, опыт развития, перспективы роста. Сборник научных трудов по итогам Международной научно-практической конференции: в 3-х частях (11 апреля 2016 г.). – 2016. – С. 163-164.

2. Товароведение, экспертиза и стандартизация: учебник / А.А. Ляшко, А.П. Ходыкин, Н.И. Волошко, А.П. Снитко. – 3-е изд., стер. – Москва: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 666 с.

3. Технический регламент Таможенного союза ТР ТС 008/2011 «О безопасности игрушек»: утвержден решением Комиссии Таможенного союза от 23 сентября 2011 года № 798 (в ред. от 11.01.2022).

4. ГОСТ 25779-90. Игрушки. Общие требования безопасности и методы контроля (дата введения 1992-01-01).

5. ГОСТ Р 53906-2010. Игрушки. Общие требования безопасности и методы испытаний. Механические и физические свойства (дата введения 2012-01-01).

© Воронина Н.И., Мохнаткина А.А., 2022

УДК 330.322; 004.92

ЭФФЕКТ СМЕЩЕНИЯ К НАСТОЯЩЕМУ И ЭФФЕКТ МАССОВОГО УВЛЕЧЕНИЯ



КАК ПРИЧИНЫ ИРРАЦИОНАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СУБЪЕКТА ПРИ ПРИНЯТИИ ФИНАНСОВЫХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Муратова В.С.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В условиях глобальной неопределенности, политического и социального напряжения, экономической нестабильности поведение людей часто приобретает иррациональный оттенок, а иногда и вовсе выходит за границы классической экономической теории с ее моделью «Homo economicus», «согласно которой человек ведет себя рационально, обладает полнотой информации и совершенными познавательными способностями» [0, с. 130]. Следствиями такого поведения становятся сбои в функционировании рынка, смещение расстановки сил экономических агентов, изменение поведения других участников экономических отношений. Все эти следствия в совокупности дают нарушение функционирования отлаженной экономической системы. Причиной этому служит психологический фактор, оказывающий влияние на поведение людей и тем самым разрушающий шаткую бескомпромиссную модель «человека рационального». Благодаря Ричарду Талеру, «в экономические теории были включены Люди вместо Рационалов, то есть он экономику сделал более человеческой», он обогатил ее необходимостью понимания психологии, что позволило осознать истинные причины иррационального поведения экономических субъектов [0, с. 42]. Изучение когнитивных искажений, влияющих на принятие людьми экономических решений, позволяет не только объяснять их поведение, но и прогнозировать его.

Целью данной статьи является исследование эффекта смещения ценности к настоящему и эффекта массового увлечения, действующих в тандеме, а также определение степени их влияния на поведение экономических субъектов.

Эффект смещения ценности к настоящему – психологический эффект, суть которого заключается в придании настоящему большей значимости по сравнению с будущим или прошлым. Это является причиной искаженной оценки ценности товара или денежной суммы. Люди склонны к нетерпеливости: они принимают решения, которые приводят к импульсивным покупкам, необдуманым финансовым решениям и ошибочным представлениям об экономических перспективах, как личных, так и групповых. Индивиды либо увеличивают необязательные траты,



приобретая товары, не представляющие для них никакой ценности в будущем и не удовлетворяющие их потребности в настоящем, либо изменяют свое экономическое положение путем увеличения «долговых» трат – краткосрочные кредиты под большой процент в разы увеличивают данную графу расходов.

Представленные характеристики описывают эффект смещения к настоящему, но мы хотим рассмотреть проявление данного эффекта в условиях экономической неопределенности, поэтому его стоит рассматривать несколько иначе, что, впрочем, ничуть не противоречит его привычному пониманию. Итак, эффект смещения к настоящему может проявляться как стремление индивида завладеть пока еще доступными средствами удовлетворения его потребностей – настоящих и будущих. Ключевым здесь является именно наличие неопределенных обстоятельств, когда индивидам приходится принимать решения в условиях ограниченной информации. В идеях об ограниченной рациональности Райнхард Зельтен предложил использовать модель принятия решений, состоящую из трех уровней: привычки, воображения, логического рассуждения [0, с. 115]. Так, при наличии высокого уровня политического или социального напряжения, при наличии экономической нестабильности, люди склонны действовать, руководствуясь весьма субъективными предположениями о грядущем развитии событий, что, в конечном счете, приводит к иррациональному поведению, проявляющемуся в частности в эффекте смещения к настоящему. Например, наличие стремительного изменения курса валют (неважно, в каких перспективах) толкает людей на принятие финансовых решений с целью достижения личной выгоды, обогащения. Или наличие мгновенно вспыхнувших желаний о приобретении определенных вещей, предложение которых может быть ограничено в будущем, также толкает людей на совершение импульсивных покупок. Индивид представляет себе картину, когда ему вдруг понадобится эта вещь, а возможности приобрести ее у него уже не будет. В этом случае покупка может обойтись в гораздо большую сумму, чем если бы товар был куплен через некоторое время. Еще более печальный сценарий – купленный товар не пригодится вовсе.

В данных примерах или примерах, которые мы с легкостью можем представить себе сами, легко улавливается наличие некоторой скрытой силы, толкающей людей на принятие иррациональных экономических решений в условиях глобальной неопределенности. Эта скрытая сила есть паника. Паника – внезапное сильное чувство страха, подавляющее рациональное мышление. Наличие таких факторов как ограниченность предложения, времени, информации о будущем влечет за собой мысли о необходимости как можно более скорого принятия решения, а представление негативных последствий промедления является причиной искусственного стимулирования мыслительных процессов. В конечном



итоге мысли о возможных упущениях подавляют мысли, содержащие логические доводы в пользу или против определенного решения. Таким образом, паника является причиной иррационального поведения.

В целом, проявление эффекта смещения к настоящему не может привести к кризисным ситуациям, если оно имеет место лишь в поведении разрозненных индивидов. Однако усугубленный эффектом массового увлечения данный психологический эффект оказывает куда большее влияние на экономику и общество. И последствия такого влияния могут иметь форму серьезных кризисов.

Речь в данном случае идет о совокупном воздействии эффекта смещения к настоящему и эффекта массового увлечения. «Эффект массового увлечения – тенденция делать так, потому что другие люди делают так же» [0, с. 21]. Данный эффект проявляется в следовании за толпой, но при этом индивид отдает себе отчет в принятии решений. Он скорее находит подтверждение рациональности своих собственных расчетов в действиях множества равных ему индивидов («равных» в значении «оказавшихся в тех же самых условиях недостаточной информации и глобальной неопределенности»). Исходя из этого, происходит нарушение привычного объяснения иррациональности индивида.

Как уже говорилось ранее, эффект массового увлечения – когнитивное искажение, определяющее иррациональность мышления. Так видят ее Э.Р. Кашапова и М.В. Рыжкова – авторы статьи «Когнитивные искажения и их влияние на поведение индивида» [0]. В то же время мы считаем, что данный эффект является не отдельным видом когнитивных искажений, а особой тенденцией поведения человека, обусловленного его социально-биологической природой. Этот эффект также отличается от эффекта толпы в социальной психологии, когда в бесструктурном скоплении людей, объединенном общим объектом внимания и эмоциональным состоянием, люди теряют свою индивидуальность. З. Фрейд, обращаясь к трудам Лебона, писал, что в массе «психическая надстройка, развивавшаяся столь различно у различных индивидов, рушится, и при этом обнаруживается однородный у всех, бессознательный фундамент» [0, с. 8]. Эффект же массового увлечения подразумевает сохранение осознания собственной обособленности, но при этом указывает на наличие некоторой силы – инстинкта, – толкающей на следование за большинством. Такое следование принимает форму невольного, порой даже навязанного самому себе желания сравнить свои расчеты, планы и действия с расчетами, планами и действиями других людей. Более уместно в данном случае говорить не об эффекте толпы, а определять эффект массового увлечения как проявление стадного инстинкта в экономической сфере жизни общества.



Представим ситуацию, когда один отдельный индивид сравнивает свое поведение с поведением другого индивида, затем второго, затем третьего. И видит, что его поведение отличается, в то время как поведение остальных трех индивидов схоже. На основании выявленных различий начинается анализ причинно-следственных связей, внешних условий, оценка личностных и биологических качеств, расхождений и совпадений со стереотипными моделями. В итоге индивид либо сомневается в своих решениях и меняет собственное мнение на мнение тех, кто раньше отличался, либо продолжает действовать по своему собственному сценарию, но уже с оглядкой на «толпу» в ожидании более ярко выраженных стимулов для смены мнения. Данный процесс был обозначен С. Бикхчандани как процесс информационного каскада в случаях, когда индивид ориентируется на большую группу людей [0, с. 235].

Исходя из выше сказанного, можно сделать вывод, что в условиях глобальной неопределенности люди действуют иррационально, и причиной такого поведения выступают в том числе рассмотренные нами эффекты. И конечно, это не может не влиять на стабильность рынка.

Первое, что сразу становится заметно, это изменение спроса на продукты первой необходимости, в частности крупы и средства личной гигиены. Индивиды, не обладая достаточной информацией относительно дальнейшего развития событий в дестабилизированной сфере, но уже ощущая влияние изменений на свою жизнь, обнаруживают у себя желание, способность и, самое главное, необходимость покупать больше единиц товара по прежним (пока еще не измененным ценам). Можно отметить яркое проявления изменения потребительских ожиданий относительно цен на некоторые товары, и даже просто их наличия. Следовательно, смещение спроса влечет за собой нарушение равновесия рынка и требует его восстановления. В результате возникает одна из моделей нарушенного равновесия. Рассмотрим наиболее частые варианты проявления такого дисбаланса.

Простая модель, при которой спрос возрастает, а предложение остается прежним, наблюдается обычно в самом начале глобальных событий, когда экономика еще не успела претерпеть существенных изменений, а люди, участники экономических отношений, уже подверглись психологическому давлению возникшей неопределенности. В таком случае «увеличение спроса вызовет увеличение равновесной цены...» и, по идее, должно вызвать и повышение предложения с целью восстановления рыночного равновесия.

Другая модель – когда спрос растет, а предложение уменьшается. Такая модель имеет место, когда под воздействие неопределенности и недостатка информации попадают такие экономические агенты, как производители, а также когда меняющиеся экономические реалии начинают



оказывать влияние на экономические стороны предприятий по добыче и производству сырья. В этом случае наблюдается также увеличение равновесной цены, как и при предыдущей модели, но оно окажется даже больше, чем, если бы оно было вызвано только увеличением спроса или только уменьшением предложения [0, с. 68].

Однако прежде чем рынок успеет адаптироваться к проявлениям повышенного спроса, он будет вынужден испытать на себе последствия возникшего ажиотажа. До того, как равновесная цена вырастает пропорционально возросшему спросу, на рынке товаров появляется дефицит (или излишек спроса). А дефицит на одни товары увеличивает спрос на его аналоги или товары схожего назначения. Одним словом, на рынке наблюдается искажение спрогнозированного и вполне логичного спроса, который влечет за собой нарушение равновесия всего рыночного аппарата. Что в свою очередь затрагивает не только рынок товаров, но и рынок услуг, финансовый рынок и всю сферу экономики в целом.

Для большего понимания стоит рассмотреть примеры, наблюдаемые нами в условиях пандемии коронавируса, а также следующих за ней событий. Массовая скупка сахара и гречневой крупы – показатель проявления иррационального поведения людей, проводящего к дефициту этих товаров, а затем повышение цен на них. Это, в принципе, касается всего рынка товаров и услуг в России (рис. 1). Разница только в том, что на примере одних товаров проявление описанных явлений более заметно, чем на примере других.



Рисунок 1 – Индексы потребительских цен на товары и услуги в 01.2021-03.2022 гг. График составлен по статистике, представленной Росстат.

Таким образом, исходя из рассмотренных выше положений, можно сделать некоторые выводы. Иррациональное поведение в условиях глобальной неопределенности – экономической нестабильности, политической и социальной напряженности, – является причиной проявления когнитивных искажений. Одно из них – эффект смещения



ценности к настоящему, усугубленного эффектом массового увлечения, выражающегося в самовнушении рациональности своего выбора путем следования за массой оказавшихся в таких же условиях людей. Результатом такого иррационального поведения становится дестабилизация рынка товаров, услуг и финансов, появления дефицита товаров и возрастание потребительских цен. В перспективе подобные изменения в экономике могут оказать отрицательное влияние на стабильность государства.

Список использованных источников:

1. Макконнелл Р., Макконнелл К. Экономикс: принципы, проблемы и политика. 16-е изд. М.: ИНФРА-М, 2006. – 1009 с.
2. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого Я. – М., 2017. – 117 ст.
3. Жданов Д.А. Пространство слаборациональных предпочтений: индивидуальные и национальные особенности // Экономическая политика. – 2018. – No 4 Т. 13. – С. 108-133
4. Злотников А.Г. Нерациональная рациональность новой поведенческой экономики Ричарда Талера // Наука и инновации. – 2018. – No 6 (184). – С. 40-45
5. Кашапова Э.Р., Рыжкова М.В. Когнитивные искажения и их влияние на поведение индивида // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2015. – No 2 (30). – С. 15-26
6. Комаровская Н.В. Эволюция Homo economicus // Вестник МГИМО-Университета. – 2016. – No 1 (46). – С. 129-142
7. Шумило Я.Н. Выявление ключевых рефлексивных составляющих процесса принятия решений потребителями при проявлении стадного инстинкта на рынках сбыта продукции // Управление экономикой: теория и практика. – 2017. – No 9. – С. 232-242

© Муратова В.С., 2022



УДК 330.322; 004.92

ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ СЕРВИСНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Нагайцева А.А., Мишаков В.Ю.

Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва

В последнее время ускоренная динамика производства услуг в большинстве стран мира определялась прежде всего увеличением объемов их промежуточного и конечного потребления. В результате в мировой экономике наблюдался постоянный рост доли сферы услуг в совокупном ВВП (валовом национальном продукте), который в настоящее время составляет более 70% от его общего объема и значительно превышает долю сферы производства товаров. Такое соотношение является характерным как для экономически развитых, так и развивающихся стран.

Экономическая деятельность в России также характеризуется тем, что прогрессивно развивается сфера услуг. В связи с кризисом в России возрастает объем услуг, специфически присущих рыночной экономике (банковских, финансовых, страховых, посреднических, юридических услуг). Вырос спектр услуг, связанных с управлением и содержанием органов государственной власти и правоохранительных органов. В процессе объединения экономики страны с мировой экономикой происходит развитие импорта и экспорта услуг. Происходит все большее расширение в основе воспроизводства рыночных и нерыночных услуг. При этом рыночные услуги занимают все большую долю в общем объеме услуг [8].

С увеличением объемов производства и развитием общества происходит определенный прогресс в области предоставления услуг. Возрастает уровень занятости в данной сфере, техническая оснащенность труда, внедряются новые технологии. В настоящее время роль услуг как одного из важнейших секторов экономики очень велика и актуальна. Это непосредственно связано с усложнением процесса производства, насыщением рынка товарами повседневного и индивидуального спроса. К тому же все это невозможно без участия информационных, финансовых, транспортных, страховых и иных видов услуг. Помимо прочего услуги являются неразрывной частью торговли товарами (особенно технически сложными), потому что сам сбыт товара нуждается в более развитой сети, состоящей в основном из услуг, оказываемых во время реализации и послепродажного обслуживания [9].

Сфера услуг, являясь сложной социально-экономической системой, подвержена влиянию многочисленных факторов, воздействие которых на развитие услуг может быть различным как по силе, так и по длительности.



В связи с этим их учет является необходимым для организации эффективной сервисной деятельности [2].

Главной причиной, вызвавшей активный рост сферы обслуживания, стал технологический прогресс, на основе которого были созданы новые направления сервисной деятельности, обеспечившие дополнительный приток рабочей силы и капиталов [1].

С появлением новых технологий совершенно изменились методы ведения бизнеса в организациях, которые занимаются обслуживанием потребителей. Одним из таких импульсов стало слияние компьютерной техники и средств телекоммуникаций.

Создание новых или усовершенствованных систем сервиса позволяет осуществлять реинжиниринг таких операций, как прием заказов, осуществление платежей, заменять монотонную работу машинами и в большей степени вовлекать потребителей в деятельность компании путем внедрения систем самообслуживания [10].

Рост экономической деятельности на основе технологического прогресса напрямую способствует развитию сервисных услуг, относящихся к поставкам и к эксплуатации технически усложняющихся товаров [6].

Влияние экономических факторов на сервисную деятельность обуславливается: общей динамикой ВВП; изменением спроса на потребительские и инвестиционные товары; состоянием занятости и уровнем доходов населения [4].

В европейской экономике кризис 90-х годов сопровождался сокращением доли материального производства, в частности обрабатывающей промышленности, на фоне роста сферы услуг. Так, в Западной Европе обозначилось долговременное и характерное практически для всех индустриально развитых стран падение спроса на инвестиционные товары при сохранении довольно высокого спроса на потребительские блага. Эта тенденция опирается на углубляющееся разделение труда. В результате многие операции, прежде осуществлявшиеся внутри отраслей промышленности, выделяются в специализированные услуги: деловые, финансовые, информационные и др.

Возрастает роль финансового и делового обслуживания (лизинг, франчайзинг) в области услуг. Франчайзинг – это довольно популярный способ финансирования сервисной деятельности. Франчайзинг особенно хорошо подходит для бизнеса в сфере услуг, когда требуется создать множество географически разбросанных торговых точек, обслуживающих локальные рынки [5].

Большое значение в системе воздействия на сервисную деятельность имеет демографический фактор. В частности, очень важна динамика изменения численности разных возрастных групп, показатели рождаемости и смертности и т.п. [3].



Одной из важнейших сегодняшних демографических тенденций в индустриально развитых странах (США, Япония и др.) является старение населения, которое непосредственно влияет на множество рынков услуг. Выберем в качестве примера туризм, а именно международный круизный туризм, который получил огромное развитие благодаря такой категории клиентов, как «люди третьего возраста». Достойные пенсии и наличие свободного времени позволили им совершать морские путешествия. Процесс старения ограничивает одни рыночные возможности и открывает другие. Следует учитывать и корректировать его, ориентируясь на изменение покупательной способности различных возрастных групп.

Различные отрасли услуг подвержены воздействию природной среды. Наиболее показательным в данной сфере является учет природных факторов в такой быстро развивающейся отрасли услуг, как, например, туризм.

Политические факторы – одна из главных причин кардинальных преобразований в сфере услуг. Практика развития стран мирового сообщества со всей очевидностью показала, что сфера сервиса по уровню своего развития, несомненно, зависит от политической организации этого общества [7]. Так, демократические режимы предоставляют возможности и обеспечивают своим участием развитие сервиса на всех уровнях социального устройства. В тоталитарном обществе государство само определяет границы и рамки сервиса, пользуясь чаще идеологическими, чем экономическими и социальными соображениями.

Опыт высокоразвитых стран показал, что либерализация государственного регулирующего воздействия (ослабление государственного регулирования) на индустрию сервиса привела к здоровой конкуренции в таких отраслях, как железнодорожные и автомобильные грузовые и пассажирские перевозки, а также банковское дело, торговля ценными бумагами, страховой бизнес и телекоммуникации. Во многих случаях были ослаблены географические ограничения на оказание услуг, предоставлена большая свобода конкуренции в области цен, а действующие фирмы получили возможность внедряться на новые рынки или в новые сферы бизнеса. Большое значение сыграли такие процессы, как приватизация и интернационализация сервисных компаний. Последний процесс позволил многочисленным компаниям по оказанию авиаперевозок, финансовых, рекламных, гостиничных, ресторанных, бухгалтерских и прочих услуг функционировать сегодня на нескольких континентах. Подобная стратегия позволяет лучше, качественнее обслуживать существующих потребителей и (или) желание выйти на новые рынки.

Правовое регулирование отношений в сервисной деятельности также является важным фактором. В условиях рыночной экономики и политического строя в России обеспечение прав потребителей на



использование качественных и не опасных для здоровья услуг является серьезной проблемой. Это связано с работой органов законодательной, судебной и исполнительной власти, а также с особенностями менталитета российского потребителя.

В развитых странах проблема защиты прав потребителей решалась на протяжении столетий, накоплен огромный управленческий опыт, развито потребительское движение, которое наряду с профсоюзами стало одним из факторов, определяющих не только экономическую, но и политическую жизнь этих стран.

В мировой практике защиты прав потребителей решались прежде всего такие задачи: предотвратить оказание потребителям услуг, качество которых их не устраивает или которые могут причинить им вред; гарантировать потребителю право на возмещение причиненного вреда здоровью или даже жизни, а также ущерба имуществу; обеспечить право потребителя на возмещение материальных потерь, обусловленных приобретением безопасной услуги, но не надлежащего качества.

Культурная среда – следующий рассматриваемый нами фактор. Выход на международный или глобальный уровень считается очень рискованным. В данном случае возникает необходимость в приспособлении предоставляемых услуг к условиям местного рынка, к ожиданиям потребителей и требованиям принимающей страны. Может потребоваться также определенная адаптация к особенностям ее культуры и ценностям. Культурная среда способна создать намного больше проблем в сфере обслуживания в отличие от сферы сбыта физических товаров, что обусловлено различием в национальных привычках, а также самой природой обслуживания, которая связана непосредственно с людьми.

Показателен пример в области туризма. Когда наши туристы отправляются за границу, имеет место взаимодействие четырех культур. Это культура туриста, культура страны, откуда он приезжает, культура страны, в которую он въезжает и, наконец, культура обслуживающего персонала принимающей страны. Страны, принимающие туристов, как правило, обеспечивают профессиональную сервисную подготовку персонала транспортных средств, гостиниц, ресторанов, развлекательных центров. Но у местного населения может быть свое представление о гостеприимстве. Так же и в случае с туристом. Его культура может отличаться от тех представлений местного населения, что сложились у них о культуре страны, из которой он выехал.

Способности «нормально» оперировать на рынке сейчас уже недостаточно. Сервисный продукт должен быть адаптирован к нуждам потребителя. Сегодня услуги позиционируются таким образом, чтобы они были привлекательными для конкретных сегментов рынка, включая



продуктовую дифференциацию, предоставление комфортных цен и систем поставки, эффективные коммуникационные мероприятия.

Желание и способность руководителей сервисных фирм идти в ногу с решительными переменами, которым подвергается сейчас экономика услуг, покажут, смогут ли их организации выжить и процветать, или же они будут повержены более искусными и гибкими конкурентами.

Список использованных источников:

1. Асоркина В.Л., Филатов В.В. Современные проблемы сервисного менеджмента. В сборнике: Коммерция и сервис: проблемы и перспективы развития. Сборник материалов по итогам Всероссийского конкурса на лучшую научно-исследовательскую работу студентов. 2021. С. 6-9.

2. Егоян Э.А., Мишаков В.Ю. Современные проблемы и перспективы сферы услуг. В сб.: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2018) мат.-лы Всеросс. науч. конф. молодых исследователей. Министерство образования и науки Российской Федерации; Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). 2018. С. 388-390.

3. Егоян Э.А., Логунова Н.Ю. Применение принципов Agile в автоматизации предприятий сервиса. В сборнике: Теория и практика экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции. Сборник научных трудов по материалам Круглого стола с международным участием. Москва, 2021. С. 51-55.

4. Кайтуков Т., Сухина Е.А., Логунова Н.Ю. Современные проблемы автоматизации предприятий сервиса. В сборнике: Сборник научных трудов Международного научно-технического Симпозиума «Экономические механизмы стратегического управления развитием промышленности» III Международного Косыгинского Форума «Современные задачи инженерных наук». Москва, 2021. С. 62-69

5. Филатов В.В., Логунова Н.Ю., Ломакина Е.В., Сартаков М.В. Внедрение технологии искусственного интеллекта для автоматизации бизнес процессов служб размещения и питания на предприятиях гостиничной индустрии и сервиса. Вестник Академии. 2021. № 4. С. 33-43.

6. Мишаков В.Ю. Проектирование бизнес-процессов - как основа создания архитектуры предприятия сервиса. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2019. № 2 (380). С. 9-13.

7. Журавлев М.Е., Мишаков В.Ю. Современные методы управления розничной торговлей. В сборнике: Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса. Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса. Москва, 2021. С. 39-47.



8. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю. Теоретические аспекты построения государственной внешнеторговой политики РФ. Дизайн и технологии. 2021. № 81 (123). С. 95-99.

9. Косикова Ю.А., Филатов В.В., Мишаков В.Ю., Кудрявцев В.В., Положенцева И.В., Фадеев А.С. Анализ внешнеторговой политики Российской Федерации и предложения по увеличению ее эффективности. Известия высших учебных заведений. Технология текстильной промышленности. 2020. № 3 (387). С. 5-10.

10. Филатов В.В., Кудрявцев В.В., Мишаков В.Ю., Кирсанова Е.А. и др. Реинжиниринг бизнес–процессов предприятий сервиса. Москва, 2019.

© Нагайцева А.А., Мишаков В.Ю., 2022

УДК 351

СИСТЕМА ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА ДАНИИ КАК ОБРАЗЕЦ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Наумович А.А.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

Четвёртая промышленная революция заставила людей кардинально изменить свой образ жизни, работы и даже отношения с окружающими. Многие из них переосмыслили место правительства в жизни своей страны, изменили отношение к используемым методом управления и осознали необходимость своего взаимодействия с управленческим аппаратом. Государственные органы, в свою очередь, поставили перед собой новую цель – адаптироваться к новым условиям и найти способы предоставить все большему числу людей цифровые навыки, что позволит стране развиваться в ногу со временем. Результатом неизбежных перемен стало появление электронного правительства (ЭП). Оно представляет собой пакет технологий и набор сопутствующих организационных мер, нормативно-правового обеспечения для организации цифрового взаимодействия между органами государственной власти различных ветвей власти, гражданами, организациями и другими субъектами экономики.

Данная система предполагает эффективный способ предоставления информации о деятельности органов государственной власти, оказание государственных услуг гражданам, бизнесу, другим ветвям государственной власти и государственным чиновникам, при котором личное взаимодействие между государством и заявителем минимизировано и максимально используются возможности, предоставляемые информационными технологиями, мобильными технологиями и сетью Интернет [1].



Электронное правительство базируется на распределенной информационно-телекоммуникационной инфраструктуре (инфраструктура электронного правительства), развернутой в масштабах государства. Ее ядром является система электронного документооборота, система автоматизации государственного управления, основанная на автоматизации всей совокупности управленческих процессов в масштабах страны и служащая цели существенного повышения эффективности государственного управления и снижения издержек социальных коммуникаций для каждого члена общества. Национальные программы по созданию электронного правительства предполагают поэтапное построение общегосударственной распределенной системы общественного управления, реализующей решение полного спектра задач, связанных с управлением документами и процессами их обработки.

Первостепенными задачами электронного правительства являются [1]: создание новых форм взаимодействия госорганов; оптимизация предоставления правительственных услуг населению и бизнесу; поддержка и расширение возможностей самообслуживания граждан; рост технологической осведомленности и квалификации граждан; повышение степени участия всех избирателей в процессах руководства и управления страной; снижение воздействия фактора географического местоположения.

ЭП обеспечивает эффективное и менее затратное администрирование, кардинальное изменение взаимоотношений между обществом и правительством, совершенствование демократии и повышение ответственности власти перед народом. Таким образом, создание ЭП должно обеспечить не только более эффективное и менее затратное администрирование, но и кардинальное изменение взаимоотношений между обществом и правительством. В конечном счете это приведет к совершенствованию демократии и повышению ответственности власти перед народом.

Эффективность и актуальность использования данной технологии на сегодняшний день трудно переоценить. Это ещё раз подтвердила тяжёлая ситуация, вызванная эпидемией COVID-19 в 2019 году. Именно электронное правительство и позволило государствам умело координировать свои функции и контролировать распространение вируса. Пандемия обновила и укрепила роль цифрового правительства – как в традиционном предоставлении цифровых услуг, так и в новых инновационных усилиях по управлению кризисом.

В июле 2020 года Департамент Организации Объединённых Наций по экономическим и социальным вопросам (The United Nations Department of Economic and Social Affairs) опубликовал Рейтинг стран мира по уровню развития электронного правительства. Беларусь в этом списке заняла 40



место, а абсолютным лидером стала Дания [2]. Рассмотрим, что лежит в основе успеха данной страны.

Согласно данным статистической службы Европейского союза Евростат количество семей в Дании, имеющих доступ к Интернету на 2019 год составило 95%, в тоже время для Европейского союза показатели составили 90% [3].

Изучая электронное правительство Дании необходимо выделить его ключевые моменты.

Данная система включает в себя оказание гражданам услуг в следующих сферах: путешествия, трудоустройство и пенсионная система, транспортные средства, оформление проживания, образование, здравоохранение, потребительские услуги.

Обзор текущей стратегии Датского электронного правительства на период 2016-2022 гг. показывает, что все 33 инициативы стратегии реализуются в соответствии с планом.

Стратегия цифрового роста Дании содержит четкие цели и инициативы по цифровой трансформации датской торговли, в том числе [4]: цифровые навыки для всех; создание цифровой центра для обеспечения ускоренного цифрового роста; данные как движущая сила роста торговли и промышленности; активное регулирование торговли и промышленности; усиление кибербезопасности в компаниях.

Руководство Дании о том, как подготовить законодательство к цифровым технологиям, включает в себя следующие принципы:

1. Простые и четкие правила: законодательство должно быть простым и четким.
2. Цифровая коммуникация: законодательство должно поддерживать цифровую коммуникацию с гражданами и корпорациями.
3. Автоматизированная цифровая обработка дел: законодательство должно полностью или частично поддерживать автоматизированную цифровую обработку дел с одновременным учетом юридических прав граждан и компаний.
4. Согласованность концепций, единых для органов власти, и повторное использование данных: данные и определения понятий повторно используются органами власти.
5. Безопасное управление данными: безопасность данных должна быть в приоритете.
6. Использование общедоступной ИТ-инфраструктуры: должны применяться общедоступные ИТ-решения и стандарты.
7. Законодательство должно предотвращать мошенничество и ошибки: использование ИТ в целях контроля.

Кроме того, все предлагаемые законы должны быть оценены на предмет риска проекта, защиты данных и влияния на граждан. Результаты



должны быть задокументированы в законодательном предложении. Также должны быть описаны смягчающие меры. В Министерстве финансов был создан секретариат для управления процессом и облегчения обмена передовым опытом между департаментами.

В июне 2018 года правительство запустило Датскую стратегию кибербезопасности и информационной безопасности, включающую 25 инициатив. Они направлены на усиление государственной безопасности, повышение компетентности населения и обеспечение более скоординированных усилий в области информационной безопасности. Кроме того, в начале 2019 года правительство запустило стратегии по повышению кибербезопасности и информационной безопасности в критических секторах, например, в телекоммуникациях, финансах, энергетике, здравоохранении, транспорте и море. В марте 2019 года правительство запустило Национальную стратегию искусственного интеллекта в соответствии с рекомендацией ЕС.

Стратегия делает упор на этический подход к искусственному интеллекту. Следовательно, у Дании должна быть общая этическая и ориентированная на человека основа для искусственного интеллекта. Стратегия включает в себя усилия по развитию датского языка для поддержки и ускорения разработки языковых технологических решений на датском. В Дании существует традиция совместной стратегической работы государственного сектора по оцифровке.

Соответственно, весной 2019 года датское правительство заключило пакт о цифровизации с местными органами власти Дании и датскими регионами, чтобы усилить сплоченность в государственных цифровых услугах и внедрить новые технологии в государственном секторе. Законодательство о цифровом правительстве Правительство Дании ввело в действие Общий регламент защиты данных (GDPR) в мае 2018 года. Датский орган по защите данных курирует регулирование, проводя как плановые, так и специальные проверки контроллеров данных и процессоров данных [5].

В 2018 году правительство запустило программу «My Overview», которая предоставляет гражданам значительно лучший обзор их текущих дел, а также легкий доступ к информации, имеющейся у властей о них, что способствует повышению прозрачности в государственном секторе. Аналогичная программа была создана и для сферы бизнеса. В 2018 году Агентство по цифровизации и Управление бизнеса Дании разработали несколько пользовательских маршрутов, чтобы упростить гражданам и предприятиям взаимодействовать с государственным сектором. В настоящее время реализуются «пользовательские путешествия», касающиеся переезда, создания и закрытия компаний. Разработано несколько пользовательских маршрутов, чтобы облегчить гражданам



взаимодействие с государственным сектором. Дания также разрабатывает приложение «Водительские права» в качестве дополнения к физическим водительским правам. Приложение позволит гражданам получить доступ к своим водительским правам через мобильный телефон, введя код или используя отпечаток пальца.

Портал закупок предлагает государственным и частным поставщикам руководство по предоставлению тендерных услуг. Цель портала – облегчить сотрудничество между предприятиями и общественностью с целью эффективного продвижения государственных услуг. Более того, некоторые региональные и местные органы власти используют частные рынки. Государственная компания National Procurement Ltd (SKI) создала более простые системы решений для электронных торгов (NetIndkøb & Netkatalog). Дания является активным участником Северо-Европейской подгруппы (NES) – инициативы группы стран, в которую входят Швеция, Норвегия, Исландия и другие страны в сотрудничестве с Соединенным Королевством – с целью облегчения взаимодействия и создания общей платформы для электронных закупок среди ее членов. В январе 2007 года страны-участницы договорились об общей реализации стандарта электронных закупок UBL 2.0. В дополнение к выводам и рекомендациям датского аналитического проекта электронных закупок в 2017 году в стадии реализации находится несколько инициатив, связанных с оцифровкой процедур закупок в государственном секторе. В центре внимания этих инициатив – стандартизация электронных закупочных документов, связанных, в частности, с электронными каталогами и заказами, и обязательное использование их в государственных электронных закупках к 2021 году [5].

С 1 июля 2010 года NemID, новая цифровая подпись Дании, обеспечивает легкий и безопасный доступ граждан к широкому спектру государственных и частных решений самообслуживания в Интернете, включая услуги электронного банкинга, недвижимости, страхования и пенсионных фондов. С помощью этой цифровой подписи граждане используют один и тот же идентификатор пользователя и один и тот же пароль для онлайн-банкинга, государственных веб-сайтов и широкого спектра частных онлайн-услуг. Данную услугу использует более 70% населения Дании в возрасте 15 лет и старше. Теперь его могут использовать владельцы бизнеса в более чем полумиллионе компаний в качестве входа в систему цифрового самообслуживания (например, Virkand Digital Post) от имени предприятия, что заметно упрощает отчетность перед государственным сектором. Также в сотрудничестве с Датской ассоциацией слепых были разработаны специальные функции и приложения для слепых и слабовидящих людей [6].



В октябре 2006 года Датская национальная полиция начала выдавать электронные паспорта. Эти новые безопасные электронные паспорта включают страницу данных из поликарбоната, содержащую бесконтактный микропроцессорный чип, работающий под управлением высоконадежной операционной системы. Чип не только содержит идентификационные данные, уже нанесенные лазером на первой странице, но также содержит оцифрованную фотографию владельца паспорта.

Правительство Дании, местные органы власти Дании и датские регионы совместно запустили общую стратегию государственного сектора в области цифрового благосостояния на 2013-2020 годы. Целью стратегии является ускорение за счет конкретных инициатив использования ИКТ и технологий социального обеспечения при предоставлении государственных услуг, особенно в сфере здравоохранения, ухода за престарелыми, социальных услуг и образования. Кроме того, стратегия должна гарантировать, что государственный сектор постоянно приобретает новые знания о влиянии цифровых технологий. В целом стратегия направлена на модернизацию, переосмысление и повышение эффективности производства и предоставления общественных услуг. Её основная цель состоит в том, чтобы поддерживать или повышать качество услуг общественного благосостояния при одновременном сокращении государственных расходов. В настоящее время. Стратегия является неотъемлемой частью общей цифровой стратегии государственного сектора на период 2016-2020 гг.

В апреле 2018 года правительство Дании запустило Технологический пакт с более чем 80 партнерами из компаний, образовательных и исследовательских учреждений, предприятий, частных компаний, некоммерческих организаций и частных фондов. В рамках Пакта правительство Дании взяло на себя миссию по увеличению числа датчан, приобретающих технические и цифровые навыки, что отвечает текущему спросу лидирующих датских компаний.

Сегодня Дания – успешное, процветающее государство, занимающее первые места в рейтингах по благосостоянию своих граждан. Постоянное взаимодействие правительства с населением, небезразличие к их проблемам и оперативное решение насущных вопросов помогает государству опережать другие страны и задавать темп мировому политическому развитию.

Возможность внедрения некоторых идей скандинавского государства открывает перед Беларусью новые перспективы и позволит усовершенствовать собственный аппарат государственного управления.

Список использованных источников:



1. Википедия – свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ru.wikipedia.org. – Дата доступа: 04.05.2022.
2. Белта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belta.by/>. – Дата доступа: 06.05.2022.
3. НЦЭУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nces.by/>. – Дата доступа: 02.05.2022.
4. Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/eurostat/>. – Дата доступа: 03.05.2022.
5. The official website of Denmark [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://denmark.dk/>. – Дата доступа: 05.05.2022.
6. Hayes, D.R. A Practical Guide to Digital Forensics Investigations / D.R. Hayes. – Hoboken, NJ, USA : Pearson Education, 2020. – 492 с.

© Наумович А.А., 2022

УДК 331.101.3

SCARF – ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ОСНОВЕ ДОСТИЖЕНИЙ НЕЙРОБИОЛОГИИ

Наумович А.А.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

В современном мире всеобщей взаимосвязанности и быстрых изменений постепенно растет потребность в улучшении способов совместной работы людей. Понимание истинных движущих сил человеческого социального поведения со временем становится все более актуальным.

Изучение мозга, особенно в области социальной, когнитивной и аффективной нейронауки, начинает давать некоторые основополагающие сведения о мозге, которые можно применить в реальном мире. Социальная нейробиология исследует биологические основы того, как люди относятся друг к другу и к самим себе, и охватывает различные темы, которые в разной степени могут быть систематизированы и однозначно проверены. Эти темы включают: теорию разума, внимательность, эмоциональную регуляцию, отношения, стереотипы, сочувствие, статус, справедливость, сотрудничество, убеждение, мораль, сострадание, доверие, стремление к цели и другие аспекты.

Из этого разнообразия в социальной нейронауке возникают два вывода. Во-первых, большая часть человеческой мотивации, управляющей социальным поведением, регулируется всеобъемлющим организующим принципом минимизации угрозы и максимизации вознаграждения. Во-вторых, несколько областей социального опыта опираются на одни и те же нейронные сети мозга, чтобы максимизировать вознаграждение и



минимизировать угрозу, поскольку нейросети используются для основных потребностей выживания. Другими словами, социальные потребности обрабатываются мозгом почти так же, как потребности в еде и воде.

Модель SCARF суммирует эти две темы в рамках, которые охватывают общие факторы, активизирующие реакцию вознаграждения или угрозы в социальных ситуациях. Эту модель можно применять (и тестировать) в любой ситуации, когда люди сотрудничают в группах, включая все типы взаимодействия на рабочих местах, образовательную среду, семейную обстановку и общественные мероприятия в целом.

Модель SCARF, созданная доктором Дэвидом Рокком, основателем Института нейролидерства и автором книги «Ваш мозг в работе», помогает разбить мотивацию по пяти основным параметрам [1]. Четкое понимание модели SCARF поможет руководителю быстро применять ее, чтобы получать новые идеи о том, как создавать продукты, которые будут мотивированы клиентами, а также избегать демотивирующих подводных камней продукта.

Когда дело дошло до мотивации, Рок заметил в исследовании четкую и простую закономерность: люди классифицируют стимулы как «хорошие» или «плохие» в зависимости от того, приводит ли данный стимул к награде или угрозе. Следует отметить, что мозг уделяет чрезмерное внимание потенциальным угрозам. Это имеет эволюционный смысл, поскольку упущение потенциальной награды имеет ограниченный положительный эффект, в то время как угроза, которую человек упускает, может его убить. Как говорит Рок, мы идем к наградам, но убегаем от угроз.

В одном исследовании две группы людей прошли бумажный лабиринт, в котором мышь посередине пыталась дотянуться до картинке снаружи. У одной группы снаружи было изображение сыра, у другой хищника – совы. После прохождения лабиринта обеим группам были предложены творческие тесты. Группа, направлявшаяся к сыру, решала значительно больше творческих задач, чем группа, направлявшаяся к сове [2]. Это исследование, поддержанное несколькими другими подобными исследованиями, показывает, что даже незначительные эффекты этого подхода-избегания могут иметь большое влияние на когнитивные способности.

Перенося этот эффект на социальный мир, человек, чувствующий угрозу со стороны начальника, который подрывает его доверие, с меньшей вероятностью сможет решить сложные проблемы и с большей вероятностью совершит ошибки. Это и представляет собой снижение когнитивных функций. Исходя из данного явления создатель модели рекомендует руководителям как можно дольше держать людей в настроении «вознаграждение», что мотивирует их на продуктивную деятельность и достижение новых результатов.



Модель SCARF актуальна для любого лидера, менеджера или руководителя. Она поможет понять, как держать членов команды в настроении «награды» и избегать «столкновений с угрозами». Модель включает пять областей человеческого социального опыта [3]:

1. Статус (S-status) – относительная значимость человека для окружающих. На работе статус человека определяется по отношению к окружающим, «иерархии» и старшинству. Его можно уменьшить критикой, неудачей и исключением из встреч или бесед. Руководству организации стоит обратить внимание на поддержание статуса каждого человека таким образом, чтобы это было конструктивно для всей команды.

Неудивительно, что люди мотивированы действовать таким образом, чтобы положительно улучшить свой статус. Рок также отмечает, что «восприятие потенциального или реального снижения статуса может вызвать сильную реакцию на угрозу». Ссылаясь на исследования социального отторжения, он утверждает, что удар по статусу может активировать те же области мозга, что и физическая боль. Таким образом, следует ожидать, что люди будут приближаться к вещам, которые улучшают статус, и отстраняться или избегать того, что угрожает ему.

2. Определенность или уверенность (C-certainty) – стремление человека к возможности предсказывать собственное будущее. Мозг – это машина распознавания образов, которая постоянно пытается предсказать ближайшее будущее. Проявление уверенности вознаграждается соответствующими импульсами в мозге человека, но любое существенное изменение порождает неопределенность и воспринимается как угроза. В быстро меняющейся бизнес-среде люди очень быстро начинают испытывать неуверенность в завтрашнем дне, так что это та область, где лидеры могут добиться больших результатов с минимальными усилиями.

Неопределенность означает, что сотрудник замедляется, колеблется, откладывает дело на потом, полностью избегает его или отключается от трудового процесса. Допустим, что руководитель поручил сотруднику многомесячный проект по решению сложной проблемы. Работа над проектом требует долгосрочного планирования и координации усилий с многочисленными заинтересованными сторонами в организации. Будет ли сотрудник рассматривать проект как мотивирующую возможность или потенциальную угрозу, которую необходимо тщательно проанализировать, оценить или избежать? Способность сотрудника уверенно предсказывать, как будет разворачиваться этот долгосрочный проект, обратно пропорциональна его беспокойству и амбивалентности в отношении того, чтобы взяться за проект.

Если сравнить данный вымышленный проект с ситуацией, когда у сотрудника есть точный план действий, во втором случае предсказуемый характер проекта означает, что вознаграждение гарантировано. Таким



образом, руководитель осознает, что его сотрудники мотивированы действовать.

3. Автономия (A-autonomy) – дает ощущение контроля над событиями. Это восприятие контроля над своим окружением; ощущение наличия выбора. Увеличение восприятия автономии значительно повышает уровень удовлетворенности трудом у персонала. Снижение автономности, т.е. переход к микроуправлению может генерировать сильный нейронный ответ на угрозу. Когда человек находится под микроуправлением, это означает не только то, что ему диктуют, как действовать, что является прямым ущемлением автономии, но и то, что сотрудник начинает чувствовать себя беспомощным в принятии каких бы то ни было решений. Он слишком обеспокоен тем, что любые принимаемые им решения, могут быть легко отвергнуты руководством организации. В результате персонал просто лишается стимула к действию.

Как сказал Рок в своей статье, автономия – это способность «влиять на результаты». Когда сотруднику не хватает автономии – он хочет следовать определенному курсу действий, но не имеет для этого возможностей – он упирается в мотивационную стену [4].

4. Родство (r-relationship) – чувство безопасности в отношениях с коллективом, «чувство друга, а не врага». Данный критерий включает в себя принятие решения о том, являются ли конкретные сотрудники «в» или «вне» социальной группы, то есть является кто-либо другом или врагом. На протяжении всей истории человечества люди создавали «племена», группы, в которых они испытывают чувство принадлежности. Чувство родства легко теряется при знакомстве с новыми людьми или, когда кто-либо, кого вы знаете, исключает вас из обсуждения. Таким образом, для того чтобы огородить персонал от проявления реакции на «угрозу», каждый руководитель должен позаботиться о том, чтобы сотрудники чувствовали себя в безопасности не только в общении друг с другом, но и при непосредственном взаимодействии с руководством. Можно прийти к выводу, что родственность сводится к эмпатии. То есть чем больше сотрудник сочувствует какому-либо человеку, тем больше у него мотивации помочь ему, потому что помощь ему, по сути, подобна помощи себе.

5. Справедливость (f-fairness) – восприятие справедливого обмена между людьми. Справедливость – или ее отсутствие – на рабочем месте сотрудники замечают по-разному. Существует ли «справедливый обмен» между отдельными людьми, между лидером и командой, между организацией и работником, между клиентом и поставщиком? Если что-то кажется несправедливым, это быстро вызывает сильные эмоции и реакцию «угрозы». Это отнимает много умственной энергии и отвлекает персонал от всего остального.



Стоит отметить, что все эти реакции жестко встроены в мозг человека и не являются результатом сознательного выбора. Эмоциональный, умный, самосознательный сотрудник будет иметь некоторую способность подавлять или управлять реакцией на «угрозу» и создавать свое собственное состояние «вознаграждения».

Составной частью обязанностей руководителя как главного звена любой организации является создание условий, в которых каждому человеку будет легко проявить себя наилучшим образом.

Эти пять критериев мотивационной модели SCARF активируют схемы «основной награды» или «основной угрозы» (и связанные с ними нейросети) человеческого мозга. Например, воспринимаемая угроза своему статусу активирует нейросети, аналогичные угрозе жизни. Точно так же воспринимаемое увеличение справедливости активирует ту же схему вознаграждения, что и получение денежного вознаграждения.

Модель позволяет людям легче распознавать и, возможно, изменять основные социальные сферы, определяющие человеческое поведение. Обозначение и понимание этих движущих сил привлекает сознательное внимание к бессознательным процессам, что может помочь двумя способами. Во-первых, знание драйверов, которые могут вызвать реакцию на угрозу, позволяет людям планировать взаимодействие так, чтобы свести угрозы к минимуму. Например, зная, что отсутствие автономии активирует реальную реакцию на угрозу, руководитель или преподаватель может сознательно избегать микроуправления своими сотрудниками или учениками. Во-вторых, знание факторов, которые могут активировать реакцию вознаграждения, позволяет людям более эффективно мотивировать других, используя внутренние вознаграждения, тем самым уменьшая зависимость от внешних вознаграждений, таких как деньги. Например, линейный руководитель может предоставить сотруднику большую автономию в качестве награды за хорошую работу.

Данная модель мотивации также включает в себя некоторые рекомендации, которые помогут руководителю организации грамотно воздействовать на реакции угрозы-избегания своих сотрудников [5]. Они также сегментированы по пяти областям.

В области статуса руководству необходимо регулярно давать обратную связь, хвалить, признавать и продвигать сотрудников; держать персонал в курсе текущих событий, часто консультироваться с коллегами; делиться важной информацией.

Для достижения критерия определенности следует составить планы на год, установить распорядок, иметь четкие цели, стратегию и информировать об этом свою команду; создать распорядок дня для рабочей команды (например, проведение собраний команды в одно и то же время в один и тот же день каждую неделю).



В области автономии руководителю стоит по возможности предоставлять людям свободу действий при принятии решений; встроить индивидуальное принятие решений в организационные процессы; избегать длительных процедур, требующих одобрения нескольких уровней управления; нанимать людей, суждениям которых руководитель доверяет.

С целью удовлетворения критерия родства и принадлежности необходимо способствовать установлению чувства безопасности и взаимопонимания с членами команды; проявлять интерес к нерабочим увлечениям персонала; рассмотреть возможность использования коучинга, наставничества и личных встреч.

Для достижения критерия справедливости руководитель должен уделить время разъяснению спорных вопросов, решения которых кажутся несправедливыми (это восстановит чувство справедливости, а также одновременно повысит статус и чувство родства); обеспечить прозрачность и повысить уровень коммуникации и вовлеченности в бизнес-вопросы; позволить персоналу определить свои собственные основные правила в коллективе.

Таким образом, пять доменов модели SCARF отражают основные механизмы воздействия нейроимпульсов мозга на способность человека функционировать в коллективе, реагировать на поощрение, сталкиваться с трудностями и выполнять свои непосредственные обязанности. Понимание этих движущих сил может помочь отдельным лицам и организациям функционировать более эффективно, уменьшая количество конфликтов, которые так легко возникают между людьми, и увеличивая количество времени, которое люди проводят в состоянии «приближения», а не «избегания», что является синонимом хорошей работы. Понимание областей модели SCARF и поиск индивидуальных стратегий для эффективного использования особенностей человеческого мозга может помочь людям стать лучшими лидерами, менеджерами, коучами, учителями и даже родителями.

Список использованных источников:

1. Зайцева, В. Техники успешных руководителей. Коучинг, развитие, мотивация сотрудников. / В. Зайцева. – М. : Эксмо, 2022. – 608 с.
2. Фридман, А. Как наказывать подчиненных: за что, для чего, каким образом. Профессиональная технология для регулярного менеджмента / А. Фридман. – М. : Добрая книга, 2019. – 330 с.
3. Ключков, А.А. Вовлечённость и лояльность персонала от А до Я / А.А. Ключков. – М. : Эксмо, 2022. – 230 с.
4. Зайцева, В. Как сделать сотрудника идеальным / В. Зайцева. – М. : Эксмо, 2020. – 26 с.
5. Камнева, Е.В. Совершенствование системы нематериального стимулирования персонала / Е.В. Камнева.–СПб.: Прометей, 2021. – 160 с.



УДК 336.011

ПРИМЕНЕНИЕ РЕГУЛЯТОРНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Наумович А.А.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

На современном отраслевом рынке постоянно происходят различные преобразования и трансформации, в том числе постепенно увеличивается количество нормативных требований и требований к отчетности организаций, что привело к появлению на рынке ряда технологий и инновационных решений.

После финансового кризиса 2008 года на банковскую отрасль обрушился поток новых нормативных актов. Тогда у организаций не было времени, чтобы сосредоточиться на технологиях, поэтому были установлены ручные процессы для удовлетворения частоты новых требований к отчетности. Это привело к повышенному спросу на человеческие ресурсы и к, связанным с этим, затратам.

На сегодняшний же день существует множество технологических вариантов, которые финансовые учреждения могут рассмотреть для совершенствования и автоматизации механизмов своей деятельности. У организаций теперь есть возможность сделать шаг назад, оценить свой опыт использования ручных процессов и добиться автоматизации в надежде снизить риски и затраты организации, а также повысить ее общую эффективность. Многие организации тратят значительное количество времени и денег на обеспечение соответствия отчетностей установленным требованиям для защиты от аудиторских, нормативных и репутационных рисков. Современным инновационным решением стал элемент финансовых технологий – регуляторные технологии (или регтех).

Под регуляторными технологиями понимается технология, которая помогает организациям, предоставляющим финансовые услуги, лучше справляться с регулированием. Регтех использует такие технологии, как расширенная аналитика, роботизированная автоматизация процессов, когнитивные вычисления и облачные технологии, что позволяет более эффективно и результативно добиваться результатов в области регулирования и соблюдения нормативных требований. Финансовые учреждения обращаются к регуляторным технологиям, чтобы заполнить пробелы в соблюдении нормативных требований, сокращении расходов, выявлении корпоративных рисков и в предоставлении отчетностей регулирующим органам.



Регуляторное управление или регуляторный менеджмент представляет собой осуществление эффективного надзора за исполнением различных стандартов, планов и нормативов, то есть это разновидность управленческой деятельности, направленной на предотвращение и ликвидацию различных сбоев и недостатков, что достигается путем разработки и проведения ряда соответствующих мероприятий.

Данный тип менеджмента основан на трех основных принципах:

1. Принцип нормативности, который предусматривает установление определенных ограничений, в рамках которых и должны действовать люди.
2. Принцип директивности, который включает в себя определенные методы и приемы воздействия на управляемый объект.
3. Принцип соблюдения регламентов, который предусматривает исполнение заранее определенного порядка осуществления деятельности организации.

Проведение регуляторного управления включает в себя множество форм таких как, например, разработка обязательных требований к продукции, услугам и процессам, установление системы запретов, ограничений и преференций, проведение контрольно-надзорных процедур, оценка эффективности регулирования и многое другое.

Применение регуляторных технологий обладает рядом преимуществ: обеспечение повышенной прозрачности между участниками рынка и регулируемыми органами, что будет способствовать стандартизации и продолжит приносить пользу акционерам;

- усиление соблюдения нормативных требований и снижение рисков;
- сокращение фиксированных затрат на соблюдение нормативных требований и повышение эффективности организации;
- улучшение защиты клиентов;
- предоставление ценной информации о бизнесе;
- предоставление клиентам более качественных и быстрых услуг;
- внедрение новых продуктов и услуг.

Регтех на данный момент является одной из самых быстро развивающихся инноваций финансовой индустрии. Данная технология предлагает финансовым учреждениям возможность улучшить свою нормативно-правовую среду за счет внедрения технологий, включая средства автоматизации отчетности (например, ControllerView от AxiomSL, OneSumX от Wolters Kluwer и AgileREPORTER от Vermeq/Lombard), средства визуальной аналитики, роботизированную автоматизацию процессов (RPA), системы следующего поколения архитектуры данных и управление бизнес-процессами (BPM) [1].

Регулирующие технологии оперируют целым рядом инструментов, что и позволяет им добиться наибольшей эффективности,



функциональности и точности. Среди данных инструментов можно выделить инструменты автоматизации отчетности и поставщиков [2].

Многие банки уже начали внедрять инструменты автоматизации отчетности, чтобы свести к минимуму ошибки в отчетности и повысить свою эффективность. Такие инструменты предоставляют организациям автоматизированный способ поиска данных, агрегирования балансов и создания нормативных отчетов с помощью удобного для пользователя инструмента.

Инструменты автоматизации поставщиков предлагают широкий набор возможностей от простой отправки отчетов и функций проверки редактирования информации до более сложных возможностей поиска, агрегирования и сопоставления данных. Также существует несколько нишевых решений для поддержки определенных процессов цикла отчетности, таких как механизмы расчета рисков, модели прогнозирования и управление рабочими процессами. Некоторые инструменты автоматизации отчетов также предоставляют единую платформу для консолидации и подготовки региональных отчетов.

Еще одним эффективным инструментом является визуальная аналитика. Инструменты визуальной аналитики извлекают данные о компании в удобном для восприятия формате, чтобы руководство могло лучше понять основы своей деятельности в области нормативной отчетности и финансовых результатов. Визуальная аналитика также помогает улучшить аналитические процессы, высвобождая ресурсы, что позволяет тратить больше времени на анализ и меньше – на сбор информации.

Благодаря инструментам визуальной аналитики финансовые организации имеют возможность выполнять анализ тенденций, анализ чувствительности, анализ возможных сценариев, обнаружение аномалий, раннее предупреждение и прогнозное моделирование в течение различной продолжительности. Кроме того, информационные панели могут помочь обобщить весь отчет для обсуждений с высшим руководством.

Последний инструмент – роботизированная автоматизация процессов – использует программное обеспечение для повторяющегося, проверенного и контролируемого выполнения бизнес-процессов. Это позволяет организациям, предоставляющим финансовые услуги, автоматизировать существующие объемные компьютерные задачи, как если бы эту работу выполняли бизнес-пользователи. Программные роботы работают круглосуточно и без выходных, размещаются рядом с существующей ИТ-инфраструктурой и управляются ИТ-отделом и операционными группами.

Углубляясь в историю регтеха, можно сказать, что данная инновация находится на третьем этапе своего развития. Регтех 1.0 относят к периоду в 1990-х и 2000-х годах, когда финансовые учреждения начали внедрять



новые технологии для мониторинга и анализа рисков конкретных правил или процессов. Они превратились в некоторые методы количественного управления рисками, с которыми мы знакомы сегодня.

В настоящее время отрасль находится на пороге регтех 3.0 – перехода от «знай своего клиента» к «знай свои данные», поскольку финансовые учреждения начинают рассматривать риск и регулирование как проблемы данных и прогнозирования, которые можно решить с помощью технологий [3].

В большинстве финансовых организаций использование регуляторных технологий находится в зачаточном состоянии, а на пути их развития находится множество препятствий. Однако у регтеха, безусловно, есть потенциал для улучшения обслуживания и защиты клиентов, а также для восстановления доверия в отрасли. Прогнозируется, что к 2023 году регтех будет активно использоваться во всех финансовых организациях мира, а расходы на данные технологии будут составлять 34% всех расходов на регулирование.

Такие технологии, как искусственный интеллект и машинное обучение, могут позволить компаниям перейти от больших данных к «умным данным», чтобы получить представление о практике регулирования, автоматизировать сложную отчетность, проводить содержательный анализ критических областей риска. Компании используют регтех для обработки огромных объемов данных, которые они генерируют. Чем больше данных обрабатывается правильно, тем лучше качество информации, тем выше соответствие требованиям и ниже риски.

Организации должны рассматривать регуляторные технологии как часть более широкого процесса цифровой трансформации, с которым сталкивается отрасль. Хотя большинство учреждений, особенно на потребительских рынках, уже создали цифровые интерфейсы для своего бизнеса, они построены на устаревших системах. Цифровая трансформация требует переосмысления всей бизнес-модели, ее редизайна.

Доказать эффективность применения регтеха смог европейский банк ING Group [4]. Сочетая автоматизацию рабочих процессов и робототехнику с расширенной аналитикой, он автоматизировал принятие кредитных решений, чтобы сократить время утверждения для существующих клиентов с двух дней до нескольких минут. В результате количество сотрудников кредитных бюро, необходимых для обработки транзакций, сократилось вдвое, а клиенты получили более качественное и быстрое обслуживание.

Для борьбы с финансовыми преступлениями банку требовалось масштабируемое решение для проверки 400000 клиентов из числа малых и средних предприятий, получения целостного представления о рисках и создания надежного контрольного журнала. Компания внедрила облачное решение, которое вдвое сократило время, необходимое для проверки



клиентов, улучшило мониторинг финансовых преступлений и улучшило понимание банком деловой активности клиентов.

Стоит отметить, что, несмотря на множественные преимущества регуляторных технологий многие, финансовые организации не готовы прибегнуть к их использованию из-за существования некоторых «подводных камней»:

меняющиеся нормативные требования означают, что дорогостоящие инвестиции в технологии могут не соответствовать требованиям организации в будущем;

сложность для фирм, предоставляющих финансовые услуги, в оценке возможностей растущего набора новых технологий и стартапов;

отсутствие общей структуры для обработки сложных данных между подразделениями и отдельными организациями;

отсутствие общих сетей и платформ для совместной работы, позволяющих объединить экспертов по регулированию, разработчиков программного обеспечения и финансовые учреждения.

Политические события и экономическая нестабильность создают глобальную неопределенность. Сложившаяся ситуация усугубляется несовершенной информационной средой с устаревшими системами и операционными моделями. Поскольку финансовый сектор стремится ориентироваться на новые продукты, услуги и правила – применение инновационных технологий становится необходимым. Наиболее прогрессивным и эффективным инструментом управления организации на сегодняшний день являются регуляторные технологии. Обладая всеми необходимыми составляющими, регтех помогает организациям легко адаптироваться к быстро изменяющимся нормативным требованиям, систематизировать большие объемы данных, значительно сократить время на их анализ и уменьшить возможные риски.

Список использованных источников:

1. Яковлев, Е.О. Финансовые технологии (FinTech). Системные особенности, риски, перспективы. / Е.О. Яковлев. – М. : КноРус, 2021. – 167 с.

2. Sironi, P. FinTech Innovation. From Robo-Advisors to Goal Based Investing and Gamification / P. Sironi. – NY : John Wiley & Sons Limited, 2020. – 183 с.

3. Arslanian, H. The Future of Finance: The Impact of FinTech, AI, and Crypto on Financial Services / H. Arslanian. – GBR : Palgrave Macmillan, 2019. – 319 с.

4. Tanda, A. FinTech, BigTech and Banks: Digitalisation and Its Impact on Banking Business Models (Palgrave Macmillan Studies in Banking and Financial Institutions) / A. Tanda. – GBR : Palgrave Pivot, 2021. – 111 с.

© Наумович А.А., 2022



УДК 336.74

БИОМЕТРИЧЕСКИЕ ПЛАТЕЖИ КАК НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ

Наумович А.А.

Академия управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, Республика Беларусь

Современные достижения в области технологий делают процесс осуществления платежей все более упорядоченным, простым и быстрым. Тем не менее, по мере оцифровки личной и финансовой информации о человеке вместе со снижением уровня его конфиденциальности постепенно возрастает риск кражи и мошенничества. Эффективным решением данной проблемы признается применение биометрических технологий, в том числе и биометрические платежи.

Биометрия – это автоматизированный метод распознавания человека на основе его измеримых физиологических (например, отпечатков пальцев) и/или поведенческих (например, походка) характеристик. Данная технология предлагает простые, удобные в использовании средства аутентификации пользователей, предоставления им доступ к различным сервисам. Сегодня, когда стоимость биометрических систем становится все более доступной (сейчас установка сканера отпечатков пальцев на мобильный телефон стоит менее 7 долларов), эти новые системы выпускаются в различных отраслях промышленности, а использование биометрии стремительно растет. Биометрия важна для осуществления платежей из-за ее способности повышать безопасность транзакций, которые становятся все более разнообразными по типу и менее физическими по форме (например, бесконтактные платежи и покупки в Интернете без предъявления карты) [1].

С 1970-х годов правительственные и правоохранительные органы по всему миру использовали биометрические технологии для пограничного контроля, защиты от мошенничества и идентификации преступников, что помогло утвердить биометрию как высокоэффективный метод распознавания личности. Сегодня многие другие отрасли, включая банковское дело и платежи, все чаще обращаются к биометрии, что обусловило положительные прогнозы роста данной технологии: 110 процентов с 2022 по 2025 год. Также прогнозируется, что доходы от биометрии достигнут 26 миллиардов долларов уже в 2022 году [1].

Рост биометрии в значительной степени объясняется снижением затрат, совершенствованием технологии с точки зрения дополнительной оптимизации программного обеспечения, что в совокупности сделало этот тип безопасности еще более доступным. Финансовые учреждения считают,



что, используя биометрию, они смогут обеспечить уровень безопасности, необходимый для снижения риска интернет-мошенничества, отмывания денег и краж, а также снизить операционные риски за счет более эффективных и быстрых транзакционных процессов. Прогнозы отрасли показывают, что биометрическая безопасность может снизить операционный риск финансового учреждения на 20 процентов в течение следующих 10 лет [2]. Это еще больше повышает привлекательность биометрии, поскольку в среднем, от одного до двух процентов ежедневных платежей подлежат проверке или расследованию в той или иной форме, на что приходится значительная часть операционных расходов.

Многие банки по всему миру уже внедрили биометрию для идентификации или аутентификации клиентов, в большинстве случаев в виде считывания отпечатков пальцев. Идентификация включает в себя сравнение биометрических характеристик одного человека со всеми характеристиками, хранящимися в базе данных, в попытке установить личность неизвестного человека, отвечая, например, на вопрос: «У кого есть этот отпечаток пальца?». Таким образом, биометрическая аутентификация может использоваться в качестве замены PIN-кода или пароля (например, в банкомате). Такие страны, как Бразилия, Индия, Польша и Япония, уже поддерживают снятие наличных в банкоматах с помощью биометрии, а многие другие государства намереваются следовать их примеру в ближайшем будущем, особенно в Азии и Африке.

В то время как эксперты по безопасности с осторожностью относятся к использованию биометрии в жестко регулируемой банковской сфере, банки внедряют эти решения в качестве контрмеры для двух распространенных проблем безопасности. Во-первых, это кража личных данных, в основном в форме мошенничества при регистрации, когда клиент подает заявку на банковскую услугу или кредитную линию, используя поддельное удостоверение личности. Во-вторых, рост мошенничества в банкоматах, особенно перехват карт, который включает в себя физическое изъятие карты и раскрытие ПИН-кода, использование утерянных и украденных карт; и скимминг (в регионах, которые не перешли на карты с чипом и PIN-кодом), который включает в себя сбор реквизитов карты и PIN-кода для использования в производстве поддельных карт [3].

Для индустрии платежей ценность биометрии заключается в ее потенциале для облегчения безопасных безкарточных платежей. Среда, для которой биометрия может оказаться актуальной, включает онлайн-платежи и розничную торговлю. Значительный объем мошенничества связан с интернет-платежами, что усугубляется отсутствием надежных механизмов аутентификации клиентов. Использование биометрической аутентификации может добавить новый уровень надежности транзакциям электронной коммерции, гарантируя, что использование платежной карты



ограничено ее законным владельцем. Одним из первых примеров является Samsung Galaxy S5, который позволял использовать аутентификацию по отпечатку пальца для платежей через любое приложение или веб-сайт, принимающий PayPal. Одним движением пальца потребители могут войти в свою учетную запись PayPal, что удобно и обеспечивает дополнительный уровень безопасности транзакции. В некоторых случаях биометрия может позволить покупателю, у которого есть счет в розничном магазине, платить без использования кредитной карты или мобильного телефона. Для клиентов, которые носят слишком много карт и с трудом запоминают разные значения PIN-кода, биометрия позволит совершать транзакции без его использования. Помимо простоты аутентификации путем размещения пальца на считывателе и без необходимости вводить конфиденциальный код, биометрия усиливает безопасность, поскольку клиент должен присутствовать при транзакции.

Исследования применимости биометрии доказали, что данная технология является наиболее эффективной для обеспечения безопасности, однако на нынешней стадии развития она все еще далека от совершенства. Например, вскоре после выпуска iPhone 5S можно было обмануть сканер отпечатков пальцев, скопировав отпечаток пальца владельца и создав искусственный или «липкий» палец, который можно было использовать для разблокировки устройства. Считыватели отпечатков пальцев, используемые банкоматами, обычно оснащены более сложными модулями для обнаружения живых отпечатков пальцев (LFD) [4]. Многие из них используют мультиспектральный и мультиполяризационный анализ, чтобы определить, имеет ли предъявитель отпечатков пальцев физическую структуру реального пальца.

Надежность сканирования отпечатков пальцев представляет собой компромисс между коэффициентом ложного отклонения (FRR) и коэффициентом ложного принятия (FAR) [5]. Взаимосвязь между FRR и FAR зависит от множества факторов, для которых нет текущего стандарта, а модели все еще подлежат научным экспериментам и проверке концепции. Однако опыт показывает, что FAR может быть увеличен мошенническими атаками. Каждый год в сфере биометрической безопасности совершаются все более изощренные атаки, благодаря чему разрабатываются лучшие считыватели и модули LFD. Это хорошая новость, но также и предупреждающий знак. Хотя большинство внедрений в банковской сфере по-прежнему полагаются на отпечаток пальца как на основную биометрическую характеристику, структура вен рук и пальцев набирает все большую популярность, поскольку это не менее удобный метод, но его гораздо сложнее подделать, чем отпечаток пальца. Кроме того, технология распознавания вен, как правило, имеет гораздо более низкий FAR, чем отпечатки пальцев. Другие биометрические методы, такие как



распознавание лиц, также довольно распространены. Подобно отпечатку пальца, этот метод можно интегрировать в смартфон. Некоторые модели уже выпускаются с несколькими фронтальными камерами, что обеспечивает более надежную оценку распознавания лиц.

Наибольшее внимание средств массовой информации и академических кругов уделяется фальсификации биометрических признаков, таких как воспроизведение отпечатков пальцев. После сканирования пальца, информация автоматически преобразуется в оцифрованные данные. Это поднимает вопрос о том, насколько хорошо защищены эти данные. Если преступники могут сделать «копию» данных, они могут выдать себя за лицо, предоставившее их.

Достаточно значимым барьером для внедрения данной системы платежа также является культ физической и логической безопасности PIN-кодов и недостаточное доверие к биометрическим данным в большинстве государств. Кроме того, одна из причин, по которой финансовая индустрия в развитых странах не готова к внедрению биометрии, связана с необходимостью соблюдения строгих правил защиты персональных данных, таких как Европейский общий регламент по защите данных (GDPR). Риск компрометации этой информации, хранящейся в централизованной базе данных, реален и неприемлем для сотрудников службы безопасности банков. Ответственность за утечку данных в результате атаки также сложно оценить.

В последнее время неоднократно происходили атаки на платежные системы. Одним из ярких примеров является утечка данных кредитных карт 40 миллионов клиентов американского ритейлера Target в 2013 году. Помимо устранения финансовых потерь, банки реагируют на такие нарушения путем перевыпуска кредитных карт клиентов. Однако в случае биометрии отпечаток пальца клиента не может быть повторно выдан. Кроме того, некоторые банки хранят в своих базах данных полные биометрические данные, а не только черту или шаблон. Это делается для того, чтобы избежать привязки к поставщику (т.е. отсутствия гибкости при смене поставщиков), поскольку шаблон зависит от поставщика, а отпечаток – нет.

Одним из важных шагов к обеспечению конфиденциальности при одновременном снижении рисков, связанных с централизованными базами данных, будет предоставление контроля над биометрическими данными пользователям. Шаблон биометрической функции будет храниться в безопасном месте, контролируемом владельцем, а не в централизованном месте. Это «безопасное место» может иметь разные форм-факторы, от карты до брелока или мобильного телефона. Было бы важно также защитить доступ к биометрическим факторам потребительского устройства. Например, система распознавания отпечатков пальцев Apple Touch ID включает в себя биометрические данные, контролируемые пользователем.



Микрочип, лежащий в основе этой технологии, оснащен безопасным сопроцессором (названным «Secure Enclave»), который делает возможным изолированную обработку и вычисление данных и связанных с ними операций в самом телефоне. Кроме того, с помощью надежной криптографии вся связь между системой отпечатков пальцев Touch ID и Secure Enclave защищена, что делает любой перехват данных бесполезным.

На сегодняшний день не существует общепризнанного общепромышленного стандарта проверки безопасности биометрических данных для осуществления платежей. В связи с тем, что банки и платежные системы реализуют самые разные архитектуры и схемы биометрических систем, всеобъемлющий набор стандартов для обеспечения безопасности просто необходим, это и станет фундаментальным шагом в развитии биометрии.

Внедрение биометрических датчиков на платежных картах станет важным шагом для финансовой отрасли, открыв путь к устранению мошенничества для эмитентов и держателей карт, снизив затраты и предоставив дополнительную безопасность и проверку личности, необходимые для поддержки удаленных или трансграничных транзакций. Аутентификации с помощью биометрического сенсора будет соответствовать новым требованиям безопасности, защищая при этом конфиденциальность человека. Кроме того, функциональность датчика привязывает банковский счет к одному конкретному лицу, исключая возможность бесконтактного мошенничества, передачи или делегирования использования карты.

Список использованных источников:

1. Брюхомицкий, Ю.А. Биометрические технологии идентификации личности / Ю.А. Брюхомицкий. – Ростов н/Д. : Южный Федеральный Университет, 2019. – 263 с.

2. Вихман, В. Биометрические системы контроля и управления доступом в задачах защиты информации / В. Вихман, А. Якименко. – Новосиб. : Новосибирский государственный технический университет, 2018. – 54 с.

3. Протасова, А.А. Современные технологии идентификации лица: исследование алгоритма работы и использование / А.А. Протасова, О.А. Козлова. – М. : Синергия, 2020. – 13 с.

4. Суомалайнен, А. Биометрическая защита: обзор технологии / А. Суомалайнен. – М. : ДМК Пресс, 2019. – 106 с.

5. Вихман, В. Внедрение биометрической идентификации в системы контроля и управления доступом / В. Вихман, А. Якименко. – Новосиб. : Новосибирский государственный технический университет, 2021. – 48 с.

© Наумович А.А., 2022



УДК 336.74

КРИПТОВАЛЮТА И СИСТЕМА БЛОКЧЕЙН КАК СРЕДСТВО ИНВЕСТИРОВАНИЯ ПРИ ВЫБОРЕ ДОЛГОСРОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Невмержицкая О.Н., Петрова И.А.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Как правило, одной из самых распространенных стратегических целей большинства коммерческих организаций является не только увеличение прибыли, но и стратегия инновационного развития, которая в первую очередь связана с достижением высокого социального и экономического положения компании. Однако несмотря на отдельные успехи, большинство компаний остаются на невысоком уровне развития технологий. Чтобы достичь высокого уровня, компании необходимы дополнительные средства на развитие. Одним из механизмов привлечения дополнительного финансирования в современном мире являются инвестиции в криптовалюту. В век информационных технологий такой вариант является одним из самых востребованных. Цифровые активы – новый, совершенно уникальный и привлекательный способ, который порой кажется непонятным, но его главная особенность в том, что тенденция инвестиций в криптоактивы сейчас набирает огромную популярность. В статье рассмотрены плюсы и минусы, особенности такого способа инвестирования и его применение в нынешних условиях на примерах компаний.

Для того, чтобы полностью понять, как организации инвестируют в криптовалюту, разберем основные понятия.

Блокчейн – выстроенная по определенным правилам последовательная цепочка блоков (связанный список, т.е. каждый последующий блок связан с предыдущим), содержащих информацию. Все эти блоки связаны между собой определенными хеш-функциями, которые невозможно взломать, а также невозможно расшифровать (потому что она всегда уникальна). Хеш – это некий набор символов, несущий в себе уникальный отпечаток. Он формируется исходя из того, какие транзакции и в каком количестве хранит в себе каждый блок [1]. Рассмотрим, как устроен блокчейн и связанные с ним хеш-функции, на рис. 1.



КАК РАБОТАЕТ БЛОКЧЕЙН

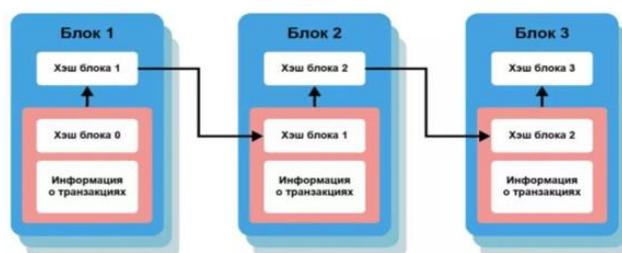


Рисунок 1 – Система блокчейна и связанные с ним хеш-функции

Плюс этой системы в том, что если заменить или убрать один из блоков, то вся цепочка разрушится, а это невозможно сделать обычному человеку, так как любая попытка несанкционированных изменений будет отклонена из-за несоответствия предыдущим копиям. В этой системе нет главного сервера хранения данных (децентрализация), все записи хранятся у каждого участника системы, что гарантирует прозрачность операций – любой участник может отследить все транзакции, проходившие в системе, но в то же время существует конфиденциальность, он не может идентифицировать получателя или отправителя информации, то есть узнать кто и на какие суммы завершал сделки (виден только номер кошелька). С точки зрения инвестиций, для компании это только плюс, так как вся информация будет закрытой. То есть у них будет свободный выбор криптоактивов, никто не узнает, на какую сумму они были приобретены, только если компания сама не захочет поделиться.

Криптовалюта, в свою очередь, обладает всеми теми свойствами, которые мы описали выше, потому что она создана на базе блокчейна. Стоит отметить еще несколько важных свойств криптовалюты, которые играют немаловажную роль для организации при инвестировании.

1. Высокая доходность. Стоимость криптовалют изменяется постоянно и часто разница составляет сотни %. Очень многое зависит от того, какой тренд на рынке (существует 2 тренда: медвежий и бычий. Медвежий тренд – состояние рынка, когда цена большинства валютных пар направлена на снижении, многие трейдеры настроены на продажу. В это время хорошо входить на рынок/ закупаться. Бычий тренд – инвесторы уверены в завтрашнем дне и ждут дальнейшее повышение цен на протяжении какого-то времени)

2. Ограниченность в количестве. Как правило, криптовалюта выпускается в ограниченном объеме, тем самым она почти не подвержена инфляции. Это хорошо для организации, потому что снижает риски инвестиций.

3. Риск запрета со стороны властных структур. Уже коснулся таких стран, как Египет, Непал, Боливия, Северная Македония, Алжир, Китай.



Поэтому очень важно, в какой стране находится организация, которая собирается инвестировать в криптовалюту.

4. Нет возможности отозвать/отменить платеж. А это значит, что если заявка на покупку/продажу исполнилась и деньги снялись/поступили на счет, то отменить эту операцию и вернуть деньги не получится. Поэтому нужно очень внимательно подходить к этому. Если организация занимается инвестированием в криптовалюту, то должна быть специальная команда людей, которая будет просчитывать каждый шаг и четко следить за этим.

5. Волатильность. Криптовалюта является непредсказуемой так как зависит от текущего спроса, который может меняться из-за новостных событий, а также ситуацией на криптовалютном рынке. Поэтому тут очень важно, чтоб компания следила за новостным фоном, учитывала фундаментальный анализ (Фундаментальный анализ (ФА) – это подход, используемый инвесторами для определения «внутренней стоимости» актива или бизнеса. Главная цель – рассмотреть внутренние и внешние факторы и определить, переоценен или недооценен актив. Эта информация используется для стратегических решений о входе в позиции или выходе из них.), а также технический анализ (Технический анализ – это изучение динамики рынка криптовалют, в основном по средствам графиков (могут применяться дополнительные инструменты, такие как свечной анализ или индикаторы), с целью прогнозирования дальнейшего движения цены криптовалют). Но для этого в организации должны быть специально обученные люди – чартисты, фундаментальные аналитики.

6. Не имеет физической формы, существует только в сети. Но эта проблема решается, так как на любой бирже можно обменять крипту на фиат (фиатная валюта – это узаконенное платежное средство, ценность которого устанавливается правительством и выпускается им, необеспеченное физическим товаром или продуктом).

Также важным является то, что если компания будет инвестировать в криптовалюту, это привлечет к ней много интереса и обсуждений в соц сетях, СМИ, что будет являться хорошей рекламой.

Одним из самых распространенных способов, который организации рассматривают для инвестирования в криптовалюту является покупка биткоина с целью долгосрочного владения (hodl). Биткоин – самая популярная монета на крипторынке. Многие крупнейшие компании уже вложили свои средства в эту криптовалюту, так как именно она является самой доходной из криптовалют.

В табл. 1 представлены биткоиновые авуары публичных компаний по состоянию на 12 мая 2022 года [2].

Таблица 1 – Биткоиновые авуары публичных компаний

Компания	Всего биткоинов	Текущая стоимость(USD)
MicroStrategy Inc.	129 218	\$3,611,047,637
Tesla	48 000	\$1,341,378,806



Galaxy Digital Holdings	16 402	\$458,360,316
Square Inc.	8 027	\$224,317,660
Coinbase	4 483	\$125,279,191

Рассмотрим основные плюсы такой стратегии.

Комиссии за транзакции в сети биткоин и скорость их проведения не зависит от расстояния, на которое нужно сделать перевод. Если допустим банковские платежи могут занимать несколько дней, то биткоин справится с задачей в среднем в течение часа. Сумма несоизмерима с отправленной суммой. В январе была зафиксирована операция на сумму 1 млрд. \$, комиссия составила всего 83 \$. То есть организация, по сути, не тратит никакие дополнительные средства на инвестирование, кроме тех, на которые покупает актив.

Дефляционная природа. Эмиссию биткоина невозможно увеличить. Она составляет ровно 21 миллион биткоинов. Это означает, что в отличие от, допустим, доллара США, который выпускается в безграничных масштабах, биткоин не подвержен инфляции. Со временем предложение биткоина на рынке будет сокращаться (уже добыто около 18,9), а значит даже если спрос сохранится, цена будет расти. Для компании это является огромным плюсом, потому что наша стратегия – долгосрочная, нам важно знать, что наш актив будет расти и мы получим большую прибыль с этой сделки.

Вторым по известности способом инвестирования в криптовалюту является майнинг. Майнинг представляет собой метод добывания валюты путем предоставления собственных вычислительных мощностей для обслуживания сети. Доходность подобных инвестиций составляет 50-100% в год от суммы вложенных средств [3]. Однако этот метод имеет ряд нюансов.

Самая главная проблема – чрезмерная и неоправданная трата ресурсов, потому что, по сути, электроэнергия тратится на то, чтобы провести вычисления и сгенерировать новые блоки блокчейна. Интересный факт, что объем электричества, которое используется для добычи биткоинов, превышает энергию целых стран. С точки зрения экологии, мы только навредим окружающей среде, наша компания будет пользоваться плохой репутацией, что никак не выгодно.

Требуется очень дорогое и качественное оборудование, так как большая часть биткоинов уже сгенерирована. Чем меньше их остается, тем сложнее их генерировать. Начинающему майнеру потребуется несколько недель или месяцев, чтоб окупить это. Кроме того, необходимо снимать (арендовать) специальное помещение с хорошим охлаждением, вентиляцией.

Но, тем не менее существуют компании, которые несмотря на все сложности приведенного выше метода, все равно занимаются майнингом биткоина и при этом получают очень хорошую прибыль.



Прекрасным примером компаний инвесторов служит Honeywell International Inc. – американская корпорация, производящая электронные системы управления и автоматизации. Основные направления – аэрокосмическое оборудование, технологии для эксплуатации зданий и промышленных сооружений, автомобильное оборудование. Компания активно использует блокчейн технологию для отслеживания частей самолетов и ведения записей самолетов.

Следовательно, из всего выше изложенного можно сделать вывод о том, что инвестирование в криптовалюту при выборе долгосрочной финансовой стратегии организации имеет неоднозначный характер. Рынок криптовалюты еще не изучен до конца, но большинство отечественных и зарубежных экономистов прогнозируют его рост и активное развитие. Кроме того, следует отметить тот факт, что далеко не все компании могут позволить себе этот способ инвестирования, так как покупка криптовалюты и ее майнинг требуют привлечения дополнительного финансирования денежных средств. Также необходимо учитывать риски компании, которые в данном случае могут возрасти.

Список использованных источников:

1. Брикман, Е. Bitcoin by Analogy [Электронный источник] / Е. Брикман. – Режим доступа: <http://brikis98.blogspot.com/2014/04/bitcoin-by-analogy.html>

2. Coin Gecko. Биткоиновые авуары публичных компаний. [Электронный источник] – Режим доступа: <https://www.coingecko.com/ru/public-companies-bitcoin>

3. Винья, П. Кейси, М. Эпоха криптовалют. Как биткоин и блокчейн меняют мировой экономический порядок [Электронный ресурс] / П. Винья, М. Кейси. – Режим доступа: <https://piratbit.ru/topic/251351>.

© Невмержицкая О.Н., Петрова И.А., 2022

УДК 338.2

ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Нетребко М.Д., Страчкова Е.Г.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Интернет – это хорошая почва для развития нового или существующего бизнеса. Все организации, от небольших до многомиллиардных корпораций, используют в своей работе интернет технологии, в небольшом или значительном объеме.

Чаще всего интернет технологии определяют как коммуникационные, информационные, производственные и другие сервисы, которые обеспечивают деловую, информационную и развлекательную деятельность в рамках сети Интернет и за её пределами.

Основными каналами продвижения можно назвать следующие группы [1]:

1) прямой канал – сами производители продукции напрямую распространяют информацию о себе потребителям;

2) косвенный канал – для продвижения используют сторонние решения т.е. посредников, которые берут за подобные услуги дополнительную плату; является наиболее используемым;

3) смешанный канал – это канал, где объединяются несколько компании и их посредники; используется для продвижения совместных товаров и услуг.

Интернет технологий – большое количество; перечисление тех, которые связаны непосредственно с продвижением в интернете, представлены на рис. 1 [2].



Рисунок 1 – Интернет технологии для продвижения организации

В качестве преимуществ интернет продвижения можно выделить следующие [3]:

охват огромной аудитории, которая превышает размеры у традиционных СМИ и каналов продвижения;

высокая скорость распространения информации за счет большой аудитории;



возможность мгновенного изменения и контроля за процессами и взаимодействиями;

простой контакт с потенциальной аудиторией и получение обратной связи в виде комментариев, ответов на вопросы, онлайн встреч и обсуждения на форумах и социальных сетях;

относительно низкий необходимый первоначальный капитал на продвижение, так как из цепочки исчезает реальный сектор, что значительно сокращает расходы;

упрощение процесса сбора информации, составления прогнозов, проведения опросов и т.д.

Но вместе с перечисленными выше преимуществами, можно выделить и недостатки интернет продвижения [3]:

за счет большого количества сайтов, выделиться среди них гораздо сложнее, чем в реальном секторе;

результат в интернете не всегда приходит быстро;

более высокий шанс кражи информации и общего риска организации;

повышенное количество мошенников, которых гораздо сложнее распознать из-за анонимности интернета;

повышенное недоверие со стороны клиента, так как нет физической возможности увидеть продукт.

Для использования интернет-продвижения необходимы методы, основные из которых представлены в табл. 1 [4].

Таблица 1 – Основные методы интернет продвижения

Методы интернет продвижения	Определение метода интернет продвижения
Работа с поисковыми выдачами	Это подразумевает выведение своего сайта или своей продукции в первую страницу выдачи в любых поисковых системах по соответствующим запросам. Это осуществимо по использованию в описаниях товаров и сайта определенных слов, что по ним сайт выдавало как можно чаще
Связи с общественностью или PR	Это общение с аудиторией за пределами социальных сетей. Это включает такие действия, как наполнение контента сайта, выпуск обзоров на продукты и услуги, выпуск новостей и публикаций, аналитика, организация веб-конференция, чатов, форумов, конкурсов и так далее
Контекстная реклама	Этот метод предполагает использование специальных мест и зон на различных сайтах и поисковиках, где будет отображаться реклама в виде картинки или короткого видео без звука. Но данная система работает так, что реклама показывается только тем, кто или ищет определенную продукцию или недавно её интересовался, а делает она это на основе запросов в поиске
Реклама в социальных сетях или SMM	Это таргетированная рекламная кампания в различных социальных сетях. Она проявляется в виде ведения групп и сообществ в них для прямого контакта с аудиторией. Также в них проводятся коллаборации с другими группами и известными личностями, проводятся сессии вопрос-ответов. Ещё в них удобно узнавать общественное мнение и подстраиваться под него
Покупка рекламы у СМИ и интернет знаменитостей	Данный тип рекламы проявляется в виде партнерских материалов, где или пишется статья на тему бренда, или он упоминается в статье, или его упоминает медийная личность
Интернет-рассылка по электронным почтовым ящикам	Проявляется в виде писем, которые присылаются с определенной периодичностью на почту, где описываются новые товары и услуги

В особой степени стоит отметить продвижение в социальных медиа или SMM, или работу с социальными сетями, как один из самых эффективных и современных способов продвижения организации в интернете сегодня.

Стоит начать с определения, что обычно понимается под социальной сетью. Социальная сеть – это разнообразные сайты и мобильные приложения для общения и обмена данными между её пользователями в виде сообщений, создание сообществ, блогов, совместное создание



контента, что создаёт социальные взаимоотношения, данные о которых можно легко собирать и анализировать.

SMM помогает организациям решать задачи по следующим направлениям [5]: формирование лояльной аудитории; продвижение продукта или бренда; повышение спроса; репутационный менеджмент, создание и поддержание имиджа бренда, продукта, персоны или организации; антикризисное управление; клиентская поддержка.

Стратегия SMM должна содержать точную цель и задачи, подробные стратегии взаимодействия и показатели оценки эффективности для достижения этих самых целей. Эта стратегия должна реализовываться при постоянном контроле и гибком реагировании на изменения, а также использовать креативных решений.

Основными направлениями маркетинга в социальных сетях являются [6]: мониторинг социальных сетей; продвижение в социальных сетях; управление репутацией (формирование нужного мнения аудитории о бренде, продукте, организации или персоне); клиентская поддержка в социальных сетях. Рассмотрим основные направления маркетинга в социальных сетях более подробно:

1. Мониторинг социальных сетей представляет собой начальное исследование аудитории социальных сетей и ее отношения к организации (продукту, персоне, бренду), а также периодическое повторение исследования, которое позволяет исследовать динамику изменения данного показателя.

2. Продвижение в социальных сетях – это рекламно-информационная деятельность, направленная на распространение информации о рекламируемом объекте в социальных сетях и других социальных медиа посредством создания сообщества целевых потребителей и управления ими.

3. Управление репутацией в социальных сетях – это работа с интернет аудиторией с помощью получения обратной связи о продукте, бренде, организации или персоне и влияние на общественное мнение с помощью посева PR-материалов в социальных медиа.

4. Клиентская поддержка в социальных сетях – это организация работы консультационных центров для клиентов в виде сообществ в социальных сетях, с которым работает специальная команда поддержки клиентов.

В интернет-рекламе и в целом в цифровом маркетинге активно используются информационно-аналитические сервисы и технологии. Они являются основой performance-маркетинга и performance-based-рекламы в интернете. Наиболее популярными из них в Российском интернете являются Яндекс.Метрика, Google Analytics и AdRiver [4].

Например, Яндекс.Метрика предлагает услуги, облегчающие работу с анализом аудитории, из интересов и общих черт, как они себя ведут при



нахождении в интернете, анализ источников траффика, оптимизирует рекламу, проводит сквозную аналитику и т.д.

Но нельзя просто использовать эти методы интернет-продвижения без дополнительного шага. Нужно отдельно учитывать особенности местности проживания, возраста и настроения покупателей. Поэтому у одной и той же организации с одними и тем же брендом может сложиться разный итоговый образ и репутация. Выделяют следующую сегментацию рынка, представленную в табл. 2 [7].

Таблица 2 – Сегментация рынка

Сегментация Рынка	Определение вида сегментации рынка
Географическая	группировка целевой аудитории по географическому принципу, месту проживания, которых в будущем могут заинтересовать продукты компании. Сейчас это стало ещё проще за счет развития систем GPS и мобильных приложений, которые благодаря ему могут самостоятельно определять местоположение пользователя и предлагать товары и услуги, учитывая этот фактор. Этот метод сегментация наиболее популярен и часто используемый
Демографическая	разделение потребителей в зависимости от пола, возраста и уровню образования. В сегодняшнюю эпоху, эти данные легко добываются, так как пользователи сами дают большинство этих данных при регистрации в различных сервисах и сайтах, что позволяет упростить процесс рекомендации товаров и услуг, их учитывая, что также может повысить положительный образ бренда
Психографическая	группирования покупателей по типу личности и моделям поведения. Благодаря сети интернет, теперь у продавцов есть большое количество статистических данных о том, какие сайты посещают пользователи, как часто они заходят и что там делают. Что позволяет предлагать персонализированную рекламу, которую человек с большой вероятностью перейдет и купит предложенный товар.

Таким образом, нами были кратко описаны основные моменты интернет-продвижения, которые необходимо знать для работы в данном направлении, но это тема гораздо более обширна, чем может показаться на первый взгляд. Сегодня для подобного вида продвижения организуют отдельные команды и отделы, которые занимаются только интернет продвижением. Существуют различные курсы и классы для изучения данной темы, что показывает не только масштаб данного вида продвижения, но и заинтересованность работодателей в работниках с навыками для данной работы.

Список использованных источников:

1. Нагапетьянц Н.А. Коммерческая логистика: учебное пособие. 2-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2022 - 259 с.
2. Продвижение бренда в интернете – как сделать имя компании узнаваемым [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://sendpulse.com/ru/blog/brand-promotion#etap-5.-vybrat-instrumenty-prodvizheniya-brenda> (Дата обращения: 03.05.2022г.)
3. Методы продвижения компании и бренда в Интернете [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://yeella.com/seo/post/brending-i-metody-prodvizheniya-brenda-kompanii-v-internete> (Дата обращения: 03.05.2022г.)
4. Китова О.В. Цифровой бизнес: учебник. М.: ИНФРА-М, 2021. - 418 с.



5. Миляева, Л. Г. Планирование и организация производственной деятельности : Учебник. М.: Общество с ограниченной ответственностью Издательство «КноРус», 2022. - 282 с.

6. Ананишнев В.В. Интернет-маркетинг, маркетинг в социальных сетях (SMM), социальные сети: учебное пособие. М.: ООО «Москластер», 2021. - 157 с.

7. Новикова М.А. Основы маркетинга сферы услуг: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2021. - 192 с.

© Нетребко М.Д., Страчкова Е.Г., 2022

УДК 336.71

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Никитин П.С., Зернова Л.Е.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

В управлении кредитным портфелем большое значение имеет изменение системы управления сроками активов и пассивов и, следовательно, разницей процентных ставок и доходностью. Каждый источник ресурсов обладает своими уникальными характеристиками, изменчивостью и резервными требованиями. Подход к их управлению – метод конверсии финансовых ресурсов, который рассматривает каждый источник средств индивидуально.

Управление кредитным портфелем банка – важный элемент его кредитной политики [1-5]. Управление кредитным портфелем имеет несколько этапов:

- 1) определение основных классификационных групп кредитов и вменяемых им коэффициентов риска;
- 2) отнесение каждого выданного кредита к одной из указанных групп;
- 3) определение структуры портфеля (долей различных групп в их общей сумме);
- 4) оценка качества портфеля в целом;
- 5) выявление и анализ факторов, меняющих структуру (качество) портфеля;
- 6) определение величины резервов, которые необходимо создать под каждый выданный кредит (кроме кредитов, под которые может быть создан единый резерв);
- 7) определение общей суммы резервов, адекватной совокупному риску портфеля;



8) разработка мер, направленных на улучшение качества портфеля.

Ключевым моментом в управлении кредитным портфелем банка является выбор критерия (критериев) оценки качества каждого кредита и всей их совокупности. Необходимость формирования резерва обусловлена кредитными рисками в деятельности банков. Банк формирует резерв под возможное обесценение ссуды (кредита), т.е. под возможную потерю ссудой стоимости (полностью или частично) вследствие связанного с данной ссудой кредитного риска. Величина такого обесценения определяется как разность между балансовой оценкой ссуды (остаток задолженности по ссуде, отраженный на счетах бухгалтерского учета банка на момент ее оценки) и ее так называемой справедливой стоимостью на момент оценки (текущая рыночная оценка ссуды). При этом справедливая стоимость ссуды должна оцениваться на постоянной основе начиная с момента выдачи ссуды. Резерв формируется под конкретную ссуду либо под группу (портфель) однородных ссуд, т.е. под некоторое множество ссуд со сходными характеристиками кредитного риска, обособленных в целях создания резерва.

Формируя резерв, банк, исходя из категории ссуды, определяет размер так называемого расчетного резерва, т.е. резерва, отражающего величину его возможных финансовых потерь по ссуде, которые будут признаны таковыми при соблюдении предусмотренного порядка оценки факторов кредитного риска, но без учета наличия и качества обеспечения ссуды.

В целях определения размера расчетного резерва в связи с ожидаемым действием факторов кредитного риска ссуды (за исключением ссуд, сгруппированных в однородные портфели) классифицируются в одну из 5 категорий качества: I (высшая) категория качества (стандартные ссуды) – нет кредитного риска (вероятность обесценения ссуды равна нулю); II категория качества (нестандартные ссуды) – имеется умеренный кредитный риск (есть вероятность обесценения ссуды на 1-20%); III категория качества (сомнительные ссуды) – имеется значительный кредитный риск (есть вероятность обесценения ссуды на 21-50%); IV категория качества (проблемные ссуды) – присутствует высокий кредитный риск (есть вероятность обесценения ссуды на 51-100%); V (низшая) категория качества (безнадежные ссуды) – отсутствует вероятность возврата ссуды, т.е. она будет обесценена полностью (на 100%).

Такую классификацию сотрудники банка должны выполнять на основании профессионального суждения, что очень сложно. Банк оценивает свои кредитные риски, классифицирует и оценивает ссуды, определяет размеры (суммы) резервов не реже одного раза в месяц (на отчетную дату). Профессиональное суждение должно выноситься по результатам комплексного анализа деятельности заемщика с учетом его финансового положения, качества обслуживания им долга по ссуде, а также всей



имеющейся в распоряжении банка информации о любых рисках, связанных с заемщиком.

Банк формирует (регулирует) резерв на момент получения информации о появлении (изменении) кредитного риска и/или качества обеспечения ссуды. При изменении финансового положения заемщика, изменении качества обслуживания ссуды, а также при наличии иных сведений о рисках заемщика банк обязан реклассифицировать ссуду и при наличии оснований уточнить размер резерва. Банк обязан регулярно документально оформлять и вносить в досье заемщика новую информацию о нем, включая профессиональное суждение об уровне кредитного риска по ссуде, информацию об анализе, по результатам которого вынесено такое суждение, заключение о результатах оценки финансового положения заемщика, расчет резерва.

Обслуживание долга по ссуде может быть признано хорошим, если платежи по основному долгу и процентам осуществляются своевременно и в полном объеме; имеется только единичный случай просроченных платежей по основному долгу и/или процентам в течение последних 180 календарных дней, в том числе: по ссудам, предоставленным юридическим лицам, – до 5 календарных дней; по ссудам, предоставленным физическим лицам, – до 30 календарных дней. Обслуживание долга должно быть признано неудовлетворительным, если: имеются просроченные платежи по основному долгу и/или по процентам в течение последних 180 календарных дней: по ссудам, предоставленным юридическим лицам, – свыше 30 дней; предоставленным физическим лицам, – свыше 60 дней.

Среди базовых задач, которые стоят перед проведением анализа кредитного портфеля банка можно отметить следующие:

определение и адекватная оценка факторов, влияющих на процессы формирования кредитного портфеля и динамики его составных частей;

на основе сделанных выводов определение оптимального состояния и структуры кредитного портфеля с точки зрения состава заемщиков, структуры ссудной задолженности с позиции риска, уровня обеспеченности и т.д.;

оценка сложившегося уровня риска кредитного портфеля банка;

оценка диверсификации кредитных вложений банка, определение уровня их доходности;

определение региональной специфики кредитных операций банка;

ранняя диагностика «проблемной» части кредитного портфеля, определение «скрытых потерь» банка.

При анализе кредитного портфеля банка в предлагаемом нами подходе мы сделаем акцент в оценке 3-х позиций: первая – диверсификация кредитного портфеля банка; вторая – качество кредитного портфеля банка; третья – доходность кредитного портфеля банка.



Важным видом анализа структуры кредитного портфеля коммерческого банка является группировка кредитного портфеля по основным портфелям, сформированным по принципу «однородность/неоднородность». Данный анализ производится только в том случае, если банк формирует портфель однородных ссуд.

Список использованных источников:

1. Зернова Л.Е., Халюшев Р.Р. ОСНОВЫ АНАЛИЗА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Сборник научных трудов кафедры коммерции и сервиса «АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, КОММЕРЦИИ И СЕРВИСА» - 2021.- с. 54-56.

2. Филькина Е.И., Зернова Л.Е. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием «Инновационное развитие техники и технологий в промышленности» (ИНТЕКС-2020), посвященной Юбилейному году в ФГБОУ ВО «РГУ им. А.Н. Косыгина» - 2020. - с. 77-81.

3. Филькина Е.И. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ПРОЦЕСС КРЕДИТОВАНИЯ // Сборник материалов Всероссийской конференции молодых исследователей с международным участием «Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации» (Социальный инженер-2019). - 2019. - с. 363-365.

4. Зернова Л.Е., Политыко М.Д. ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ КРЕДИТНУЮ ПОЛИТИКУ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Материалы Всероссийской научной конференции молодых исследователей «Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития» (Вектор-2018). - 2018.- с. 68-71.

5. Зернова Л.Е. КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА // Сборник научных трудов «Экономика, менеджмент и сервис: современный взгляд на актуальные проблемы» - 2018. - с. 71-75.

© Никитин П.С., Зернова Л.Е., 2022



УДК 336.025, 336.7, 504.03, 504.06

ЗЕЛЕНый БАНКИНГ И ЕГО РАЗВИТИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Новик А.Ю., Ганус А.А.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Зеленый банкинг – это деятельность, связанная с повышением эффективности внутренних банковских процессов, использованием физической инфраструктуры и информационных технологий, а также реализацией профессиональной деятельности банка с учетом достижения целей устойчивого развития и минимизации экологических рисков [1].

В 2019 году на заседании ежегодной Генеральной Ассамблеи ООН были разработаны «Принципы ответственного банковского дела», которые подписали 132 банка из 49 стран мира [2]. В настоящее время под этим документом стоит подпись уже 275 банков. «Принципы» призваны помочь любому банку, независимо от стадии его включения в процесс достижения целей устойчивого развития, привести свою бизнес-стратегию в соответствие с целями общества.

Указанные принципы включают:

принцип выравнивания, подразумевающий адаптацию бизнес-стратегии банка к потребностям и целям общества;

принцип влияния и постановки цели, который предполагает публикацию банками целей деятельности в экологической и социальной сферах, на которые будет направлено повышенное внимание руководства банка;

принцип работы с клиентами, предполагающий построение взаимовыгодных отношений с клиентами таким образом, чтобы в результате достигались цели устойчивого развития;

принцип заинтересованных сторон, заключающийся в активной позиции банков при консультировании, различном взаимодействии и сотрудничестве;

принцип управления и культуры, предполагающий эффективное внутрибанковское управление и формирование культуры ответственного банковского дела;

принцип прозрачности и ответственности, предусматривающий регулярную проверку банками реализации «Принципов», предоставление прозрачной отчетности, а также оценку вклада в достижение целей общества [2].

Тем не менее, в настоящее время ни один из белорусских банков не подписал данные «Принципы», так как в нашей стране направление



зеленого банкинга находится на ранних этапах формирования. В то же время, на государственном и корпоративном уровнях уже предпринимаются определенные шаги в данном направлении.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021-2025 годы намечено следующее: повышение уровня энергоэффективности во всех секторах экономики, введение в эксплуатацию жилья только в энергоэффективном исполнении, разработка стратегии управления водными ресурсами в условиях изменения климата [3].

В проекте Национального плана действий по развитию зеленой экономики в Беларуси до 2025 года перечислены основные элементы системы зеленого финансирования, включая субъекты (государственные органы, финансирующие организации, инвесторы), инструменты (зеленые облигации, кредиты, займы, страховые и лизинговые продукты) и средства (рейтинги, индексы, методики, базы данных) [4].

Что касается реакции финансовых институтов на зеленый тренд, то ряд белорусских банков постепенно начинает самостоятельно реализовывать инициативы в области зеленого банкинга.

В частности, ОАО «Белинвестбанк» утвердило экологическую и социальную стратегию, совершило сделки по зеленому финансированию в рамках программы GTFP Climate Start Trade, провело ряд мероприятий в области экологии [5].

В ОАО «Банк развития» разработана программа для финансирования экологических проектов микроорганизаций, малого и среднего бизнеса, а также индивидуальных предпринимателей по льготной ставке, равной 50% ставки рефинансирования, увеличенной на 3%, при финансировании через банки-партнеры [6].

В рамках международного сотрудничества в области зеленых финансов была принята Программа финансирования устойчивой энергетики в Беларуси, которая реализована белорусскими банками при поддержке ЕБРР [7].

В качестве еще одной зеленой инициативы отмечен опыт ЗАО «МТБанк», заключивший соглашение с международной финансовой организацией NEFKO о финансировании энергоэффективных проектов [8].

ОАО «БНБ-Банк» совместно с Северной экологической финансовой корпорацией реализовало программу по предоставлению заемных ресурсов для юридических и физических лиц на приобретение электро- и гибридных автомобилей, устройств для них, а также способствовало развитию соответствующей инфраструктуры путем установления зарядных станций [9].

Как было отмечено, белорусские финансовые учреждения уже применяют ряд элементов зеленого банкинга. Вместе с тем процессы



формируются неравномерно и в основном базируются на инициативах самих банков либо являются результатом международного сотрудничества. Представляется целесообразным предложить рекомендации для стимулирования формирования зеленого банкинга в Республике Беларусь. В частности, принять правила работы с зелеными инструментами; внедрить стимулы для популяризации зеленой банковской деятельности, в том числе привлекательные процентные ставки по зеленым кредитам, налоговые льготы для компаний и населения, участвующих в реализации зеленых проектов, субсидирование процесса зеленых облигаций.

Требуется создание соответствующей среды для развития зеленых финансов, включая введение дополнительной секции на Белорусской валютно-фондовой бирже для обращения зеленых корпоративных и государственных облигаций, расширение возможностей зеленого инвестирования для мелких инвесторов. Необходимо разработать руководящие принципы по управлению климатическими и экологическими рисками, внедрить правила зеленого менеджмента в банках, а также расширить международное сотрудничество [10].

Кроме того, остается актуальной проблема разработки методологии и стратегии развития сферы зеленого банкинга в Республике Беларусь.

Список использованных источников:

1. Лузгина А., Зеленый бандинг как обязательный элемент устойчивой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://beroc.org/upload/iblock/ee7/ee74f887c72e08d2631a1664ede6d806.pdf>

2. The Principles for Responsible Banking [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.unepfi.org/banking/bankingprinciples/more-about-the-principles/>

3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021 - 2025 годы реформировании системы управления государственными финансами Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Республики Беларусь, 29 июля 2021 г., № 292 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/mp/target/pser/program_ek2021-2025.pdf

4. О Национальном плане действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь на 2021 – 2025 годы [Электронный ресурс] : Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 10 дек. 2021 г., № 710 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://naturegomel.by/postanovlenie-soveta-ministrov-respubliki-belarus-ot-10-dekabrya-2021-g-no-710-o-nacionalnom-plane-deystviy-po-razvitiyu-zelenoy-ekonomiki-v>

5. Клиентам Белинвестбанка открыты новые механизмы финансирования экологических инициатив. [Электронный ресурс]. – Режим



доступа: <https://www.belinvestbank.by/about-bank/press-service/news/other-news/zeleny-svet>

6. Поддержка МСП. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brrb.by/activity/support-to-smes/>

7. Программа финансирования устойчивой энергетики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: belseff.by

8. Проект МТБанка и Nordic Environment Finance Corporation [Электронный ресурс] // Aleinikov & Partners. – Режим доступа: <https://argument.by/projects/detail.php?ID=290>

9. БНБ-Банк запускает программу «Смарт энеджерджи» [Электронный ресурс] // ОАО «БНБ-Банк». – Режим доступа: <https://www.bnb.by/chtoby-znali/my-i-ekologiya/beloruskiy-narodnyy-bank-obyavlyayet-o-zapuske-programmy-sodeystviya-razvitiyuelektrotransporta-v-b/>

10. Циркулярная экономика и зеленый банкинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belchemoil.by/news/analitika/cirkulyarnaya-ekonomika-i-zelenyj-banking>

© Новик А.Ю., Ганус А.А., 2022

УДК 336.226

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ И ФРАНЦУЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Новик А.Ю., Ганус А.А.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

На сегодняшний день в большинстве стран используется прогрессивная шкала налогообложения в то время, как в Республике Беларусь плоская. Следует отметить, что до 2009 года в Беларуси применялась прогрессивная шкала налогообложения. Причинами перехода стали простота в применении, вывод доходов физических лиц из тени, а также снижение административных издержек.

Кроме этого к положительным моментам плоской шкалы относят возможность сохранить большую часть высокого дохода, что повлечет увеличение стимулов к работе и таким образом экономический рост в целом. Высокие предельные ставки налога на доходы физических лиц более состоятельных граждан не стимулируют их зарабатывать еще больше, а лишь подвигают в сторону ухода от налогов. Когда ставка единая для всех и с достаточно низким пороговым значением, психологически это уравнивает людей, развивает предприимчивость и желание зарабатывать



больше. Также, единая ставка подоходного налога проста в применении и налоговом администрировании [1].

Однако не стоит забывать о социальной функции государственной экономической политики, которая априори должна подразумевать перекладывания налоговой нагрузки с плеч менее обеспеченных слоев населения на плечи богатых, в чем и состоит суть прогрессивной шкалы подоходного налога. В большинстве европейских государств разрыв между богатыми и бедными как раз и сглаживают с помощью налогов [1]. В связи с этим, в последнее время на разных уровнях власти поднимается вопрос о возврате к прогрессивной подоходной системе налогообложения физических лиц, но в более адаптированном к современным реалиям виде.

Так, в октябре 2021 Председатель Постоянной комиссии по международным делам Палаты представителей Андрей Савиных отметил, что в Беларуси рано или поздно придется вновь вводить прогрессивную шкалу подоходного налога [2]. Соответственно возникает актуальность рассмотрения различных вариантов прогрессивной шкалы подоходного налога, одним из которых может быть налогообложение доходов физических лиц в европейских странах.

Нами для сравнения выбрана Франция, так как она также, как и Беларусь, является унитарным государством, а ее налоговая система обеспечивает высокий уровень жизни населения за счет перераспределения доходов.

Чтобы оценить эффективность введения прогрессивной шкалы налогообложения по структуре аналогичной с подоходной системой во Франции возьмём систему ставок подоходного налога в этой стране и применим ее относительно Республики Беларусь.

Предполагается следующий алгоритм действий:

1. Найдем коэффициент, который сопоставляет доходы населения Беларуси с доходами населения во Франции. Для этого возьмём среднюю заработную плату в Беларуси, исчисленную в евро, и во Франции:

$ZП_{РБ} = 1675,3 \text{ бел.руб.} = 464,24 \text{ евро (в месяц); } ZП_{РБ} = 5570,88 \text{ евро (в год);}$

$ZП_{Ф} = 35000 \text{ евро (в год)}$

$$K = \frac{5570,88}{35000} = 0,159$$

Применим рассчитанный ранее коэффициент к данным шкалы налогообложения Франции и переведем в белорусские рубли (табл. 1).

Таблица 1 – Размер дохода населения в евро и белорусских рублях

Размер дохода (евро)	Размер дохода после применения коэффициента (евро)	Размер дохода (белорусские рубли)
до 9 964 [3]	До 1584	До 5712
9 964-27 519 [3]	1584-4376	5712-15774
27 519-73 779 [3]	4376-11731	15774-42291
73 779-156 224 [3]	11731-24840	42291-89550
свыше 156 224 [3]	свыше 24840	свыше 89550



Для удобства расчетов следует округлить рассчитанные данные и взять доход за месяц (табл. 2).

Таблица 2 – Ставки подоходного налога

Размер дохода (бел. руб.)	Ставка, %
до 480	0
480-1 315	14
1 315-3 525	30
3 525-7 465	41
свыше 7465	45

Для примера расчетов возьмем диапазон заработной платы, который охватывал бы основные ставки. Например, т.е. 1000, 2000 и 4000 бел. руб.

Для начала рассчитаем подоходный налог по прогрессивной шкале.

$$\text{ПН1} = (1000 - 480) * 14\% = 72,8 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{ПН2} = (1315 - 480) * 14\% + (2000 - 1315) * 30\% = 116,9 + 205,5 = 322,4 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{ПН3} = (1315 - 480) * 14\% + (3525 - 1315) * 30\% + (4000 - 3525) * 41\% = 116,9 + 663 + 194,75 = 974,65 \text{ бел.руб.}$$

Налоговая нагрузка соответственно составит: 7,28%; 16,12%; 24,37%

$$\Sigma \text{ПНпр} = 72,8 + 322,4 + 974,65 = 1369,85 \text{ бел.руб.}$$

Рассчитаем подоходный налог при существующей фиксированной ставке 13 %. Она является основной ставкой налога в подоходной системе Республики Беларусь.

$$\text{ПН1} = 1000 * 13\% = 130 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{ПН2} = 2000 * 13\% = 260 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{ПН3} = 4000 * 13\% = 520 \text{ бел.руб.}$$

$$\Sigma \text{ПНф} = 130 + 260 + 520 = 910 \text{ бел.руб.}$$

Проведём сравнительный анализ рассчитанные показателей.

$$\Sigma \text{ПНсверхнормы} = \Sigma \text{ПНпр} - \Sigma \text{ПНф} = 1369,85 - 910 = 459,85 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{ПНсоотн} = \Sigma \text{ПНпр} / \Sigma \text{ПНф} = 1369,85 / 910 = 1,505$$

Как видно из расчетов, размер поступлений в бюджет будет в 1,5 раза больше при использовании прогрессивной шкалы налогообложения.

При применении данной прогрессивной шкалы, следует отметить, что до 1633 бел. руб. сумма подоходного налога будет меньше, чем при ставке 13%, после же сумма будет больше. Поскольку в феврале 2022 года средняя заработная плата в Беларуси составила 1563 бел. руб., можно сделать вывод, что изменения в первую очередь коснутся населения с уровнем заработка выше среднего. Необходимо также подчеркнуть, что такая система в большей степени защитит население с низким доходом.

Отличительной чертой подоходного налога Франции является их система коэффициентов, направленная на поддержку семей с детьми и повышение демографического уровня. Поскольку в Беларуси проблема увеличения рождаемости является весьма актуальной, следует рассмотреть и этот аспект в налоговой системе Франции.



Ставки подоходного налога во Франции различаются в зависимости от дохода и специального коэффициента, присваиваемого фискальной единице в зависимости от ее типа: лица, не имеющие детей и не состоящие в браке – 1; лица, состоящие в официальном браке – 2; супруги с одним несовершеннолетним ребенком – 2,5; семейные пары с тремя и более детьми – 3 (для семьи с двумя детьми и плюс 0,5 % к коэффициенту за каждого следующего ребенка) [3].

Платежной единицей, на которую производятся скидки, считается семья: муж, жена, дети до 18 лет, неженатые дети до 21 года, дети – студенты до 25 лет, родители при совместном проживании.

При этом гражданский брак не учитывается. Холостые и бездетные лица считаются семейной единицей. Величина подоходного налога зависит от величины среднего достатка на 1-го члена семьи. Применение семейного коэффициента дает привилегию семьям с детьми, в особенности многодетным по сравнению с бездетными холостяками [3].

Общая сумма дохода фискальной ячейки делится на присвоенный ей коэффициент, а затем рассчитывается сумма подоходного налога по ставке, зависящей от дохода этой ячейки. Семьи, имеющие более одного ребенка, платят по меньшей ставке [3].

Для применения данного подхода в расчёте подоходного налога в Республике Беларусь рассмотрим следующую ситуацию: Семья (муж, жена, сын несовершеннолетний) имеют месячный доход 2500 бел.руб., в том числе заработная плата жены – 1000 бел.руб., мужа – 1500 бел.руб.. Для упрощения расчета не будем учитывать вычеты на страховые взносы, уплачиваемые из заработной платы до налогообложения.

При индивидуальном обложении дохода сумма налога составит:

$$\text{ПН}_{\text{жены}} = (1\ 000 - 480) * 14\% = 520 * 14\% = 72,8 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{ПН}_{\text{мужа}} = (1\ 315 - 480) * 14\% + (1\ 500 - 1\ 315) * 30\% = 172,4 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{ПН}_{\text{семьи}} = 72,8 + 172,4 = 245,2 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{Налоговая нагрузка} = 245,2 : 2\ 500 * 100\% = 9,8\%.$$

2. При обложении семейного дохода:

$2500 : 2,5 = 1\ 000$ бел.руб., то есть налог с семейного дохода будет рассчитываться по ставке 14%.

$$\text{НБ} = 1\ 000 - 480 = 520 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{ПН}_{\text{семьи}} = 520 * 14\% * 2,5 = 182 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{Налоговая нагрузка} = 182 : 2500 * 100\% = 7,28\%.$$

3. При фиксированной ставке:

$$\text{ПН}_{\text{жены}} = (1000 - 40) * 13\% = 124,8 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{ПН}_{\text{мужа}} = (1500 - 40) * 13\% = 189,8 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{ПН}_{\text{семьи}} = 124,8 + 189,8 = 314,6 \text{ бел.руб.}$$

$$\text{Налоговая нагрузка} = 314,6 : 2500 * 100\% = 12,6\%.$$



Налоговая разница 1 = 12,6% - 7,28% = 5,32%

Налоговая разница 2 = 9,8% - 7,28% = 2,52%

Таким образом, налоговая нагрузка при использовании прогрессивной шкалы налогообложения будет ниже на 5,32% по сравнению с налогообложением по фиксированной ставке.

Таким образом, при обложении семейного дохода сумма налога будет меньше на 2,52%, чем при индивидуальном обложении дохода каждого члена семьи. Такая система обложения семейного дохода может стимулировать рождаемость, так как холостяки платят налог в наибольшем размере.

Рассматривая роль подоходного налога в жизни государства, становится очевидным, что помимо источника пополнения бюджета подоходный налог является эффективным средством для перераспределения дохода более обеспеченных слоев населения для удовлетворения потребностей слоев населения с низким уровнем доходов. С введением единой ставки подоходного налога в Республике Беларусь такая возможность значительно сократилась [1].

Основной целью совершенствования белорусской системы в части подоходного налога должно стать не только увеличение его доли в доходах государственной казны, в том числе и за счет внедрения прогрессивной шкалы подоходного налога. Следует учитывать, что развитие механизма подоходного налога и системы налогообложения должно обеспечивать также решение социальных задач, а именно улучшение демографической ситуации, в том числе за счет роста рождаемости.

Список использованных источников:

1. Малевский Э.З. Прогрессивный подоходный налог в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rep.polessu.by/bitstream/123456789/14141/1/Malevskii%20E.Z..pdf>

2. Депутат Палаты представителей Андрей Савиных: в Беларуси рано или поздно придется вводить прогрессивную шкалу подоходного налога [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vitvesti.by/economy/deputat-palaty-predstavitelei-andrei-savinykh-v-belarusi-rano-ili-pozdno-bridetsia-vvodit-progressivnuiu-shkalu-podokhodnogo-naloga.html>

3. Зотиков Н.З. Налоговая система Франции, ее особенности // Вестник Евразийской науки, 2020, №6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://esj.today/PDF/17ECVN620.pdf>

© Новик А.Ю., Ганус А.А., 2022



УДК 311.331.331.5.331.56

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ БЕЗРАБОТИЦЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Новик М.И.

*Учреждение образования «Белорусский государственный экономический университет»,
Минск, Республика Беларусь*

Мы довольно часто встречаемся с таким понятием как проблема безработицы. Безработица является одной из коренных социально-экономических проблем современного этапа развития общества. Безработица – сложное социально-экономическое явление, когда часть экономически активного населения не занята в общественном производстве товаров и услуг и не может реализовать свои физические и умственные способности при помощи рынка труда. Преодоление безработицы – одна из основных целей макроэкономической политики государства. Экономическая система, создающая дополнительное количество рабочих мест, ставит задачу увеличить количество общественного продукта и тем самым в большей степени удовлетворить материальные потребности населения.

Актуальность темы данной работы в том, что эта проблема нуждается в глубоком научном исследовании, всестороннем теоретическом анализе и выработке на этой основе практических рекомендаций, которые могли бы быть использованы для разработки и реализации эффективной экономической и социальной политики, направленной на снижение безработицы до минимального, социально допустимого уровня.

Рынок труда в Республике Беларусь характеризуется уменьшением уровня безработицы. Основная причина – рост заработных плат и стремительное увеличение числа свободных вакансий.

На рис. 1 представлены показатели зарегистрированной безработицы в Республике Беларусь за 2010-2020 гг. Так, согласно данным официальной статистики с 2010-2020 гг. в Республике Беларусь происходили колебания в численности безработных. Максимальный уровень безработицы был зафиксирован в 2015 году. Численность безработных в этом году составила 43,3 тыс. чел. Резкое увеличение числа безработных было вызвано подписанием 2 апреля 2015 года Декрета №3 «О предупреждении социального иждивенчества» («Налога на тунеядство»). После чего наблюдается тенденция к уменьшению. В целом за рассматриваемый период численность безработных сократилась на 78,2%, а уровень безработицы на 0,5 п.п.



Рисунок 1 – Численность безработных и уровень зарегистрированной безработицы в Республике Беларусь за 2010-2020 гг. Источник: собственная разработка на основе данных [1]

На рис. 2 рассмотрим численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите по полу.

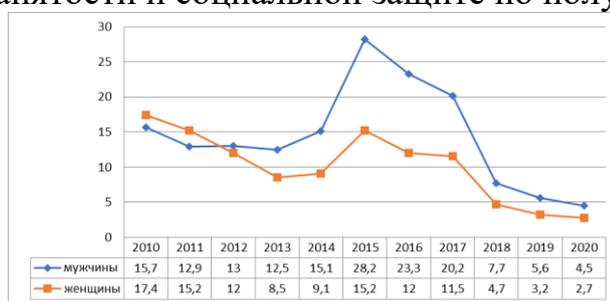


Рисунок 2 – Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите по полу в Республике Беларусь в 2010-2020 гг., тыс. чел. Источник: собственная разработка на основе данных [1]

Согласно этим данным видно, что в целом с 2010 года по 2011 год численность безработных по двум полам сокращается. За весь рассматриваемый период численность безработных мужчин сократилась на 71,3%, а женщин – на 84,5%. Обращает на себя внимание численный перевес мужчин в составе безработных, начиная с 2012 года. Это связано с тем, что мужчины больше заняты в отраслях, которые подвержены циклическим колебаниям, например, строительстве. Эта сфера достаточно остро реагирует на любые сдвиги, и строители легко теряют работу, особенно с учетом того, что многие из них работают на сдельных контрактах, а не в постоянной занятости.

Рассмотрим динамику безработных по возрастным группам. Согласно рис. 3, в нашей стране самое большое количество безработных находится в возрасте 50 лет и старше. Средний возраст безработных увеличился с 35,7 лет в 2010 году до 42 лет в 2019 году. Это связано со значительным увеличением доли безработных в возрасте от 50 лет, а также небольшим увеличением доли безработных в возрасте 40-49 лет, что говорит о росте потребности в молодых специалистах на рынке труда, нежели более опытных.

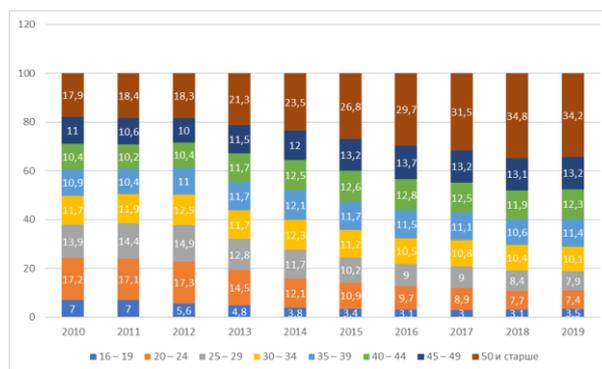


Рисунок 3 – Структура численности безработных по возрастным группам в Республике Беларусь за 2010-2019 гг., %. Источник: собственная разработка на основе данных [1]

В настоящее время в Республике Беларусь больше всего безработных из общего числа составляли граждане с профессионально-техническим образованием. В целом за период с 2010 г. по 2020 г. структура безработных по уровню образования практически не изменилась, о чем свидетельствует полученное значение индекса Салаи (0,02).

Если официальная безработица учитывает тех людей, которые стали на учет в службе по труду, занятости и социальной защите, то методика подсчета фактической безработицы иная. Национальный статистический комитет Республики Беларусь раз в квартал проводит выборочное обследование домохозяйств по критериям Международной организации труда. Данные выборочного обследования являются более точными, нежели данные текущего учета, так как многие граждане, официально не работающие, предпочитают не проходить процедуру регистрации признания их безработными, поэтому они не учитываются официальной государственной статистикой. В нашей стране около 70-80% граждан признаются безработными от обратившихся лиц. Поэтому и возникает дифференциация между количеством зарегистрированных безработных, учитываемых государственными органами Республики Беларусь, и реальным числом безработных. Что свидетельствует о наличии скрытой безработицы в Республике Беларусь. Среднее отношение уровня зарегистрированной безработицы к уровню безработицы по итогам выборочного обследования составляет 1 к 15,09 или 0,066.

В табл. 1 представлены данные о численности безработных и уровне безработицы по итогам выборочного обследования домашних хозяйств в целях изучения проблем занятости населения за 2016-2020 гг.

Таблица 1 – Численность безработных и уровень безработицы по итогам выборочного обследования в Республике Беларусь в 2014-2020 гг. Источник: собственная разработка на основе данных.

Год	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Численность безработных, тыс. чел.	266,9	272,8	301,8	293,4	244,9	213,3	206,2
Уровень безработицы, %	5,1	5,2	5,8	5,6	4,8	4,2	4,0



Проанализировав показатели безработицы по итогам выборочного обследования, можно заметить следующее: до 2016 г. наблюдается рост показателей, а в последние годы – обратная тенденция, численность безработных за 2017-2020 гг. сократилась на 21,6% (95,6 тыс. чел.), а уровень безработицы снизился на 1,8 п.п.

На динамику уровня безработицы в Республике Беларусь оказывает влияние большое количество факторов, среди которых можно выделить сезонность.

В статистике используются различные приемы исследования сезонных колебаний. Числовым выражением измерения сезонности являются индексы сезонности. Наиболее доступным способом исчисления индексов сезонности являются результаты сравнения средних, исчисленных по годовым данным для каждого сезонного периода (месяца или квартала) с общей средней [2, с. 258] $i_s = \frac{\bar{Y}_i}{\bar{Y}_{\text{общ}}} \times 100$ (1)

Посчитанные индексы сезонности говорят о том, что начиная с I квартала каждого года индекс сезонности для численности безработных снижается, однако в IV квартале – нарастает. Наибольший индекс сезонности численности безработных в Республике Беларусь приходится на I квартал и составляет 107,1%. А наименьший на III квартал, составляя 95,6%. Это можно объяснить тем, что объемы производства в разные периоды времени могут различаться, поэтому, когда на рабочую силу в один квартал спрос растет – безработица уменьшается, в другой период времени, спрос снижается – безработица увеличивается. Сезонные колебания характерны для таких отраслей как сельское хозяйство, строительство и др. На период, когда идет спад спроса или производства, работодатель увольняет работников, ввиду этого появляется так называемая сезонная безработица.

С целью выявления основной тенденции ряда динамики необходимо провести сглаживание для уменьшения влияния временных колебаний. В качестве метода анализа основной тенденции в рядах динамики используется выравнивание с применением кривой проведенной между конкретными уровнями таким образом, чтобы она выражала тенденцию ряда и освободила ее от незначительных колебаний. Выявление тенденции необходимо для прогнозирования развития явлений во времени.

Используя метод Брауна, автор провел прогноз численности безработных. Модель Р. Брауна относится к адаптивным моделям прогнозирования, способным изменять свою структуру и параметры, приспосабливаясь к изменению условий. Модель Брауна описывает процессы с линейной и параболической тенденцией (трендом), а также случайные процессы без тенденции.



В нашем случае период упреждения невелик (τ – невелико), то есть краткосрочный прогноз, то для решения такой задачи используют модель Брауна $\hat{y}_{t+\tau} = \alpha y_t + (1 - \alpha)\hat{y}_t$, $\hat{y}_0 = y_0$, $\alpha \in (0,1)$ (2).

Графическое изображение динамики численности безработных (фактические данные и сглаженные) приведены на рис. 4.

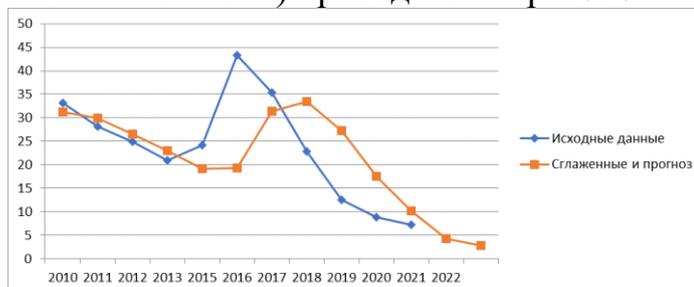


Рисунок 4 – Фактические и прогнозные данные численности безработных Республики Беларусь. Источник – собственная разработка

Таким образом, прогнозные значения численности безработных по методу Брауна в 2021 и 2022 гг. составили 4,3 и 2,9 тыс. чел., соответственно.

Для оценки точности модели вычислим среднюю относительную ошибку аппроксимации. Считается, что точность модели хорошая, если среднее значение относительной погрешности не превышает 5%, удовлетворительная, если среднее значение относительной погрешности не превышает 15%, и неудовлетворительная, если среднее значение относительной погрешности больше 15.

Средняя относительная ошибка аппроксимации определяется по формуле: $\bar{\epsilon} = \frac{1}{n} \sum \left| \frac{y_i - \hat{y}_i}{y_i} \right| \times 100$ (3).

Средняя относительная ошибка аппроксимации получилась 6,75. Это говорит о том, что точность модели является хорошей.

Список использованных источников:

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2021: стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. – Минск:, 2021. – 490 с.
2. Шундалов, Б. М. Общая теория статистики: учеб. пособие / Шундалов Б. М. – М.: ИВЦ Минфина, 2012. – 312 с.

© Новик М.И., 2022



УДК 330.322; 004.92

К ВОПРОСУ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СЕРВИСНЫХ СИСТЕМ В СИСТЕМЕ ОБЩЕПИТА

Новикова А.А.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Логунова Н.Ю.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования «Московский государственный университет пищевых производств», Москва*

Существует три основных метода предоставления услуг: метод поточной линии (стал известным благодаря McDonald's); метод самообслуживания (торговые автоматы и станции самообслуживания на автозаправках) и метод индивидуального подхода, который обрёл известность во многом благодаря гостиницам сети Ritz-Carlton Hotel Company [10].

Метод поточной линии впервые был применен компанией McDonald's, но он совсем не заключается только в описании этапов, необходимых для сборки бургеров. Процесс быстрого ресторанного обслуживания рассматривается в соответствии с этим методом не как процесс предоставления услуги, а скорее, как производственный процесс [8].

Ценность этой философии заключается в том, что с ее помощью можно преодолеть и предупредить множество проблем, связанных с концепцией обслуживания. К примеру, оказание услуг в ресторанном бизнесе подразумевает подчинение обслуживающего обслуживаемому [6]. А если рассматривать производственную сферу, то подобная характеристика взаимоотношений отсутствует, поскольку в центре процесса находятся не непосредственно люди, а предметы. Как на производственном предприятии, так и в ресторанах McDonald's главным образом ориентация работы направлена на эффективный результат, а не на обслуживание гостей [3].

В дополнение к большому опыту компании в сфере маркетинга и финансов, McDonald's отличается от остальных предприятий тем, что с особой внимательностью контролирует осуществление главной функции каждой торговой точки сети, которая закреплена стандартами фирмы и заключается в быстром обслуживании однородным высококачественным ассортиментом готовых блюд в обстановке, явными и неизменными характеристиками которой являются чистота, порядок и вежливость персонала [9].



Систематическое замещение людей машинами в сочетании с тщательно спланированными и правильно размещенными новыми технологиями позволяет компании привлекать и сохранять клиентуру в размерах, которых не мог добиться никто из предшественников McDonald's в этом бизнесе, и пока не сумел ни один из ее последователей. Для описания ведущей концепции McDonald's перечислим ряд основных особенностей выполнения операций[4], например: жаровни для картофеля McDonald's позволяют одновременно приготавливать оптимальное количество продукта; для захвата порции картофеля, точно соответствующей заказу, применяется специальное приспособление в форме ковша, из-за чего персонал даже не дотрагивается до продукта; складские помещения ресторанов спроектированы специализированно под хранение заранее установленного ассортимента предварительно взвешенных и упакованных продуктов в зависимости от меню и статистики заказов в торговой точке; чистота заведения поддерживается количеством мусорных ящиков, находящихся как внутри, так и снаружи помещения.

Благодаря повышенному вниманию, уделяемому общему размещению и планированию помещений, все элементы органично интегрируются в саму систему McDonald's, т.е. в общую ее технологию. У посетителя просто не остается выбора: он вынужден действовать точно по той модели, которая была задумана проектировщиками [1].

Метод самообслуживания можно считать полной противоположностью метода поточной линии, так как процесс предоставления услуги можно осуществить путем увеличения в обслуживании роли самого клиента. Для этого метода характерно использование такого оборудования, как торговые автоматы, заправочные станции и т.п. [5]. Характеристики правильно спроектированной системы:

1. Все элементы сервисной системы должны соответствовать целям деятельности компании. К примеру, если целью проекта является сама скорость предоставления услуг, тогда каждый этап процесса необходимо организовать так, чтобы он способствовал достижению именно этой цели.

2. Система должна быть дружелюбной для потребителя. Это значит, что клиент должен взаимодействовать с системой без каких-либо проблем, то есть система должна иметь фирменный знак и легко воспринимаемые указатели, процесс оказания услуг должен состоять из логических этапов, а работники должны быть готовы ответить на все возникающие вопросы клиента.

3. Система должна быть жизнеспособной, то есть она должна быть способна эффективно справляться с изменениями спроса и уровнем доступности ресурсов. К примеру, в случае выхода из строя техники, систему необходимо обеспечить эффективной резервной поддержкой, которая сможет обеспечить обеспечение процесса обслуживания.



4. Система должна быть спроектирована таким образом, чтобы постоянно и последовательно обеспечивать эффективную работу персонала и других элементов системы. Все задачи, которые ставятся перед сотрудниками, должны обязательно быть выполнимыми, а вспомогательные технологии – инновационными, надежными и полезными [7].

5. Система должна обеспечивать тесное взаимодействие главного офиса, непосредственно занятого контактами с клиентами, с другими подразделениями компании, чтобы все операции осуществлялись без затруднений.

6. Система должна заботиться о материальных элементах качества обслуживания таким образом, чтобы клиенты могли визуально оценить степень качества предоставляемой компанией услуги. Многие компании работают достаточно эффективно, но не способны «показать товар лицом». Это особенно часто случается, если фирма усовершенствовала процесс и повысила качество обслуживания. Зачастую если клиентов специально не проинформировать о таких улучшениях, повышенное качество и эффективность обслуживания вряд ли реализуются в полной мере.

7. Система должна быть экономически выгодной. Затраты времени и ресурсов в процессе оказания услуги необходимо постоянно сводить к минимуму. Даже если результаты обслуживания находятся на удовлетворительном уровне, клиенты часто отказываются от услуг сервисной компании, если она кажется им невыгодной.

Независимо от того, какой именно из описанных выше методов выбран компанией для ее сервисной системы, она должна помнить о семи основных характеристиках обслуживания.

Сервисные гарантии – это основа для проектирования. Слова «Обязательно, непременно, сегодня же» являются примером сервисной гарантии, которую многие из нас слышали не один раз. За такими рекламными обещаниями удовлетворить любые запросы клиента скрывается целый ряд действий, которые должны выполняться сервисными организациями, чтобы выполнить их на самом деле.

Тысячи компаний используют сервисные гарантии (Service Guarantees) в качестве маркетингового инструмента, предназначенного для убеждения клиентов, не уверенных в том, что действительно можно воспользоваться их услугами. С операционной точки зрения сервисные гарантии могут использоваться не только как средство усовершенствования процесса обслуживания, но и при проектировании услуг для того, чтобы сфокусировать систему как раз на тех операциях, которые должны выполняться на действительно высоком уровне для максимального удовлетворения клиентов [2].



Чтобы быть эффективными, сервисные гарантии должны быть такими: безоговорочными (без каких-либо исключений и оговорок); существенными для клиента (неудовлетворенный клиент получает полную компенсацию); понятными и четкими (как для клиентов, так и для персонала); выполнимыми без излишних усилий (т.е. предоставляться с учетом реальных возможностей компании).

В последние годы в сфере обслуживания постоянно растет значение таких аспектов, связанных с деятельностью сервисных организаций, как нравственная, а порой и юридическая ответственность компаний за предоставление услуг именно того уровня, какой они обещали клиентам. Так, например, обязана ли авиакомпания перевезти пассажира в соответствии с гарантированным предварительным заказом, если оказалось, что на рейс продано больше билетов, чем в самолете мест? И следует ли считать провайдера услуг Internet ответственным за предоставление пользователям количества телефонных линий, достаточного для того, чтобы они не слышали сигнала «занято», пытаюсь подсоединиться к сети? Это очень сложные вопросы, поскольку обладание излишними, запасными мощностями – очень дорогое удовольствие, а спрос на ту или иную услугу точно предсказать почти невозможно, что очень затрудняет оценку необходимых мощностей.

Однако для лучшего понимания взаимосвязи между факторами, оказывающими влияние на сервисную систему, существует очень мощный инструмент. Эти факторы включают среднее количество клиентов, пользующихся услугами фирмы в определенные периоды; среднюю продолжительность времени, необходимую для обслуживания каждого клиента; количество каналов обслуживания; размеры генеральной совокупности клиентов. Для получения максимально точной оценки прогнозируемого времени ожидания и использования ресурсов ученые разработали специальные модели очередей.

Список использованных источников:

1. Алалыкина К.В., Логунова Н.Ю. Методы и средства управления бизнес-процессами предприятий пищевой отрасли. В сборнике: Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации (Социальный инженер-2021). Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2021. С. 91-97.

2. Асоркина В.Л., Филатов В.В. Современные проблемы сервисного менеджмента. В сборнике: Коммерция и сервис: проблемы и перспективы развития. Сборник материалов по итогам Всероссийского конкурса на лучшую научно-исследовательскую работу студентов. 2021. С. 6-9.

3. Безруков С.К., Логунова Н.Ю. Применение практик бенчмаркинга в российской сети брендов быстрого питания. В сборнике: Теория и



практика экспертизы, технического регулирования и подтверждения соответствия продукции. Сборник научных трудов по материалам Круглого стола с международным участием. Москва, 2021. С. 42-47.

4. Егоян Э.А., Логунова Н.Ю. Моделирование и анализ бизнес-процессов предприятий общественного питания. В сборнике: Социально-гуманитарные проблемы образования и профессиональной самореализации (Социальный инженер-2021). Сборник материалов Всероссийской научной конференции молодых исследователей с международным участием. Москва, 2021. С. 98-104.

5. Егоян Э.А., Мишаков В.Ю. Современные проблемы и перспективы сферы услуг. В сб.: Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития (Вектор-2018) мат.-лы Всеросс. науч. конф. молодых исследователей. Министерство образования и науки Российской Федерации; Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство). 2018. С. 388-390.

6. Логунова Н.Ю., Денисова А.И. К вопросу проектирования бизнес-процесса оказания услуг питания в гостиничном бизнесе. Прикладные экономические исследования, №1, 2022, С.59-65

7. Моисеев А.С., Филатов В.В., Мишаков В.Ю. Актуальные вопросы инновационного менеджмента предприятий пищевой промышленности. В сборнике: Развитие социально-экономического потенциала регионов: дифференциация и приоритеты. Сборник научных трудов по итогам проведения круглого стола. Под редакцией С.Г. Радько. 2020. С. 138-143.

8. Бузулуцкая М.В., Филатов В.В., Мишаков В.Ю. Особенности повышения конкурентоспособности предприятия общественного питания. В сборнике: Развитие социально-экономического потенциала регионов: дифференциация и приоритеты. Сборник научных трудов по итогам проведения круглого стола. Под редакцией С.Г. Радько. 2020. С. 15-22.

9. Маркова Т.В., Филатов В.В. Современный маркетинг пищевых предприятий. В сборнике: Коммерция и сервис: проблемы и перспективы развития. Сборник материалов по итогам Всероссийского конкурса на лучшую научно-исследовательскую работу студентов. 2020. С. 36-39.

10. Филатов В.В., Логунова Н.Ю., Ломакина Е.В., Сартаков М.В. Внедрение технологии искусственного интеллекта для автоматизации бизнес процессов служб размещения и питания на предприятиях гостиничной индустрии и сервиса. Вестник Академии. 2021. № 4. С. 33-43.

© Новикова А.А., Логунова Н.Ю., 2022



УДК 332.143; 338.47

ВЛИЯНИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ЭКОНОМИКУ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

Новиков К.А.

*Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Алтайский государственный
технический университет им. И.И. Ползунова», Барнаул*

Многим известно, что именно Алтайский край является центром Евразии, что говорит о том, что он часть Западно-Сибирского экономического района России. В крае размещается юго-восточная границы Западно-Сибирской равнины и небольшая часть горной области Алтая. Размер территории и количество населения составляет 168000 кв. км, и 684300 человек соответственно. В сравнении с другими областями России, край займет двенадцатое место по площади и шестнадцатое по численности населения [2].

Какие транспортные связи существуют в Алтайском крае: железнодорожные; воздушные; автомобильные; водные; трубопроводные. Именно о этой транспортной инфраструктуре пойдет речь в моей статье, я постараюсь описать то, как каждая из них влияет на экономику края.

Правительство делают все чтобы создать благоприятные условия в регионе, для инвестиционных площадок, и так с каждым годом проводится увеличение заинтересованных инвесторов. Развитие транспортной инфраструктуры было и остается приоритетным курсом государственной поддержки туристической отрасли. В пример можно рассмотреть, как год назад в тур кластере «Белокуриха горная» ввели в эксплуатацию автодорогу, ведущая до горнолыжного комплекса на горе Мишина, и за счет региона производится строительство новых сетей водоснабжения. А в спортивно-туристском кластере «Тягун» построены сети электроснабжения и автодороги. В следствии чего в 2021 году в сфере туризма удалось привлечь больше 1,8 миллиарда рублей инвестиций, что вдвое больше, чем в 2019 году, в котором еще не было такой болезни как коронавирус [5].

На данный момент существует всего одни воздушные ворота в Алтайском крае – Барнаулский аэропорт им. Германа Титова. Именно из-за отличного географического положения, которое находится на пересечении трансконтинентальных транзитных пассажирских и грузовых потоков этот аэропорт предоставляет собой самой выгодной точкой посадки для воздушных средств из ближнего зарубежья и Центральной Азии.

Первая железная дорога была построена от Новониколаевска до Семипалатинска, после чего началось развитие хлопчатобумажной и текстильной промышленности. Протяженность железнодорожных путей по



территории Алтайского края составляет 1682 км. Длина используемой дороги составляет 63% от общего расстояния. В объеме перевозок грузов и грузооборота предприятий доля железнодорожно-дорожного транспорта 51% и 97% соответственно.

Железные дороги Алтайского края, можно назвать самыми протяженными в России, именно по этим дорогам каждый год перевозится 9,5 миллионов человек и 9 миллионов тонн грузов. Так же такие результаты не были бы достигнуты без сотрудничества с ОАО «РЖД». Она вкладывает большие средства в благоустройство и развитие железнодорожных путей, приобретает новые подвижные составы и производит реконструкцию вокзалов. Все это позволяет увеличить пассажирооборот в пригородных сообщениях и скорых поездах.

Не смотря не на что, кровеносной системой любой области или региона являются именно автомобильные дороги. Так как человек или грузы, доставленные воздушным или железнодорожным путем, все равно до места назначения будут добираться при помощи автотранспорта, люди будут передвигаться на автобусах, грузы на грузовом транспорте, что несомненно так же влияет на развитие экономики Алтайского края.

Никто не будет спорить, что именно автомобильные дороги объединяют все районы и города Алтайского края, являются связующим звеном с другими регионами, а также не мало важно с другими странами. Если говорить про автобусные рейсы, то их маршруты охватывают все города и райцентры, и также более малые населенные пункты, что составляет еще 1254 маршрутных линий. Через край проходят автомобильные магистрали, которые соединяют Россию с Казахстаном, Монголией и Киргизией, что составляет около 53 межрегиональных и 35 международных маршрутов.

Следовательно, можно подвести промежуточный итог, что автомобильные дороги, составляют одно из первичных мест в транспортной инфраструктуре края, так как они соединяют друг с другом: все города Алтайского края; райцентры (крупные сёла); малые населенные пункты; соседние страны.

Главными достоинствами региона можно выделить то, что у нас идет активное использование государственно-частного партнерства в сфере дорожного строительства. Привлекаются частные инвесторы вместе со средствами краевого бюджета, и после этого идет строительство автодорог.

В Алтайском края одной из самых важных автодорог является трасса М-52 и имеет статус федеральной, ее название «Чуйский тракт», простирающаяся от Новосибирска через Бийск, и идет до границы с Монголией. Так же по трассе М-52 ежегодно растет пассажиропоток, особенно в летний период, когда на дороге образуются пробки из автомобилей. Правительство вместе с частными инвесторами за несколько



лет смогли привести дороги в надлежащие состояние, на всей протяженности этой дороги в Алтайском крае. После чего пропускная способность трассы повысилась, из-за чего в бюджет края стало поступать больше средств, что, несомненно, развивает и укрепляет экономику нашего края. Одной из следующих основных задач на этой трассе, это увеличение количества полос на дороге до четырех.

Формирование и развитие транспортной инфраструктуры нашего региона является необходимым условием его условием экономического роста. Строительство новых дорог, аэропортов и увеличения количества железных дорог обеспечивают новые рабочие места из-за чего происходит прирост денег в бюджет региона.

Но все же самым главным будет являться наличие совершенной транспортной инфраструктуры, это будет серьезным преимуществом региона, с помощью которого будет привлекаться большое число инвесторов. Предыдущий губернатор Алтайского края, при котором шло развитие многих дорог, говорил, что в планах правительства региона обеспечить лидирующее место экономических показателей края среди регионов, которые не имеют сырьевую базу.

Список использованных источников:

1. Анализ транспортной сети и грузопотоков Алтайского края -URL https://vuzlit.com/1547503/analiz_sostoyaniya_perspektivy_razvitiya_transportnoy_sistemy_regiona (Дата обращения 24.04.2022).

2. Государственное регулирование на транспорте : учебное пособие : [16+] / В. Н. Костров, В. Н. Бутченко, А. А. Локтев [и др.] ; под общ. ред. В. Н. Кострова, А. И. Телегина. – 5-е изд., испр. – Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. – 404 с.

3. Седюкевич, В. Н. Автомобильные перевозки : учебное пособие / В. Н. Седюкевич, Д. В. Капский, С. А. Рынкевич. – Минск : РИПО, 2020. – 333 с.

4. Социально-экономические эффекты от развития транспортной инфраструктуры -URL <https://vael.ru/ru/article/view?id=1796> (Дата обращения 24.04.2022).

5. Особенности транспорта Алтайского края -URL <https://www.turboreferat.ru/geography/osobennosti-transporta-altajskogo-kрая/264872-1524140-page1.html> (Дата обращения 24.04.2022).

© Новиков К.А., 2022



УДК 338.2

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА КАК ОСНОВА ПОСТРОЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ

Ордынец А.А., Хитрова М.М.

*Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования «Российский государственный университет им. А.Н. Косыгина
(Технологии. Дизайн. Искусство)», Москва*

Цифровая трансформация сегодня приводит к изменению социальных устоев людей и является основой для эффективной деятельности любого бизнеса. Благодаря этому деятельность как государственных, так и коммерческих учреждений становится все более доступной и улучшает условия повседневной жизни граждан. Цифровая экономика ломает привычные модели отраслевых рынков, повышая конкурентоспособность их участников. Тем самым цифровизация определяет перспективы роста компании, отраслей и национальных экономик в целом. Параллельно с распространением идей цифровой экономики осуществляется процесс формирования информационного рынка, который характеризуется как совокупность социальных, правовых и экономических отношений, складывающихся в сфере купли-продажи и обмена информационными продуктами между потребителями, производителями, посредниками.

«Цифровая экономика (веб-, интернет-экономика, электронная экономика) – экономическая деятельность, основанная на цифровых технологиях, связанная с электронным бизнесом и электронной коммерцией, и производимых и сбываемых ими цифровыми товарами и услугами. Расчёты за услуги и товары цифровой экономики производятся зачастую цифровой валютой (электронными деньгами)» [1].

Цифровая экономика – это продукт научно-технического прогресса, который строится на инновациях в информационной, экономической, социальной сферах и электронных системах. Такими инновациями могут служить различные электронные программы в каждой сфере жизнедеятельности. Они облегчают получение, анализ и выведение информации. Примерами могут служить OpenOffice, Canva, 1С, калькуляторы для счёта сложных функций и другие.

В определении понятия «цифровая экономика» сказано, что услуги и товары цифровой экономики оплачиваются зачастую цифровой валютой. «Цифровая валюта – это электронные деньги, которые используются как альтернативная или дополнительная валюта» [2].

К электронной валюте можно отнести те деньги, которые хранятся на сервисах WebMoney, ЮMoney и которые исчисляются в криптовалютах.



Электронная валюта также является инновацией, которая оптимизировала возможность оплаты реальных товаров и услуг.

Это говорит о том, что цифровая экономика и её составляющие являются основой построения инновационной системы жизнедеятельности населения.

Под инновационной системой же (ИС) понимается совокупность промышленных и финансовых элементов (подсистем, институтов), входящих в организацию, видов деятельности, а также иерархию и связи между ними, которые формируют и реализуют инновационные процессы [3].

Стоит сказать, что при создании инновационной системы на предприятии, изменения должны коснуться практически всех процессов в организации. Это необходимо для того, чтобы организационная структура оставалась сильной, и не «проседала» в той или иной области деятельности. Так предприятие сможет добиться больших успехов и результатов в своей работе.

Наиболее значимым с практической точки зрения является выделение этапов построения инновационной системы:

изменение в любой организации начинается с анализа существующего состояния;

представление собранной информации с целью выявления сильных и слабых сторон деятельности предприятия, оценки эффективности его функционирования, описания существующих бизнес-процессов на предприятии и выявление инновационного потенциала предприятия, который характеризуется, как совокупность различных ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности;

разработка функциональной модели бизнес-процессов в соответствии с иерархией целей и выявленным потенциалом инновационного развития, разработка рекомендаций по совершенствованию системы управления предприятием;

разработка плана реорганизации производственной и организационной структуры предприятия и системы мотивации персонала [3].

Примером построения новой инновационной системы могут служить преобразования в сфере здравоохранения. Проанализировав работу в госпиталях, поликлиниках, частных клиниках и других медицинских учреждениях, стало понятно, что большое количество времени врачи и медицинские сёстры тратят на заполнение бумажных карт пациентов, на выписывание направлений от руки на анализы и получение лекарственных препаратов и другое. Так как написание от руки на бумаге занимает большое количество времени, приём одного пациента был длительнее, чем прописано в стандартах. Это вызывало очереди, которые в то время были



«живыми». Таким образом приём у врача могли получить не все, что пагубно влияло в целом на здоровье населения. Таким образом, поняв недостатки системы, и приняв во внимание появившиеся современные цифровые технологии, к примеру компьютер, сеть Интернет и другие, было решено перевести некоторые процессы в цифровой формат. Рекомендациями стали: необходимость закупки нового оборудования для медицинского персонала; разработка и установка таких программ, как «Медиалог» или «Инфоклиника»; перенос данных с бумажных носителей (полная информация о пациентах, пройденных вакцинациях, назначенных анализах, результатах исследований, протоколах операций и так далее) в базы упомянутых выше программ; использование электронной записи к врачам через такие сервисы, как Госуслуги, [uslugi.mosreg](http://uslugi.mosreg.ru) и в поликлиниках через инфоматы, стоящие у стойки регистратуры; рассылка напоминаний о приёме у врача на электронные почты и номера телефонов пациентов; возможность оплаты услуг в частных клиниках с помощью банковских карт и через ссылку, отправленную на электронную почту (администратор присылает на электронную почту пациента письмо, в котором указана ссылка, пройдя по которой можно увидеть и оплатить онлайн перечень оказанных услуг) и т.д.

Исходя из вышесказанного, стоит отметить, что все рекомендации вводились плавно и друг за другом, что позволило как медицинскому персоналу, так и гражданам, не имеющим медицинского образования, привыкнуть к нововведениям и настроиться на новую систему построения деятельности организаций. Итогом стала оптимизация процесса, позволяющая уделять больше внимания пациенту и его проблемам, а не бумагам.

Кроме здравоохранения новая инновационная система была построена в сфере образования. Путём анализа были выявлены такие проблемы, как трата большого количества времени на проверку тетрадей и бумаг с различными работами обучающихся; трата времени на заполнение бумажных журналов; использование материальных ресурсов на создание бумажных информационных носителей; минимальные возможности связи педагогического, родительского и обучающегося состава. Собранная информация позволила понять необходимость оптимизации сферы образования во многих её областях. Для этого было необходимо включить в систему организации такие инновации, как компьютеры; сеть Интернет; программы для создания файлов различного формата; программы систематизации баз данных в большом объёме и т.д.; программы, позволяющие налаживать коммуникационный процесс между преподавателем и учащимся.

Кроме того, было необходимо устранить такое слабое место в организации сферы образования, как незнание более старшими



преподавателями цифровых технологий. В решении данной задачи должны были помочь курсы переквалификации и более молодые специалисты.

Рекомендациями стали: закупка более современного оборудования и оснащение им учебных заведений; приём на работу новых сотрудников, владеющих знаниями IT-технологий; перенос данных различного рода с бумажных носителей в электронный формат; установка программ, позволяющих создавать новые материалы для обучения уже в электронном виде; использование таких систем, как Госуслуги, Школьный портал, личные кабинеты в ВУЗах; использование электронных почт, мессенджеров, телефонов для более тесного контакта преподавательского состава, родителей и обучающихся и т.д.

Исходя из вышесказанного, стоит отметить, что процесс изменения системы сферы образования всё ещё не окончен. С каждым годом всё больше преподавателей и обучающихся привыкают к инновациям, но, чтобы полностью перейти на цифровой формат, необходимо понимание участников процесса в его необходимости. Таким образом, с каждым годом всё больше вводимых инноваций и совершенствование знаний приводит к оптимизации работы всей сферы образования. Это позволяет уделять больше времени интеграции преподавателей, обучающихся и их родителей с целью общего развития.

Можно достаточно смело утверждать, что в России есть все необходимые предпосылки для развития цифровой экономики. И именно процесс развития гарантирует внесение структурных изменений в различные отрасли экономики. Для таких изменений необходим пересмотр отношения бизнеса и государства к данному процессу, так, как только при наличии слаженных действий с научным сообществом возможно обеспечение развития цифровой индустрии. Для этого следует определить приоритеты в развитии различных отраслей экономики и осуществить их привязку к цифровым технологиям. Поддержка создания и внедрения инноваций, стимулирование бизнеса к внедрению цифровых технологий, формирование цифрового рынка обеспечит вовлечение предприятий в развитие цифровой экономики.

Список использованных источников:

1. URL: <https://goo.su/nYjhUiJ> (Дата обращения: 12.04.2022).
2. URL: <https://goo.su/hmsTeX> (Дата обращения: 12.04.2022).
3. URL: <https://studwood.net/1330846/> (Дата обращения: 12.04.2022).

© Ордынец А.А., Хитрова М.М., 2022



Авторский указатель

- Воронина Н.И., 215
Ганус А.А., 265, 268
Глуховская А.С., 72
Горский А.А., 183
Зернова Л.Е., 119, 261
Зотов В.В., 150
Ильина С.И., 22
Киволя А.А., 13
Кирсанова Е.А., 25
Крылов А.С., 4
Кулаковская Д.Л., 10
Кургузов В.В., 13
Куренков В.А., 17
Курнаева А.С., 22
Кушнарева И.В., 25
Кущенко Д.В., 29
Лавриков А.Н., 33
Лагерь М.В., 145
Лагода Р.А., 37
Лагойская О.А., 40, 80
Лазарева Я.С., 45
Ламашкевич Е.В., 50, 52, 56, 59
Лапин М.М., 62
Лапко З.А., 68
Лебедева А.О., 72
Лебедь А.А., 76, 80
Левкина Ю.В., 84
Левочкина К.С., 88
Левченко П.А., 94
Ледницкая А.А., 103
Лежень Д.Д., 97
Лемеш В.Н., 103
Лемешева В.К., 105
Леонтьева Д.С., 111
Логунова Н.Ю., 278
Ломов А.П., 114, 119
Лукша О.А., 125
Лю Сюэяо, 129
Любимцева К.А., 133
Лялина М.А., 137
Ляпунова Л.И., 141
Мазов В.А., 145
Макеева К.Н., 150
Макешина М.К., 153
Макин Е.А., 158
Малыхина А.А., 162
Мандров К.В., 174
Марковская Д.С., 167
Марон И.Ю., 171
Матвеева Д.А., 174
Махмудова Д.М., 178
Мелехина А.А., 183
Мельникова В.Г., 189
Милош Д.В., 192
Мирошкина К.А., 196
Михайлов А.Ю., 200
Михаль Е.С., 206
Мишаков В.Ю., 13, 225
Морылева А.И., 211
Мохнаткина А.А., 215
Муратова В.С., 219
Нагайцева А.А., 225
Наумович А.А., 230, 236, 242, 247
Невмержицкая О.Н., 252
Нетребко М.Д., 257
Никитин П.С., 261
Новик А.Ю., 265, 268
Новик М.И., 273
Новиков К.А., 283
Новикова А.А., 278
Ордынец А.А., 286
Петрова И.А., 252
Пищик М.В., 206
Польская С.И., 133



Прокопович В.П., 103

Раупова Н.Д., 178

Сакова А.А., 29

Сапрыкина О.А., 200

Седова К.Р., 84

Смакуев А.Д., 4

Соколинская Т.В., 153, 206

Страчкова Е.Г., 257

Тимохович А.Н., 45

Уласень А.А., 50, 52, 56, 59

Усачева А.С., 94

Хитрова М.М., 286

Цуба Д.А., 153

Черникова О.П., 162

Швец К.Н., 167

Шеров Ш., 178

Шильцова А.В., 196

Щупановская А.А., 125



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ
И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ



УНИВЕРСИТЕТ
КОСЫГИНА

ВЕКТОР

Научное издание

**«Экономика сегодня: современное состояние и перспективы развития»
(Вектор-2022)
сборник материалов
Часть 3**

В авторской редакции

Издательство не несет ответственности за опубликованные материалы.

Все материалы отображают персональную позицию авторов.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов

Усл.печ.л. ____ Тираж 30 экз. Заказ №182-Н/22

Редакционно-издательский отдел РГУ им. А.Н. Косыгина

115035, Москва, ул. Садовническая, 33, стр.1

тел./ факс: (495) 955-35-88

e-mail: riomgudt@mail.ru

Отпечатано в РИО РГУ им. А.Н. Косыгина