



Министерство науки и высшего образования РФ
Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«Самарский государственный экономический университет»
Учреждение образования
«Барановичский государственный университет»
Ленкоранский государственный университет



НАУКА XXI ВЕКА: АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

*Сборник научных статей
XII Международной
научно-практической конференции*

22 сентября 2023 года

Выпуск 2

Часть 1

Самара 2023

УДК 001
ББК Ч 215
Н34

Материалы конференции размещены в системе РИНЦ

Редакционная коллегия: д.э.н., профессор Е.А. Кандрашина; д.э.н., профессор В.А. Пискунов (отв. редакторы); д.э.н., профессор А.П. Жабин; к.э.н., доцент М.С. Гусева; д.э.н., профессор М.Е. Коновалова; к.э.н., доцент Е.П. Трошина; к.э.н., доцент Н.В. Никитина; д.ю.н., доцент С.П. Бортников; к.п.н., доцент В.В. Мантуленко; к.э.н. В.В. Климук; д.э.н., профессор Н.С. Мирзоев; Д.В. Харитонова (отв. секретарь-референт)

Н34 **Наука XXI века: актуальные направления развития** : сборник научных статей XII Международной научно-практической конференции, 22 сентября 2023 года / редколлегия: Е.А. Кандрашина, В.А. Пискунов (ответственные редакторы) [и др.] ; Самарский государственный экономический университет. – Самара : Изд-во СГЭУ, 2023. – Вып. 2, ч. 1. – 508 с.
ISBN 978-5-00176-166-2 – ISBN 978-5-00176-167-9 (ч. 1)

Сборник научных статей XII Международной научно-практической конференции «Наука XXI века: актуальные направления развития» посвящен рассмотрению комплекса научно-теоретических и методических вопросов развития общества в современных экономических условиях в следующих областях: региональная экономика; педагогические науки и психология; социологические науки и политология; филологические науки и языкознание; исторические науки; экономические науки и менеджмент; математико-статистические науки; информационные технологии в образовании, экономике и менеджменте; здоровый образ жизни; философские науки; юридические науки.

В представленных статьях дается анализ теоретических и методических подходов экономического и организационного развития в современных условиях, предлагаются новые научно-методические направления инновационного развития экономики и общества.

Сборник представляет интерес для научных работников, аспирантов, студентов, а также руководителей и специалистов предприятий.

УДК 001
ББК Ч 215

ISBN 978-5-00176-166-2
ISBN 978-5-00176-167-9 (ч. 1)

© ФГАОУ ВО «Самарский государственный
экономический университет», 2023

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 338

Код РИНЦ 06.00.00

doi:10.46554/ScienceXXI-2023.09-2.1-pp.3

ФОРМИРОВАНИЕ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИЦИЙ И СИСТЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

© 2023 Альховский Даниил Янович*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: 9250333@mail.ru

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, механизм, механизм финансирования.

Статья посвящена рассмотрению вопроса формирования рациональной структуры источников инвестиций и системы финансирования инновационной деятельности региона.

Современные условия хозяйствования характеризуются уменьшением объемов промышленного производства в регионе, недостаточностью финансовых ресурсов для обновления материально-технической базы предприятий, ростом объемов дебиторской и кредиторской задолженности, что приводит к усложнению экономических связей между контрагентами, отсутствием четкого механизма выбора эффективного портфеля источников финансирования и построения оптимальной структуры капитала субъектов хозяйствования, увеличением доли убыточных предприятий, что обусловлено действием факторов негативного влияния внутренней и внешней среды, и как следствие – невозможностью реализации инновационной модели развития предприятий³. Следует отметить, что общий уровень инновационной активности полностью зависит от состояния развития экономики страны, темпов роста и объемов доходов бюджетов различных уровней, качества функционирования банковской системы, прибыльности предприятий и доходов населения.

Основными факторами, негативно влияющими на развитие инновационной деятельности предприятий в регионе, являются: несовершенство и неадаптированность нормативно-правовой базы и регулирования; несовершенство инновационной страте-

* Научный руководитель – Сураева Мария Олеговна, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет.

гии развития предприятий; недостаток собственных финансовых ресурсов для финансового обеспечения инновационных потребностей; невозможность достаточной государственной поддержки; недостаточность финансирования соответствующих государственных программ, научной и научно-технической деятельности за счет бюджетного финансирования; неразвитость альтернативных форм и источников финансового обеспечения; отсутствие эффективного механизма выбора рационального портфеля источников финансирования; отсутствие эффективной системы контроля за инновационной деятельностью и корректировки инновационной политики².

Низкий уровень инновационной активности и недостаточное финансирование инновационной деятельности предприятий России в региональном разрезе обуславливает необходимость формирования системы управления финансовым обеспечением инновационной деятельности предприятия и совершенствования механизма реализации этого процесса¹.

Управление финансовым обеспечением инновационной деятельности предприятия – это совокупность задач, принципов, функций и методов управления, влияющие на реализацию механизма финансового обеспечения инновационной деятельности с целью разработки и внедрения инноваций⁴.

Механизм управления финансированием инновационной деятельности региона можно рассматривать как непосредственно систему управления, включая цели, принципы, объекты и субъекты управления, функции и методы управления и систему обеспечения (см. таблицу).

Элементы системы управления финансированием инновационной деятельности региона*

Параметр	Характеристика
Цель	Поиск и формирование источников финансирования, оптимизация их объема, состава и структуры.
Принципы	Целевая ориентация; системность; скорость и эффективность внедрения инноваций; наличие различных источников финансирования; обоснованность; адаптивность и гибкость; сбалансированность интересов.
Объект	Финансовые ресурсы для осуществления инновационной деятельности
Субъект	Предприятия, осуществляющие инновационную деятельность; предприятия, которые внедряют инновационную продукцию; организационные структуры инновационной поддержки; венчурные компании; органы государственной власти.
Функции	Планирование; прогнозирование; организация; мотивация; контроль; анализ.
Методы	Нормативный; балансовый; бюджетирование; финансовый анализ; моделирование сценариев SWOT-анализ; оценка эффективности и рискованности проектов; оценка стоимости капитала.
Система обеспечения	Нормативно-правовое обеспечение; информационное обеспечение; финансовое обеспечение.

* Составлено автором.

Реализация механизма управления финансированием инновационной деятельности предприятий предусматривает следующее: формулировка целей и анализ инвестиционных возможностей предприятия; определение инвестиционных потребностей; поиск источников финансирования; определение ограничений в применении тех или иных методов финансового обеспечения; сравнение альтернативных вариантов; формирование состава источников финансирования и ранжировании по эффективности использования на основе оценки показателей затрат и результатов; оптимизации структуры источников финансового обеспечения инновационной деятельности предприятия и выбор наиболее выгодных вариантов; мониторинг и контроль за финансированием инновационной деятельности.

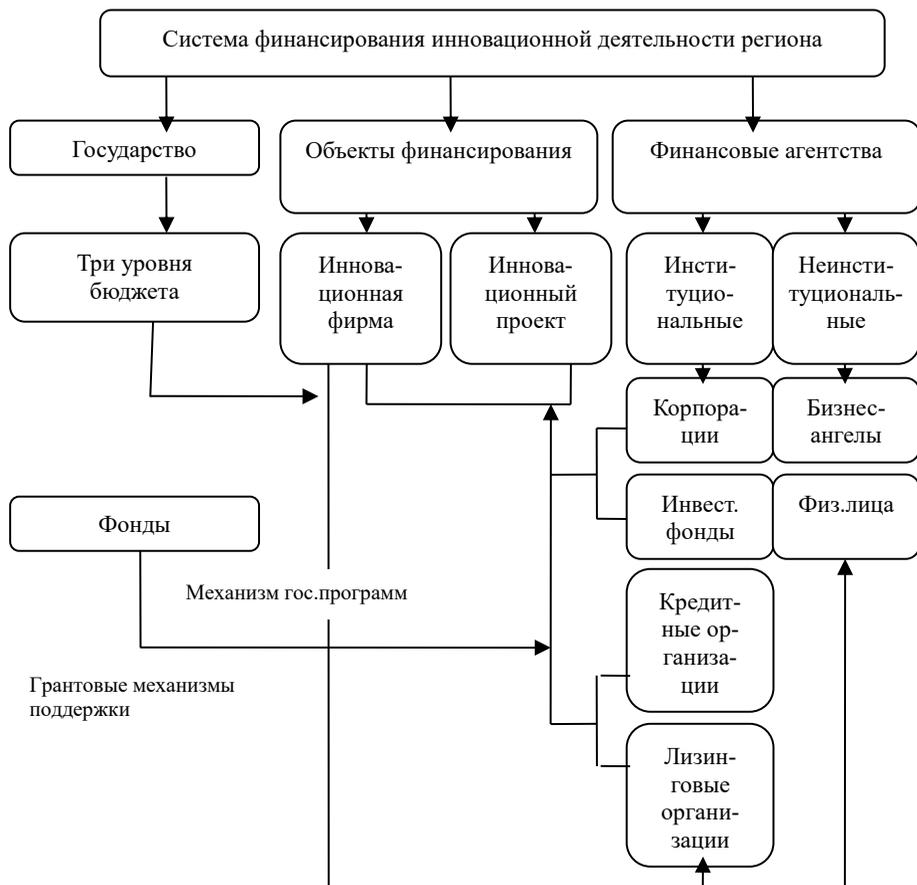


Рис. Система финансирования инновационной деятельности в регионе

Эффективность функционирования механизма управления финансированием инновационной деятельности предприятий в регионе зависит от следующего: выбора инновационного проекта; определение объемов финансовых ресурсов; выбора источников финансирования и принципов их аккумулирования; наличия состава и структуры источников финансирования; оценки эффективности источников финансовых ресурсов по критериям: стоимости, объема, срока использования, условий предоставления; направлений использования финансовых ресурсов и контроля за их целевым использованием⁵.

Необходимо заметить, что основными составляющими финансирования инновационной деятельности предприятия являются организационные структуры институциональной поддержки инновационной деятельности и элементы финансирования. Наличие и функционирование соответствующей инфраструктуры инновационного обеспечения не соответствует насущным потребностям и не является адаптированной современным потребностям стратегии инновационного развития в России.

Основное назначение системы финансирования инновационной деятельности сводится к обеспечению оптимального уровня финансирования инновационной деятельности на всех стадиях развития инновационной фирмы или проекта с целью обеспечения необходимого уровня инновационного потенциала. Исходя из всего вышесказанного, можно построить схему системы финансирования инновационной деятельности

К формам финансового обеспечения инновационного развития предприятий следует отнести самофинансирование, бюджетное финансирование, банковское кредитование и инвестирование. Финансирование инновационной деятельности может осуществляться за счет собственных, привлеченных и заемных финансовых ресурсов. Самофинансирование происходит за счет собственных финансовых ресурсов, таких как чистая прибыль и амортизационные отчисления. Недостаток собственных ресурсов на уровне предприятий приводит к мобилизации привлеченных и заемных ресурсов.

Финансирование фундаментальных и прикладных исследований, имеющих приоритетное или стратегическое значение для страны, осуществляется через научно-исследовательские организации за счет бюджетного финансирования в форме льготного финансирования или льготного кредитования. Финансовую поддержку государства могут получить предприятия, осуществляющие инновационную деятельность за счет средств государственного и местных бюджетов. Возможность получения дополнительной прибыли приводит к использованию инвестиций иностранных или отечественных субъектов. Банковские кредиты и выпуск долговых ценных бумаг является дополнительным источником заемных средств, используемых для внедрения инновационной деятельности.

Таким образом, общий уровень инновационной активности предприятий России в региональном разрезе находится на достаточно низком уровне, что прежде всего связано с недостаточностью объемов финансирования и неэффективной системой управления инновационной деятельностью. Поэтому предложенный механизм управления финансированием инновационной деятельности предприятия

как важная составляющая в системе инновационного менеджмента позволит создать предпосылки для повышения эффективности управления процессом финансирования и будет способствовать дальнейшему инновационному развитию предприятий.

¹ Деменко, О. Г. Венчурное финансирование и инновационная деятельность государства / О. Г. Деменко, А. К. Маркина // Экономика регионов России: современное состояние и прогнозные перспективы : Сборник статей по материалам молодежной конференции Ивановского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова. Экономический Форум 2019, Иваново, 17–19 апреля 2019 года. – Иваново: АО "Информатика", 2019. – С. 18-22.

² Клименко, Т. А. Инновационная деятельность как основа конкурентоспособности и экономической безопасности в развитии компаний / Т. А. Клименко // От научных идей к стратегии бизнес-развития : Сборник статей-презентаций научно-исследовательских работ студентов, магистров, аспирантов, молодых ученых - участников Международной Межвузовской Студенческой конференции по проблеме «Национальная безопасность как основа конкурентоспособности и экономического роста страны», Москва, 23 октября 2018 года. Том 2. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Научный консультант", 2019. – С. 229-237.

³ Кузьмина, Е. Е. Инновационная деятельность российских предприятий и её влияние на экономическую безопасность страны / Е. Е. Кузьмина // Экономика и управление в машиностроении. – 2019. – № 3. – С. 28-32.

⁴ Смирнова, А. М. Инновационная деятельность и ее значение для обеспечения долгосрочного экономического роста экономики / А. М. Смирнова, М. А. Яхъяев, В. В. Бурлаков // Финансовая экономика. – 2022. – № 4. – С. 233-236.

⁵ Темукуева, Л. М. Инновационная деятельность в России / Л. М. Темукуева // Инновации. Наука. Образование. – 2020. – № 21. – С. 358-365.

FORMATION OF A RATIONAL STRUCTURE OF SOURCES OF INVESTMENTS AND SYSTEM OF FINANCING INNOVATION ACTIVITIES OF REGION

© 2023 Alkhovskiy Daniil Yanovich
Graduate Student

Samara State University of Economics
E-mail: 9250333@mail.ru

Keywords: innovation, innovation activity, mechanism, financing mechanism.

The article is devoted to the consideration of the formation of a rational structure of investment sources and the system of financing innovation activities in the region.

РАЗВИТИЕ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

© 2023 Бессонов Игорь Сергеевич
кандидат экономических наук, старший преподаватель
Самарский государственный экономический университет
E-mail: igornews@rambler.ru

Ключевые слова: региональная экономика, региональное развитие, муниципальное самоуправление, малые предприятия, муниципальная реформа, пространственное развитие.

В статье приведен анализ возможных направлений реализуемой реформы системы местного самоуправления, затрагивающих интересы малых предприятий. Рассмотрено пространственное развитие малых предприятий по муниципальным образованиям Самарской области. Даны рекомендации, применимые в стратегических документах регионального уровня.

Развитие малых предприятий, в особенности, технологического сектора, отнесено к приоритетам развития национальной и региональной экономики, что отмечено в Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года.¹ Другим важным стратегическим документом, регулирующим пространственное формирование и функционирование данного сектора экономики, является Стратегия пространственного развития², которая включена в систему стратегических документов в 2019 г. Данный документ подвергался критике со стороны ученых, экспертов и представителей регионов, муниципального сообщества России и пр. При этом остается неоспоримой необходимость пространственного подхода как к развитию региональной экономики в целом, так и соотнесения мер поддержки малых предприятий с состоянием развития экономики конкретной местности. Мы полагаем, что в настоящее время присутствуют «лакуны» пространственного регулирования развития малых предприятий и не прослеживается соотнесение мер поддержки с достигнутым развитием на муниципальном, субрегиональном и региональном уровнях экономического пространства.

Для иллюстрации ситуации приведем данные по неоднородности муниципального развития малых предприятий Самарской области.³ Значимая часть муниципальных образований региона имеет низкий уровень плотности малых предприятий (показатель характеризуется числом малых предприятий на 1000 чел. населения). При этом заметна неоднородность размещения малых предприятий в экономическом пространстве Самарской области по показателю плотности, что выражается наличием муниципальных образований с характеристикой уровня

выше среднего и высоким. Вкупе с различиями в разрезе видов деятельности прослеживается картина формирования дифференцированного развития.

Разработанный законопроект «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти»⁴ обозначил перспективы развития муниципальной власти. Предусмотрено укрупнение образований, что, соответственно, повлечет формирование укрупненных бюджетов. Однако, в проекте не раскрыты вопросы, связанные с развитием малых предприятий и усилением их роли в экономическом пространстве.

Считаем целесообразным уйти от назывного принципа формирования полномочий муниципального уровня власти. Для оптимальной реализации полномочий необходимо соответствие стабильной ресурсной базы, позволяющей осуществлять финансирование мер поддержки и развития на регулярной основе.

¹ Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. URL: <http://static.government.ru/media/files/jFDd9wbAbApxgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf>. (дата обращения: 18.09.2023).

² Распоряжение Правительства РФ от 13 февраля 2019 г. № 207-р «Об утверждении Стратегии пространственного развития до 2025 года» (в ред. от 30.09.2022 г.). [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_318094/ (дата обращения: 02.09.2023).

³ Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства. URL: <https://ofd.nalog.ru> (дата обращения: 20.05.2023 г.).

⁴ Законопроект № 40361-8 «Об общих принципах организации местного самоуправления в единой системе публичной власти». Режим доступа: <https://sozd.duma.gov.ru/bill/40361-8>. (дата обращения: 15.04.2023 г.).

DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISES IN THE SAMARA REGION IN THE CONTEXT OF LOCAL GOVERNMENT REFORM

© 2023 Bessonov Igor Sergeevich
Candidate of Economics, Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: igornews@rambler.ru

Keywords: regional economy, regional development, municipal self-government, small enterprises, municipal reform, spatial development.

The article provides an analysis of possible directions of the ongoing reform of the local government system affecting the interests of small enterprises. The spatial development of small enterprises in the municipalities of the Samara region is analyzed. Recommendations applicable in strategic documents of the regional level are given.

РОЛЬ ПРОГРАММЫ «КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИИ» В РАЗВИТИИ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА

© 2023 Власов Егор Евгеньевич*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vlasov@sk-lider.ru

Ключевые слова: комплексное развитие территории, государство, поддержка, строительство, жилищное строительство, экономический рост.

Статья посвящена программе «Комплексное развитие территории» и ее роли в развитии строительного комплекса Российской Федерации. Автором выделены основные аспекты, необходимые для успешной реализации данной программы, сформулированы ключевые преимущества ее реализации.

В указе «О национальных целях развития Российской Федерации до 2030 года» Президента Российской Федерации четко обозначено - к концу 2030 году ежегодный ввод жилья должен быть на уровне 120 млн кв.м. Облик российских городов в будущем зависит от того, каким будет это жилье, какие уже сейчас изменения мы будем вводить в градостроительной политике страны.

Сегодня большая часть вновь возводимых жилых комплексов в России производят по принципу старых стандартов советского союза. Застройщиками используются устаревшие градостроительные принципы и утратившие актуальность системы регулирования норм и права, которые не совпадают с современным запросам жильцов и не учитывает изменений в социальной-бытовой, политически-экономической, культурной и информационных аспектах жизни в современной России¹.

Первый раз механизм комплексного развития территории в градостроительном законодательстве был введен в 2007 году, но под другим наименованием — развитие застроенных территорий. В 2017 году он был изменен и было введено понятие, которое известно нам сейчас. Комплексное развитие территории актуально прежде всего потому, что последние десятилетия строительство жилья осуществлялось на новых, еще не застроенных территориях. Параллельно с этим уже имеющаяся застройка в городах изнашивалась и приходила в упадок: сравнительно мало средств вкладывалось в капитальный ремонт, модернизацию и реконструкцию зданий и существующих коммунальных сетей, что привело к большому износу зданий и сооружений. Этот вопрос касается не только жилищного

* Научный руководитель – Коробейникова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и управления, Самарский государственный экономический университет.

строительства, но и существующего промышленного кластера. Комплексное развитие позволит более эффективно и рентабельно использовать эти территории.

Комплексное развитие территорий — один из главных катализаторов нововведений в градостроительстве. Именно из-за него было внедрено понятие мастер-плана. Оно объединило результат комплексной архитектурной планировки территории, включающий в себя как проработку, так и проектные решения по конкретной территории².

Комплексное развитие территории также всецело будет влиять на урегулирование вопроса о пространственном планировании территории городов, их едином внешнем облике и архитектуре. Сейчас строительство нового жилья будет сопоставимо со строительством соответствующей социальной, коммунальной и транспортной инфраструктурой.

Основные направления и задачи Комплексного развития территории:

- создание новых объектов коммунальной, социальной и транспортной инфраструктуры;
- повышения доступности жилья для населения;
- создание новых рабочих мест;
- повышение уровня «отдачи» каждого квадратного метра территории;
- привлечение средств частных инвесторов для реализации проекта;

В Градостроительном кодексе принято четыре основных вида Комплексного развития территории³.

Комплексное развитие территории жилой застройки. Решение может быть принято, как в отношении одно-двух кварталов, так и в отношении микрорайона. Необходимо учесть, что часть объектов невозможно изъять для государственных нужд. Зачастую это участки, предназначенные для объектов федерального значения или территории, не попадающие под критерии программы. После проведения всех необходимых мероприятий по выделению земельных участков происходит подготовка проекта, его согласование, прохождение процедуры публичных слушаний и, наконец, утверждения. Далее определяются этапы реализации. Далее происходит разработка проекта.

Комплексное развитие территории нежилой застройки. Сама суть данной программы предполагает развитие территории исключительно под нежилую застройку. Поэтому на выделенных земельных участках не могут находиться действующие многоквартирные дома, дома индивидуального жилищного строительства и т.п. Также важно обратить внимание на отсутствие на территории историко-значимых сооружений. Это может сильно затруднить процесс согласования программы.

Комплексное развитие незастроенной территории. Данная программа предполагает выделение муниципальной и государственной земли, которая ранее не была застроена. Из-за ограниченного количества участков в рамках одного муниципалитета их цена достаточно высока. Это является своеобразным барьером и отсекает многих участников еще на старте проекта

Комплексное развитие территории по частной инициативе. Данная программа достаточно редко встречается на текущий момент в России. Для участия в ней необходимо, чтобы собственники земельного участка (если несколько участков – то они должны быть обязательно смежными), планируемых под комплексное развитие, самостоятельно выступили с инициативой. При этом обязательно получить согласование с органами местной и федеральной властью. Также придется учесть, что будет необходима постройка объектов социальной сферы, транспортной инфраструктуры и коммунального хозяйства. Участников необходимо будет доказать, что участки принадлежат им на права собственности и отсутствует возможность притязаний третьих лиц.

Необходимым, чтобы в решении, полученном по программе комплексного развития территории, было включено:

- по всем участкам – все виды полученных разрешений;
- если есть историко-значимые здания и сооружения – описания мероприятий, связанных с ними: снос, перенос и иное;
- предельные параметры разрешенного строительства;
- должны быть четко обозначены границы территории, подлежащей комплексному освоению.

При проработке проектов комплексного развития территорий важно обращать особое внимание на основные архитектурные нюансы и особенности. В них входят: проектирование мест общего пользования, подъездов, входных групп и тех пространств, которыми пользуются все жильцы дома. Большое значение также имеют входные группы и отдельные элементы фасадов зданий. Открытость входных групп со стороны дорог и проезжей части, их доступность, в том числе для маломобильных категорий граждан, большой процент остекления, сокращение до минимума число ступеней и большое пространство холлов первого этажа. Сейчас жителям в современном быстроразвивающемся мире нужны пространства для велосипедов и колясок, лапшойки для собак и автоматически мойки днища машин на въезде в паркинг. На второй план отходил функциональных подход, который заставлял архитекторов минимизировать места общего пользования и входных группы. Немаловажную роль стало играть благоустройство и пространство вокруг дома: здесь следует размещать разнообразные детские и спортивные площадки⁴.

Использование механизма комплексного развития территории значительно облегчает задачу застройщиков по расселению, ведь благодаря введению новых норм, нет необходимости торговаться с собственниками квадратных метров и земель — программа предполагает их выкуп для государственных или муниципальных нужд⁵. Данный процесс и порядок действий подробно прописан в Земельном кодексе. Схожий порядок предусматривает Жилищный кодекс и для ветхих многоквартирных домов. Огромная роль в успехе проектов комплексного развития территории принадлежит именно регионам, так как от вовлеченности власти на местном уровне зависит реализация программы в целом. Но не все вопросы остаются закрытыми в настоящий момент. К примеру, во многих регионах

отсутствуют на правовом уровне гарантии у граждан о предоставлении им равнозначного жилого помещения при переселении. Федеральный закон выступает гарантом только возврата рыночной стоимости квадратных метров. Получается, что нет дополнительной выгоды, плюсы от переселения и как следствие, люди не будут соглашаться на программы реновации. Более того, в некоторые регионы ухудшаются положения, указывая, что в случае предоставления равнозначного жилья большей площади, за излишние квадратные метры нужно будет доплатить.

Это лишь некоторые нюансы комплексного развития территорий, на которые следует обратить внимание. На данный момент реализация программы находится в начале пути. От своевременного реагирования на возникающие сложности и нюансы зависит скорость и качества ее влияния на развитие строительной отрасли.

Одновременно с задачами комплексного развития территории закрываются вопросы расселения из ветхого и аварийного жилья, обеспечиваются необходимым жильем отдельные категории граждан, создается и модернизируется инженерная и транспортная инфраструктура, иногда даже это увеличивает количество рабочих мест, и приводит к созданию новых мест социального притяжения граждан. Развитию программы комплексного развития территории необходимо уделять отдельное внимание, так как оно напрямую оказывает влияние на развитие строительной области в целом.

Комплексное освоение территории в России или любой другой стране дает множество преимуществ. Она предполагает скоординированное планирование и реализацию экономических, социальных и инфраструктурных проектов, направленных на улучшение в целом уровня жизни, и способствует устойчивому развитию строительной отрасли в отдельно взятом регионе.

Таким образом комплексное развитие территорий в Российской Федерации имеет потенциал приносить значительные выгоды как для региона, так и для страны в целом.

¹ Гончарик, А. А. Развитие городов посредством комплексного и устойчивого развития территории (на примере Московской области) / А. А. Гончарик // Экономика и управление: теория и практика. – 2022. – Т. 8, № 1. – С. 25-30.

² Мельниченко, Н. А. Перспективы развития комплексного освоения территорий в России / Н. А. Мельниченко // Инновации. Наука. Образование. – 2022. – № 51. – С. 1637-1642.

³ Васильева, А. С. Анализ механизмов комплексного развития территорий / А. С. Васильева // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – № 48. – С. 1869-1873.

⁴ Комплексное развитие сельских территорий: опыт субъектов Российской Федерации: аналитический обзор / С. И. Сыпок, В. Н. Кузьмин, К. Л. Шевелкина [и др.] ; Российский научно-исследовательский институт информации и технико-экономических исследований по инженерно-техническому обеспечению агропромышленного комплекса. – Москва : Российский научно-исследовательский институт информации и технико-экономических исследований по инженерно-техническому обеспечению агропромышленного комплекса, 2021. – 140 с. – ISBN 978-5-7367-1683-8.

⁵ Малкова, П. А. Разработка комплексного плана развития территории / П. А. Малкова // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 7(132). – С. 339-343. – DOI 10.34925/EIP.2021.132.7.059.

THE ROLE OF THE PROGRAM «INTEGRATED DEVELOPMENT OF TERRITORY» IN THE DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION COMPLEX OF THE REGION

© 2023 Vlasov Egor Evgenievich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: vlasov@sk-lider.ru

Keywords: integrated development of the territory, state, support, construction, housing construction, economic growth.

The article is devoted to the program "Integrated development of territory" and its role in the development of the construction complex of the Russian Federation. The author highlights the main aspects necessary for the successful implementation of this program, and formulates the key advantages of its implementation.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛИЗАЦИЙ РЕГИОНА

© 2023 Воробьева Юлия Александровна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vorobova16@mail.ru

Ключевые слова: регион, кластерный подход, «умная» специализация, перспективная экономическая специализация, стратегия пространственного развития.

В статье рассмотрены основные понятия, теоретические подходы и факторы, влияющие на определение перспективных экономических специализаций региона. Раскрывается важность определения перспективных экономических специализаций как механизма, обеспечивающего ускорение темпов развития региональной экономики.

В настоящее время происходит переориентация подходов к экономическому развитию на выявление отраслевых специализаций субъектов Российской Федерации. Во многом это будет способствовать установлению определенного фокуса развития, что впоследствии выразится в рациональном распределении ресурсов в те отрасли, которые обладают наибольшим потенциалом, создании конкурентного межрегионального поля, которое будет усиливать возможности регионов, что в итоге станет ключом к ускоренным темпам развития национальной экономики.

Выявление и максимальное применение всех ресурсов отраслевого ландшафта регионов в контексте инструмента, способствующего прогрессу и прорывному экономическому росту, поэтому, определяет актуальность данного исследования.

Понятие региональной экономической специализации базируется на фундаментальных теоретических основах, которые нашли свое отражение в теории абсолютных преимуществ А.Смита, в теории сравнительных преимуществ Д.Рикардо. Также Э.Хекшер и Б.Олин в двадцатом столетии ввели теорию специализации в торговле.

В отечественной практике определение специализаций по своей сущности нередко соотносят с экономическим районированием, присущим советскому периоду. В рамках теории и практики размещения производительных сил еще в 1928 году в период первой «пятилетки» было определено 24 экономических района, главной целью выделения которых было продвижение их специализации, рациональное разделение труда и комплексное развитие хозяйства¹.

* Научный руководитель – Королева Елена Николаевна, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет.

Переход к рыночной экономике переформатировал большой объем ранее существовавших процессов, в том числе было упразднено директивное воздействие на региональные экономики, а это в свою очередь означало децентрализацию самого механизма определения перспективных экономических специализаций. На данном этапе свое применение получил подход «снизу вверх». Возросла роль бизнеса как активного участника процесса по формированию приоритетных отраслей экономики.

Стратегия пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года впервые в новейшей истории отразила общее видение понятия перспективной экономической специализации региона. В ней перспективная экономическая специализация субъекта Российской Федерации – совокупность укрупненных видов экономической деятельности (отраслей), обусловленных благоприятным сочетанием конкурентных преимуществ (пространственных факторов размещения видов экономической деятельности)². В качестве пространственных факторов размещения экономики в стратегии перечислены следующие факторы, представленные автором в виде схемы на рис. 1.



Рис. 1. Пространственные факторы размещения видов экономической деятельности

По своей сути данные пространственные факторы имеют прямое влияние на то, какие перспективные экономические специализации преобладают в том или ином регионе.

Тем не менее, в настоящее время не сформировано единого мнения о том, как идентифицировать приоритетные отрасли, на которых в перспективе будет специализироваться регион. При этом в научных исследованиях выделяется определенный перечень подходов, которые успели приобрести свое широкое распространение. Самыми «популярными», но в то же время достаточно упрощенными концепциями являются так называемые «производственная» и «вывозная», которые сводятся к рассмотрению уровня производства продукции и ее вывоза соответственно. В первом случае перспективная экономическая специализация региона будет соотноситься с наиболее высоким уровнем производимой в нем продукции. В условиях «вывозной» концепции при идентификации приоритетных

отраслей экономики будет учитываться максимальный коэффициент вывоза продукции³.

Представим современные подходы к определению перспективных экономических специализаций региона (рис. 2).

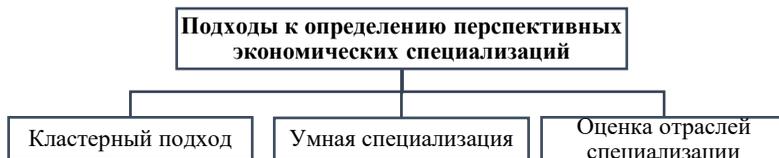


Рис. 2. Подходы к определению перспективных экономических специализаций региона

Стоит отметить, что кластерный подход имеет объемный теоретический базис. Сам термин «кластер» был определен М.Портером в 1990 году, а практическое применение такой формы территориальной организации экономик региона относится еще к XIX веку. Позднее М.Энрайт представил миру концепцию региональных кластеров, выдвинув гипотезу о том, что именно на уровне региона формируются конкурентные преимущества.

Говоря о кластере в целом, будем считать, что он представляет собой территориально локализованную совокупность предприятий и организаций, сформированную для повышения конкурентоспособности выпускаемой ими продукции. Главной отличительной чертой кластера является его привязанность к определенной территории, будь то национальный уровень, или уровень региона. Фактически в данном случае определение перспективных экономических специализаций региона может осуществляться по двум направлениям: «сверху вниз» (директивное управление, формирование в области кластера тех специализаций, на которые наблюдается высокий спрос со стороны государства в масштабах страны, в том числе) и «снизу вверх» (участники кластера реализуют на практике собственное видение по осуществлению эффективной деятельности в перспективных отраслях региона, которые так же определяют самостоятельно)⁴.

Возможным подходом к реализации инновационной экономической модели развития страны становится «умная специализация». Впервые данная концепция была представлена в 2009 году в аналитических материалах европейской экспертной группы «Знание для роста» (Knowledge for growth). Уже в 2012 году суть данной концепции была раскрыта в методическом документе «Руководство по разработке инновационных стратегий умной специализации», который представляет собой свод особенностей и правил для применения подхода «умной специализации»⁵. Идея концепции заключается в том, чтобы концентрировать знания в ограниченном числе приоритетных видов экономической деятельности, развитие которых позволит оставаться государству конкурентоспособным среди лидеров мировой экономики. При этом основной акцент делается именно на региональном развитии. Подход, по сути, предлагает осуществить выбор потенциальных

отраслей для дальнейшего вклада в них, позволяя производить такой поиск на разных пространственных уровнях региональной экономической системы⁶.

Учитывая все перечисленные характеристики, можно тезисно обозначить, что «умная специализация» подразумевает создание уникальных активов и возможностей, основанных на отличительных отраслевых структурах региона и базе имеющихся знаний.

Два этих подхода имеют схожие черты, общим принципом которых можно обозначить готовность к возможности в любой момент времени работать в рамках новых перспектив, экспериментировать и производить инновации.

И кластерный подход, и умную специализацию можно рассматривать как некий компромисс между специализацией и диверсификацией, так как оба подхода основываются на том, что на определенной территории наблюдается концентрация компетенций и мощностей в определенных видах деятельности, что образует ее конкурентное преимущество.

Методика оценки отраслей специализации была разработана Гарвардской школой бизнеса и Европейской кластерной обсерваторией. Она лежит в основе ряда ключевых работ по данной тематике, в том числе исследований М. Портера, М. Дельгадо и других ученых.

Важно отметить, что сама методика в своем преимуществе построена на индикаторах, характеризующих занятость населения. То есть в данном случае, основным фактором, влияющим на определение региональной отраслевой специализации, является человеческий капитал. Говоря иначе, чем больше занятых в данной отрасли, тем она перспективней для развития в регионе. Нельзя не отметить, что данное условие характеризуется экстенсивным характером развития, и в полной мере получить всеохватывающую характеристику той или иной специализации на предмет высокого регионального спроса не представляется возможным.

Стоит отметить, что из года в год исследователи дополняют перечень существующих подходов к определению перспективных экономических специализаций региона. В настоящее время распространены многофакторные методики определения приоритетов развития, которые в комплексе охватывают множество аспектов, в том числе и национальные особенности, и геополитические условия, и структурно-технологические изменения как на уровне региона, так и государства.

Исследователи утверждают, что в соответствии с положениями современной экономической теории конкурентоспособность региона обеспечивается эффективным функционированием отраслей региональной специализации. Данный процесс является мощным толчком к обеспечению прогресса. Перспективные отрасли специализации представляют собой «локомотивы развития» в определенной точке экономического пространства⁷.

Подводя итоги, отмечаем, что трансформация отраслевой специализации экономики страны и регионов, встраивание новых быстроразвивающихся секторов экономики позволит обеспечить выход на новые темпы и качество экономического роста. Поэтому выявление и максимальное применение всех ресурсов от-

раслевого ландшафта регионов – необходимый инструмент, способствующий прогрессу и прорывному экономическому росту.

¹ Бакина Е. О. Экономическое районирование советского периода: взгляд географа / Е. О. Бакина, И. А. Семина. – Научное обозрение: электрон. журн. – 2020. – № 3.

² Распоряжение Правительства Российской Федерации от 13.02.2019 № 207-р «Об утверждении Стратегии пространственного развития Российской Федерации до 2025 года» - [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс - URL: <http://www.consultant.ru/>.

³ Аверина Л. М., Никулина Н. Л. Методологические подходы к диагностике и прогнозированию развития региональных перспективных экономических специализаций / Л. М. Аверина, Н. Л. Никулина. – Вестник БГУ. Экономика и менеджмент, 2021. – №1.

⁴ Козырь Н. С. Перспективные экономические специализации макрорегионов как ключевая недоработка Стратегии пространственного развития России / Н. С. Козырь. – *Arg Administrandi*, 2023. – №1.

⁵ Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specializations. – 2012. - URL: https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/smart_specialisation/smart_ris3_2012.pdf.

⁶ Бессонов И. С., Королева Е. Н. Обоснование стратегических приоритетов развития малых предприятий в экономическом пространстве региона на принципах «умной специализации» / И. С. Бессонов, Е. Н. Королева // Интеллект. Инновации. Инвестиции. 2021. № 1. С. 22–31. DOI: 10.25198/2077-7175-2021-1-22.

⁷ Куценко Е., Еферин Я. «Водовороты» и «тихие гавани» в динамике отраслевой специализации регионов России / Е. Куценко, Я. Еферин. – Форсайт, 2019. – т. 13. № 3.

THEORETICAL BASIS FOR DETERMINING PERSPECTIVE ECONOMIC SPECIALIZATIONS OF THE REGION

© 2023 Vorobyova Yuliya Alexandrovna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: vorobova16@mail.ru

Keywords: region, cluster approach, "smart" specialization, promising economic specialization, spatial development strategy.

The article considered basic concepts, approaches and factors influencing the determination of perspective economic specializations of the region. The importance of identifying perspective economic specializations as a mechanism for accelerating the pace of development of the regional economy is revealed.

РОЛЬ СЕКТОРА СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА

© 2023 Жичкин Юрий Владимирович

кандидат географических наук,

доцент кафедры региональной экономики и управления

Самарский государственный экономический университет

E-mail: y.zhichkin@bk.ru

Ключевые слова: некоммерческие организации, социально ориентированные некоммерческие организации, социально-культурные услуги, добровольцы, некоммерческий сектор, грантовые средства, жертвования.

Статья основана на анализе деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций как ключевых субъектов некоммерческого сектора. Исследуются текущее состояние некоммерческого сектора в Самарской области, его роль в региональной экономике, выявляются проблемные вопросы в деятельности социально ориентированных НКО. Результаты подобного анализа необходимы для понимания возможности использования потенциала таких организаций в целях повышения удовлетворенности населения региона качеством жизни и социальной политикой государства на региональном уровне.

Термин «социально ориентированные некоммерческие организации» (СОНКО) появился в российском законодательстве в 2010 году¹ и ознаменовал «рождение» нового значимого сектора экономики, обладающего определенной спецификой функционирования, специальными формами государственной и муниципальной поддержки и даже индивидуальной формой статистической отчетности. Под СОНКО понимаются некоммерческие организации, зарегистрированные в статусе юридического лица в соответствии с российским законодательством и способствующие развитию институтов гражданского общества, осуществляющие деятельность по решению каких-либо социальных, культурных, экологических проблем либо иные виды деятельности, установленные федеральными и региональными законами. Таким образом, СОНКО является более узким понятием, чем НКО.

Функционирование социально ориентированной НКО не преследует своей целью получение прибыли. Вместе с тем СОНКО имеют право заниматься предпринимательством, если это предусмотрено их уставными документами и используется для достижения целей их создания. В качестве предпринимательской деятельности организация может производить и продавать какие-либо товары, осуществлять какие-либо работы (например, исследовательские) и оказывать какие-либо услуги на платной основе.

Несмотря на то, что деятельность НКО не ориентирована на получение прибыли, они выполняют несколько значимых функций в современной экономике²:

- экономическая функция – воспроизводство общественно полезных благ и услуг, концентрация ресурсов на решение социальных проблем;
- социальная функция – стремление к социальной справедливости, обеспечение социальной стабильности;
- институциональная функция – содействие становлению и развитию гражданского общества, защита прав и интересов различных групп населения, координация их деятельности.

В Самарской области исторически сложился развитый сектор некоммерческих организаций. В рейтинге Общественной палаты Российской Федерации «Регион-НКО» область занимает 8 место среди субъектов РФ по масштабу некоммерческого сектора, характеризующемуся абсолютными значениями ключевых показателей (количеством действующих НКО, объемами привлеченных сектором средств и т.д.)³.

На начало 2023 года в Самарской области действовали 4399 НКО, зарегистрированные в реестре Министерства юстиции РФ⁴. По сравнению с прошлым годом их количество практически не изменилось (увеличилось на 3 единицы). Новых некоммерческих организаций в течение 2022 года было зарегистрировано 224 единицы, что выше уровня предыдущего года (206 НКО). Из общего числа некоммерческих организаций количество СОНКО в 2022 году составляло 3423 единицы, что на 46 организаций больше, чем в 2021 году⁵.

Из общего количества организаций, действующих в регионе, почти 43% в качестве основного вида деятельности заявляют деятельность общественных объединений (1470 ед.), более 13% - образование (460 ед.), более 12% - спорт (428 ед.), более 7% - социальные услуги без проживания (248 ед.), почти 5% - культура, досуг и развлечения (166 ед.).

Таблица 1

Основные индикаторы деятельности СОНКО в Самарской области в 2018-2022 гг.

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 /2018
Количество СОНКО (ед.)	3981	4080	3404	3377	3423	86,0%
Средняя численность работников СОНКО (чел.)	22019	21221	19288	19528	18983	86,2%
Среднесписочная численность добровольцев (чел.)	36269	26138	29085	25965	28573	78,8%

Источник: по данным Самарастата, форма 1-СОНКО.

Существенное снижение показателей деятельности СОНКО, приведенных в таблице 1, в 2020-2021 годах объясняется последствиями пандемии COVID19 и трудностями адаптации отдельных организаций к изменившимся условиям деятельности и новой общественной повестке. В 2022 году ситуация начала выправляться: возобновился рост количества действующих в регионе СОНКО и существенно выросла численность добровольцев, вовлекаемых в их деятельность (на 10%). Широкое использование труда волонтеров является одной из особенностей данного сектора экономики, позволяющей экономить ресурсы и одновременно увеличивать количество благополучателей.

По численности работников сектор СОНКО сравнился с такими отраслями специализации региона, как добыча полезных ископаемых и производство химических веществ. А если суммировать сотрудников и волонтеров, то по численности вовлеченного населения социально ориентированные некоммерческие организации поспорят за лидерство с производством автотранспортных средств и строительством.

Ежегодно растет количество благополучателей социальных услуг, оказываемых региональными СОНКО. По итогам 2022 года количество человек, которым данные организации оказали социальные услуги, составило 1,78 млн чел., что на 34% превышает уровень 2020 года (1,1 млн чел.) и на 92% - уровень 2018 года (924 тыс. чел.). Распределение получателей услуг по видам деятельности динамично изменяется. Удельный вес получателей социальных услуг устойчиво растет в сфере образования, снижается – в спорте и здравоохранении. При этом незначительное количественное снижения благополучателей за последние 5 лет зафиксировано только в сфере здравоохранения.

Таблица 2

Численность благополучателей СОНКО в Самарской области по видам деятельности в 2018 и в 2022 годах

Виды деятельности	2018 год		2022 год	
	Тыс. чел.	% к итогу	Тыс. чел.	% к итогу
Образование	240	26	667	38
Культура и кинематография	317	34	619	35
Социальная политика	166	18	253	14
Спорт	88	10	126	7
Здравоохранение	113	12	110	6

Источник: составлено по данным Самарастата, форма 1-СОНКО.

Общая величина доходов социально ориентированных НКО ежегодно растет за исключением 2020 года, когда произошло снижение почти на 16%. По итогам 2022 года суммарный доход СОНКО составил более 23 млрд рублей, что на 20% выше, чем в предыдущем году, но всего на 6,4% выше, чем в 2019 году. По финансовым результатам своей работы сектор СОНКО сопоставим с такой отраслью, как гостиницы и предприятия общепита.

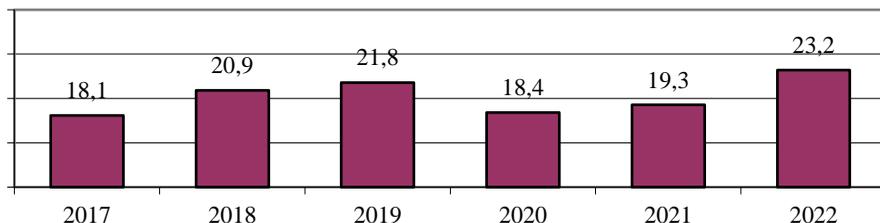


Рис. Общий объем доходов СОНКО в Самарской области в 2017-2022 годах, млрд рублей

Источник: по данным Самарастат, форма 1-СОНКО.

По-прежнему, основным источником средств для СОНКО являются поступления из различных бюджетов (около 33%) и собственные доходы (около 28%). Серьезной проблемой остаётся критическая зависимость многих НКО от грантовых средств и пожертвований из различных источников (более 20% в общих доходах), что затрудняет переход к устойчивой модели функционирования, в том числе удержание квалифицированных сотрудников.

Таблица 3

Основные составляющие доходов СОНКО в Самарской области в 2022 году

Источники доходов	Величина, млн руб.	Удельный вес, %
Бюджеты субъектов РФ	7 349,6	31,7%
Реализация товаров, имущественных прав, выполнение работ, оказание услуг	6 459,6	27,9%
Поступления от российских граждан	2 378,5	10,3%
Поступления (в т.ч. гранты) от российских коммерческих организаций	2 225,1	9,6%
Поступления (в т.ч. гранты) от российских НКО, кроме грантов от НКО – операторов президентских грантов	1 586,0	6,8%
Гранты от НКО – операторов президентских грантов	358,4	1,6%
Муниципальные бюджеты	219,3	0,9%
Иные поступления	2 608,1	11,2%
Итого	23 184,6	100%

Источник: составлено по данным Самарстат, форма 1-СОНКО.

Таким образом, социально ориентированные НКО в современных условиях вносят заметный вклад в устойчивое развитие и решение социальных проблем на региональном уровне. В стратегии социально-экономического развития региона предусмотрено, что задачи социального и общественного развития Самарской области будут решаться в том числе путем эффективного использования возможностей некоммерческого сектора, развитием практик добровольчества и благотворительности⁶.

¹ О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу поддержки социально ориентированных некоммерческих организаций: Федеральный закон от 05.04.2010 № 40-ФЗ : принят Государственной Думой 24 марта 2010 года : одобрен Советом Федерации 31 марта 2010 года. // КонсультантПлюс: официальный сайт. – Москва. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_99113/ (дата обращения: 14.09.2023).

² Татьяна Васильевна Климшина. Некоммерческие организации и их роль в экономике России // Образовательный портал «Справочник» : официальный сайт. – URL: https://spravochnick.ru/ekonomika/hekommercheskie_organizacii_i_ih_rol_v_ekonomike_rossii/ (дата обращения: 19.09.2023).

³ Региональный рейтинг третьего сектора «Регион-НКО 2022». Результаты специального проекта Общественной палаты РФ в партнерстве с рейтинговым агентством РАЭКС-

Аналитика. – М., 2023 г., – 36 с. – URL: <https://raex-rr.com/NKO/Region-nko/Region-nko/2023/> (дата обращения: 18.09.2023).

⁴ Информационный портал Министерства юстиции Российской Федерации. – URL: <http://unro.minjust.ru/NKOs.aspx> (дата обращения: 15.09.2023).

⁵ Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Самарской области: официальный сайт. – Самара. – URL: <https://63.rosstat.gov.ru/> (дата обращения: 16.09.2023).

⁶ Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2030 года: Постановление Правительства Самарской области от 12.07.2017 № 441. – URL: https://economy.samregion.ru/programmy/strategy_programm/proekt_strateg/obnovlennaya-strategiya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-samarskoy-oblasti-na-period-do-2030-goda/ (дата обращения: 16.09.2023).

THE ROLE OF THE SECTOR OF SOCIALLY ORIENTED NON-PROFIT ORGANIZATIONS IN THE ECONOMY OF THE REGION

© 2023 Zhichkin Yury Vladimirovich

Candidate of Geographical Sciences,

Associate Professor of the Department of Regional Economics and Management

Samara State University of Economics

E-mail: y.zhichkin@bk.ru

Keywords: non-profit organizations, socially oriented non-profit organizations, socio-cultural services, volunteers, non-profit sector, grant funds, donations.

The article is devoted to the activities of socially oriented non-profit organizations as key subjects of the non-profit sector. The article examines the current state of the non-profit sector in the Samara region, its role in the regional economy, and also identifies problematic issues in the activities of socially oriented NPOs. The results of such an analysis are necessary to understand the possibility of using the potential of such organizations in order to increase the satisfaction of the population of the region with the quality of life and social policy of the state at the regional level.

ЭКОНОМИКА ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА КАК ВЕКТОР ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

© 2023 Коган Александр Михайлович
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: kogan.am@yandex.ru

© 2023 Щуцкая Александра Викторовна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: avs2020@yandex.ru

Ключевые слова: экономика замкнутого цикла, циркулярная экономика, устойчивое развитие, экономическая устойчивость, инновации, экологическое измерение, экономический рост.

Экономика замкнутого цикла (циркулярная экономика, ЦЭ) занимает все более прочные позиции в политической, экономической и научной сферах. Растущая популярность этой концепции сопровождается некоторой неоднозначностью определений и концептуальной неопределенностью. В частности, в настоящее время обсуждается вопрос о взаимосвязи и вкладе ЦЭ в устойчивое развитие и, следовательно, в создание более устойчивого общества. Цель данной статьи – внести свой вклад в эту дискуссию, предоставив сведения об эволюции и состоянии исследований в области ЦЭ в целом и ее коннотации устойчивости. Полученные результаты свидетельствуют о том, что массив литературы по ЦЭ можно разделить на управленческие и технико-ориентированные исследования. Также результаты прикладных исследований демонстрируют значительную связь между инструментами циркулярной экономики и показателями устойчивого развития, включая экономический рост и устойчивость.

Экономика замкнутого цикла (циркулярная экономика, ЦЭ) рассматривается как важнейшая модель промышленной экономики для обеспечения устойчивого развития¹⁻³. ЦЭ трактуется «как решение для гармонизации стремления к экономическому росту и защите окружающей среды» в условиях ограничений линейной экономики «брать - делать - использовать - утилизировать»⁴. Также утверждается, что «ЦЭ обеспечивает надежную основу для серьезного улучшения существующей бизнес-модели в направлении превентивного и регенеративного экопромышленного развития, а также повышения благосостояния на основе восстановленной экологической целостности»⁵. В исследованиях литературы авторы фиксируют, что ЦЭ «рассматривается как условие устойчивости, выгодное соотношение или компромисс»⁶. ЦЭ определяют как «регенеративную систему, в которой потребление ресурсов и отходов, выбросы и утечка энергии сведены к

минимуму путем замедления, закрытия и сужения материальных и энергетических контуров»⁶, а под устойчивостью понимают «сбалансированную интеграцию экономических показателей, социальной интеграции и экологической устойчивости на благо нынешнего и будущих поколений»⁶.

Переход от экономической модели «производство - потребление - отходы» к модели «производство - потребление - использование» требует участия и заинтересованности нескольких сторон, таких как производители, потребители и политики^{7,8}.

С внедрением политики ЦЭ в крупных регионах мировой экономики (в частности, в Китае в 2002 г. и в ЕС в 2015 г.) интерес к этой концепции значительно возрос за последние несколько лет^{9,10}. Для ЕС она представляет возможность обеспечить экологические преимущества, устойчивый экономический рост и добавленную стоимость в дополнение к созданию рабочих мест, а значит, способствует одновременной поддержке всех трех составляющих устойчивого развития. В то же время переход к более циркулярной экономике должен способствовать достижению нескольких целей устойчивого развития (ЦУР), в первую очередь ЦУР 12 «Устойчивые модели производства и потребления»⁹, а также ЦУР 6, ЦУР 7, ЦУР 8 и ЦУР 13 «Вода, энергия, экономический рост и изменение климата» соответственно.

Популярность концепции ЦЭ в политике находит отражение и в растущем интересе к ней в научных исследованиях. Однако подход в научной сфере подразумевает гораздо больше двусмысленности, а используемый нарратив не столь однозначен. Например, в настоящее время обсуждается потенциальное глобальное воздействие ЦЭ, его формулировка и определение, а значит, и объем концепции¹¹. Это привело к появлению весьма динамичной и несколько неустойчивой области исследований. Таким образом, растет потребность в четкой концептуализации и выработке общего понимания и подхода к ЦЭ с целью определения границ и точек соприкосновения с другими концепциями и моделями. В последнее время рядом ученых предпринимаются усилия, например, по определению рамок (аспектов) ЦЭ¹², пересмотру измерения и оценки ЦЭ¹³, пониманию неоднозначности определения ЦЭ¹¹, или для установления взаимосвязи с устойчивым развитием в целом, а также для определения того, как оно связано с конкретными концепциями, такими как промышленная экология (ПЭ), зеленая/биоэкономика или экодизайн¹⁴.

Однако в силу присущей этому понятию многогранности и неоднозначности сохраняется существенная потребность в более четкой концептуализации. В частности, в настоящее время обсуждается связь и вклад ЦЭ в устойчивое развитие (УР) и, следовательно, в создание более устойчивого общества, включая возможные положительные и отрицательные эффекты более циркулярной экономики в отношении УР. В работе Гайсдорфера и др.⁶ на основе обширного качественного обзора литературы обобщены представления ученых о взаимосвязи между этими двумя понятиями. Они выявили восемь различных типов взаимосвязи, которые делятся на следующие три группы: взаимосвязь между ЦЭ и УР может быть либо условной (ЦЭ является условием для УР), либо выгодной (ЦЭ

приносит пользу УР), либо иметь форму компромисса (ЦЭ сопряжен с затратами и выгодами в отношении УР). Кроме того, Миллар и др.¹⁴ на основе качественного обзора литературы также изучают, в какой степени ЦЭ может служить инструментом для УР. Они пришли к выводу, что пока неясно, как ЦЭ должны способствовать экономическому росту, одновременно защищая окружающую среду и обеспечивая социальную справедливость внутри и между поколениями, и предложили, что для достижения цели поддержки УР необходимо учитывать социальные аспекты и поведенческую экономику.

В целом литературу по ЦЭ можно разделить на управленческие и технико-ориентированные исследования, которые ориентированы либо на «начало срока службы» (BOL), либо на «конец срока службы» (EOL). Наиболее часто упоминается R-стратегия утилизации, за ней следуют восстановление, ремонт и повторное использование, хотя частота использования последней на порядок ниже. Несмотря на то, что варианты сохранения более высокой стоимости, как правило, ближе к потребителю, только около 1% работ, связанных с ЦЭ, помечены терминами, ориентированными на потребителя, и они не образуют определенной темы или кластера исследований. Аналогичным образом, при тематическом моделировании только одна из 20 тем включала слова «потребитель» и «потребление» наряду с «продуктом» и «упаковкой». Таким образом, с количественной точки зрения, недостаточное внимание к моделям потребления и вовлечению граждан в жизнь общества является очевидным «слепым пятном» в дискуссии о ЦЭ. Также выявлена острая необходимость исследований того, какие инструменты или модели могут потребоваться для стимулирования циркулярного перехода и достижения результатов в области устойчивого развития, а также того, как можно устранить потенциальные барьеры, препятствующие процессу расширения масштабов производства.

При этом несмотря на то, что торговля перерабатываемым сырьем положительно связана с ВВП на душу населения, некоторые исследовательские модели не смогли подтвердить это. Учитывая, что торговля перерабатываемым сырьем считается одним из важнейших параметров экономического роста. Согласно определению Евростата, «торговля перерабатываемым сырьем» измеряет импорт и экспорт внутри ЕС и за его пределами. Таким образом, исходя из полученных другими авторами результатов, можно сделать вывод, что существующий объем торговли не обладает значительными возможностями для влияния на экономический рост ЕС, хотя, исходя из модели гравитации, предполагается, что объем торговли между странами ЕС будет весьма обширным¹⁵.

Резюмируя, можно подойти к определению ЦЭ как экономической системы, функционирующей на микро-мезо-макроуровне, ориентированной на сокращение, повторное использование, рециклинг и восстановление материалов в производстве и потреблении, направленную на достижение устойчивого развития, обеспечиваемую инновациями бизнес-моделей и ответственными потребителями, а также поддерживаемую сотрудничеством по принципу «четверной спирали», что подтверждается рядом, в том числе, рядом прикладных исследований.

Например, в первом исследовании¹⁶ циркулярные материалы, муниципальные отходы, торговля циркулярными материалами, производительность труда, экологический налог и производительность ресурсов были значимы и положительно влияли на экономический рост. Во втором исследовании¹⁷ производительность ресурсов, уровень переработки отходов, занятость в сфере экологии и экологические инновации оказались значимыми для роста ВВП стран ЕС.

В то же время другие исследования подтверждают, что значимость уровня переработки отходов и экологических инноваций также являются существенными факторами устойчивого развития и экономического роста^{4,18}. Значимость инноваций в секторе рециклинга подтверждается и другими исследованиями, в которых они рассматриваются как существенный фактор роста ВВП^{19,20}.

¹ Bakker C. A. et al. Products that last: Product design for circular business models. – TU Delft Library, 2014.

² Bocken N. M. P. et al. A literature and practice review to develop sustainable business model archetypes //Journal of cleaner production. – 2014. – Т. 65. – С. 42-56.

³ MacArthur E. et al. Towards the circular economy //Journal of Industrial Ecology. – 2013. – Т. 2. – №. 1. – С. 23-44.

⁴ Lieder M., Rashid A. Towards circular economy implementation: a comprehensive review in context of manufacturing industry //Journal of cleaner production. – 2016. – Т. 115. – С. 36-51.

⁵ Ghisellini P., Cialani C., Ulgiati S. A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems //Journal of Cleaner production. – 2016. – Т. 114. – С. 11-32.

⁶ Geissdoerfer M. et al. The Circular Economy—A new sustainability paradigm? //Journal of cleaner production. – 2017. – Т. 143. – С. 757-768.

⁷ Ma Y. et al. Value Co-creation for sustainable consumption and production in the sharing economy in China //Journal of cleaner production. – 2019. – Т. 208. – С. 1148-1158.

⁸ Boulding K. E. The economics of the coming spaceship earth //Environmental quality in a growing economy. – RFF Press, 2013. – С. 3-14.

⁹ European Commission et al. Closing the loop—An EU action plan for the circular economy // Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. – 2015.

¹⁰ Yuan Z., Bi J., Moriguchi Y. The circular economy: A new development strategy in China // Journal of industrial ecology. – 2006. – Т. 10. – №. 1-2. – С. 4-8.

¹¹ Kirchherr J., Reike D., Hekkert M. Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions //Resources, conservation and recycling. – 2017. – Т. 127. – С. 221-232.

¹² Zotti J., Bigano A. Write circular economy, read economy's circularity. How to avoid going in circles //Economia Politica. – 2019. – Т. 36. – С. 629-652.

¹³ Parchomenko A. et al. Measuring the circular economy—A Multiple Correspondence Analysis of 63 metrics //Journal of cleaner production. – 2019. – Т. 210. – С. 200-216.

¹⁴ Millar N., McLaughlin E., Börger T. The circular economy: swings and roundabouts? // Ecological economics. – 2019. – Т. 158. – С. 11-19.

¹⁵ Feruni N., Hysa E. Free trade and gravity model: Albania as part of central European free trade agreement (CEFTA) //Theoretical and Applied Mathematics in International Business. – IGI Global, 2020. – С. 60-90.

¹⁶Busu M., Trica C. L. Sustainability of circular economy indicators and their impact on economic growth of the European Union //Sustainability. – 2019. – T. 11. – №. 19. – C. 5481.

¹⁷Trica C. L., Banacu C. S., Busu M. Environmental factors and sustainability of the circular economy model at the European Union level //Sustainability. – 2019. – T. 11. – №. 4. – C. 1114.

¹⁸Busu M., Nedelcu A. C. Sustainability and Economic Performance of the companies in the renewable energy sector in Romania //Sustainability. – 2017. – T. 10. – №. 1. – C. 8.

¹⁹Aid G., Lazarevic D., Kihl A. Waste to resources: Moving toward the 2030 sustainable development goals //Linnaeus Eco-Tech 2016, 21–23 November 2016, Kalmar, Sweden. – 2016. – C. 1-19.

²⁰Kihl A., Aid G. Driving forces and inhibitors of secondary stock extraction // The Open Waste Management Journal. – 2016. – T. 9. – №. 1.

CIRCULAR ECONOMY AS A VECTOR FOR INCREASING THE SUSTAINABILITY OF ECONOMIC SYSTEMS

© 2023 Kogan Aleksandr Mikhailovich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: kogan.am@yandex.ru

© 2023 Shchutskaya Aleksandra Viktorovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: avs2020@yandex.ru

Keywords: circular economy, sustainable development, economic sustainability, innovation, environmental dimension, economic growth.

Circular economy (CE) is gaining ground in political, economic and scientific spheres. The growing popularity of this concept is accompanied by some ambiguity of definitions and conceptual uncertainty. In particular, the relationship and contribution of CE to sustainable development and thus to a more sustainable society is currently under debate. This article aims to contribute to this debate by providing insights into the evolution and state of research on CE, in general, and its connotation of sustainability. The findings indicate that the body of literature on CE can be categorized into management-oriented and technically-oriented research. Also, the results of applied research demonstrate a significant relationship between circular economy tools and sustainable development indicators, including economic growth and sustainability.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

© 2023 Кузнецова Ольга Вячеславовна
кандидат экономических наук,
доцент кафедры региональной экономики и управления
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Ola.kuz @yandex.ru

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, региональная экономика, региональное развитие, институциональная среда, бизнес.

Статья посвящена рассмотрению институциональной среды малого и среднего предпринимательства на примере Самарской области. Определен комплекс мер, регулирующих институциональные изменения в сфере малого и среднего предпринимательства. Выделены направления для совершенствования законодательства в части регулирования данной сферы. Показана необходимость внедрения кластерной модели с непосредственным участием малых и средних предприятий для развития региона.

Показатель развития экономики региона – это уровень сектора малого и среднего предпринимательства. Именно он определяется по тому на сколько эффективно функционирует институциональная среда в регионе.

Институциональная среда представляет собой некие социальные и экономические связи между населением, законы, правила, нормы на основе которых и строятся социально-экономические отношения и реализуются, выбранные способы хозяйствования. Она также влияет на рост совокупного дохода региона, транзакционные затраты субъектов хозяйствования и риски, связанные с управлением, способствуя их снижению.

Для успешного функционирования сектора малого и среднего предпринимательства ему необходима качественно и эффективно функционирующая институциональная среда, то есть та, которая наиболее точно и рационально отвечает на потребности и запросы субъектов. На данном этапе развития, к сожалению, общая институциональная среда в стране не является наиболее эффективной, поэтому необходима разработка практических рекомендаций для ее совершенствования.

Основные проблемы или барьеры для бизнеса, напрямую говорят о низком качестве институтов, созданных для данного сектора. Это сложность с доступом к финансированию, плохие условия для ведения международной торговли, тяжелое налоговое бремя, административные барьеры и отсутствие механизмов внедрения инновационных разработок и пр.

Для совершенствования институциональной среды необходима разработка и практическое применение эффективного комплекса мер, включающего в себя все регулирующие и связанные между собой институциональные изменения. Данные меры должны бороться с высокими административными барьерами и транзакционными издержками. Разделим их условно на четыре группы:

- транзакционные (рис. 1);
- финансово-инвестиционные (рис. 2);
- правовые;
- инновационные (рис. 3).

Важно отметить, что дифференцирование программ процедур по степени риска и величине объема бизнеса очень важно. В зарубежных странах регистрация объекта строительства площадью меньше 100 кв. м осуществляется в укоренном режиме. Таким образом, внедрение данного механизма в Самарской области могло бы сэкономить значительное количество времени для предпринимателей.



Рис. 1. Рекомендательные меры транзакционного характера для развития МСП в Самарской области

Источник: составлено автором на основе¹

Важной мерой, также является передача части государственных услуг, касающихся малого бизнеса (это могут быть несложные проекты с низкими рисками) коммерческим компаниям.

Для наибольшей обеспеченности информацией необходима разработка проектов, необходимых для доведения важной информации до предпринимателей

(например, отечественный и иностранный опыт и информация о франчайзинге, о возможностях масштабирования бизнеса, контрактации, лизинге и т.д.).

Для преодоления вышеперечисленных проблем необходимо совершенствование законодательного сопровождения. Устранение неувязок и пробелов в нормативно-правовых актах, связанных с регулированием деятельности малого бизнеса. Особого внимания требует законодательство в сфере банкротства так как это позволит наиболее эффективно распределять ресурсы в наиболее развитые предприятия и защитит от недобросовестных заемщиков. Меры для совершенствования законодательства²:

- саморегулируемые организации;
- государственный заказ;
- государственный надзор;
- доступ к инфраструктуре;
- защита прав частной собственности;
- снижение уровня налогообложения;
- повышение доступности программ поддержки бизнеса.

Рост доступности предприятий к государственному заказу может привести к улучшению предпринимательского климата в регионе. Размещение государственного заказа у субъектов малого бизнеса должен быть не менее 10% от общего объема. Мировая практика показывает, что при указанных положительных сторонах, электронный аукцион имеет ряд недостатков в том числе и участие недостаточно профессиональных подрядчиков, это сильно снижает качество поставок.

Следующей проблемой с которой сталкиваются чаще всего предприниматели малого сектора - это недостаточное финансирование. Меры по совершенствованию данной финансово-инвестиционной проблемы представлены на рисунке 2.

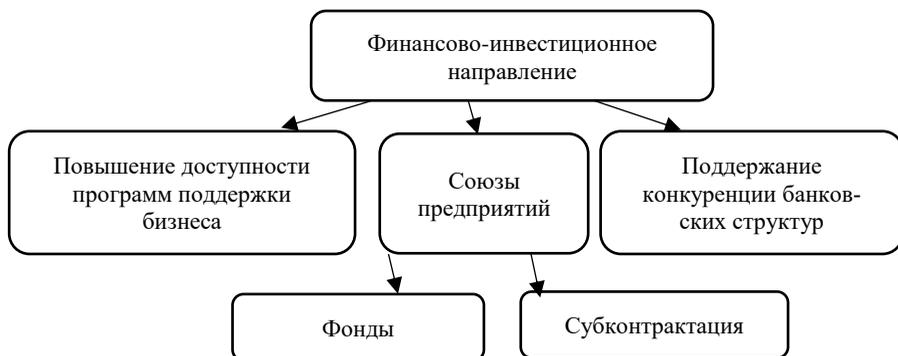


Рис. 2. Меры по совершенствованию финансового направления в сфере малого бизнеса в Самарской области

Источник: составлено автором на основе¹

Повышение инновационной активности в регионе должно стать приоритетным для региональной политики так как она позволяет сформировать достаточно долгосрочные конкурентные преимущества на рынке.

Оставаться лидером на рынке возможно лишь благодаря внедрению современных технологий производства и управления механизмами, что не однократно подтверждал мировой опыт³. Меры по совершенствованию инновационного направления представлены на рисунке 3.

Одним из ключевых факторов, позволяющих повысить конкурентные преимущества региона на рынке, является внедрение кластерной модели с непосредственным участием малых и средних предприятий. При активной группировке малых предприятий в кластеры значительно снижаются транзакционные издержки, следовательно, предприятия выигрывают в конкурентной борьбе, престиж региона растет.

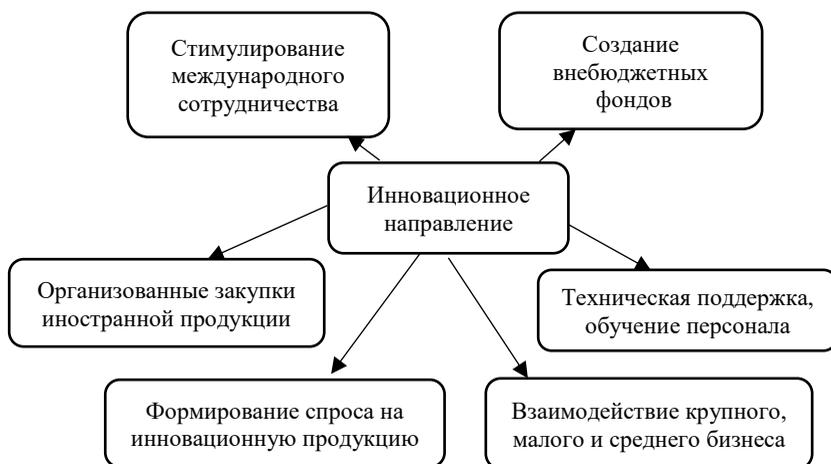


Рис. 3. Меры по совершенствованию инновационного направления в сфере малого бизнеса в Самарской области

Источник: составлено автором на основе¹

Таким образом, применение на практике рекомендаций транзакционного характера способствует улучшению работы субъектов МСП (количество единиц, оборот, увеличение инвестиций в основной капитал). Снижение налогового бремени, грамотное законодательство, повышение доступа к финансовым ресурсам и инвестиции позволят наиболее благоприятный предпринимательский климат в регионе.

¹ Чистякова О.В., Бабкин А.В. Институты развития бизнеса как инструмент государственной поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства // *π-Economy*. 2019. №6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instituty-razvitiya-biznesa-kak>

instrument-gosudarstvennoy-podderzhki-malogo-i-srednego-innovatsionnogo-predprinimatel'stva (дата обращения: 20.09.2023).

² Приженникова А.Н. Малое и среднее предпринимательство в законодательстве России // Образование и право. 2021. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/maloe-i-srednee-predprinimatelstvo-v-zakonodatelstve-rossii> (дата обращения: 20.09.2023).

³ Храмченко А.А., Соколова С.Ю., Попова В.С., Криворучко Д.А. Перспективы развития технологического предпринимательства // ЕГИ. 2022. №39 (1). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/perspektivy-razvitiya-tehnologicheskogo-predprinimatelstva> (дата обращения: 21.09.2023).

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES: REGIONAL ASPECT

© 2023 Kuznetsova Olga Viacheslavovna

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of the Department of Regional Economics and Management

Samara State University of Economics

E-mail: Ola.kuz @yandex.ru

Keywords: small and medium-sized entrepreneurship, regional economy, regional development, institutional environment, business.

The article is devoted to the consideration of the institutional environment of small and medium-sized businesses on the example of the Samara region. A set of measures regulating institutional changes in the sphere of small and medium-sized businesses has been defined. The directions for improving legislation in terms of regulating small and medium-sized businesses are highlighted. The necessity of implementing a cluster model with the direct participation of small and medium-sized enterprises for the development of the region is shown.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ: ВКЛАД ИННОВАЦИЙ

© 2023 Осетров Евгений Анатольевич*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: Osetrov_e@list.ru

Ключевые слова: региональная экономическая система, инновации, государство, цифровая платформа, инновационная экономика, система управления данными, цифровой регион.

В данной статье проведено исследование перспектив развития региональных экономических систем как тесного симбиоза инновационных решений и разработок, сопряженных с государственным участием и инициативами. Показано, что инновационное развитие регионов страны обусловлено факторами их пространственного распределения, что влияет на плотность инновационного пространства региона с учетом человеческого потенциала, финансирования инноваций и инновационной активности субъектов региональной экономики. На примере Самарской области предложено внедрение цифровой платформы, которая интегрирует необходимую информацию в цифровые данные региона и предоставит открытые данные его жителям, что станет инновационным решением в области взаимодействия информационных систем, а также федерального уровня и регионов.

Скорость технологических изменений в сочетании с усилением глобальной интеграцией и конкуренцией резко активизировали инновационную деятельность в экономике. Инновационная экономика описывает процесс, при котором новые технологии и бизнес-модели с беспрецедентной скоростью и масштабом меняют существующие секторы экономики за счет создания новых продуктов и услуг, что приводит к развитию передовых решений. В инновационной экономике улучшение доступа к венчурному капиталу и расширение инвестиционных пулов, наряду с недавним ростом глобального краудфандинга, упрощает продвижение идей на рынок и получение государственного финансирования¹. Еще одной особенностью инновационной экономики является агломерация предприятий в конкретных географических районах (регионах), привлекаемых наукоемкими институтами, талантами и навыками, а также возможностями для сотрудничества и обмена знаниями. Данные тенденции поддерживаются улучшением делового климата для развития предпринимательства и малых динамичных фирм, а также улучшением правовой защиты интеллектуальной собственности².

* Научный руководитель – Сураева Мария Олеговна, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет.

Стремление развивать региональную политику обусловлено диверсификацией деятельности регионов, созданием новой базы рабочих мест, повышением заработной платы, прибыли и налоговых поступлений, ростом конкурентоспособности и устойчивости к глобальным экономическим сдвигам и потрясениям. Ведущие инновационные регионы выделяют различные пути к успеху инновационной экономики. Некоторые из них возникли в результате фундаментальных факторов, таких как финансируемые государством исследования, культура поддержки предпринимательства и высокое качество региона, привлекающее талантливых специалистов. Другие были поддержаны последовательными циклами развивающихся и целенаправленных вмешательств государства в области науки, технологий и предпринимательства.

Инновационное развитие регионов страны обусловлено факторами их пространственного распределения, что оказывает огромное влияние на перспективы развития региональных экономических систем. На уровень экономического развития влияет плотность инновационного пространства региона с учетом человеческого потенциала, финансирования инноваций и инновационной активности субъектов региональной экономики; развитость инновационной инфраструктуры, степень цифровизации и инвестиционной привлекательности региона; а также связность инновационного пространства и общей результативности деятельности региона³. Так, наличие развитой инновационной инфраструктуры предполагает рост числа технопарков, кластеров, наукоградов, особых экономических зон и бизнес – инкубаторов⁴.

Разработка единой системы региональной политики берет свое начало с 90-х годов прошлого столетия. Тогда появились первые стратегии развития городов и регионов, которые привели к созданию комплекса мер по укреплению системы государственного управления. До 2008 года было принято более 50 региональных стратегий, которые послужили началом создания новой стратегии управления. Выбор стратегической альтернативы был в сторону инновационного сценария развития (порядка 50 голосов). Так, долгосрочные планы и перспективы развития региональных экономических систем опирались на инновационные компоненты, которые отразились в задачах Стратегии развития и сформировали цели государственной программы.

Вызовы VUCA – мира диктуют необходимость цифрового оснащения регионов с последующим ростом числа инновационных и приоритетных проектов с учетом прозрачности их реализации. На федеральном уровне закреплён минимальный рекомендованный перечень для регионов, среди которых транспорт и логистика, образование и наука, здравоохранение, государственное управление, развитие городской среды и ключевые отрасли в рамках пространственной специализации каждого региона.

Перспективы развития региональных экономических систем сопряжены с государственным участием и инициативами. Выделяют пять ключевых способов данного взаимодействия⁵:

1. Корректировка делового климата и институтов.

Реформы, направленные на развитие предпринимательства и производительности могут обеспечить защиту информационных систем и сократить временные, финансовые затраты на регулирование и снизить нагрузку на инновационные предприятия. Общественные консультации помогают определить направления реформ, а подходы, направленные на коммерциализацию, могут стимулировать университеты к переходу от НИОКР к коммерциализации. Правительственная адаптация землепользования и поддержка институтов, таких как больницы, университеты, бизнес – инкубаторы могут послужить катализатором для развития инновационной экосистемы.

2. Устранение пробелов в инфраструктуре.

Государство может обеспечить общую и специализированную инфраструктуру для тестирования и вывода на рынок новых технологий. Это включает в себя улучшение транспортного сообщения, совершенствование систем энергоснабжения и передачи данных, высокоскоростную широкополосную связь, а также партнерство с университетами для увеличения числа выпускников в развивающихся областях.

3. Решить проблему дефицита инвестиций.

Государственные органы призваны стимулировать распределение капитала и инвестиционных потоков в пользу растущих компаний и нематериальных активов. Масштабы инвестиций различны, но одним из распространенных механизмов являются государственные программы поддержки конкретных инновационных секторов. Лучшие инновационные регионы используют для этого четкие научно обоснованные предложения о конкурентных преимуществах региона и его инвестиционной готовности. Они определяют масштабы инвестиционных возможностей и системы поддержки, привлекающие инвесторов.

4. Подготовка к конкурентоспособности

Региональные лидеры имеют стратегии привлечения и стратегии удержания талантов, направленные на решение проблем региональной конкуренции между рынками за высокорентабельные компании и высококвалифицированные кадры. Каждый регион привлекает специалистов и оказывает им поддержку в создании предприятий и получении доступа к ресурсам в регионе путем повышения известности инноваций, преодоления инвестиционных барьеров и продвижения инноваций.

5. Корректировка информации и нарушение координации

Создание инновационной идентичности и репутации региона - задача, которую может решить государство в союзе с отраслевыми игроками. Создание брокерских сетей позволяет участникам объединяться, укреплять доверие и улучшать информацию об инновационных возможностях.

Ведущие инновационные регионы используют стратегии, которые сделают инновационный процесс более наглядным и доступным, что позволяет повысить успешность стартапов и предпринимательских инициатив. Брендирование стратегий - это современный и распространенный метод, который подтверждает важность инновационного участия в развитии региона. Симбиоз игроков рынка координируют инновационные усилия на государственном и федеральном уровнях.

Так, ведущие регионы показывают долгосрочную приверженность к развитию инноваций как ключевому источнику будущего процветания, способствующему повышению устойчивости и конкурентоспособности, способствуя формированию устойчивой и диверсифицированной экономики, адаптируемой к новым условиям.

Важно отметить, что экспоненциальный характер новых технологий в сочетании с глобальной конкуренцией, новыми бизнес-моделями и инвестиционными моделями, интегрированными и оцифрованными, являются движущей силой роста и перспективами развития региональных экономических систем.

Так, можно рассмотреть внедрение системы управления данными на территории Самарской области. Система предполагает цифровую взаимосвязь координационного центра Правительства РФ с региональным центром управления. Данная цифровая платформа позволит интегрировать необходимую информацию в цифровые данные региона, предоставит открытые данные жителям региона. Актуальность инновационного решения заключается в создании экосистемы «Национальная система управления данными»⁶. При этом задача региона состоит в обеспечении централизации нормативно – справочной информации, создании инфраструктуры данных для размещения на региональной витрине, обеспечении механизмов взаимодействия поставщиков и потребителей в регионе и доступа к государственным данным. Единое пространство данных цифрового региона совместит реестр информационных ресурсов в одной экосистеме, куда входят справочники, реестры, наборы данных, транзакционные данные, файлы и электронные документы.

Система управления строится от губернатора и правительства региона, руководителей подразделений и органов местного самоуправления, руководителей среднего звена, отвечающие за аналитический конур и предоставляющие данные для анализа и отчетов; до информационных систем регионов как единого пространства данных с последующим хранением и доступом к ним.

Цифровой регион – это взаимодействие с гражданами (интеграция платформы «Бюджет для граждан», «Решаем вместе»), аналитические приложения («Регион. Онлайн», «Нацпроекты»). Это инновационное решение в области взаимодействия информационных систем, а также федерального уровня и регионов. Типовая архитектура меняется на целевую, в которой появится единый архив данных, включающий информацию ЕГРЮЛ, ФИАС, данные общероссийских классификаторов и классификаторов бюджетного процесса, суммарное количество файлов составляет порядка 69 миллионов записей и 40 объектов нормативно – справочной информации.

Таким образом, решится вопрос доступности данных в процессах оказания услуг, упрощения регионального оснащения цифровыми платформами и построения единого пространства данных в регионе⁷.

Перспективы развития региональных экономических систем тесно связаны с инновационными решениями и разработками и сопряжены с государственным участием и инициативами. Так, выделяют пять ключевых способов данного взаимодействия: корректировка делового климата и институтов, устранение проб-

лов в инфраструктуре, решение проблемы дефицита инвестиций, подготовка к конкурентоспособности, корректировка информации и нарушение координации. На основе исследования было предложено внедрение цифровой платформы, которая позволит интегрировать необходимую информацию в цифровые данные региона и предоставит открытые данные жителям региона. Это инновационное решение в области взаимодействия информационных систем, а также федерального уровня и регионов.

¹ Иванова Т.Л. Особенности стратегического планирования в контексте региональной экономической системы / Т.Л. Иванова // Россия: тенденции и перспективы развития. 2023. №18(2). С.186 -191.

² Мухаметшина Р.И. Анализ подходов к понятию «региональная социально-экономическая систем» /Р.И.Мухаметшина // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. №6-2(100). С.81-84.

³ Иванова Д. Е. Модельный инструментарий исследования механизма потоков прямых иностранных инвестиций / Д.Е.Иванова, В.Е. Иванов // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки. 2023. №1. С.76 - 82.

⁴ Симонов С.В. Инструменты и методы оценки перспектив развития региональных экономических систем: инновации и роль бизнеса / С.В. Симонов // Российский экономический интернет-журнал. 2022. № 4.

⁵ The Innovation Economy: Implications and Imperatives for States and Regions [Электронный ресурс].URL: <https://www.investment.nsw.gov.au/assets/Uploads/files/IPC/Full-Report-IPC-The-Innovation-Economy-2018.pdf> (дата обращения: 20.09.2023).

⁶ Построение системы управления данными на региональном уровне [Электронный ресурс]. URL: <https://digitalr.ru/wp-content/uploads/2021/08/bft-prezentacziya.pdf> (дата обращения: 20.09.2023).

⁷ Сураева М.О. К вопросу об организации корпоративного управления в условиях формирования инновационной экономики / Сураева М.О., Жабин А.П., Герасимов Б.Н. // Вопросы экономики и права. 2015. № 80. С. 88-92.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS: THE CONTRIBUTION OF INNOVATION

© 2023 Osetrov Evgeny Anatolyevich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: Osetrov_e@list.ru

Keywords: regional economic system, innovation, state, digital platform, innovation economy, data management system, digital region.

This article examines the prospects for the development of regional economic systems as a close symbiosis of innovative solutions and developments associated with state participation and initiatives. It is shown that the innovative development of the country's regions is determined by the factors of their spatial distribution, which affects the density of the innovation space of the region, taking into account human potential, the financing of innovations and the innovative activity of the subjects of the regional economy. Using the example of the Samara region, it is proposed to introduce a digital platform that integrates the necessary information into the digital data of the region and provides open data to its residents, which will become an innovative solution in the field of interaction of information systems, as well as at the federal level and regions.

БОРЬБА С СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЕЙ ТЕРРИТОРИЙ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ И ПРАКТИКА

© 2023 Скреблов Никита Игоревич
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: morgrain@yandex.ru

Ключевые слова: социально-экономическая дифференциация, региональная экономика, устранение дифференциации, государственное регулирование и поддержка.

Статья посвящена исследованию опыта различных стран в преодолении проблемы социально-экономической дифференциации своих территорий. Рассматривается практика сглаживания дифференциации, применяемая в США, ФРГ, КНР, Италии, проведена оценка подходов разных государств к одной и той же проблеме.

Проблема неравенства развития территорий в социальном и экономическом плане является актуальной проблемой почти для любой страны в мире, всегда в силу тех или иных факторов будут выделяться наиболее сильные и слабые территории, невозможно изучить опыт нашей страны по развитию территорий и сглаживанию социально-экономической дифференциации без оглядки на зарубежный опыт, в том числе и развитых стран.

В практиках развитых стран ЕС, а конкретно - ФРГ делает акцент на идее предложения поддерживающих инвестиций структурно слабым регионам в сфере торговли и промышленности, что подталкивает их к структурному сдвигу для восстановления возможностей роста, создается мощная торговая и транспортная инфраструктура для привлечения компаний и роста конкурентоспособности земель, внедрение неинвестиционных мер для горизонтального укрепления бизнес-пространства в рамках проведения интеграционных стратегий развития, создания инвестиционных кластеров, бизнес-территорий. Министерство экономического развития и борьбы с изменениями климата мониторит состояние земель по многим параметрам, вследствие чего создается карта для определения уровня вспомогательного финансирования¹. Наибольшее внимание властей ФРГ до сих пор уделяется восточным, «постсоциалистическим» странам с наиболее слабыми региональными экономическими системами (выделены оранжевым и желтым) по сравнению с центральными землями, также недавно появилась проблема устаревших промышленных регионов территории Рура (является угольным добывающим и сталепромышленным регионом). Для определения мер помощи регионам составляется карта территорий в зависимости от уровня структурной слабости, основанная на оценке единой национальной процедуры в соответствии с положениями руководящих принципов ЕС по региональной помощи. Сложная система смешанных региональных показателей (основанная на региональной

производительности, уровне неполной занятости, демографическом развитии и качестве инфраструктуры) используется для ранжирования регионов по их общей эффективности: от самого слабого региона (структурно и с точки зрения экономических показателей) до самого сильного региона.

Проблема региональной дифференциации в Италии в ретроспективе насчитывает как минимум 160 лет. Разрыв значимо увеличился с массовой индустриализацией Севера за три десятилетия до первой мировой войны, достиг своего пика сразу после Второй мировой войны. Самой тревожной тенденцией последнего времени для самой Италии и ЕС является разрыв в экономическом развитии, который вскрылся в отставании регионов Италии от средних показателей по Еврозою: в 21 веке все итальянские регионы сдали позиции по сравнению со средним уровнем регионального развития в ЕС (даже Ломбардия, экономически сильнейшая территория страны). В частности, после финансового кризиса 2008 года Италия столкнулась с худшей рецессией в новейшей истории. Экономический спад был усилен реакцией национальных правительств, которая с 2010 года приступила к реализации сложной программы бюджетной консолидации. Совокупный эффект финансовой помощи, предоставленной во время кризиса, превысил 120 миллиардов евро, а именно почти 8 процентов ВВП Италии. Особенно в период с 2011 по 2012 год региональные различия еще больше усилились по мере восстановления экономики, в южных регионах рост ВРП был гораздо слабее. Таким образом, кризис Covid-19 вписался в контекст уже увеличивающегося разрыва между Севером и Югом. Юг еще не оправился от последствий финансового кризиса 2008 года. К концу 2018 года ВРП регионов юга был более чем на 10 п.п. ниже докризисного, в то время как ВРП регионов севера упал только на 2,4% по сравнению с докризисным показателем 2008 года².

В исследовании американских ученых исследуется проблема региональных диспропорций в аспекте изучения «Ржавого пояса» США, эти же территории по мнению исследователей называются старопромышленными, их определяют как «территории, которые имеют определенную специализацию, однако, в силу НТП и изменений в структуре спроса стали убыточными, находятся в процессе стагнации или депрессии»³, так некогда сталепромышленный и мощный производственный кластер штатов превратился в отстающие земли с беднеющим населением. Исследователи сходятся во мнении, что к этому привели процессы с 1950 года, снижалась занятость в промышленном секторе, были недостаточные темпы роста производительности труда в сочетании со значительными надбавками к заработной плате. Отсутствие конкуренции было важным фактором, способствовавшим упадку «Ржавого пояса», и что усиление конкурентного давления примерно в 1980-е годы объясняются значительные изменения в характере снижения доли занятости в «Ржавом поясе» в то время⁴.

Производители Ржавого пояса были склонны к инновациям, но вводились они относительно низкими темпами, что, в свою очередь, способствовало смещению экономической активности на остальную часть страны, что и служило одной из причин упадка земель, некогда называвшимися «Индустриальным поясом США»⁵. Однако, несмотря на либеральную модель США, сводящую к минимуму

вторжение государства в региональные и местные дела (вопросы штатов и муниципалитетов), были предприняты следующие меры по восстановлению старопромышленных регионов ржавого пояса. Одним из самых активных в своём возрождении оказался сталепромышленный Питтсбург и окружающая его агломерация с помощью переориентации производств, модернизации инфраструктуры с помощью замены железнодорожных путей, строительства международного аэропорта, проведения программы экономического оживления (Regional Economic Revitalization Initiative) и других мер⁶. Однако, общее невмешательство федерального уровня в региональные дела кладут ношу постановления и экономического роста строго на муниципальные власти и силы местных корпораций, чего зачастую недостаточно, поэтому в долгосрочной перспективе старопромышленные регионы с большой вероятностью будут угасать и опустошаться несмотря на усиления местного бизнеса и властей.

Стоит внимания опыт КНР развития регионов для усиления территориальной связанности с помощью стратегии развития запада (СРЗ) как одного из инструментов сглаживания социально-экономической дифференциации. Преференциальное налогообложение является одним из основных инструментов политики СРЗ. Предприятия в западных регионах, независимо от того, финансируются ли они за счет внутренних или внешних источников, имеют право на льготную ставку налога на прибыль предприятий в размере 15 % (обычная ставка налога составляет 25 %), а также снижение налога или освобождение от налога на добавленную стоимость и налогов на ресурсы. В частности, вновь созданные предприятия могли получить освобождение от уплаты налогов, если они работали в западном Китае в следующих секторах: транспорт, энергетика, водоснабжение, консервация, почтовая служба и электронное оборудование. Более того, для ключевых инфраструктурных проектов, местных или центральных правительство может ввести специальный льготный режим налогообложения. Например, проект строительства Цинхай-Тибетской железной дороги был освобожден почти от всех видов налогов.

Кроме того, центральное правительство, местные органы власти и Народный банк Китая (НБК) обнародовал ряд мер, направленных на:

- поощрение финансовых учреждений, особенно банков национальной политики, чтобы увеличить кредиты для поддержки развития западных регионов;
- привлечение иностранных банки для открытия филиалов в западных регионах Китая;
- содействовать участию частного капитала в построении учреждений финансовой сферы услуг;
- содействовать созданию и развитию сельских банков, финансовые компании и кооперативы сельских фондов в западных сельских районах страны.

Таким образом, вливания финансовых ресурсов, налоговые послабления, массовое привлечение компаний, проведение инфраструктурных проектов и создание финансовых институтов помогло Китаю снизить показатель индекса энтропии Тейла с 0.206 в 1978 году до 0.106 в 2010 году, рассчитанном в реальном ВВП

на душу населения, что показывает эффективность региональной политики Китая по устранению дифференциации территорий⁷. Минусами же проведения СРЗ стали: большой экономический ущерб из-за незрелого планирования и неэффективного использования ресурсов, одинаковое отношение ко всем регионам без учета их особенностей и одинаковая помощь как слабым, так и сильным привела к дальнейшему разрыву в развитии между регионами запада КНР, отставание социальной инфраструктуры, создание недостаточного количества рабочих мест, которые учитывали бы различные виды и уровни навыков, образования населения и многие другие процессы, связанные с ускоренным искусственным ростом региональных экономических систем.

Подытоживая, различные страны используют собственные инструменты со своей спецификой, США с присущим экономическим либерализмом предпочитает не вмешиваться в дела штатов и городов, из-за чего депрессивная ситуация городов ржавого пояса продолжает ухудшаться, государственная рука КНР, которая массово вкладывает ресурсы в определенные ресурсы, строит инфраструктуру и создает множество рабочих мест, что происходит без учета региональной специфики и создает экологические, демографические дисбалансы. Требуется найти баланс в политике сглаживания социально-экономической дифференциации, что позволит не только дать толчок региональному развитию, но и не забрать всю власть и инициативу местных управляющих и исполнительных органов.

¹ Germany's Regional policy // Federal Ministry for Economic Affairs and Climate Action URL: <https://www.bmwk.de/Redaktion/EN/Dossier/regional-policy.html> (дата обращения: 13.09.2023).

² Stefan Fina, Bastian Heider. Francesco Prota Unequal Italy. Regional socio-economic disparities in Italy. FEPS, 2019. С. 11.

³ Гранберг А.Г., Артоболевский С.С., Ковалева Г.А. Реструктуризация старопромышленных регионов: опыт России и мира // Региональное развитие и сотрудничество. 1998. № 1-2. С. 4—23.

⁴ Tracy Neumann Remaking the Rust Belt: The Postindustrial Transformation of North America. University of Pennsylvania Press, 2016. С. 135.

⁵ Simeon Alder, David Lagakos, Lee E. Ohanian Competitive Pressure and the Decline of the Rust Belt : A Macroeconomic Analysis // NBER Working Paper. 2014. №w20538. С. 4-5.

⁶ Мальцев Андрей Александрович, Мордвинова Арина Эдуардовна Американская модель ревитализации старопромышленных регионов // Вестник РУДН. Серия: Экономика. 2018. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/amerikanskaya-model-revitalizatsii-staropromyshlennyh-regionov> (дата обращения: 29.08.2023).

⁷ The Evolution and Impact of China's Regional Policy: A Study of Regional Support Policy for Western China Xiang Deng, Zheng Lu, and Xuezheng Chen The Evolution and Impact of China's Regional Policy: A Study of Regional Support Policy for Western China // Springer. 2015. С. 123-124.

COMBATING SOCIO-ECONOMIC DIFFERENTIATION OF TERRITORIES: FOREIGN EXPERIENCE AND PRACTICE

© 2023 Skrebllov Nikita Igorevich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: morgrain@yandex.ru

Keywords: socio-economic differentiation, regional economy, elimination of differentiation, government regulation and support.

The article is devoted to the study of the experience of various countries in overcoming the problem of socio-economic differentiation of their territories. The practice of smoothing differentiation used in the USA, Germany, China, Italy are considered, and the approaches of different states to the same problem are assessed.

ИССЛЕДОВАНИЕ ОДНОРОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕГИОНОВ РФ ЗА 2021 ГОД

© 2023 Софрина Яна Руслановна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: sofrina2001@mail.ru

© 2023 Конопацкая Екатерина Андреевна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: geba57@mail.ru

Ключевые слова: финансовые показатели, разведочный анализ, однородность регионов, Logitom, коэффициент вариации.

В статье разработана система основных финансовых показателей по регионам РФ за 2021 г. На ее основе проведен разведочный анализ и определена степень однородности исследуемых совокупностей как необходимого условия для осуществления последующей количественной обработки данных статистическими методами.

Современное экономическое развитие страны и ее регионов является предметом постоянного внимания и изучения. Понимание финансового состояния и успехов каждого региона требует проведения мониторинга основных финансовых показателей. Систематическое наблюдение за ними, помогает выявить тренды и сравнить показатели разных регионов, что позволяет оценить их относительную успешность и определить место в конкурентном многомерном пространстве.

Мониторинг основных финансовых показателей регионов за 2021 год предоставит ценную информацию о состоянии экономики каждого региона и выявит проблемные области для последующего анализа и разработки эффективных стратегий развития. Однако, сбор и анализ больших объемов информации являются сложными задачами, требующими специализированных инструментов и методов. В данном случае применению статистического подхода в процессе количественной обработки данных отдается большее предпочтение как наиболее подходящего для анализа экономических процессов вероятностной природы. Здесь к исследуемым наборам данных предъявляется выполнение условий однородности и соответствия их нормальному закону распределения. Таким образом, первоочередной задачей перед исследователем является проведение предварительной оценки данных.

Цель данного исследования заключается в проведении логико-содержательного анализа существующих методологий и разработке на их основе собственной системы показателей для оценки финансовых систем регионов и проведении предварительного исследования совокупностей регионов на однородность.

В ходе исследования существующих методик оценки финансового состояния экономических систем исследователей Кораблевой А.А., Карпова В.В.¹, Кулагиной Н.А., Тереховой А.А., Надеждиной О.С.², Гондарчук О.В., Путихина Ю.Е.³, была разработана собственная система основных финансовых показателей регионов за 2021г. Она разбита на две группы: результативные и факторные показатели.

Оценить уровень финансового развития экономической системы было решено с помощью показателя «Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, %» (y_1). Он характеризует рентабельность деятельности предприятий. По нашему мнению, чем больше успешных предприятий, тем выше финансовое положение региона. Поэтому, было решено отнести показатель «Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, %» (y_1) к первой группе результативных показателей.

Во вторую группу, факторных показателей, влияющих на уровень финансового развития регионов, были включены: плотность населения (чел. на км²), (x_1); реальные денежные доходы населения (в % к предыдущему периоду), (x_2); реальные потребительские расходы населения (в % к предыдущему периоду), (x_3); реальная начисленная заработная плата работников организаций (в % к предыдущему периоду), (x_4); инвестиции в основной капитал, (x_5) и промышленное производство (в % к предыдущему периоду), (x_6).

Этап создания и наполнения информационно-статистической базы финансовых показателей регионов проводился за 2021г. в MS Excel, при помощи материалов Федеральной службы государственной статистики⁴.

Исследование однородности осуществлялось в рамках разведочного анализа.

Разведочный анализ данных играет важную роль в изучении данных, позволяя получить первоначальное представление о наборе данных и выявить ключевые характеристики, закономерности и тренды. Для этого проводятся исследования совокупностей на: соответствие нормальному закону распределения, однородности и выявление выбросов.

Одним из распределений, которое часто используется при анализе данных, является нормальное распределение, также известное как гауссовское распределение. Нормальное распределение является одним из наиболее распространенных распределений в статистике.

Визуализация нормального распределения может быть особенно полезна для исследования данных. Для визуализации нормального распределения часто используется график, известный как кривая Гаусса или кривая колокола. Этот график определяется двумя параметрами: средним значением, которое является центром распределения, и стандартным отклонением, которое является мерой разброса значений вокруг среднего.

Разведочный анализ по системе показателей финансового развития регионов проводился с помощью программного инструмента Loginot⁵. Это отечественная платформа для анализа больших наборов данных может упростить процесс сбора и обработки данных, а также помочь визуализировать результаты и провести сравнительный анализ между регионами.

Предварительно был осуществлен импорт информации из файла MS Excel в Loginot с помощью инструмента «Импорт данных». Это узел, в котором настраиваются параметры импорта, включая путь к файлу и выбор конкретных листов, столбцов или диапазонов ячеек.

Кроме того, в Loginot использовались функции для расчета статистических показателей, таких как среднее значение, медиана, минимум, максимум, стандартное отклонение и другие. Расчет по показателям финансового развития регионов позволил оценить центральную тенденцию данных, их вариабельность и выявить потенциальные выбросы или аномалии.

Один из индикаторов однородности данных в исследовании - коэффициент вариации (V). Для его расчета в Microsoft Excel использовалась формула:

$$V = (\sigma / X_{cp}) * 100\%,$$

где σ - стандартное отклонение выборки,

X_{cp} - среднее значение выборки.

Выбросы по показателям финансового развития регионов РФ за 2023г.

Показатель	г. Севастополь	Республика Калмыкия	Краснодарский край
Плотность населения (чел. на км ²), (x1)	1		
Реальные денежные доходы населения (в % к предыдущему периоду), (x2)			
Реальные потребительские расходы населения (в % к предыдущему периоду), (x3)			
Реальная начисленная заработная плата работников организаций (в % к предыдущему периоду), (x4)			
Инвестиции в основной капитал, (x5)		1	
Промышленное производство (в % к предыдущему периоду), (x6)			
Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) деятельности организаций (в фактически действовавших ценах) (y1)			1

Источник: Составлено авторами.

Коэффициент вариации позволяет количественно измерить относительную изменчивость данных и определить степень их однородности. Значение коэффициента вариации менее 33% указывает на однородность рассматриваемой совокупности данных.

В результате анализа данных на однородность был сделан вывод о высокой неоднородности регионов по уровню финансового развития регионов, поскольку коэффициент вариации по показателю сальдированного финансового результата деятельности организаций (y_1) составил 95,8%.

В группе факторных показателей регионы развиваются в одинаковых условиях. Рассчитанные по ним коэффициенты вариации на превысили значения в 20%, следовательно, совокупности - однородные.

В ходе выявления выбросов по показателям финансового развития регионов были выявлены следующие регионы с аномально большими отклонениями: г. Севастополь, Республика Калмыкия и Краснодарский край. Но они представляют собой единичные случаи выбросов и встречаются по одному разу (см. таблицу). Это 14% от общего числа показателей.

Таким образом, было принято решение о нецелесообразности исключения города Севастополя, республики Калмыкии и Краснодарского края из всей совокупности регионов.

В данной научной статье был проведен анализ финансовых показателей регионов с целью оценки их однородности. Результаты исследования показали, что регионы по уровню финансового развития, находятся в разных условиях и существенно отличаются друг от друга. Коэффициент вариации по показателю сальдированного финансового результата деятельности организаций (y_1) составил 95,8%.

В ходе изучения показателей на наличие выбросов было принято решение о нецелесообразности исключения какого-либо региона из общей совокупности.

Таким образом, дальнейшее исследование финансовых показателей регионов РФ в 2021г. целесообразно проводить в рамках сформированных однородных групп.

¹ Кораблева А.А, Карпов В.В. Оценка финансовой системы региона с помощью индикаторов экономической безопасности // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2019. №2 (36). С. 158-165

² Кулагина Н. А., Терехова А. А., Надежина О. С. Диагностика уровня финансовой безопасности региона: вопросы оценки и сравнительного анализа // Бизнес. Образование. Право. 2021. № 4 (57). С. 152—158. DOI: 10.25683/VOLBI.2021.57.464.

³ Гондарчук О.В., Путихин Ю.Е. Оценка устойчивости финансовой системы региона: теория и методология // Экономические науки. 2021. №8 (201). С. 153-161

⁴ Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС). Государственная статистика [Электронный ресурс]. URL: <https://fedstat.ru/organizations/> (дата обращения 1.04.2023)

⁵ Loginom — аналитическая low-code платформа, которая позволяет проводить анализ данных любого уровня сложности без программирования [Электронный ресурс]. URL: <https://loginom.ru/platform>

STUDY OF THE HOMOGENEOUSITY OF THE FINANCIAL INDICATORS OF THE RUSSIAS REGIONS FOR 2021

© 2023 Sofrina Yana Ruslanovna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: sofrina2001@mail.ru

© 2023 Konopatskaya Ekaterina Andreevna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: geba57@mail.ru

Keywords: financial indicators, exploration analysis, regional homogeneity, Loginom, coefficient of variation

The article develops a system of main financial indicators for the russians regions for 2021. The authors conducted an exploratory analysis and determined the degree of homogeneity of regions, as a necessary condition for subsequent quantitative data processing using statistical methods.

ВКЛАД ИННОВАЦИЙ И РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕГИОНАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

© 2023 Тиняков Глеб Игоревич*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: gleb.tinyakov@bk.ru

Ключевые слова: инновации, региональное экономическое развитие, предпринимательство, креативность, экосистема, технопарк, цифровая платформа.

В статье исследовано влияние инноваций на развитие региональной экономики и раскрыта тесная взаимосвязь с предпринимательским опытом. Экономический прогноз обусловлен достижением лидирующих позиций на мировой и внутренней арене посредством грамотного ранжирования регионов страны на основе их архетипов и сегментации инноваций. Так, на примере Самарской области показано успешное взаимодействие бизнеса и технопарка «Жигулевская долина», которое приводит к созданию технологических решений, что усиливает экономический потенциал региона. Автор рассматривает ООО «Таргет Пром» и ООО «Парадигма Софт» в качестве успешных кейсов сотрудничества государства и бизнеса.

Инновации сегодня становятся новой вехой прогрессивного развития регионов и страны, определяя внешнюю и внутреннюю инфраструктуру бизнеса в рамках создания передовой экосистемы и процессов развития, культуру и готовность бизнеса идти на риск и планировать инновационные решения в долгосрочной перспективе. Высокий спрос на разработку и внедрение инноваций привел к наращиванию необходимых компетенций и концентрации усилий в отраслях экономики, где экономический прогноз обусловлен достижением лидирующих позиций на мировой и внутренней арене посредством грамотного ранжирования регионов страны на основе их архетипов и сегментации инноваций.

Так, в Самарской области создана инновационная экосистема с выбранным набором инструментов поддержки бизнеса и предпринимательства, благодаря которым разрабатываются бизнес – планы и строятся финансовые модели, проводятся маркетинговые исследования, формируются стратегии продвижения бизнеса и оформляются патенты. Резидентами становятся стартапы, инвесторы и новаторы, субфонды, корпорации, проектные команды, тесное взаимодействие которых приводит к созданию «инноваций на заказ», получению микрогрантов, реализации технологических проектов и инициатив, IT – решений и реверс – инжиниринга¹.

* Научный руководитель – Сураева Мария Олеговна, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет.

Экосистема совмещает технопарки, кванториумы, инновационные порталы (единный портал контакта инвестора и новатора), региональный центр инжиниринга, инвестиционные фонды, регионального оператора «Sk», агентства по технологическому развитию и фонды развития информационных технологий. Так, федеральные и региональные институты поддержки усиливают экспертное понимание, что значительно развивает инновационную среду и приносит вклад в развитие регионального экономического развития. Региональные институты власти предлагают повышение уровня предпринимательских инициатив за счет тесного взаимодействия с министерством экономического развития Самарской области, что упрочивает позиции региона в рамках реализации «новой инновационной экономики». Технологические компании и инвесторы получают льготы и программы, которые способствуют обеспечению безбарьерного вывода инновации на региональный рынок². Резиденты и малый бизнес формируют унифицированную систему мер поддержки, формирующую благоприятную среду для роста инновационных и востребованных стартапов, создающих современную инфраструктуру³.

По итогам 2022 года технопарк «Жигулевская долина» стал самым эффективным региональным конгрессно-выставочным центром. Согласно рейтингу «Структура VIII национального рейтинга технопарков России» Самарский технопарк занял третье место в России. Система оценки показателей опиралась на исследование факторов инвестиционной привлекательности, эффективности деятельности управляющей компании, экосистемы технопарка, информационной открытости, решению глобальных экономических вызовов⁴. Благодаря симбиозу институтов развития, лаборатории инноватики, банку инновационных проектов и навигатору государственной поддержки в рамках «Жигулевской долины» была создана IT – платформа «ISamara». База инновационных проектов насчитывает около 900 компаний, база инновационной продукции – более 60, проекты Фонда содействия инновациям – более 250, сумма которых составляет порядка 1, 45 млрд. рублей⁵. Навигация портала предлагает новым резидентам подачу заявки для регистрации инновационной идеи, получение необходимой поддержки и консультацию экспертов, продвижение проекта и привлечение инвестора.

Вклад инноваций в региональное экономическое развитие также подтверждается цифрами. Самарская область обеспечивает 1, 5 трлн. рублей по объему ВРП, рост которого составил более 370% за последние 5 лет. Общий объем инвестиций в основной капитал по области составляет 279 млрд. рублей. Благодаря инновационным возможностям были также достигнуты объемы добычи нефти в годовом эквиваленте (более 15 млн. тонн), объем валовой продукции сельского хозяйства – более 146 млрд. рублей, выпущено порядка 1850 ракет-носителей и 980 космических аппаратов⁵.

ООО «Таргет Пром» ведет свою деятельность с 2016 года и является резидентом технопарка «Жигулевская долина». Компания занимается оптовой торговлей машинами и оборудованием, предлагает вертикальные упаковочные машины, упаковочные машины «Дойпак», автоматические упаковочные линии, термоусадочные упаковочные машины. По итогам 2022 года выручка компании составила

3,8 млн. рублей, чистая прибыль – 125 тыс. рублей⁶. В рамках сотрудничества с технопарком был создан проект по созданию роботизированного оборудования для упаковки пищевой промышленности методом формовки с влаговпитывающими материалами. Данная инициатива позволит увеличить совокупную прибыль компании на 2-3% (по исследованию специалистов технопарка), увеличит спрос на продукции в связи с сокращением брака и увеличением мощности производственного потока.

ООО «Парадигма Софт» занимается разработкой компьютерного программного обеспечения и ведет свою деятельность более десяти лет. Специализация компании смещена в сторону транспортировки грузов и таможенного оформления. Помимо данной сферы компания проводит бизнес – аудит процессов, разрабатывает и подбирает технологичные решения, настраивает цифровую среду для удаленного мониторинга. Среди продуктов следует выделить корпоративный портал, который помогает осуществлять централизованное управление региональными подразделениями, настраивать внутрикорпоративные коммуникации, оптимизировать бизнес – процессы, формируя корпоративную базу знаний. При этом компания может создавать как новейшие площадки для размещения клиентов, так и подключать их к площадке «Парадигма Софт»⁷.

Успешное взаимодействие с технопарком привело к созданию «Реестра ВЭД» как информационной системы широких возможностей для адаптации базовых процессов под нужды клиента. Система позволяет вести учет заказов по оказанию услуг таможенного оформления и логистики, информирования заказчиков в области правовых аспектов с последующим формированием единой базы знаний, позволяет использовать облачные решения для расширения учета деятельности, интегрировать компанию для автоматического обмена данными со сторонними информационными системами. Инновационное решение позволило увеличить выручку на 5% (итоговая выручка - более 28 млн. рублей), создать удобные ресурсы по развитию конкурентоспособности бизнеса в условиях волатильности, объединить нормативно – правовую базу и информацию о состоянии логистических процессов на рынке.

Инициатива на разработку инновационных решений чаще всего исходят от независимых изобретателей (предпринимателей) и малых предприятий (МСП). Поскольку отделы исследований и разработок большинства крупных компаний сосредоточены на совершенствовании уже выпускаемой продукции, данная практика имеет смысл для компаний, стремящихся получить прибыль от своих смелых идей и крупных инвестиций. Малый бизнес является автором многих изобретений, в числе которых суперкомпьютеры, фотоаппараты мгновенного действия, оптоволоконные приборы для исследования, оптические сканеры, которые впоследствии выпускаются корпорациями и крупными игроками рынка. Главная ценность предпринимательских компаний заключается в том, что они заставляют конкурентов оперативно реагировать на инновации. Малые предприятия внедряют новые технологии и создают новые рынки, разрабатывают новейшие продукты и генерируют новые идеи - действия, тем самым заставляют крупные компании меняться.

Процессы предпринимательства и управления малым бизнесом можно представить, как единый спектр, включающий шесть отдельных стадий. Этапы предпринимательского процесса - это инновация, событие, вызывающее инициативу, и факт их реализации. Стадии процесса управления малым бизнесом включают следующие этапы: рост, зрелость и «урожай» (см. рисунок).

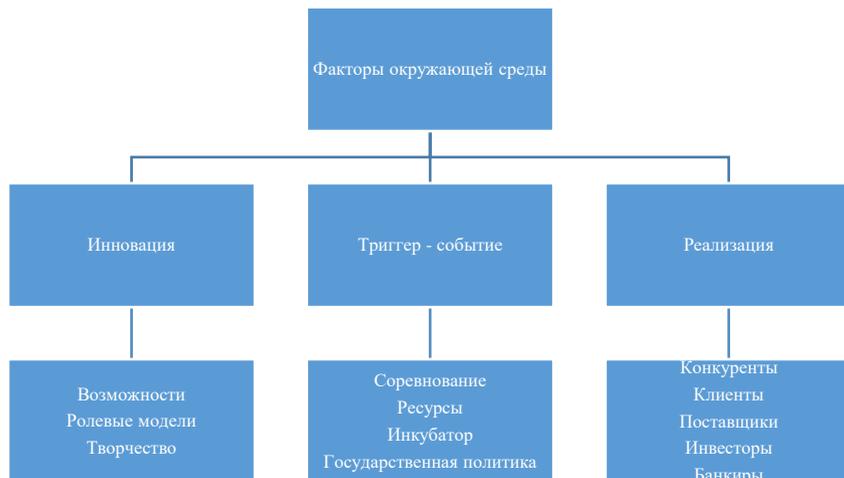


Рис. Ключевые факторы окружающей среды, влияющие на развитие предпринимательства

Предпринимательский процесс начинается с инновационной идеи, разработки нового продукта, процесса или услуги, которые дорабатываются по мере исследования и последующего создания. Предпринимательство – это создание новейшей инновационной организации с индивидуальным и особенным видением, миссией и историей. Успешные предприниматели и владельцы малого бизнеса отличаются «инновационностью» и креативностью. Инновации являются результатом способности придумывать и создавать новые и уникальные продукты, процессы или услуги. Предприниматели видят возможности на рынке и представляют себе новые креативные способы их использования.

Выделяют пять основных критериев успешного предпринимательского опыта:

- Креативность: способность создать новое, выразить свою индивидуальность;
- Инновации: «большая идея», которая представляет собой резкий скачок по сравнению с любым решением, существовавшим ранее;
- Социальное воздействие: открытые и прозрачные результаты;
- Стремление: высокие цели, соответствующие имеющимся ресурсам;
- Устойчивость: способность меняться и приносить результаты в будущем.

Так, для предпринимателей и субъектов МСП в Самарской области осуществляются программы и мероприятия поддержки. Более 8,2 тысячи субъектов малого и среднего предпринимательства получили господдержку, было освоено порядка 153 млн. рублей (94%). По факту оказанных услуг в рамках Центра поддержки предпринимательства было оказано более 7,5 тысяч консультаций по финансовому планированию, свыше 1,5 тысяч консультаций по правовому обеспечению и 2,7 тысяч семинаров по маркетингу. За 2022 год были вовлечены около 4,4 тысяч человек в молодежное предпринимательство. Было предоставлено более 10 млн. рублей в рамках субсидий, создана третья очередь бизнес – инкубатора (более 39 млн. рублей), оказано услуг по сервисному сопровождению на сумму порядка 610 тысяч рублей. Данные мероприятия привели к увеличению оборота МСП на 3,5% (339 млрд. рублей), росту количества СМСП на 3,5% (135 тыс. ед.), увеличению доли поступления налогов от СМСП на 17% (8,5 млрд. рублей).

Таким образом, инновации вносят весомый вклад в региональное экономическое развитие, что приводит к укреплению экономических возможностей в стране. Инновация тесно связана с предпринимательскими инициативами, поскольку становится движущей силой для креативного и перспективного создания инновационного и передового решения. Существует разработанная региональная экосистема по технологическому развитию, которая объединяет фонды развития информационных технологий, технопарки, кванториумы, инновационные порталы, региональные центры, инвестиционные фонды, агентства и бизнес - инкубаторы. На примере Самарской области показано успешное взаимодействие бизнеса и технопарка «Жигулевская долина», которое приводит к созданию технологических решений.

¹ Пашина М.А. Региональные инновационные системы как фактор развития территорий / М.А. Пашина, В.М. Разумовский, М.Г. Трейман // Инновации и инвестиции. 2023. № 8. С. 6-10.

² Сураева М.О. Методика оценки качества транспортного обслуживания пользователей железнодорожного транспорта / М.О. Сураева // Вопросы экономики и права. 2011. №39. С. 76-80.

³ Пешков В.В. Оценка роли регионов в национальной экономике, их вклада в экономическое развитие страны / В.В. Пешков, Н.Я. Калюжнова, С.В. Захаров, С. Кун // Инновации и инвестиции. 2023. №8. С.377 - 381.

⁴ Сураева М.О. К вопросу об организации корпоративного управления в условиях формирования инновационной экономики / Сураева М.О., Жабин А.П., Герасимов Б.Н. // Вопросы экономики и права. 2015. № 80. С. 88-92.

⁵ Официальный сайт технопарк «Жигулевская долина» [Электронный ресурс]. URL: <https://dolinatlt.ru/about/> (дата обращения: 19.09.2023).

⁶ Официальный сайт ООО «Таргет Пром» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.targetprom.com/upakovochnoe-oborudovanie-1> (дата обращения: 19.09.2023).

⁷ Официальный сайт ООО «Парадигма Софт» [Электронный ресурс]. URL: <https://paradigma-soft.ru/reestrved> (дата обращения: 19.09.2023).

THE CONTRIBUTION OF INNOVATION AND THE ROLE OF ENTREPRENEURSHIP IN REGIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT

© 2023 Tinyakov Gleb Igorevich
Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: gleb.tinyakov@bk.ru

Keywords: innovation, regional economic development, entrepreneurship, creativity, ecosystem, technopark, digital platform.

This article investigates the impact of innovation in the development of regional economy and shows a close relationship with entrepreneurial experience. The economic forecast is conditioned by the achievement of leading positions in the global and domestic arena through the competent ranking of the country's regions based on their archetypes and segmentation of innovations. Thus, the example of the Samara region shows the successful interaction between business and the Zhigulevskaya Valley Technopark, which leads to the creation of technological solutions, which enhances the economic potential of the region. The authors consider OOO "Target Prom", OOO "Paradigma Soft" as successful cases of cooperation between the state and business.

КОНКУРЕНТНЫЕ СТРАТЕГИИ В МАРКЕТИНГЕ РОССИЙСКОГО КИНОПРОИЗВОДСТВА И КИНОПРОКАТА

© 2023 Ширяев Владислав Алексеевич*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vlad.shiriaiev.99@mail.ru

Ключевые слова: рынок кинопроизводства и кинопроката, стриминговые сервисы, киноиндустрия, сети кинотеатров, маркетинговые стратегии, конкурентное преимущество.

В статье рассмотрены проблемы стратегического маркетинга и перспективы развития российского рынка кинопроизводства и кинопроката. Изучена конкурентная среда российского рынка продуктов кинопроизводства и кинопроката, проведен сравнительный анализ конкурентных преимуществ стриминговых сервисов.

С 2020 года во время разгара пандемии российская киноиндустрия испытала значительные сложности в кинопроизводстве, кинопрокате, продвижении и т.д. Таким образом 2020 год стал наименее прибыльным годом по валовой выручке за 10 лет.

Несмотря на это к 2021 году ситуация на рынке стала улучшаться и показатели выручки стали возвращаться к уровню показателей 2019 года (55 млрд руб.). Данная динамика роста прогнозировалась и на последующие после 2021 годы, что подтверждалось возросшей деловой активностью в данной отрасли как со стороны кинотеатрального производства («Metrafilms», «Good Story Media», «Wizart Animation» «Life is short» и т.д.), так и со стороны производства фильмов и сериалов для стриминговых площадок («Кинопоиск», «Ivi», «Wink», «Okko» и т.д.). Более того, рост отрасли внутри страны определялся не только окончанием пандемии, но и постепенном выходе российского кинопроизводства на глобальный уровень (появление успешных российских фильмов и сериалов на зарубежных стриминговых сервисах).

Однако, в начале 2022 года ситуация с развитием рассматриваемой отрасли кардинально ухудшилась. Большинство крупных голливудских (а также в целом иностранных) студий, таких как Universal, Disney, Warner Bros, Sony и др. ещё с марта 2022 года заявили о приостановке проката и дальнейшего лицензирования онлайн и ТВ кинопремьер в России. Таким образом, множество иностранных студий закрыли собственные филиалы в России (например Disney)¹.

Для более наглядной демонстрации спада в отрасли следует привести данные о выручке от кинопроката в России за 2016 - 2022 гг. (рис. 1).

* Научный руководитель – Ралык Динара Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.



Рис. 1. Валовая выручка от кинопроката в России, 2016–2022 гг.²

По графику видно, что доход от кинопроката в 2022 году достиг значения в 23,7 млрд руб., что почти на 45% меньше, чем в предыдущем году и почти сравним с наиболее низким показателем 2020 года.

Из всего вышеописанного следует, что из-за отсутствия иностранных кинопремьер выручка кинотеатров за 2022 год сократилась почти вдвое. Как следствие посещаемость кинотеатров за весенний, летний и осенний периоды сократилась примерно на 68 процентов, что негативно сказалось на дальнейшей активности самих кинотеатров — с первого октября 2022 года было закрыто около 180 кинотеатров (среди них большое количество региональных сетей).

Данная ситуация является весьма парадоксальной, так как логично предположить, что уход большинства весьма успешных конкурентов в сфере кинопроизводства сможет подтолкнуть отечественный сектор кинопроизводства к созданию большего количества сугубо российских кинокартин. Однако, даже если количество российских картин возросло (хотя и не на много), то зрители не стали смотреть их в большем количестве — это подтверждается более конкретными показателями, связанными с выручкой от российских кинокартин, которая составила в 2022 году около 12 млрд руб. (что занимает только половину от общей выручки за этот год).

Причин такой непопулярности российских фильмов среди российских же зрителей можно выделить несколько: слабая маркетинговая кампания по продвижению того или иного фильма, распространение и постепенная легализация пиратства, использование обходных путей для просмотра голливудских кинокартин, повсеместное удорожание подписок на стриминговых сервисах, а также удорожание билетов.

Рассматривая в отдельности маркетинговое продвижение кинопремьер, можно обозначить, что уже с 2020 года в сфере кинопроката не было достаточного количества средств на запуск той или иной маркетинговой кампании, не говоря уже о том, что с уходом иностранных студий продвижение иностранных же картин (в том числе и нелегально прокатываемых) стало невозможным. Из чего следует, что только некоторые картины, финансируемые напрямую Министер-

ством Культуры РФ, могут выйти на более широкий уровень продвижения (в том числе: реклама на ТВ, радио, социальные сети, новостные издания и т.д.)³.

С недавнего времени российские парламентарии предлагают решить проблему отсутствия крупных западных премьер путем введения закона о принудительном лицензировании контента. Таким образом закон позволит получить доступ к лицензированию через суд разнообразного медиаконтента, у которого лицензия была отозвана или истекла. Данное предложение подверглось критике со стороны некоторых представителей киносетей и онлайн кинотеатров, так как данный закон (и в целом данные заявления) приведёт к большому приросту пиратства и, как следствие, к падению популярности стриминговых сервисов, а также к обычным кинотеатральным новинкам. Кроме того, данный шаг окончательно испортит отношения с правообладателями, которые сотрудничали и сотрудничают с российскими кинопрокатчиками и киностудиями. Несмотря на всё вышеперечисленное большинство сетей кинотеатров активно показывает нелегальные копии западных кинопремьер, используя практику так называемого «предсеансного обслуживания» (продажа билетов на российский короткометражный фильм с предсеансным обслуживанием, во время которого и показывают нелегализованный фильм). Однако даже при использовании таких способов нелегального показа иностранных фильмов сборы кинотеатров не достигают до прошлых показателей, не только по причине возросшей цены на билеты и сокращение сеансов, но и по причине полного отсутствия какого-либо продвижения для данных премьер.

Наиболее важным остаётся о сохранении культуры оплаты любого медиaproдукта, так как с возрождением и поощрением пиратства значительный ущерб потерпит вся отрасль кинопроизводства. Не стоит забывать о том, что данная культура в России прошла долгое развитие: начиная с 90-х годов (продажа пиратских дисков и кассет) до 2017 года, когда популярность онлайн сервисов только начала расти и простые потребители только начинали привыкать к разного рода платным подпискам и покупкам тех или иных фильмов. Таким образом, сегодняшний кризис кинопроизводственной и кинопрокатческой отрасли отбрасывает назад то, что когда-то было наработано на протяжении долгих десятилетий.

Из-за сложившихся внутриэкономических и внешнеэкономических обстоятельств на сегодняшний день в стране наблюдается большая проблема с материальным обеспечением для производства кинокартин: большая нехватка камер, декораций, реквизита, грима, оптики и т.д. Большое количество профессионального оборудования не производится в России вместе с тем данная продукция дорожает. Кроме вышеописанного у киностудий могут возникнуть проблемы с лицензированием программного обеспечения, так как оно полностью является иностранным, а отечественных аналогов не существует. Кроме технических трудностей возникают трудности кадровые, таким образом множество специалистов эмигрировали за рубеж: режиссёры, звукорежиссёры, операторы, сценаристы, техники и т. д. Всё это несомненно приводит к росту цен как на билеты в кинотеатры, так и на стоимость подписок стриминговых сервисов⁴.

Анализируя всё вышеописанное, наиболее очевидным выходом из данной ситуации может стать именно дальнейшее развитие стриминговых сервисов. Что подтверждается большой заинтересованностью в них со стороны потребителей ещё с 2017 года. Так за 2022 год выручка на российском рынке в сфере стриминга выросла на 5%. Лидером среди стриминговых площадок является «Кинопоиск» (18% жителей в возрасте от 16 до 60 лет). На втором месте по числу платных подписок находятся «Ivi» и «Wink». Однако, по уже проведённым опросам в 2023 году количество платных подписок может значительно сократиться. Среди причин подобных прогнозов можно выделить высокую цену, возникновения которой были описаны ранее. Также не стоит забывать о потере всё большего количества зарубежных фильмов и сериалов со стриминговых сервисов в результате истечения лицензий. Таким образом, за первое полугодие 2022 года отечественные стриминговые сервисы потеряли от 5 до 40% каталога. В связи с данными негативными изменениями можно наблюдать, что сервисы стараются вкладывать средства в собственные оригинальные проекты⁵.

Для того, чтобы выявить потенциал стратегического развития стриминговых сервисов на рассматриваемом рынке следует проанализировать действующие маркетинговые стратегии конкретных стриминговых компаний. Более обобщающим объектом анализа данной сферы является ООО «Кинопоиск» (компания принадлежит ООО «Яндекс»).

Анализируя конкурентные преимущества «Кинопоиска», следует обозначить, что на данный момент сервис является лидером по количеству клиентов, которые пользуются услугами компании (как платными, так и бесплатными подписками). (рис. 2).

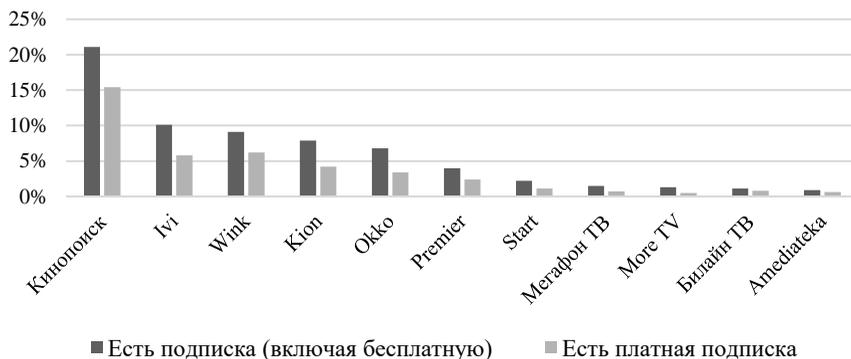


Рис. 2. Наличие текущей подписки на онлайн-кинотеатры

Компания ООО «Кинопоиск» предлагает своим клиентам услуги связанные с онлайн просмотром и арендой фильмов и сериалов (как зарубежных, так и внутренних), а также обширные медиа-услуги, такие как новостные блоки, карточки сериалов и фильмов, статьи и т.д. Именно медиа-услуги являются отличительной

чертой сервиса «Кинопоиск» от сервисов конкурентов. Следует заметить, что данные медиа-услуги не могут существовать отдельно от основного стримингового сервиса, так как они по своему назначению должны обслуживать запросы аудитории и тем, самым приводить их непосредственно на стриминговый сервис. Отличие данной услуги от базовых услуг конкурентов позиционирует данную маркетинговую стратегию как дифференциацию.

«Кинопоиск» использует стратегию удержания на рынке, за счёт активной фокусировки на продвижении услуг. Таким образом, сервис продвигает основную услугу, фокусируясь на премьерах и контенте, которые могут привлечь интерес аудитории: эксклюзивные сериалы и фильмы собственного производства, а также фокусировка внимания со стороны медиа «Кинопоиска» на наиболее громких и популярных мировых премьерах.

Несмотря на кризисные ситуации, описанные ранее, «Кинопоиск» активно развивает свою стратегию кооперации. Для производства эксклюзивных сериалов сервис кооперировался с различными российскими киностудиями («Плюс Студия», «Лунапарк», «Среда», «Zebra Hero» и т.д.). Кооперация со знаменитыми студиями даёт возможность создать уникальный продукт, который будет обладать заметным конкурентным преимуществом.

На данный момент «Кинопоиск» пытается занять лидерство на стриминговом сегменте рынка, что обуславливается стратегией интенсивного роста предложения тех или иных услуг. Именно создание множества уникальных продуктов, таких как собственные эксклюзивные сериалы и медиа-услуги помогут компании не только преодолеть возникшую кризисную ситуацию, но и получить значительное конкурентное преимущество.

¹ Стогова Е. Российские киносети понесли миллиардные убытки из-за ухода Голливуда. URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/27/04/2023 (дата обращения: 15.09.2023).

² Статистические данные по валовой выручке от кинопроката в России. URL: <https://topic.ru/statistics/media/tv/valovaya-vyruchka-ot-kinoprokata-v-rossii-po-godam/> (дата обращения: 15.09.2023).

³ Седых И. А. Высшая школа экономики “Киноиндустрия России”. URL: <https://dcenter.hse.ru/data/2017/09/15/1173122290/Киноиндустрия%20России%202017.pdf> (дата обращения: 16.09.2023).

⁴ Алиев Т., Кузнецова Л. Что происходит с кинопроизводством России? Мы узнали у продакшн-студий. URL: <https://www.kinopoisk.ru/media/article/4005999/> (дата обращения: 16.09.2023).

⁵ Стогова Е. Рост выручки онлайн-кинотеатров оказался на минимальном за 5 лет уровне. URL: https://www.rbc.ru/technology_and_media/04/08/2022/ (дата обращения: 18.09.2023).

MARKETING COMPETITIVE STRATEGIES OF RUSSIAN FILM PRODUCTION AND FILM DISTRIBUTION

© 2023 Shiryayev Vladislav Alekseevich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: vlad.shiriaiev.99@mail.ru

Keywords: film production and film distribution market, streaming services, film industry, cinema network, marketing strategies, competitive advantage.

The article discusses the problems of strategic marketing and prospects for the development of the Russian market of film production and film distribution. The competitive environment of the Russian market of film production and film distribution products is studied, a comparative analysis of the competitive advantages of streaming services is carried out.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

© 2023 Яловенко Андрей Валерьевич*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: msivankina@yandex.ru

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, МСП, субъекты малого и среднего предпринимательства, виды деятельности в сфере малого и среднего предпринимательства, санкционные ограничения, государственные и региональные программы поддержки малого и среднего предпринимательства.

Статья посвящена анализу основных тенденций развития в сфере малого и среднего предпринимательства. Автор, используя официальные статистические данные, выявляет факторы, влияющие на динамику результатов деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. В качестве объекта исследования рассматриваются субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрированные на территории Санкт-Петербурга.

Как показала практика, в кризисных ситуациях сфера малого и среднего предпринимательства (МСП) выступает основной движущей силой быстрого решения проблем, вызвавших диспропорции в экономике. Деятельность субъектов МСП характеризуется оперативностью и гибкостью в формировании кооперационных и логистических цепочек и организации производства дефицитных товаров, в том числе импортозамещающих. По российскому законодательству, к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся микропредприятия, малые предприятия, средние предприятия и индивидуальные предприниматели (ИП).

Результаты деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в России, несмотря на влияние в последние годы целого ряда негативных факторов (COVID-19, а впоследствии санкции, введенные против России с началом СВО), демонстрируют положительную динамику. На 10.09.2023 года общая численность субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации составила 6100,7 тыс. МСП и ИП с численностью занятых 15131,3 тыс. человек. Годом ранее аналогичные показатели составили 5828,2 тыс. и 15240,9 тыс. человек соответственно¹. Увеличение числа субъектов МСП произошло в основном за счет увеличения числа средних предприятий, прирост которых за год

* Научный руководитель – Иванкина Марина Степановна, кандидат экономических наук, Самарский государственный экономический университет.

составил 3,8%. Специалисты объясняют прирост субъектов сферы малого и среднего предпринимательства эффективными мерами поддержки на федеральном и региональном уровнях и большей по сравнению с малыми и микропредприятиями способностью средних предприятий справляться с кризисными ситуациями.

Уровень развития малого и среднего предпринимательства и степень вовлеченности занятых в эту сферу в российских регионах зависят от таких факторов, как социально-экономическая ситуация в конкретном регионе, уровень развития инфраструктуры бизнеса, развитие рынка труда в разрезе профессий и уровня квалификации, платежеспособный спрос на товары и услуги, возможность доступа к заемным средствам, тарифы на энергоресурсы, особенности административного и правового регулирования в регионе в сфере предпринимательства, природные и другие факторы.

Предшествующий 2022 год был одним из сложных периодов как для экономики России в целом, так и для малого и среднего предпринимательства. Санкционные ограничения привели к нарушению цепочек поставок, изменению схем и сроков поставки продукции и оплаты ее контрагентами, сокращению партнерских связей, что в конечном итоге негативно сказалось на величине выручки, прибыли от продаж и уровне рентабельности.

Катастрофического ухудшения ситуации в секторе МСП удалось избежать за счет беспрецедентной поддержки со стороны государства. Меры, направленные государством на стабилизацию сферы МСП, были намного более масштабными, чем предпринятые в период COVID-19. Различными мерами поддержки во 2-ом полугодии 2022 было охвачено 70%–90% предприятий, функционирующих в сфере МСП².

Рассмотрим некоторые тенденции развития субъектов МСП, осуществляющих бизнес на территории Санкт-Петербурга.

Санкт-Петербург наряду с Москвой и Новосибирской областью является одним из лидеров среди российских регионов по числу субъектов МСП. На 10.09.2023 года в Санкт-Петербурге зарегистрировано без малого 356 тыс. субъектов МСП, из которых 166,4 тыс. – юридические лица (микропредприятия, малые и средние предприятия) и 189,6 тыс. – индивидуальные предприниматели³. Регион занимает 2-е место в рейтинге вовлеченности населения в малый и средний бизнес России. Доля занятых в сфере МСП в общей численности занятых в экономике региона по итогам 1-го полугодия 2023 года составила 63,6%. Для сравнения, по России в целом этот показатель равен 40,7%. Суммарная численность занятых на предприятиях малого и среднего предпринимательства и индивидуальных предпринимателей в Санкт-Петербурге составила 2039,1 тыс. человек⁴.

Статистика видов деятельности, осуществляемых малыми и средними предприятиями в 2022 году на территории Санкт-Петербурга, свидетельствует о лидирующем положении оптовой и розничной торговли (47,6% от общего оборота); 15,6% в общем обороте субъектов МСП занимают обрабатывающие производства, 9,6% - строительство, 8,1% - транспортировка и хранение и около 2% - дея-

тельность гостиниц и предприятий общественного питания. Остальные виды деятельности в общем обороте МСП составляют менее 1%⁵.

Поддержка малого и среднего предпринимательства осуществляется в рамках реализации соответствующих федеральных и региональных программ. Министерство экономического развития РФ совместно с регионами реализует программы субсидирования МСП. Регионы участвуют в подобных программах на правах софинансирования. На средства, выделяемые на конкурсной основе, могут претендовать субъекты МСП сферы промышленного производства, выпускающие инновационную продукцию, предприятия, специализирующиеся на производстве предметов народных промыслов, а также предприниматели, развивающие сельский и экотуризм и др.

Основное назначение Корпорации МСП - оказание малым и средним предприятиям финансовой, имущественной, юридической, методологической и иных видов поддержки.

АО «МСП Банк» в рамках реализации государственной программы финансовой поддержки МСП предоставляет гарантии для получения банковских кредитов в случае недостаточности залогового обеспечения.

Фонд содействия инновациям несет ответственность за обеспечение эффективной деятельности малых и средних предприятий в научно-технической сфере, финансируя целевые проекты.

Инфраструктура поддержки предпринимательства Санкт-Петербурга является гарантом реализации государственной политики в сфере развития и поддержки МСП, обеспечения равного доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным и иным финансовым ресурсам и пр. Общественный совет по развитию малого предпринимательства при Губернаторе Санкт-Петербурга, Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса Санкт-Петербурга и ряд других организаций, целью которых является создание и поддержание стабильных благоприятных условий для функционирования и развития МСП региона, совместно оказывают адресную помощь, несмотря на сложный с экономической точки зрения период.

В 2022 году 2,6 тысяч петербургских предпринимателей воспользовались мерами финансовой поддержки, в т.ч. городскими программами льготного кредитования. Фондом содействия кредитованию малого и среднего бизнеса в 2022 году выдано 492 займа на сумму 1,69 млрд. руб. Предоставлено 486 поручительств на 5,79 млрд. руб. Это позволило субъектам МСП привлечь около 13,1 млрд. руб. кредитных средств.

Корпорацией МСП оказана финансовая поддержка по программе стимулирования кредитования 187 малым и средним предприятиям на сумму 7 млрд. руб.

В рамках «зонтичных поручительств» 1410 петербургским предпринимателям оказана поддержка на 5,36 млрд. руб. по кредитам на сумму 10,81 млрд. руб.⁶

В сентябре 2023 года стало известно, что в Санкт-Петербурге планируется уравнивать условия поддержки крупного, среднего и малого промышленного предпринимательства. Малые промышленные предприятия могут рассчитывать на возврат 80% затрат на повышение квалификации и переподготовку персонала.

Подобная практика существует по отношению к крупным и средним промышленным предприятиям⁷.

¹ <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>

² <https://rusbonds.ru/rb-docs/analytics/msp.pdf>

³ <https://ofd.nalog.ru/statistics.html>

⁴ <https://riarating.ru/infografika/20230912/630248863.html>

⁵ https://78.rosstat.gov.ru/storage/mediabank/13000422_062022.pdf

⁶ <https://bereganevy.ru/news/podvedeny-itogi-podderjki-predprimateley-v-sankt-peterburge-v-2022-godu/>

⁷ https://www.rbc.ru/spb_sz/19/09/2023/650984529a7947be1323103e

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN ST. PETERSBURG

© 2023 Yalovenko Andrey Valeryevich

Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: msivankina@yandex.ru

Keywords: small and medium-sized enterprises, SME, small and medium-sized businesses, types of activities in the field of small and medium-sized enterprises, sanctions restrictions, state and regional SME support programs.

The article is devoted to the analysis of the main trends in the development of small and medium-sized businesses. The authors, using official statistical data, identify the factors influencing the dynamics of the results of the activities of SMEs. As an object of research, the subjects of SMEs are considered, registered in the territory of St. Petersburg.

ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ И ПСИХОЛОГИЯ

УДК 37

Код РИНЦ 14.00.00

doi:10.46554/ScienceXXI-2023.09-2.1-pp.67

ФОРМИРОВАНИЕ КЛЮЧЕВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ ОБУЧАЮЩИХСЯ В УСЛОВИЯХ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ

© 2023 Белов Сергей Владимирович*
аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: NVkochetkova@bk.ru

Ключевые слова: компетенция, компетентность, образовательный стандарт, дистанционное образование.

В статье рассматриваются основные виды компетенций и способы их формирования в период дистанционного обучения. Проводится теоретический анализ определений «компетенции» и «компетентность», так как многие авторы отождествляют данные понятия. Исследуется вопрос дополнения компетенций в связи с информатизацией общества и развитием дистанционного формата обучения. Для более детального рассмотрения компетенций проведено исследование на базе Самарского государственного экономического университета.

Сегодня очень многие говорят про дистанционное образование и онлайн курсы, ведь в 2020 году все образовательные учреждения были вынуждены перейти в виртуальную реальность из-за пандемии. И если вспомнить, как все началось, то можно заметить, что не все школы и университеты были готовы к этому. Многие образовательные учреждения не знали, какие практики будут более эффективны через экран и как все-таки оценивать обучающихся. Однако со временем преподаватели стали совершенствовать свои навыки преподавания онлайн, а платформы, на которых проводились занятия, стали обновляться и использовать более удобный интерфейс. При этом даже сейчас, когда пандемия оказалась позади, образовательные учреждения не прекращают расширять свои знания в области дистанционных технологий.

* Научный руководитель – Кочеткова Наталья Викторовна, кандидат педагогических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

Если обратиться к истории, то вообще впервые о дистанционном образовании заговорили намного раньше пандемии. Мировое сообщество ещё в 1999 году стало осваивать такой формат обучения и уже тогда заявляло, что дистанционное образование – это образование будущего, поскольку, по словам ЮНЕСКО, достоинства такого образования предоставляют благоприятные условия для обучения. В России же с 2013 года введено понятие «электронное образование», а с 2016 года развитие дистанционного формата обучения является основным направлением в таких образовательных программах, как «Образование для всех»; «Образование через всю жизнь» и «Образование без границ». ¹ В этих программах Департамент образования Российской Федерации определяет образовательный стандарт, в основе которого лежит компетентностный подход.

Изучая литературу и проводя теоретический анализ, можно сделать вывод, что компетентностный подход подразумевает под собой метод обучения, развивающий у обучающихся профессиональные компетенции и их компетентность. Кстати говоря, обычно учёные отождествляют понятия «компетенция» и «компетентность», поэтому давайте поговорим о них тоже более подробно. Принято считать, что само понятие «компетенция» появилось в 1959 году благодаря американскому психологу Роберту Уайту, который использовал данное понятие для более эффективного описания взаимодействия индивида с окружающей средой, а уже позже понятие стали применять в управленческой среде в различной вариации определений. При этом все вариации можно свести к одному общему: «Компетенция – это комплекс знаний, умений и навыков, которые необходимы для определенного вида деятельности». ² Если говорить более простым языком, то это набор знаний для профессиональной деятельности.

Понятие же «компетентность» означает, что обучающийся уже должен обладать определенными профессиональными навыками. То есть «компетенции» студенты получают во время образовательного процесса, а «компетентность» появляется только после окончания учебного заведения. Таким образом, получается, что компетенция является составной частью компетентности. Такого же мнения придерживается и А.В. Хуторский, который отмечает, что «компетенция – это наперед заданное требование для образовательных программ, а компетентность – способность к практической жизнедеятельности индивида» ³.

Но какими именно компетенциями должен обладать студент после освоения образовательных программ? Чтобы студент обладал высоким уровнем компетентности, Департамент образования РФ старается классифицировать компетенции при составлении ФГОС. В шаблонах высшего образовательного стандарта нового поколения выделяются всего три вида компетенций ⁴:

1) УК – универсальные компетенции, отражающие в себе социальные и личностные знания обучающихся, независимые от спецификации профессиональной деятельности.

2) ОПК – общепрофессиональные компетенции, позволяющие обучающимся выполнять общие трудовые функции в профессиональной сфере. Если обратить внимание на ФГОС ВПО и ФГОС ВОЗ+, то можно заметить, что ранее данные компетенции назывались общекультурными.

3) ПК – профессиональные компетенции, которые являются результатом освоения конкретных дисциплин и направлены на знания выполнения узкоспециализированных функций в профессиональной сфере.

Кстати говоря, ПК являются уникальными для каждой специальности обучения, и в шаблоне ФГОС не детализируются. Указывается лишь то, что они должны соответствовать видам деятельности выбранной специальности и отчасти содержать научно-исследовательскую, производственно-технологическую и проектную направленность. Кроме общепринятой классификации существуют и другие, например, А.В. Хуторский, которого мы уже упоминали выше, в своих работах выделяет более конкретизированную классификацию. Он выделяет: ценностно-смысловые, учебно-познавательные, коммуникативные, социально-трудовые, общекультурные и личностные компетенции. Также компетенции дифференцируются на 3 уровня по содержанию образования⁵:

1) Ключевые компетенции – это те навыки, которые реализуются на метапредметном содержании, т.е. доступном для всех предметов.

2) Общепредметные компетенции – навыки, реализуемые на интегративном содержании, доступном лишь для совокупности предметов;

3) Предметные компетенции – навыки, сформированные лишь в рамках отдельных предметов.

Кроме этого, следует учитывать, что в период дистанционного формата обучения, который происходил в период пандемии, появились и другие компетенции, которые развивают навыки работы с компьютером и информацией, самомотивацию и самодисциплину, а также навыки планирования и организации своей работы. Таким образом, свои ключевые компетенции студенты усиливают личностными качествами и навыками, приобретенными в период дистанционного обучения. В связи с этим в рамках теоретического и практического анализа мы решили провести исследование на базе Самарского государственного экономического университета и узнать у студентов учреждения, какие компетенции и навыки они получили, обучаясь онлайн.

Исследование проводилось с помощью google форм и охватило 174 студента университета. Опрос включал в себя 17 вопросов о компетенциях в период дистанционного обучения с вариантами ответов.

Результаты исследования показали, что наиболее важными компетенциями студенты считают универсальные и профессиональные по 38,2%, общепрофессиональные же находятся на втором месте и занимают 23,5%. При этом большинство считает, что данные компетенции усваиваются в период дистанционного обучения лишь наполовину, более лучшему усвоению в 55,9% случаев не хватает мотивационной составляющей (рис. 1).

Также 61,8% студентов отмечали, что в период дистанционного обучения они дополнили свои компетенции другими навыками. Так лучше всего развились навыки работы с компьютером 58,8%, самодисциплина и работа с информацией 52,9%, умение планировать и организовывать свою работу 50%, но ключевым навыком при дистанционном обучении в 76,5% они все же считают самодисци-

плину. Хуже всего развиты были коммуникативные навыки 20,6% и аналитические способности 23,5% (рис. 2).



Рис. 1. Исследование компетенций



Рис. 2. Исследование навыков

Таким образом, благодаря нашему исследованию, становится понятно, что ключевые компетенции, которые необходимы для рынка труда в современном обществе и, которые студенты формируют при освоении преподаваемых дисциплин, дополняются самостоятельно обучающимися, как и было замечено ранее. Однако, при всех преимуществах, которые имеет на сегодня дистанционное образование (гибкость, собственный темп обучения, индивидуализация рабочего процесса, развитие самодисциплины и т.д.), компетенции, которые затрагивают профессиональную сферу и коммуникацию проседают у большинства, поэтому в период дистанционного образования, преподавателям следует больше уделять этому времени.

¹ Симанова Н. А. Дистанционные технологии как способ формирования ключевых компетенций школьников //Царскосельские чтения. – 2016. – Т. 3. – №. XX. – С. 191-194.

² Компетенция и компетентность: в чём разница // Skillbox URL: <https://skillbox.ru/media/education/kompetentsiya-i-kompetentnost-v-chyem-raznitsa/> (дата обращения: 14.09.2023).

³ Жабин А.П., Кочеткова Н.В. К вопросу о компетентном подходе к управлению бизнесом. В сборнике: Проблемы развития предприятий: теория и практика. Материалы 15-й Международной научно-практической конференции, посвященной 85-летию Самарского государственного экономического университета: в 2-х частях. 2016.

⁴ Бахтизин Р. Н. и др. Трансформация системы подготовки специалистов в условиях перехода на ФГОС 3++ //Высшее образование в России. – 2019. – №. 5. – С. 104-110.

⁵ Шмигирилова И. Б. Познавательная компетентность как система требований к личности выпускника средней школы //Вестник Южно-Уральского государственного гуманитарно-педагогического университета. – 2012. – №. 5. – С. 209-221.

FORMATION OF KEY COMPETENCIES OF STUDENTS IN DISTANCE LEARNING CONDITIONS

© 2023 Below Sergey Vladimirovich
Graduate Student

Samara State University of Economics
E-mail: NVKochetkova@bk.ru

Keywords: competence, competency, educational standard, distance education.

The article discusses the main types of competencies and methods of their formation during the period of distance learning. A theoretical analysis of the definitions of “competence” and “competency” is also carried out, since many authors identify these concepts. In addition, the article examines the issue of supplementing competencies in connection with the informatization of society and the development of distance learning. For a more detailed consideration of competencies, a study was conducted on the basis of Samara State University of Economics.

ОБУЧЕНИЕ ПОНИМАНИЮ ФРАНЦУЗСКИХ ПИСЬМЕННЫХ ТЕКСТОВ В МЕТОДИКЕ FLE

© 2023 Капустина Любовь Викторовна
кандидат педагогических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: lkap@inbox.ru

© 2023 Ермакова Юлия Дмитриевна
кандидат педагогических наук, доцент
Самарский государственный университет путей сообщения
E-mail: ermjul@yandex.ru

© 2023 Ермаков Андрей Константинович
студент
Самарский государственный технический университет
E-mail: ermakof23@gmail.com

Ключевые слова: обучение, иностранный язык, французский язык, французский как иностранный, FLE, письменный текст.

Актуальность данного исследования обусловлена необходимостью совершенствования обучения иностранным языкам в образовательных учреждениях в целом и второму иностранному языку в частности. Цель – выявить особенности обучения пониманию письменной французской речи в методике FLE (Français langue étrangère – французский как иностранный).

По мнению J. Giasson, понимание текста – это создание его последовательного мысленного представления путем объединения содержащейся в нем явной и неявной информации со своими собственными знаниями. Это представление является динамичным и циклическим. Оно трансформируется и усложняется по мере чтения¹.

Согласно онлайн-словарю Национального центра текстовых и лексических ресурсов, понимание – это способность ухватить соотношение, существующее между знаком и означаемой вещью, особенно на уровне речи².

Понимание – это совокупность чтения и наблюдения за текстом, которое позволяет учащемуся извлекать информацию и осваивать основные правила письма, такие как форма и структура текста.

Таким образом, понимание письменных материалов связано с чтением. В методике обучения французскому языку как иностранному (Français langue étrangère, FLE) обучение чтению направлено на развитие нескольких навыков:

- базовый навык, ведущий к получению явной информации из письменной формы,
- промежуточный навык, который направлен на воссоздание явной организации документа,
- углубленный навык, который направлен на раскрытие неявного смысла письменного документа.

В методике FLE существует много стратегий обучения письменной речи. Выделим некоторые из них.

- Стратегия обогащения содержания. Анализ словарного запаса и тематического содержания занимает центральное место в стратегии этого типа и заключается в изучении процедур, которые можно использовать для определения значения незнакомых (или малоизвестных) слов, а также в использовании знаний, связанных с темой текста и/или обогатить их.

- Стратегия организации знаний, связанная с выявлением структур историй (грамматик или схем повествования) и использованием различных графических организаторов, а также с изучением методов обобщения.

- Стратегия детальной обработки информации с использованием таких методов, как самопроверка (обучение тому, как задавать вопросы) или обучение ответам на различные типы вопросов.

- Стратегия контроля, которая заставляет читателя проявлять активную позицию по отношению к трудностям интерпретации, с которыми он сталкивается, размышляя вслух, а также выявляя и устраняя возможные различия, которые могут присутствовать в высказываниях³.

Согласно J. Giasson, этапами эффективного обучения пониманию письменного текста на французском языке являются следующие:

1. определите стратегию и укажите ее полезность,
2. сделайте процесс прозрачным,
3. взаимодействуйте со студентами и направляйте их к овладению стратегией,
4. способствуйте автономии в использовании стратегии,
5. обеспечьте реализацию стратегии¹.

Чтение и понимание текстов при обучении по методике FLE проходит четыре этапа:

1. визуализация/отслеживание (прерывистый процесс, поскольку глаз не может читать слова непрерывно),
2. устная артикуляция (сознательная или бессознательная, с помощью которой информация передается от зрительного восприятия к речи),
3. слух (информация поступает через слуховой канал),
4. информация поступает в мозг и завершает процесс понимания.

Чтение, как инструмент обучения пониманию письменных текстов, подразделяется на четыре типа:

1. Избирательное чтение. Направлено на поиск точной информации/цитаты, выделение ряда элементов для выбора соответствующих работ и поиск документов в интернете.

2. Чтение по диагонали. Ведет к основному, важному, новому и интересному. Подходит для коротких текстов/статей.

3. Базовое чтение. Помогает выявить основные идеи. Например, чтение оглавления позволяет узнать, полезно ли читать книгу полностью или прочитать только несколько глав.

4. Активное чтение. Отвечает потребности в детальном анализе, изучении, а также в структурировании знаний. Заключается в анализе содержания текста, понимании и усвоении. Редко охватывает весь документ целиком, но затрагивает важные отрывки.

Теперь рассмотрим саму структуру занятий по обучению французской письменной речи по методике FLE.

1. Сеанс понимания написанного без задания. Другими словами, сеанс проводится с использованием методологии, применяемой преподавателем (компетентностный подход и коммуникативный подход).

2. Сеанс понимания написанного с заданием. Это сеанс, на котором применяется перспектива понимания написанного, основанного на заданиях.

Анализ вышеназванных сеансов по обучению пониманию письменного текста имеет следующие особенности.

В целом, сеанс без заданий не является мотивирующим для учащихся, несмотря на усилия, прилагаемые преподавателем при объяснении и передаче знаний.

Сеанс с заданиями побуждает учащегося задуматься и привлекает его внимание. Эта деятельность стимулирует учащегося участвовать и высказывать свое мнение перед аудиторией, потому что это похоже на соревнование между небольшими группами.

В заключении хотелось бы отметить, что при обучении пониманию французской письменной речи по методике FLE преподаватель играет важную роль. Он вдохновляет, мотивирует и поощряет учащихся, помогает им быть амбициозными и получать удовольствие от обучения. И для максимального достижения целей обучения учитель должен выбирать наиболее эффективную стратегию, базируясь на теоретических принципах обучения.

¹ Giasson J. La compréhension en lecture, éd. De Boeck Université, Bruxelles, 2004, p 43.

² Céline Vonlanthen & Emma Gavillet. La compréhension en lecture. Haute École pédagogique Fribourg, 2019, 116 p.

³ Comprendre différents types de textes français. Lecture et compréhension de l'écrit, les stratégies de compréhension. Режим доступа: <https://eduscol.education.fr/document/16315/download> (дата обращения: 25.08.2023).

LEARNING TO UNDERSTAND FRENCH WRITTEN TEXTS IN FLE TRAINING

© 2023 Kapustina Liubov Viktorovna
Candidate of Pedagogy, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: lkap@inbox.ru

© 2023 Ermakova Yulia Dmitrievna
Candidate of Pedagogy, Associate Professor
Samara State Transport University
E-mail: ermjul@yandex.ru

© 2023 Ermakov Andrey Konstantinovich
Student
Samara State Technical University
E-mail: ermakof23@gmail.com

Keywords: learning, foreign language, French, French as a foreign language, FLE, written text.

The relevance of this study is due to the need to improve the teaching of foreign languages in educational institutions in general and the second foreign language in particular. The purpose of this study is to identify the features of French text comprehension in FLE training (French as a foreign language).

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ И ПОЛИТОЛОГИЯ

УДК 316.74

Код РИНЦ 04.00.00

doi:10.46554/ScienceXXI-2023.09-2.1-pp.76

НАУКОМЕТРИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2023 Абдрахимов Владимир Закирович
доктор технических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: 3375892@mail.ru

Ключевые слова: наукометрические показатели, публикационная активность, цитирование, эффективность, престиж, ранжирование, ученые.

Исследования ученых России и других передовых стран показывают, что наукометрические показатели предоставляют возможность методом количественного анализа статей и их цитируемости сопоставлять результативную деятельность преподавателей и ученых, а также определять, какие направления научной деятельности актуальны, а какие уже утрачивают свою популярность. Для оценки публикационной активности (результативности) по научной деятельности стали повсеместно использовать наукометрические показатели совместно с экспертными заключениями. Однако отождествлять эти показатели и на основе их принимать решения совершенно недопустимо.

Российской научной ассоциацией в настоящее время овладела наукометрическая лихорадка по поиску эффективного реформирования научной деятельности и поднятию ее способности конкурировать, особенно в масштабах мирового уровня. Сосредоточенность от науки управленцев в последнее время было направлено на присутствующую действительность в авангардных государствах числовой показатель публикационная инициативность профессорско-преподавательского состава ученых и научных сотрудников.

В настоящее время под понятием наукометрические показатели предполагают, имеющиеся у авторов или организации индексы публикационной активности, которые показывают публикационную значимость от научного положения, например журнала¹. Такие показатели позволяют давать оценку авторам и организациям не только их перспективности и состоянию научно-исследовательской деятельности, но и проводить сравнение и ранжирование участников в различных

рейтингах. Широко используют наукометрические показатели практически все в XXI веке авангардные страны мира (как северной, так и южной Америки, Австралии, Евросоюза и передовые страны Азии и Африки) для оценки научной деятельности преподавателей, университетов, научных организаций и сотрудников².

В Российской Федерации как в теоретической, так и в практической части в настоящее время, с началом периода становления научной деятельности, одной из злободневных проблем становится оценка эффективной публикационной активности как самих ВУЗов, так и научных учреждений с их преподавательскими составами и научными работниками, инициативность которых существенно влияет на взятые обязательства по научным достижениям взятых на себя ВУЗами и научными учреждениями¹⁻².

Необходимо отметить, что в передовых прогрессивных государствах нашей планеты государственная инициатива при оценке анализа по эффективности в первую очередь учитываются результаты публикационной активности, которые являются исследовательскими критериями. Поэтому в университетах России ассоциация ученых склоняется к тому, что внимание обязательно необходимо должно быть уделено на достижения количественного порядка, которые санкционирует изменения позитивного характера и способствует происходящим изменениям внутренних процессов, необходимых трансформации учебных ВУЗов. При успешной такой трансформации появится возможность формированию благополучного академического ВУЗа, который заметно усовершенствует университет и приблизит вуз к лидирующим позициям. В случае положительного прецедента при учете конкуренции безусловно сформируются со звездным преподавательским составом прогрессивные университеты, но в любом случае, скорее всего, ухудшение не произойдет.

Для оценки публикационной активности (результативности) по научной деятельности стали повсеместно использовать наукометрические показатели совместно с экспертными заключениями³. Наукометрические показатели в основном основываются на численность ссылок, используемых научных работ для премирования исследуемого автора и конечно же на его количество публикаций

Общедоступность и молниеносность рассмотрения и применения безвозмездных программ, в частности, Publish or Perish, функционирующие по сведениям публикаций научного характера Google Scholar и систем поисковых. Кроме того, лишение интервенции такого показателя как человеческий активизирует популярность по употреблению наукометрических показателей в молниеносном расценивании публикационной активности профессорско-преподавательского состава.

Наукометрические показатели располагают предельными ограничениями, которые осуществляются за счет фильтра методом бракованные, сортирования и отсеивания очень слабых научных работ для минимизации издержек на реализация обременительной и дорогой экспертной оценке принадлежности этих работ к научным.

К наукометрическим нормативам или наукометрии (по английскому - scientometrics) в настоящее время причисляют такое поле деятельности наукове-

дения, которая разрабатывает для проведения количественных методик по маркетингу: необходимых научных дисциплин, формирование самой науки, становление самой науки, совокупная обработка попадающей информации научного направления (на данный период опубликованных работ, включая и цитируемость опубликованных статей).

Проведенные исследования ученых Америки выявило, что в научных журналах, которые вошли в верхнюю «пятерку» ведущих журналов США, публикации позитивно способствовали эффективному направлению научных исследований, карьерной «лестницы», повышению репутации и рейтинга как молодых ученых, так и самих университетов.

Наукометрические показатели предоставляют возможность методом количественного анализа статей и их цитируемости сопоставлять результативную деятельность преподавателей и ученые, а также определить какие эффективные направления научной деятельности или какие уже утрачивают свою популярность. Однако отождествлять эти показатели и на основе их принимать решения совершенно недопустимо.

Исследования показывают, что в проведенных дискуссиях об рентабельности сегодняшних используемых систем по оценки качества научных работ прежде всего необходимо рассматривать вопрос о пользе или вреде используемых современных индексов, например цитирования. Индексы цитирования, как показывают работы международного известного журнала «European Journal of Combinatorics» могут быть полезными⁴. Но такая позиция по выбору публикации рукописи и журнала, являющаяся в интересах автора и читателя может существенно отличаться от позиции комиссии, которая решает основные вопросы не только финансирования научной деятельности, но и зачисление на работу и повышение по службе.

В настоящее время в области образования одной из важнейших проблем теоретического и прикладного характера науковедения является проблема по оценке продуктивности преподавателей и научных сотрудников вузов. Во некоторых учебных и научных учреждениях для анализа публикационной активности по научной работе преподавателей и ученых используются наукометрические показатели, например количество публикаций, индекс Хирша и число цитирований. В настоящее время вузами разработано несколько систем альтернативного характера, причем каждая обладает как недостатками, так и достоинствами. Необходимо отметить, что в реферативной базе информации по научным публикациям имеется индекс цитирования (ИЦ) научных работ, которые показаны в постатейных списках исследуемых публикаций. Эти списки представляют количественные показатели этих ссылок.

В настоящее время одним из самых популярных наукометрических показателей является индекс цитирования, который претерпевает некоторую критику, как фактор критики причем статистически недостоверный, использующийся в зависимости от области знаний, например у медиков и биологов ИЦ используется чаще и больше, чем у физиков, а у физиков соответственно чаще, чем у математиков. ИЦ для вузов зависит от итогового количества преподавателей и научных

сотрудников по различным научным направлениям, от наработанной популярности исследования, от количества публикаций, возраста исследования и возможной «накрутки».

В Российской Федерации в настоящее время также функционирует индекс национального цитирования - РИНЦ (Российский индекс научного цитирования, разработка которого продиктовано потребностью беспристрастной системой оценки исследования цитируемости исследований отечественного характера организаций, изданий и авторов, включая и их публикационную активность.

Постановление о формировании национального индекса научного цитирования было предназначено тем обстоятельством, что лишь одна десятая всех научных работ российских преподавателей и научных сотрудников оказываются в международной базе сведений научного цитирования, например, такие как Web of Science или Scopus

Как показывают исследования некоторые научные российские направления, в частности такие, как технические и общественно-гуманитарные очень слабо представлены в Web of Science и Scopus. В 21 веке РИНЦ демонстрирует информационно-аналитическую форму устройства, абсорбирующую в себя более 10 млн. научно-исследовательских публикаций ученых России, а также информация о цитировании опубликованных научных работ, которых уже накопилось более 5000 российского происхождения журналов. Информация обязательна должна быть продуктивного оснащения по исследованиям научного характера, но обязательно использовать авангардный справочно-библиографической информацией.

Рассматриваемая в настоящее время дилемма по вопросу, что РИНЦ фактически можно оценить заслуживающим доверия инструментом, позволяющим осуществлять аттестацию эффективности и продуктивности жизнедеятельности научно-исследовательских организаций, профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и степень повышения научных журналов и т.д. Исследования некоторых ученых⁵ показывает, что около 2/3, публикующихся в журналах авторов, как правило, являются из организации, в которой выпускается журнал, входящий в список Web of Science и Scopus (No more than two thirds of the authors published in the journal are from the same institution).

Необходимо отметить, что доктрина результативности находится в фундаменте сегодняшнего восприятия устройства и обеспечения ему длительного устойчивости и функционирования⁶. Такая система должна функционировать результативно только в том случае, если только в пространстве и во времени на выходе показывает преимущественное достижение, чем на входе. Такой результат практически справедлив для большинства сфер научной деятельности, хотя могут появиться и вопросы, например, по объективному определению входа и выхода. Необходимо отметить, что может появиться дискуссия, например, если в сочетании эффективное функционирование возникнет конкретизирующее слово «научное». Как правило, научные работники и профессорско-преподавательский состав в своих исследованиях и разработках обязаны указывать методы и методики по измерению и определению окружающего мира, а в данном конкретном случае свою деятельность определять и измерять адекватно.

¹ Абдрахимов В.З. Наукометрические показатели для оценки публикационной активности профессорско-преподавательского состава университетов // Сборник научных статей XI Международной научно-практической конференции. Наука XXI века: актуальные направления развития. Самара: Самарский государственный экономический университет, 2022. Вып. 2. Часть 1. С. 51-55. doi:10.46554/ScienceXXI-2022.10-2.1-pp.51

² Абдрахимов В.З. К вопросу о наукометрических показателях в университетах Самарской области // Сборник научных статей XIV Всероссийской научно-практической конференции «Российская наука: актуальные исследования и разработки. Самара Самарский государственный экономический университет, 2022. С. 115-117. doi: 10.46554/Russian.science-2022.09-1-115/119.

³ Штовба С.Д., Штовба Е.В. Обзор наукометрических показателей для оценки публикационной деятельности ученого. // Научно-техническая информация. Сер. 12 «Организация и методика информационной работы». 2013. №7. С. 28-31.

⁴ Томский Г.В. О наукометрических показателях // Concorde, научный журнал. 2015. № 4.

⁵ Функ Д.А. Наукометрия в оценках качества публикаций в социальных и гуманитарных науках // Сибирские исторические исследования. 23016. № 1. С. 8-12.

⁶ Юдина С.В. Что значит измерять науку? Обобщение практик использования различных систем наукометрических показателей // Молодой ученый. 2015. № 12.1 (92.1). С. 99-101.

SCIENTOMETRIC INDICATORS OF EVALUATION OF SCIENTIFIC ACTIVITY

© 2023 Abdrakhimov Vladimir Zakirovich
Doctor of Technical Sciences, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: 3375892@mail.ru

Keywords: scientometric indicators, publication activity, citation, efficiency, prestige, ranking, scientists.

Studies of scientists from Russia and other advanced countries show that scientometric indicators provide an opportunity to compare the effective activities of teachers and scientists by quantitative analysis of articles and their citations, as well as to determine which effective areas of scientific activity or which are already losing their popularity. To assess the publication activity (effectiveness) of scientific activities, scientometric indicators have been widely used together with expert opinions. However, it is absolutely unacceptable to identify these indicators and make decisions based on them.

ВТОРИЧНАЯ ЗАНЯТОСТЬ СТУДЕНТОВ: ПОНЯТИЕ И МОТИВЫ

© 2023 Аскарлов Ринат Равильевич*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: rinatt380@mail.ru

Ключевые слова: студент, вторичная занятость, трудовая занятость, высшее образование, подработка, дополнительный доход.

В статье рассматривается вторичная занятость студентов как социальное явление, функционирующее в современных российских условиях. Анализируется влияние вторичной занятости студентов на процесс их адаптации к условиям рыночной экономики. Безработица, развитие форм платного образования, маленькие стипендии заставляют студентов обращаться к поискам дополнительных заработков.

Такое явление как вторичная занятость начало изучаться и анализироваться исследователями не так давно. Изучение и анализ данного явления предоставляет возможность разобраться в процессах краткосрочной и среднесрочной подстройки предложения труда в зависимости от экономических и социально-демографических факторов.

Понятие вторичная занятость определяется как работа на неполный рабочий день на временной или постоянной основе, по совместительству с основной работой в свободное от нее время. В народе данный термин больше распространен как подработка или совместительство. Вторичная занятость может осуществляться разными способами, к примеру, это может быть разовая работа, работа по трудовому договору, а также в иных формах¹.

В широком смысле понятие вторичной занятости рассматривается как трудовая деятельность, осуществляемая наряду с основной или первичной занятостью.

В узком смысле это понятие также может быть применено к неработающим слоям населения, таким как студенты, пенсионеры, домохозяйки и другие. В таком контексте данное понятие вторичной занятости будет обозначать дополнительную занятость, наряду с основным статусом, родом деятельности.

Таким образом, мы можем прийти к выводу, что вторичная занятость студента - это дополнительная занятость, т.е. работа, которую обучающийся выполняет в свободное от учебы время.

Трудовую занятость студенческой молодежи можно разделить на две подгруппы: постоянная дополнительная занятость и временная или периодическая. Постоянная работа может включать в себя должности, которые в основном свя-

* Научный руководитель – Коротаева Татьяна Васильевна, кандидат исторических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

заны с работой в вечерние время, что не мешает студенту дневной формы обучения, работающему полный рабочий день в университете, занимать свое вечернее свободное время работой. Второй тип вторичной занятости- временная. Это работа включает в себя отсутствие профессиональных навыков, периодическую занятость, с которой сталкивается большинство студентов.

Одним из показателей социально – экономического положения студентов является их вторичная занятость. Современная реальность такова, что в дополнение к знаниям и навыкам современные выпускники должны также иметь опыт работы. В результате отсутствие необходимого профессионального опыта серьезно затрудняет процесс трудоустройства молодежи после окончания вуза.

Вторичная занятость может иметь большую значимость в подготовке молодого человека к полноценной трудовой деятельности, т.е. выступать инструментом адаптации к трудовой деятельности. Под адаптацией студентов к трудовой деятельности понимают адаптацию студента с профессиональными особенностями работы, знакомство молодого человека с новыми условиями, социальными нормами ².

В российских исследованиях акцент чаще смещается в сторону положительных особенностей вторичной занятости. В исследовании В. А. Коенинга анализируется влияние на формирование профессионализма и профессиональной идентичности студентов. Согласно выводам данной работы, положительным эффектом совмещения обучения и работы является трудоустройство студентов вуза, получивших специальность. Коэнинг уверен, что в современном мире формируется такой тип работника, который стремится получить качественное высшее образование и доказать, что он является полезным для общества. Трудовая деятельность студентов, по его мнению, способствует формированию их профессиональной идентичности, профессиональной социализации и успешному будущему трудоустройству.

В работе Волкова В.Р. среди основных факторов, влияющих на принятие решения о совмещении работы и учебы, выделяются три группы: материальные, профессиональные и социальные факторы³.

К материальным факторам относятся: расширение платного образования, увеличение числа дополнительных групп студентов негосударственных вузов и колледжей, снижение относительного размера грантов и получение стипендий, что может повысить доступность авторитетных товаров и массового потребления и т.д. По мнению значительной части исследователей, эта группа факторов является приоритетной для абсолютного большинства работающих студентов.

Среди профессиональных факторов отмечается необходимость для выпускников высших учебных заведений иметь к окончанию обучения в университете трудовой стаж, опыт работы, полностью или частично сходным с направлением деятельности, как одно из наиболее важных требований современного работодателя.

Среди социальных факторов исследователями выделяются приобретение базового опыта и общения с работодателем, опыт работы в широком смысле этого термина (взаимодействие в трудовом коллективе, взаимодействие с работодателем).

лем, положение студента в разных социальных ролях и разных социальных позициях).

В современном мире обучение в университете неразрывно связано с вторичной занятостью. Наиболее распространенными причинами, из-за которых студенты прибегают к совмещению работы и учебы являются экономические трудности. Это рост уровня безработицы, в том числе молодежной, практика внебюджетного обучения, из-за чего увеличивается количество мест на коммерческой основе, снижение размера получаемой стипендии или ее отсутствие в некоторых случаях. Причины, перечисленные выше, приводят к распространению среди представителей студенчества различного рода дополнительной занятости. Ко всему прочему увеличивается разрыв между количеством студентов, желающих устроиться на работу, и предложениями должностей, которые поступают молодым людям со стороны рынка труда⁴.

Осознавая необходимость дополнительного дохода, студенты прибегают к поиску дополнительной занятости, чтобы иметь возможность совмещать работу и обучение. В процессе совмещения трудовой и учебной деятельности студенты сталкиваются с рядом определенных затруднений. Основной формой занятости студентов является учебная деятельность, поэтому в ходе обучения молодым людям приходится выделять свободное время, которое будет посвящено выполнению работы. В связи с этим обучающиеся стремятся найти подработку с гибким графиком или только по выходным, также рассматриваются вакансии удаленной работы. В некоторых обстоятельствах студенты сталкиваются с дилеммами, из-за того, что они совмещают работу и учебу. Однако, даже при всех присущих совмещению работы и учебы недостатках, стоит отметить тот факт, что вторичная занятость позволяет молодым людям приобрести очень важный дополнительный опыт, который, безусловно, будет полезен при трудоустройстве после завершения учебы в университете.

Большая часть обучающихся воспринимает дополнительную занятость положительно либо нейтрально. Также большая часть студентов, в независимости от того, имеют они работу или нет, отмечают опасения, что трудоустройство во время обучения в университете может оказывать негативное влияние на успеваемость. Но также есть те студенты, которые считают, что вторичная занятость может оказать положительное влияние на академическую успеваемость⁵.

В изучении феномена вторичной занятости среди студенческой молодежи также учитывается еще один аспект данной проблемы - отношение преподавателей и работников администрации высшего учебного заведения к студенческим подработкам. Трудоустройство студентов, обучающихся на очном отделении в университете, часто негативно оценивается преподавателями. Студенческие подработки зачастую сопровождаются систематическими пропусками занятий, что может привести к трудностям восприятия студентами предоставленного учебного материала, и в последствие к снижению академической успеваемости и возникновению академических задолженностей. Разрешение проблем, которые связаны с академическими задолженностями студентов, требуют от работников учебного заведения дополнительных временных и трудовых затрат. В некоторых

случаях студенты переводятся на заочную форму обучения, что считается ими облегченным вариантом получения образования, или вообще оставляют обучение, делая выбор в пользу профессиональной деятельности.

Молодежь занимает особое место в производстве трудовых отношений. Молодежь является широкой социально-демографической группой со своими уникальными особенностями, которая наиболее остро отражает проблемы в экономике, политике, социальной сфере и других областях общественной жизни. Это наиболее активная, динамичная и быстро обучаемая социальная группа. Позитивные старты, занимаемые представителями молодого поколения, могут в значительной мере определять то, какую роль они будут играть в развитии общества. Этот социальный старт может стать основой формирования личности и успешной карьеры будущего специалиста, но последствия неудачи в начале пути также могут серьезно отразиться на жизни человека⁶.

Современная молодежь рассматривает трудоустройство, образование и профессию через призму практического мировоззрения. Работа в их видении выступает инструментом для создания благоустроенных условий существования, построения успешной карьеры. Материальное благополучие и совершенствование себя как личности имеет особо важное значение для каждого современного человека.

¹ Рябова М. А. Вторичная занятость студента как социальное явление в условиях перехода к рыночной экономике / М. А. Рябова, А. А. Симбирева // [Электронный ресурс]: Научно-методический электронный журнал «Концепт». 2017. Т.39. С. 3466–3470.

² Волченко Л.Ю. Роль вуза в вопросах трудоустройства студентов / Л.Ю. Волченко, С.А. Малютин // Известия Байкальского государственного университета, 2019, С. 207–212.

³ Волков В.Р. Вторичная занятость студентов: проблемы и тенденции развития / В.Р. Волков // Вестник экономики, права и социологии. 2018. №1. С. 181-185.

⁴ Назарова Х.А. Вторичная занятость студентов и ее влияние на успеваемость / Х.А. Назарова // Initia: Актуальные проблемы социальных наук (27–28 апреля 2018 г), Материалы XX Международной конференции молодых ученых. 2018. С. 190–192

⁵ Рыбаков В.А. Вторичная занятость студентов вузов на рынке труда: тенденции и особенности (по результатам опросов студентов гуманитарных вузов г. Москвы) / В.А. Рыбаков // Теория и практика общественного развития. 2020. С. 84-88

⁶ Зубок Ю. А. Жизненные стратегии молодежи: реализация ожиданий и социальные настроения / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров //Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2020. № 3. С. 13–41.

SECONDARY EMPLOYMENT OF STUDENTS: THE CONCEPT AND MOTIVES

© 2023 Askarov Rinat Ravilyevich
Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: rinatt380@mail.ru

Keywords: student, secondary employment, employment, higher education, part-time job, additional income.

This article examines the secondary employment of students as a social phenomenon functioning in modern Russian conditions. The influence of secondary employment of students on the process of their adaptation to the conditions of a market economy is considered. Unemployment, the development of forms of paid education, scanty scholarships force students to turn to the search for additional earnings.

НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НА ЭКОЛОГИЮ НА ПРИМЕРЕ СТРАН ЕС

© 2023 Бакало Максим Алексеевич*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: marvelaxmax@gmail.com

Ключевые слова: миграция, экология, современные глобальные экологические вызовы человечеству, глобализация, CO₂, урбанизация.

Следуя гуманитарным соображениям, руководство стран Евросоюза приняло большое количество мигрантов, что вызвало недовольство значительной части граждан этих государств, повысило угрозу терроризма, привело к политическому кризису правящих партий, способствовало росту националистических настроений и популярности праворадикальных партий и движений, было одной из причин Брексита и т.д. При этом экологическому аспекту в миграционном вопросе уделяется мало внимания. В данной статье будут приведены исследования, показывающие, насколько негативно миграция влияет на выработку CO₂ и ускоряет процесс урбанизации.

Демографический бум, который недавно характеризовал развитие населения человечества, приходит к концу. За последние два поколения отмечается стабильно низкая рождаемость, которая, как предполагается, сохранится и в будущем. Прогнозы до 2100 года указывают на умеренное увеличение населения в Западной и Северной Европе, тогда как в странах Восточной и Южной Европы ожидается снижение численности населения. Впрочем, такие предсказания несут в себе много неизвестных, и реальные показатели будут зависеть от рождаемости, смертности, а также потоков миграции. Многие демографы считают, что на будущую численность населения ЕС наибольшее влияние окажут миграционные процессы. Причина в том, что удлинение продолжительности жизни всегда будет в центре внимания политиков; регулирование числа иммигрантов может происходить быстрее, чем изменение рождаемости, благодаря политическим решениям; и из-за усиливающегося давления на увеличение иммиграции из стран Африки и Ближнего Востока.

Стремясь понять потенциальное влияние иммиграции, поддержки семьи и политики экономической безопасности на будущую численность населения, были разработаны новые основанные на политике прогнозы численности населения ЕС до 2100 года. ЕС утвердил законы, целью которых было уменьшение выбросов парниковых газов на 20% к 2020 году относительно показателей 1990 года. Данная цель была реализована заранее. Теперь стоит новая задача – уменьшить

* Научный руководитель – Карев Дмитрий Александрович, кандидат юридических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

выбросы на 40% к 2030 году, в рамках обязательств по Парижскому соглашению (Европейский совет, 2014). Была также составлена стратегия для перехода к экономике с минимальными выбросами CO₂, с планом уменьшения на 80-95% к 2050 году. Новые планы Европейской комиссии предусматривают сокращение выбросов на 55% к 2030 году и полное прекращение к 2050 году. Ранее увеличение населения и экономический рост считались основными причинами роста выбросов CO₂. Однако, последние исследования показывают, что рост населения в Западной Европе оказал большое влияние на увеличение выбросов. Но считается ли рост населения ключевым фактором в борьбе ЕС против изменения климата?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, было проведено исследование 2 профессоров: Филипа Кафаро и Фрэнка Гетмарка, где для западноевропейских стран и ЕС было рассмотрено пять различных сценариев иммиграции, построенных на кратных среднегодовых показателях чистой иммиграции за последние двадцать лет, которые мы назвали "статус-кво". Этими сценариями были нулевая чистая миграция, 1/2 годовой чистой миграции статус-кво, чистая миграция статус-кво, 2 раза чистая миграция статус-кво, и 4-кратная чистая миграция статус-кво. Этот последний сценарий представляет собой приблизительный пример политики "открытых границ", которую трудно смоделировать. Эти широкие миграционные сценарии охватывают диапазон политических решений, отстаиваемых сегодня во всем ЕС, от резкого сокращения иммиграции до ее значительного расширения, при этом три средние альтернативы (от 1/2 до 2 раз выше статус-кво) охватывают наиболее вероятный диапазон альтернатив. Первый, с плохой перспективой, основывается на уровне выбросов 2016 года в 8,7 тонн CO₂. Второй, "базовый", предполагает снижение ежегодных выбросов на 48% к 2050 году по сравнению с 1990 годом, что соответствует уровню выбросов на душу населения в 5,7 тонн CO₂. В наиболее амбициозном варианте выбросы на душу населения составляют всего 2,2 тонны CO₂, что составляет 18% от уровня 1990 года. Так как годовые выбросы парниковых газов в регионе прямо пропорциональны численности населения и выбросам на душу населения, можно увидеть, как разные сценарии миграции сочетаются с этими значениями. Например, в базовом сценарии Германия может снизить выбросы на 56%, при условии нулевой миграции, и на 88%, если миграция уменьшается в 4 раза. Чем меньше выбросов на душу населения, тем меньше увеличение общих выбросов из-за миграции к 2050 году. Тем не менее, при любом уровне выбросов общий объем в 2050 году будет выше при большей миграции. Интересно отметить, что варианты, при которых достигается сокращение выбросов, соответствующие "дорожной карте экологической экономики", подразумевают комбинацию низких выбросов на душу населения и умеренной миграции.

Это наводит на мысль, что численность населения, средний уровень потребления и технологии, используемые для их удовлетворения, - все это существенно влияет на общий объем выбросов. Само по себе сокращение численности населения недостаточно для достижения амбициозных целей ЕС по сокращению выбросов, но очевидно, что это помогло бы. Как иммиграция и, следовательно, общая численность населения увеличивается, так же как и необходимость снижения средних выбро-

сов на душу населения, что приводит к распространенному явлению необходимости “бежать быстрее, чтобы просто стоять на месте” и защищать экологические достижения.¹

Большинство взаимосвязей между CO₂ выбросы и численность популяции отлично вписываются в данные (среднее значение R²с поправкой на размер выборки = 0,81), и большинство (120) были лучше всего оснащены кубическими моделями. Только две страны, обе с относительно короткими последовательностями данных, дали незначительные отношения (Германия, 23 года; Черногория, 10 лет). Статистически значимые линейные термины были преимущественно положительными (167 стран).

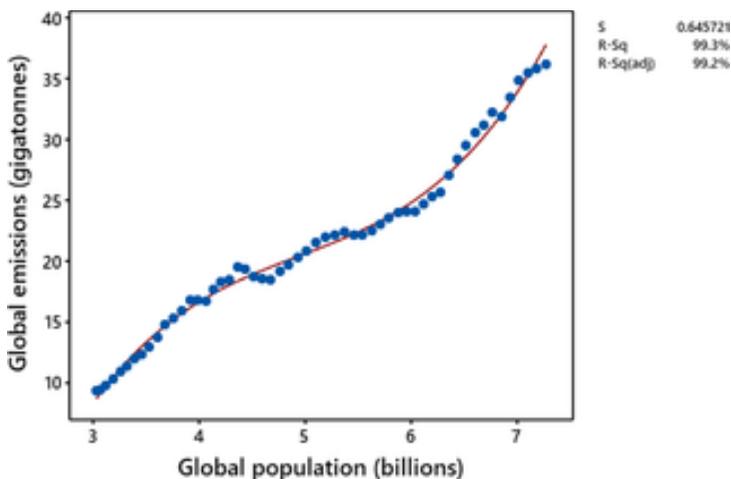


Рис. Кубическая зависимость между глобальными выбросами CO₂ и численностью населения мира (1960–2014 гг.; $Y = 59,92X^3 - 11,4X^2 + 0,77X^3 - 89,27$; $R^2_{adj} = 0,992$; $N = 55$)²

Инфографика, взятая из исследования профессора Дугласа В. Морриса, показывает нам, что выбросы CO₂ ускоряются с увеличением численности населения в 129 странах. Увеличение численности населения не только сильно коррелирует с CO₂ их стран выбросы. Эти выбросы, как правило, увеличивались быстрее, чем увеличиваясь численность населения. Таким образом, разумно предположить, что увеличение численности населения, будь то миграция или внутренняя динамика, увеличивает выбросы CO₂ в краткосрочной перспективе. Из этого следует, что миграция людей может способствовать возникновению трудностей в удовлетворении глобального CO₂ целевые показатели сокращения к 2030 году, и особенно в странах с высокими в настоящее время выбросами на душу населения².

Помимо CO₂, мигранты способствуют влиянию роста урбанизации, которая имеет немало негативных последствий. Согласно Pew Research center в 2016 году в 20 городских районах с наибольшим количеством нелегальных иммигрантов проживало 6,5 миллиона из них, или 61% от предполагаемого общенациональ-

ного числа. Для контраста, лишь 37% всего населения США проживает в крупнейших мегаполисах³.

Рост населения приведет к тому, что городские районы станут занимать гораздо больше ландшафта. Согласно исследованию *The Southern Megalopolis: Using the Past to Predict the Future of Urban Sprawl in the Southeast U.S.*, на примере юго-востока США было выявлено, что городской след значительно увеличится в течение следующих 50 лет. Медианный прогноз показывает, что количество земли в городских районах увеличится на 139% с 90 700 км² (7,4% от площади суши) в 2009 году до 216 900 км² (17,8%) в 2060 году. Расширение не является единообразным по всему региону. Самое большое абсолютное изменение происходит в экорегионе Пьемонт, который включает в себя многие из крупнейших столичных центров на юго-востоке, таких как Атланта и Шарлотта. В этом регионе городские районы расширились на 165%, с 17 800 км² в 2009 году до 47 500 км² в 2060 году. Наибольший пропорциональный рост наблюдается в юго-западном экорегионе Аппалачи, где городские районы, по прогнозам, расширятся на 261% с 1 500 км² в 2009 году до 5500 км² в 2060 году⁴.

Быстрый пик развития урбанизации, а затем и мегаурбанизация привела к отрицательным воздействиям на природную среду. Экологические проблемы захлестнули не только развивающиеся страны, но и развитые. Все это привело к отрицательному влиянию на природную среду, которое из года в год только усугубляется. На примере территории Московской области предлагается рассмотреть основные проблемы урбанизации, которые стремительно приводят к уничтожению природной среды, превращая природный ландшафт в городской, что отрицательным образом сказывается на качестве жизни современного человека. Уже на протяжении многих лет в Подмоскowie застройщиками изымается большое количество территорий, которые затем застраиваются многоэтажными жилыми домами. Создаются целые микрорайоны, которые по количеству жителей можно приравнять к малым городам с населением 20-25 тыс. человек. Ранее данные территории использовались на сельскохозяйственные цели и в дальнейшем были проданы и переведены в земли, предназначенные под застройку жилым фондом. В качестве примера можно привести многие земли, занятые под застройку жилым фондом, например, в городском округе Лосино-Петровский, Богородский, Мытищи, микрорайонах городов Королев, Щелково и др. После возведения большого количества многоэтажного жилья увеличилась плотность населения и соответственно нагрузка на окружающую среду значительно возросла, т.е. экологическое состояние территорий ухудшилось. Отдельно стоит рассказать о состоянии водных объектов на урбанизированных территориях. В процессе урбанизации природы они испытывают колоссальное отрицательное воздействие. В них также попадает большое количество поверхностного стока, который ухудшает качество воды. Увеличение численности населения для объектов, которые используются для рекреационных целей, может приводить к загрязнению их твердыми бытовыми отходами в виде несанкционированных свалок. Кроме того, загрязняются грунтовые воды. Сегодня основная проблема данных поселений – отсутствие необходимой социальной инфраструктуры и непосред-

ственно приложение рабочей силы, т.е. работы. Это вынуждает ежедневно выезжать из данных новых поселений на работу. Транспортная система Подмосквья находится в неудовлетворительном состоянии. Дополнительное строительство многоэтажных домов только ухудшает ситуацию, что приводит к большому количеству заторов на дорогах. По этой причине ухудшается экологическая ситуация. Все вышеперечисленные причины не позволяют поддерживать экологическое равновесие между урбанизированной средой и природой. Сегодня баланс резко смещается в сторону урбанизации, таким образом, можно в полной мере говорить о сильнейшем и отрицательном воздействии на природу и соответственно на человека. Желание обогатиться и заработать на строительстве многоэтажных домов ухудшает качество проживания людей на урбанизированной территории с отсутствием решения вышеперечисленных проблем. Это связано как с передвижением, так и непосредственно с экологическими проблемами, провоцирующими различные виды заболеваний у людей. Исправлять градостроительные ошибки прошлых лет становится проблематичным, т.к. в большинстве случаев это невозможно в связи с отсутствием необходимых территорий для развития, в том числе для строительства объектов транспортной инфраструктуры⁵.

Возможно, кто-то воспримет данный анализ как "критику иммигрантов" за проблемы, которые, по сути, являются проблемами стран ЕС. Нельзя отрицать, что Европа могла сделать больше для уменьшения уровня выбросов на душу населения. Вместе с тем, нельзя игнорировать роль иммиграции в увеличении роста выбросов CO₂. Признание этой проблемы - первый шаг к ее решению. Если не изменить иммиграционную политику, ожидается, что в США и странах ЕС в ближайшие 20 лет прибудет около 30 миллионов иммигрантов. Вполне возможно поддерживать высокий уровень иммиграции по разным причинам, но при этом следует осознавать его последствия для глобальной экологической ситуации. Та же логика применима к урбанизации: большинство иммигрантов предпочитают городскую жизнь, что ускоряет рост городов и усиливает негативное воздействие на окружающую среду. Таким образом, количество населения действительно играет роль в экологическом балансе.

¹ P.Cafaro, F. Götmark. The potential environmental impacts of EU immigration policy: future population numbers, greenhouse gas emissions and biodiversity preservation // The Journal of Population and Sustainability. Vol. 4, No. 1, 2019. С.77-86,92-93.

² Douglas W. Morris. On the effect of international human migration on nations' abilities to attain CO₂ emission-reduction targets // Plos one // 2021. С.6-7.

³ Pew research center. URL: <https://www.pewresearch.org/fact-tank/2019/03/11/us-metro-areas-unauthorized-immigrants/>

⁴ Adam J. Terando, Jennifer Costanza, Curtis Belyea, Robert R. Dunn, Alexa McKerrow, Jaime A. Collazo. The Southern Megalopolis: Using the Past to Predict the Future of Urban Sprawl in the Southeast U.S. // PLOS ONE// Vol.9 Is.7. 2014. p.1-5

⁵ Нечитаева В.А. Хохлова Л.И. Федорова Т.А. Урбанизация природы и ее влияние на экологическую ситуацию в современном мире (на примере Московской области) // Системные технологии// 1(№30) 2019. С.95-97.

THE NEGATIVE IMPACT OF MIGRATION ON THE ENVIRONMENT ON THE EXAMPLE OF EU COUNTRIES

© 2023 Bakalo Maxim Alekseevich
Student

Samara State University of Economics
E-mail: marvelaxmax@gmail.com

Keywords: migration, ecology, modern global environmental challenges to humanity, globalization, CO₂, urbanization.

Guided by humanitarian considerations, the leadership of the EU countries accepted a large number of migrants, which caused discontent among a significant part of the citizens of these states, increased the threat of terrorism, led to a political crisis of the ruling parties, contributed to the growth of nationalist sentiments and the popularity of right-wing radical parties and movements, was one of the reasons for Brexit, etc. However, little attention is paid to the environmental aspect of the migration issue. This article will present research showing how negatively migrants affect the production of CO₂ and accelerate the process of urbanization.

ОСОБЕННОСТИ НЕФОРМАЛЬНОГО СОЦИАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ В ОБЩЕСТВЕ

© 2023 Баранов Александр Владимирович*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: sany0nort@yandex.ru

Ключевые слова: социальный контроль, теория социального обмена, социальное действие, социальное поведение.

В статье рассматриваются особенности неформального социального контроля через призму микросоциологической парадигмы социального обмена. В исследовании использован эксперимент как метод выделения объекта изучения и наблюдение как метод сбора данных. Делается вывод о том, что люди стремятся поддерживать социальный порядок путем сообщения о несоответствии норме и следования этой норме для достижения определенных ценностей, так акторы совершают взаимовыгодный социальный обмен.

Каждый день люди вступают в различные взаимодействия с другими людьми: они общаются, конфликтуют, работают и так далее. Их отношения подвержены регулированию со стороны определяемых обществом норм и ценностей. Как известно, человек – существо социальное, поэтому ему важно получать одобрение от ему подобных¹. Таким образом, взаимодействиям, в которые вступает актор, присущ социальный контроль, осуществляемый другими акторами. Так поддерживается социальный порядок и легитимируются социальные отношения.

В рамках данной статьи автор предлагает рассмотреть социологические особенности следующего случая: развязанные шнурки одного индивида ведут к последующей рекомендации другого их завязать. Проблема исследования заключается в поисках причин, почему акторы обращают внимание на развязанные шнурки и сообщают о данном факте владельцу.

Для того, чтобы начать анализировать факты, следует определить, является ли акт завязывания шнурков социальным. Рассмотрим сами развязанные шнурки. Актор мог оставить их такими преднамеренно. Например, чтобы вызвать реакцию у других людей или чтобы подчеркнуть свою индивидуальность, «непохожесть» на других, то есть некий социальный бунт. В этом случае мы будем говорить о социальном, так как актор с помощью определенных средств пытается вступить с обществом во взаимодействие. Думается, что данный (воображаемый) пример является редкостью, если вообще существует, что нельзя отрицать, так как в нашей жизни присутствует разнообразие людей и их поведения. Чаще всего,

* Научный руководитель – Коротаева Татьяна Васильевна, кандидат исторических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

что подтверждается эмпирически в статье далее, индивид даже не подозревает, что его обувь обладает исключенной особенностью. Здесь сам факт развязанных шнурков не является социальным, так как он появился непреднамеренно – мотивы владельца шнурков не направлены на других людей.

Теперь перейдем к описанию факта завязывания шнурков. На него так же можно посмотреть двояко. С одной стороны, тот, у кого развязаны шнурки, может сам заметить и сразу же устранить это. По сути данное поведение не является социальным, потому что не соотносится с действиями окружающих; человек завязал шнурки в личных целях, например, чтобы не упасть или не испачкаться; однако оно может стать социальным, если владелец развязанных шнурков привел свою обувь в порядок для того, чтобы соответствовать определенному образу в глазах других людей, чтобы не вызвать в свою сторону различные указания (то есть люди как бы указывают, что у другого развязанные шнурки). С другой стороны, которая является предметом нашего исследования, завязывание владельцем своих шнурков следует за словами постороннего или близкого человека, которые сообщают об этом. В данном случае оно полностью социальное, так как вызвано социальным окружением. Итак, в данной статье анализируется именно социальная обусловленность перевода своих шнурков из развязанного состояния в завязанное.

Более сложным представляется поиск ответа на вопрос: является ли предмет исследования социальным поведением или социальным действием? По Максиму Веберу², первое отличается от второго тем, что поведение реактивно, а действие осмысленно. После того, как актер узнал от другого актера, что его шнурки развязаны (стимул), он в большинстве случаев их завязывает (реакция), то есть следует определенному поведенческому паттерну, проявляет «социальный рефлекс». Таким образом, акт «устранения» развязанных шнурков одним актером после получения информации от другого является социальным поведением, потому что происходит реактивно, а не обдуманно. Далее в статье будет использоваться и понятие «действие», чтобы не нарушать нормы языка тавтологией. Читатель должен понимать, что речь идет именно о социальном поведении.

Когда понятия операционализированы, представим гипотезу исследования. Она заключается в том, что действие «завязывание шнурков после сообщения об этом» обусловлено социальным контролем. Актер, который указывает на наличие развязанных шнурков, хочет отрегулировать поведение другого путем простой передачи информации, второй поддается социальному контролю и изменяет свое поведение, так как не хочет быть девиантом.

В данном исследовании был использован эксперимент как метод выделения объекта исследования, а методом сбора данных было выбрано наблюдение. Это связано с тем, что автор, неожиданно для себя, стал попадать в ситуации социального взаимодействия, в которых являлся актером с развязанными шнурками (два раза). Далее эти ситуации были вызваны преднамеренно, то есть проводилось включенное наблюдение (6 экспериментов). Кроме того, автор был свидетелем взаимодействия, в котором не участвовал сам (невключенное наблюдение проводилось 2 раза).

Полученные данные анализируются в статье в рамках микросоциологической теории социального обмена. Выбор парадигмы обусловлен тем, что с ее помощью более точно можно рассмотреть социальное взаимодействие в рамках социального контроля, потому что основным положением, которое постулировал автор теории Дж. Хоманс³, является получение взаимовыгоды в результате коммуникации и подтверждение социальных ожиданий для сохранения социального порядка в духе бихевиоризма «стимул-реакция».

Рассмотрим сначала включенные наблюдения. Следует отметить, что в каждом случае социальное взаимодействие состоялось, не было такого, чтобы никто никак не отреагировал на развязанные шнурки. Места взаимодействий были разные: городская улица, общественный транспорт, магазин, учебное заведение. В общем, там, где были люди, они и вступали в коммуникацию. Демографические характеристики были так же различны: во взаимодействии участвовали и старики, и молодые девушки. Актеры в основном просто указывали на факт наличия незавязанных шнурков, только трое указали на возможность падения из-за этого, то есть позаботились о другом. Следовательно, существует два типа людей в зависимости от целеполагания совершенного действия: 1) *социальные контролеры* - те, которые видят в носителе развязанных шнурков девианта и социализируют его с помощью социального контроля; 2) *социально-психологические контролеры* - те, которые, проявляя заботу, пытаются заставить индивида изменить свое поведение/свой внешний образ. Кажется, что актер, транслирующий информацию о шнурках, не получает никакой выгоды (хотя по теории социального обмена выгоду должны получить оба; если с владельцем шнурков все ясно, то что с другим?..) Однако это не так. Он\она тоже получает выгоду. Социальные контролеры реализуют свою общественную функцию – поддерживают социальный порядок. Можно предположить, что они хотят быть уверены в том, что у всех шнурки завязаны, что никто не отличается от других (в плане свойства «завязанности» шнурков). Не исключено, что они получают удовлетворение от того, что заставили другого человека сделать так, как захотели они. Социально-психологические контролеры, в свою очередь, получают выгоду от удовлетворения своей внутриличностной потребности в заботе (например, женщины, у которых забота является базовой потребностью⁴, или в общем все люди в роли «родителя»⁵). Эти два типа объединяет возможность получения общей выгоды в виде положительных эмоций (когда на получение информации о шнурках, автор отвечал «спасибо», другой актер либо улыбался, либо говорил «пожалуйста», наблюдалось во всех четырех случаях из восьми).

Теперь перейдем к невключенному наблюдению. Коммуникация имела место в общественном транспорте между старой женщиной и молодым парнем, «носителем» незавязанных шнурков. Транскрипт.

[Ж: у тебя шнурок развязался;

П: (завязал), спасибо;

Ж: кивок]

Интересен тот момент, что после получения информации о состоянии своих шнурков, актер сразу же изменил свое социальное поведение и только потом поблагодарил.

Еще одно социальное взаимодействие произошло между двумя молодыми девушками в лифте богатого многоэтажного дома. Транскрипт.

[A1: у вас шнурки развязаны;

A2: (удивление), спасибо, (завязывает шнурки);

A1: чтобы не испачкались;

A2: (улыбнулась).]

Нам важно два факта: во-первых, актер¹ проявляет заботу, объясняя это тем, что шнурки могут стать грязными, а это, можно догадаться, понижает статус и приносит некоторые неудобства владельцу; во-вторых, актер² показывает благодарность первому, что может говорить о том, что вторая девушка принимает нормы и ценности, высказанные первой девушкой.

Таким образом, структура взаимодействия представляется нам такой: обмен прямой (два актора), владелец «неправильной» шнуровки получает выгоду в виде положительных эмоций и наличия зашнурованной обуви, которая не позволит ему попасть в некомфортную ситуацию (работает третий принцип Хоманса, суть которого заключается в том, что чем более ценным является результат действия, тем сильнее индивид будет стараться совершить его; именно этим постулатом объясняется то, что актер после получения информации о развязанных шнурках сразу пытается завязать их, не откладывая); «контролер» получает выгоду в виде удовлетворения своих потребностей или реализации своих функций, а так же в виде положительных эмоций, что он\она помогли другому; в рамках данного взаимодействия основными ценностями являются не допущение падения и чистая обувь, основной нормой – наличие завязанных шнурков; с их помощью легитимируется социальный порядок в рамках взаимодействия; в данном контексте социальный порядок является общей целью обоих акторов (сначала контролера, потом носителя шнурков).

Подводя итог по данной статье и данному исследованию, можно сделать вывод о том, что люди сообщают о развязанных шнурках их владельцу, чтобы а) изменить его поведение, б) заполнить свои потребности, а сам владелец следует установленным нормам и ценностям, дабы не быть в глазах других девиантом. В целом, люди стремятся к взаимовыгодному обмену в рамках социального контроля. Речь идет не только о развязанных шнурках, данная концепция может быть применена к любому дискурсу о внешнем проявлении социального поведения, о неформальном социальном контроле. Важно уточнить, что исследование требует доработок и большего количества эмпирических материалов, так как не была учтена возможность полного игнорирования носителя развязанных шнурков и отказ от изменения поведения с его\ее стороны. Это все большое поле для исследований, а в особенности для изучения общих тенденций в неформальном контроле и того образа, который имеют несоответствия во внешнем виде в головах людей, в том числе и развязанные шнурки.

¹ Шушанян Н. Р., Козлова М.А, Багдасарьян Н. Г. // Личность и общество, человек в социуме, социальное в человеке, 2010, С. 414-482.

² Вебер М. Избранные произведения / пер. с нем. М.: Прогресс, 1990.

³ Хоманс Дж.К. Возвращение к человеку // Американская социологическая мысль: тексты/ пер. с англ.; под ред. В.И.Добренькова. М.: Изд-во МГУ, 1994. С. 46–61

⁴ Артемьева О.В. Этика заботы: феминистская альтернатива классической философии // Этическая мысль. 2000. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/etika-zaboty-feministskaya-alternativa-klassicheskoy-filosofii>

⁵ Э. Берн // Игры, в которые играют люди / пер. с англ., предисловие и примечания А.И. Фета. – 2016. – 164 с.

FEATURES OF INFORMAL SOCIAL CONTROL IN SOCIETY

© 2023 Baranov Aleksandr Vladimirovich

Student

Samara State University of Economics

E-mail: sany0nort@yandex.ru

Keywords: social control, social exchange theory, social act, social behavior.

In the article there examines the features of informal social control on the example of untied shoelaces through the prism of the microsociological paradigm of social exchange. In the study there used experiment as a method of selecting the object of study and observation as a method of data collection. It is concluded that people strive to maintain social order by reporting non-compliance with the norm and following this norm to achieve certain values, so actors make a mutually beneficial social exchange.

ОСНОВНЫЕ СФЕРЫ РАЗВИТИЯ КОРРУПЦИИ В РОССИИ

© 2023 Белоусов Алексей Сергеевич*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: belousov_white@bk.ru

Ключевые слова: коррупция, финансово-кредитная система, коррупционные сферы, взяточничество, государственный бюджет, антикоррупционная деятельность.

Статья содержит информацию об основных сферах общества, которые попадают под наибольшее воздействие коррупционных отношений. Анализируются структуры противодействия коррупции и новейшие разработанные методы борьбы с ее проявлениями в обществе. Представлены данные по объемам коррупционных нарушений, выявленных официальными правоохранительными органами, а также рассматривается категория взяточничества как наиболее активно распространяющийся вид коррупции в России за последние годы.

Коррупционные проявления в современном обществе можно зафиксировать практически в каждом государстве мирового сообщества. Воздействие коррупции оказывает непосредственное влияние на развитие экономики страны, политическое развитие и ее благосостояние в целом. Имея отрицательный характер влияния на государственные процессы, коррупционная деятельность преследуется на законодательном уровне. Наиболее успешно осуществляют борьбу с коррупцией такие страны, как Швеция, Китай, Сингапур. В России также разработана целая система мероприятий, препятствующих распространению коррупции. Однако, не смотря на все действующие на государственном уровне мероприятия, коррупция активно внедряется практически во все отрасли функционирования общества. Определению отраслей, наиболее подверженных коррупции, мы уделим внимание в данной работе¹.

Опираясь на информацию, представленную на официальном сайте МВД России, можно выделить следующие сферы, в которых наиболее часто проявляется коррупция в последние годы, а именно: финансово-кредитная система, строительство, аппарат государственного и муниципального управления, сфера распределения государственного бюджета и отрасль потребительского рынка, транспортный сектор и ЖКХ. Стимулирующим фактором коррупционных действий является возможность дополнительно получить финансовые средства. Выгодные предложения, не редко преобладают над нормами морали и приводят к нарушению законодательства.

* Научный руководитель – Коротаева Татьяна Васильевна, кандидат исторических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

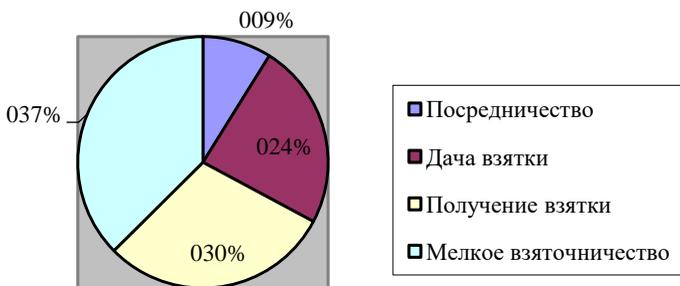


Рис. Основные направления взяточничества в процентном соотношении в России за первое полугодие 2022 г.

Источник: Министерство внутренних дел Российской Федерации. Официальный сайт. URL: <https://мвд.рф/>

В целом за первое полугодие 2022 года на 2,2% относительно предыдущего года, увеличился показатель зафиксированных коррупционных деяний и составил 76,8% от всех криминальных действий в стране. Основную долю преступлений (больше половины от всего объема) составляет взяточничество – зарегистрировано 13252 факта. Данный вид правонарушений остается наиболее распространенным видом коррупции в России уже не 1 год. Здесь же следует обозначить, что преобладает мелкое взяточничество 37,4%, а наименьшую долю занимает посредничество в процессе осуществления взятки – 8,9%, на дачу и получение взятки в общем объеме приходится 7110 дел, а именно 23,9 % и 29,8% соответственно².

В настоящее время, когда СМИ активно транслируют все происходящее в обществе, не остается без внимания и тема коррупции. В результате, подтверждается информация о наиболее коррумпированных отраслях в России в последние несколько лет (см. таблицу).

Основные сферы коррупционных проявлений в России в 2020–2023 гг.

Бытовая отрасль	Государственная отрасль	Правоохранительные органы
Образовательная структура	Государственные заказы	ГИБДД
Система здравоохранения	Система сертификации	
ЖКХ	Строительство	
	Распределение земельных участков	

Источник: Министерство внутренних дел Российской Федерации. Официальный сайт. URL: <https://мвд.рф/>

Осуществление антикоррупционной деятельности ведется по направлению внешнего и внутреннего надзора. Внешними методами являются такие направления как судебная система РФ, средства массовой информации. К внутренним механизмам можно отнести ряд полномочий, предоставленных органам власти.

В 2022 году Указом Президента России была введена в работу система «Посейдон», которая носит антикоррупционный характер и предназначена для наиболее эффективного результата, полученного в процессе борьбы с коррупцией. Данная система искусственного интеллекта имеет доступ к практически неограниченному объему информации, официальным данным и документам. Однако, в настоящее время, система «Посейдон» не способна полностью выявить все коррупционные отношения в стране³. В полном объеме нейросеть не сможет справиться самостоятельно, без участия профессионалов и их непосредственного контроля с такой глобальной проблемой. Кроме того, сложность заключается в использовании посреднических схем и регулярном совершенствовании законодательной системы. Частота изменений действующих норм закона, приводит к его нарушению со стороны бизнеса. Для урегулирования такого рода проблем, зачастую получается выгоднее и быстрее, коррупционным путем.

Проблема коррупции в России имеет серьезную степень распространения, в связи с чем Счетная палата РФ на период 2018 – 2024 гг. ставит на приоритетное направление своего функционирования деятельность по борьбе с коррупцией⁴.

Негативные последствия от воздействия коррупции, безусловно, можно, если не искоренить полностью, то хотя бы минимизировать. Для этого необходимо осуществить детальную разработку всевозможных методов борьбы с коррупцией⁵. Существующую законодательную базу, имеет смысл ужесточить, так, как действующие методы наказания должным образом не оказывают воздействия на коррупционные отношения. Кроме того, следует разработать конкурентную среду, которая будет более привлекательной, чем коррупционные действия. Говоря о доходах государственных служащих, необходимо соотнести официальную составляющую с возможной коррупционной выгодой, после чего сделать вывод о необходимости увеличения официального дохода чиновников, либо оставления без изменений данные показатели.

Таким образом, коррупция в нашей стране имеет место быть, и она развивается практически во всех сферах жизнедеятельности общества. В статье определены отрасли, в которых коррупционные отношения фиксируются с наибольшей частотой. В связи с чем, активно ведут свою деятельность государственные структурные подразделения по борьбе с коррупцией, разрабатываются новые методы с внедрением информационных технологий. Соблюдение основных принципов борьбы с коррупцией, таких как защита прав и свобод граждан, прозрачность, гласность, законность и безоговорочная ответственность за противоправные действия свойственно всем методам противодействия, используемым на практике⁶. Выявленные случаи подлежат наказаниям, от дисциплинарных и административных, до уголовных мер ответственности, в зависимости от степени тяжести.

¹ Разуваева А.О. Коррупция как фактор криминализации экономики России // Образование. Наука. Научные кадры. 2021. № 4. С. 179-184.

² Министерство внутренних дел Российской Федерации. Официальный сайт. URL: <https://мвд.рф/>

³ Указ Президента РФ от 25 апреля 2022 г. N 232 «О государственной информационной системе в области противодействия коррупции "Посейдон" и внесении изменений в некоторые акты Президента Российской Федерации»

⁴ Юнин А.С. Коррупция в современной России // Студенческий вестник. 2021. № 23-3 (168). С. 36-37.

⁵ Каргина А.А., Байдельдинова А.Р. Влияние коррупции на экономику России // Студенческий. 2021. № 40-4 (168). С. 47-48.

⁶ Фролова О.В., Фролов В.В. Проблемы противодействия коррупции в России и пути их решения // Интернаука. 2022. № 3-3 (226). С. 25-27.

THE MAIN AREAS OF CORRUPTION DEVELOPMENT IN RUSSIA

© 2023 Belousov Alexey Sergeevich
Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: belousov_white@bk.ru

Keywords: corruption, financial and credit system, corruption areas, bribery, state budget, anti-corruption activities.

This article contains information about the main areas of society that fall under the greatest impact of corruption relations. The structures of anti-corruption and the latest developed methods of combating its manifestations in society are analyzed. The article presents data on the volume of corruption violations detected by official law enforcement agencies, and also examines the category of bribery as the most actively spreading type of corruption in Russia in recent years.

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ В РАБОТУ КАК ВЫСШИЙ УРОВЕНЬ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИИ

© 2023 Лысенко Антон Игоревич*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: anton.lysenko.@gmail.com

Ключевые слова: вовлеченность персонала, мотивация, сотрудник, руководитель, увлеченность, лояльность.

В статье раскрывается понятие вовлеченности персонала, так как в структуре организации персонал является одним из основных звеньев. Вовлеченность выступает элементом трудовой мотивации сотрудников, это их эмоциональное состояние, которое формирует у сотрудников положительное отношение к своей работе.

Популяризация точки зрения о работнике как об одном из главных звеньев в структуре организации и важнейшем компоненте ее плодотворного стабильного функционирования берет свое начало еще в первой четверти XX века. Новое научное направление, связанное с именем Фредерика Уинслоу Тейлора, обратило внимание на значимость человеческого фактора в организации труда и продемонстрировало возможности использования стимулирования в целях улучшения показателей производства.

На современном этапе развития управления роль работника в достижении целей организации остается по-прежнему высока. Человеческий ресурс признается богатством компании, источником повышения ее конкурентных преимуществ, достигаемых посредством разработки стратегий, вдохновляющих сотрудников на продуктивное использование в работе личного потенциала¹.

Побуждение к деятельности и формирование мотивов трудового поведения работников организации – важная задача для каждого руководителя, которую в целом можно обозначить как налаживание мотивационного процесса. Процесс мотивирования, нацеленный прежде всего на то, чтобы работники вносили свой вклад в успех организации, подразумевает создание условий для стимулирования активного участия всех участников трудовой деятельности. Изучением этих условий и, соответственно, дальнейшим развитием взглядов Тейлора, занимались Г. Гантт, Ф. и Л. Гилберты, Г. Эмерсон, Г. Форд. Впоследствии изучать природу и механизм мотивации, образывая различные концепции и школы, про-

* Научный руководитель – Ургалкин Юрий Алексеевич, доктор философских наук, профессор, Самарский государственный экономический университет.

должили Э. Мэйо, Ф. Герцберг, Г. Олпорт, В. Врум, С. Адамс, Л. Портер, Э. Лоулер, Д. Макгрегор и многие другие.

Значимый вклад внес Гаррингтон Эмерсон, в 1912 году представивший работу «Двенадцать принципов производительности», основные постулаты которой можно считать документальной основой для создания принципов мотивации. Среди описанных автором принципов ключевыми для создания эффективной системы мотивации являются следующие: справедливое отношение к персоналу, нормализация условий рабочей обстановки, вознаграждение за производительность и честное поощрение за превышение выполняемой нормы.

Не менее важной персоной является автор изданной в 1924 году классической работы по научной организации труда «Моя жизнь, мои достижения», предприниматель Генри Форд, обративший внимание на условия труда и материальную мотивацию, на их большую роль в становлении эффективной деятельности предприятия. Основные положения его теории базируются на необходимости высоко оплачивать труд каждого рабочего, сокращении рабочего дня, обеспечении наилучшего состояния и чистоты оборудования, введении страхования на случай получения увечий на производстве².

Вовлеченность можно рассматривать как продукт эволюции концепций мотивации, некое их переосмысление, при котором рабочее поведение, основанное на исключительно внешнем стимулировании со стороны руководителя, перерастает в действия, исходящие непосредственно от сотрудника. Так, например, постулат Эмерсона о дополнительной плате за повышение уровня производительности или положения теории Форда – классический пример мотивации труда. Появление же у работника желания делать больше и лучше говорит о превращении мотивации в вовлеченность.

Иными словами, мотивированный работник – это человек, который вынужденно выполняет определенные действия ради получения заработной платы или иного поощрения, в то время как вовлеченный работник обладает желанием вносить свой вклад в общее дело, поскольку ощущает эмоциональную приверженность к компании, осознает важность своего труда для движения к намеченным целям. Достижение высокого уровня вовлеченности говорит о том, что цели работника и работодателя принимают одинаковую направленность.

В целом можно выделить несколько основных научных подходов к пониманию вовлеченности, которые активно развиваются и дополняются современными исследователями, а именно³:

- подход, где вовлеченность рассматривается как антитеза выгоранию, как эмоциональное состояние, переживаемое работником в процессе осуществления трудовой деятельности;
- подход, сводящий вовлеченность к одному аспекту, например, физическому, что отражается в готовности сотрудников ежедневно вкладываться в полную силу;
- рассмотрение вовлеченности с позиции теории социального обмена, т.е. как результат взаимоотношений организация-работник, при котором сотрудник ста-

новится вовлеченным только тогда, когда получает от компании какую-то отдачу, в частности, ресурсы и льготы;

- комплексный подход, включающий рассмотрение вовлеченности с разных сторон: понимание работником своих обязанностей, наличие ресурсов, возможности личного и профессионального развития, социальная поддержка, сплоченность с коллегами, участие в управлении организацией и т.д.

Существует точка зрения, согласно которой вовлеченность расценивается как высший уровень эффективности мотивационной деятельности. Уровню вовлеченности предшествуют уровни удовлетворенности и лояльности. Такой иерархический подход видится более правильным, нежели рассмотрение данных феноменов как синонимов или компонентов друг друга.

Удовлетворенность является начальным уровнем в структуре трудовой мотивации или же, выражаясь иначе, базовым параметром для развития вовлеченности. Для появления у работника инициативы и желания отдавать много сил в процессе труда ему необходимо пройти ступень удовлетворенности, что подразумевает удовлетворение рабочим коллективом, предоставляемыми компанией материальными и нематериальными поощрениями и прочими базовыми мотивационными составляющими со стороны организации. Уровень удовлетворенности можно описать таким правилом: прежде чем работник будет готов что-то отдать организации или даже отдать сверх требуемого, он должен что-то получить. Удовлетворенность является одним из элементов, необходимых для формирования вовлеченности, начальным этапом, на котором начинает зарождаться вовлеченность персонала в деятельность своей компании.

Лояльность, рассматриваемая как более высокий уровень в обозначенной иерархии, характеризуется социально-психологическим состоянием, выражаемом через приверженность к делу организации, принятие ее целей и ценностей, а также готовность рекомендовать свою компанию в качестве работодателя. Лояльность подразумевает тот факт, что работнику нравится текущая организация и что он не намерен покидать ее еще долгое время.

Вовлеченность же компилирует эти понятия и считается наивысшим уровнем, при котором сотрудник, реализуя собственные стремления, искренне радуется за успешность своей компании, стараясь работать как можно результативнее. Вовлеченность определяет сверхнормативная активность, предполагающая готовность работать сверх формальных должностных обязанностей, улучшать сложившиеся практики работы, искать новые пути решения порученных задач, систематически прилагать дополнительные усилия для достижения максимально высокого рабочего результата. Вовлеченность достигается тогда, когда труд отвечает интересам работника и когда организация заинтересована в сотруднике не меньше, чем он в ней⁴.

В последние годы критерий вовлеченности в работу выступает в качестве ключевого показателя, определяющего представления работников о своей организации. При этом считается нецелесообразным делать выводы по поводу эффективности или, напротив, неэффективности действующих в организации мер стимулирования к труду только по результатам оценки удовлетворенности/лояльно-

сти, поэтому среди ведущих мировых компаний распространена практика расчета индекса вовлеченности в деятельность своей организации.

Итак, вовлеченность в работу является сравнительно новым на сегодняшний день направлением исследований, образовавшимся в результате качественного переосмысления концепций трудовой мотивации. Вовлеченность выступает разноаспектной категорией, что находит отражение в существующих на сегодняшний день различиях в подходах к пониманию вовлеченности и на разнообразии трактовок ее сущности отечественными и зарубежными авторами. Наиболее полным и содержательным подходом к рассмотрению данного феномена видится комплексный подход, применение которого к исследованию вовлеченности позволит изучить ее с разных сторон и проанализировать влияние разноплановых факторов, ее формирующих.

¹ Павленко И. А. Эволюция теоретических представлений о трудовой мотивации персонала / И. А. Павленко, Е. А. Деркачева, П. С. Павленко // Экономика: теория и практика. 2021. № 2(62). С. 33-40.

² Уразманов И. В. Мотивация персонала в концепции Г. Форда // European Student Scientific Journal. 2016. № 1.

³ Ребрикова Н. В., Шальнова О. А. Теоретические аспекты вовлеченности персонала в организации // Креативная экономика. 2022. № 7(16). С. 2697-2712.

⁴ Вильчинская М. А. Вовлеченность персонала как инструмент повышения эффективности деятельности компании / М. А. Вильчинская, С. Г. Волохова, Е. А. Волохова, В. Н. Наконечных // Вестник БГУ. Экономика и менеджмент. 2022. № 3. С. 26-35.

INVOLVEMENT IN WORK AS THE HIGHEST LEVEL OF WORK MOTIVATION

© 2023 Lysenko Anton Igorevich
Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: anton.lysenko.@gmail.com

Keywords: staff involvement, motivation, employee, manager, passion, loyalty.

The article reveals the concept of personnel involvement, as in the structure of the organization, personnel is one of the main links. Involvement is an element of employees' work motivation, it is their emotional state that forms a positive attitude towards their work among employees.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗМЕРЕНИЮ УРОВНЯ СТУДЕНЧЕСКОЙ ВОВЛЕЧЕННОСТИ В СОВРЕМЕННОМ РОССИЙСКОМ ВУЗЕ

© 2023 Пятаев Сергей Владимирович*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: psr@gkgross.ru

Ключевые слова: обучающийся, преподаватель, вовлеченность, высшее образование, учебный процесс.

Статья посвящена изучению методологических подходов к измерению уровня студенческой вовлеченности. Автор рассматривает различные подходы концептуализации студенческой вовлеченности в учебную деятельность.

В ходе учебного процесса человек приобретает различные компетенции, необходимые ему в дальнейшей профессиональной деятельности. Можно отметить, что образовательный процесс в вузе представляет собой физический и интеллектуальный труд, поскольку человек прикладывает свои психологические и временные ресурсы для получения нового продукта, то есть знания. Но как показывает практика, не все студенты одинаково относятся к своей учебе и студенческой жизни.

Одни учащиеся проявляют большой интерес к обучению, что выражается в посещении занятий, активном обсуждении тем, попытках разрешить с преподавателем возникшие вопросы, участии в различных вузовских мероприятиях. Эти студенты много времени посвящают учебе. Однако их интересы не ограничиваются только ей. Они вовлечены и в другие виды деятельности как внутри вуза, так и за его пределами, например, в научную или волонтерскую деятельность.

Бывают же студенты, которые редко посещают университет, поскольку обучение не является приоритетным в их жизни. Они не проявляют интерес ни к учебе, ни к активности, которая организовывается в вузе для студентов. Их не интересует научная деятельность и другие дополнительные возможности, предоставляемые университетом¹.

Концептуально данное неравенство можно описать с помощью понятия «студенческая вовлеченность».

На сегодняшний день точного определения понятия студенческой вовлеченности не существует. Различные мнения о студенческой вовлеченности и подходы ее определения естественны, так как данный феномен имеет сложную при-

* Научный руководитель – Ургалкин Юрий Алексеевич, доктор философских наук, профессор, Самарский государственный экономический университет.

роду. В ранних исследованиях конца прошлого столетия студенческая вовлеченность выявлялась через количество времени, которое студент затрачивал на выполнение какого-либо задания и обучение в целом. Спустя некоторое время ученые поняли, что вовлеченность является более сложным конструктом, поэтому стали использовать в качестве показателей не только количественные показатели, но и качественные. К ним можно отнести следующие характеристики: усилия, затраченные на обучения, психологические и социальные ресурсы и т.д.

Одним из первых, кто исследовал феномен студенческой вовлеченности, был А.В. Астин, который определил студенческую вовлеченность, как затраты энергии, как физической, так и психической, совершаемые студентами в процессе того, как они приобретают академический опыт². Такой подход к концептуализации студенческой вовлеченности получил название «поведенческий».

Стоит отметить и другие подходы, предлагаемые авторами к рассмотрению вовлеченности студентов в учебную деятельность. Наибольший интерес в рассмотрении вызывает трехфакторная модель Дж.А. Фредрикса, включающая в себя подхода (компонента) студенческой вовлеченности: когнитивный подход, эмоциональный подход, поведенческий подход.

Когнитивный подход вовлеченности связан со стратегией глубокого обучения, самоконтролем и пониманием. Учащиеся проявляют инициативу, чтобы интегрировать новые знания в собственный контекст. Эмоциональный подход вовлеченности связан с положительными реакциями на учебную среду и с доброжелательными отношениями с однокурсниками и преподавателями. Студенты чувствуют свою причастность к тому, что происходит в рамках программы учебного труда. Поведенческая вовлеченность связана с участием и настойчивостью. Студенты выполняют задания, принимают активное участие в занятиях и активны в обсуждении каких-либо вопросов³.

При исследовании вовлеченности студентов необходимо учитывать три ее типа, которые определяются степенью участия студентов в учебном процессе, их индивидуальным интересом к предмету и ощущением своей значимости в процессе обучения.

Теория студенческой вовлеченности имеет большое значение в изучении влияния учебной среды на развитие студентов. Она не только обращает внимание на активность и успехи студентов в университете, но и учитывает возможности, предоставляемые учебным заведением. В своей работе «Семь принципов хороших практик в высшем образовании», А. Чикеринг и З. Гамсон выделили 7 критериев, которые могут оказать положительное воздействие на учебный процесс⁴.

Согласно представленным А. Чикерингом и З. Гамсоном критериям, хорошие практики включают в себя участие студентов в активных формах обучения, направленных на решение реальных проблем, а также создание благоприятной обучающей среды, продуктивного взаимодействия между преподавателями и студентами, осуществление обратной связи, активное использование технологий и уважение к разнообразию студентов.

Таким образом, студенческая вовлеченность определяется не только активностью и успешностью студентов в университете, но и качеством образовательного

процесса, который предоставляет им университет. Хорошие практики, представленные А. Чикерингом и З. Гамсоном, могут быть использованы для улучшения качества обучения и повышения студенческой вовлеченности в учебный процесс.

Вовлеченность обучающихся – малоизученный феномен в отечественной науке. Если за рубежом, исследования обучающихся начинают набирать обороты с конца 1990-х годов, то в нашей стране такие исследования фактически не проводились до начала 2010-х годов. Увеличение числа отечественных исследований студенческой вовлеченности наблюдается в связи с внедрением новых форм организации учебного процесса и дистанционного образования.

В статье М. Правдиной впервые упоминается понятие студенческой вовлеченности как научного концепта в российской академической литературе и подхода к ее измерению. Она утверждает, что сейчас студенты нацелены лишь на получение диплома, статуса или одобрения родителей, а не на развитие профессиональных компетенций, который пригодятся им в дальнейшем. В связи с этим возникает проблема изучения заинтересованности и вовлеченности студентов в образовательный процесс⁵.

Н. Г. Малошонок в своих работах изучала аспекты и характеристики вовлеченности российских студентов. Исследуя данный феномен, автор в своей работе разделяет студенческую вовлеченность на академическую и социальную. Академическая вовлеченность студента отражает количество его времени и усилий, потраченных на выполнение различных видов учебной деятельности, и зависит в большей мере от самого студента. Социальная вовлеченность означает характер взаимодействия студента с одноклассниками и с преподавателями, а также степень его интеграции в университетское сообщество. Н. Г. Малошонок в своих исследованиях сделала вывод о том, что студенческая вовлеченность отличается в зависимости от курса обучения, направления подготовки, университета, а также от того, какие приемы и методы использует преподаватель во время занятий⁶. Для достижения более высоких показателей в данной области необходимо проанализировать не только методы обучения, но и эффективность коммуникации между преподавателем и учащимися, а также возможность более широкого использования других педагогических методов и форм обучения.

Российские вузы активно изучают студенческую вовлеченность, которая стала одним из блоков анкеты в комплексных исследованиях студентов. Данные о вовлеченности, полученные при помощи опросов, описывают показатели данного явления, но не обладают достаточным объяснительным потенциалом.

Измерение вовлеченности студентов проводится с помощью массовых опросов, которые являются наиболее часто используемым методом сбора эмпирических данных. Однако этот метод не является единственным. Необходимо отметить, что существуют и другие подходы исследования, нацеленные на изучение вовлеченности студентов, но они получили меньшее распространение. В связи с этим, есть потребность в разработке новых методов измерения вовлеченности, которые позволят более полно и точно описать данное явление.

Все основные методы измерения студенческой вовлеченности можно разделить на две группы: кейс-стади и масштабные исследования.

Кейс-стади – это метод обучения, в основе которого выступает анализ различных событий. Данный метод может проводиться как во всем вузе в общем, так и его части (исследование факультета/института). С помощью кейс-стади можно подробно рассмотреть студенческий опыт и взаимодействие в системах отношений «студент-студент» и «преподаватель-студент»⁷.

Вторая группа методов измерения студенческой вовлеченности может проводиться уже в нескольких вузах и даже на международном уровне.

Подводя итог, можно отметить, что впервые о феномене студенческой вовлеченности заговорили на Западе во второй половине 20 века в результате эмпирических исследований студентов. В трудах российских исследователей понятие студенческой вовлеченности встречается не так часто, но все же исследования вовлеченности студентов начинают пользоваться популярностью в связи с необходимостью оценки качества деятельности вузов, поскольку показатели вовлеченности являются индикатором достижения и развития студентов в ходе обучения в вузе, т.е. образовательных результатов. Поэтому система вузовского образования должна обладать широким набором средств, способствующих повышению студенческой вовлеченности.

¹ Загирова Ф.Р. Академическая неоднородность студентов и управление вузами. Университетское управление: практика и анализ. 2018;22(3):141-154.

² Astin, A. W. (1984) Student involvement: A developmental theory for higher education // Journal of college student personnel. No. 25. P. 297–308.

³ Оренбурова Л.В. Студенческая вовлеченность в учебный процесс: отечественный и зарубежный опыт исследования / Л.В. Оренбурова, Н.Н. Калацкая // Наука и современное общество: взаимодействие и развитие: материалы VI Международного. научн.-практ. конф. (Уфа, 15-16 декабря 2019 г.) / редкол.: М.Кх . Идельбаев [и др.] – Уфа: НИЦ «НИКА», 2019. – С.68-73.

⁴ Chickering, A. W., Gamson, Z. F. (1987) Seven Principles for Good Practice in Undergraduate Education // The Wingspread Journal. No. 9. P. 1–10.

⁵ Правдина М. (2010) Стили преподавания и вовлеченность студентов ГУ ВШЭ в процесс обучения: оценка позитивных эффектов // Мониторинг университета. № 3. С. 2–11

⁶ Малошонок, Н. (2020) Использование времени студентами бакалавриата: сравнение американских, китайских и российских студентов в университетах с высокой степенью отбора // Исследования и разработки в области высшего образования. № 39 (3). С. 515-531.

⁷ Рожкова А.В. Метод кейс-стади как современная технология обучения студентов высших учебных заведений // Ресурсосберегающие технологии сельского хозяйства: сб. науч. ст. Вып. 11 /Краснояр. гос. аграр. унт. – Красноярск, 2019. –с.121-123.

METHODOLOGICAL APPROACHES TO MEASURING THE LEVEL OF STUDENT ENGAGEMENT IN A MODERN RUSSIAN UNIVERSITY

© 2023 Pyataev Sergey Vladimirovich
Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: psr@gkgross.ru

Keywords: student, teacher, involvement, higher education, educational process.

This article is devoted to the study of methodological approaches to measuring the level of student engagement. The author considers various approaches to conceptualizing student involvement in educational activities.

ОСНОВНЫЕ ТЕОРИИ МОТИВАЦИИ И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

© 2023 Старков Евгений Александрович*
аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: evgeniy.starkov@steel-alliance.com

Ключевые слова: мотивация, сотрудник, организация, теории мотивации.

В статье рассматриваются ключевые теории мотивации и вопросы их применения в работе. Анализируются цели и способы мотивации в содержательных, личностных и процессуальных теориях мотивации.

Фундаментальные теории мотивации очень подробно описаны в современных работах ученых, которые объясняют, как устроено поведение человека в группах, рабочих коллективах и какими методами стоит влиять на мотивы деятельности человека.

Все теории разделены на содержательные, личностные и процессуальные.

К содержательным теориям относятся теории потребностей А. Маслоу, Д. МакКлелланда, К. Альдерфера и Ф. Герцберга. Данный вид теорий изучают мотивацию с точки зрения потребностей человека.

Личностные, или теории отношений изучают мотивацию с образа работника, его потребностей и мотивов. Личностные теории мотивации описаны в работах Д. Макгрегора и У. Оучи.

Процессуальные теории в свою очередь рассматривают мотивацию как процесс. К данным теориям относятся такие модели как теория ожидания В. Врума.

Одной из самых известных теорий мотивации является теория Абрахама Маслоу. В своей работе Маслоу выделяет пять основных категорий потребностей, которые обуславливают поведение человека. Первая группа связана с физиологическими потребностями, вторая категория относится к потребности в безопасности и стабильности в жизни, третья категория объединяет социальные потребности, четвертая группа связана уже с эмоциональными потребностями, и, наконец, пятая категория связана с потребностью в самовыражении, в развитии своих творческих и интеллектуальных способностей¹.

Каждая категория представляет собой сложный механизм, который осуществляет свое влияние на поведение человека и его психическое состояние. Особенностью категорий потребностей Маслоу является их градация, где более низкие уровни потребностей становятся доминирующими до тех пор, пока не будут удо-

* Научный руководитель – Коротаева Татьяна Васильевна, кандидат исторических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

влетворены, после чего акцент переносится на более высокие уровни. Это свойство позволяет более точно понимать, как формируется поведение человека в различных ситуациях и какие потребности могут стать основными в конкретном случае.

Теория потребностей Маслоу является основополагающей большинства других теорий. Несмотря на многие недостатки, теория позволяет на более глубоком уровне понимать структуру потребностей в рамках мотивационного процесса.

Создав свою теорию потребностей, К. Альдерфер пришел к выводам, которые во многом повторяли выводы А. Маслоу. Подобно тому, как Маслоу разделил потребности на несколько групп, Альдерфер также выделил три основные группы потребностей: потребности существования, потребности связи, потребности роста.

Важным моментом является то, что все группы потребностей расположены в иерархическом порядке. Для того чтобы человек мог стремиться к самореализации, ему необходимо удовлетворить потребности существования и потребности связи.

Несмотря на некоторое сходство теории потребностей Маслоу и теории потребностей Альдерфера они представляют собой две разные концепции. Одним из значимых отличий является то, что в пирамиде Маслоу движение от одних потребностей к другим происходит исключительно снизу вверх. В то время как в теории потребностей Альдерфера движение может осуществляться как снизу вверх, так и в обратном порядке. Другими словами, движение вверх на ступенях пирамиды происходит только в тех случаях, когда потребности на более низкой ступени не удовлетворены, в то время как движение вниз может происходить в обратном порядке².

Таким образом, теория потребностей Альдерфера дает более гибкий подход к пониманию мотивации человека, позволяющий учитывать различные факторы, включая социокультурную среду и изменчивость самого человека.

Теория Ф.Герцберга двухфакторной мотивации произвела резонанс среди многих ученых. В результате исследования Герцберг выделил две группы факторов, которые влияют на мотивацию труда: гигиенические и мотивационные. Результаты исследования Ф. Герцберга показали, что наличие гигиенических факторов в рабочей среде напрямую влияет на уровень удовлетворенности работников. Гигиенические факторы воспринимаются работниками как обыденные, естественные элементы, которые не имеют мотивирующего подтекста. Наличие мотивирующих факторов также имеет значение для удовлетворенности работников, однако они не могут полностью компенсировать отсутствие гигиены на рабочем месте. В целом, эффективность организации зависит от того, насколько удовлетворены работники и насколько они мотивированы для достижения общих целей. Следовательно, существует необходимость в комплексном подходе к управлению и улучшению условий работы, включающем в себя как гигиенические, так и мотивирующие факторы.

Д. МакКлелланд сделал значительный вклад в исследование вопроса о мотивации с точки зрения процесса. Согласно его теории, существуют более важные

потребности второго порядка, которые вступают в действие при достижении материальной обеспеченности. Это отличается от предыдущих теорий мотивации, которые уделяли особое внимание биологическим потребностям работников. МакКлелланд выделил три потребности, которые имеют значение в мотивации сотрудников: потребность власти, потребность успеха и потребность в причастности. Приоритетность данных потребностей может зависеть от личностных качеств каждого работника и их жизненного опыта.

Для повышения мотивации трудовой деятельности работников необходимо учитывать не только мотивационные факторы, но и гигиенические условия труда. Только при максимальном уровне их сочетания, возможно, достигнуть оптимального мотивационного результата, который положительно скажется на удовлетворенности и производительности работников.

Личностные теории Дугласа МакГрегора «X» и «Y» и теория «Z» Уильяма Оучи являются следующим типом потребностей в мотивации. Теории "X" и "Y" раскрывают две противоположные направленности относительно природы человека. Теория «X» представляющая собой авторитарный метод руководства, основанный на жестком контроле подчиненных. В противовес этому подходу существует теория «Y», которая уделяет большое внимание самодисциплине и отчетности подчиненных перед руководством³.

К процессуальным теориям мотивации относится теория ожиданий Виктора Врума, она основана на основных представлениях о том, что люди мотивированы прилагать высокие усилия, когда верят, что существует взаимосвязь между старанием, которое они прилагают и достигаемыми результатами. Виктор Врум пришел к выводу, что мотивация зависит от трех факторов. Во-первых, от ожидания - веры в то, что увеличение усилий приведет к повышению производительности. На это может повлиять наличие необходимых ресурсов, например, обучение или поддержка со стороны руководителя, который укрепляет доверие своих сотрудников. Во-вторых, от инструментальности - веры в то, что если сотрудник хорошо выполняет свою работу, то его результаты будут оценены. Организация может стимулировать это, фактически выполняя обещания дополнительных вознаграждений, таких как бонусы или повышение. Прозрачность всего процесса является важным условием инструментальности. В-третьих, мотивация зависит от валентности - значения, которое индивид придает ожидаемому результату. Эта ценность основана на базовых потребностях каждого человека: например, для одного сотрудника важны деньги, для другого похвала или признание⁴.

Наиболее важным аспектом мотивации персонала является ориентация на работника как на личность. Люди считают стимулы ценными только в том случае, если они осознают их субъективно. Кроме того, у каждого человека трудовая мотивация имеет свой индивидуальный отпечаток: для кого-то это ориентация на заработок, для других на карьере, стабильность или результат. Поэтому для каждого работника необходим индивидуальный подход.

¹ Маслоу, А. Мотивация и личность / А. Маслоу; перевод с английского. – 3-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2019.

² Боковня, А. Е. Мотивация – основа управления человеческими ресурсами (теория и практика формирования мотивирующей организационной среды и создания единой системы мотивации компании) : монография / А.Е. Боковня. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 144 с.

³ Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник и практикум для вузов / Т. Н. Лобанова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 553 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-15806-9. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 37

⁴ Севостьянов, Д. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности : учебник / Д. А. Севостьянов. – Москва : ИНФРА-М, 2023. – 278 с.

THE MAIN THEORIES OF MOTIVATION AND THEIR SIGNIFICANCE FOR PERSONNEL MANAGEMENT

© 2023 Starkov Evgeny Alexandrovich
Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: evgeniy.starkov@steel-alliance.com

Keywords: motivation, employee, organization, theories of motivation.

This article discusses the key theories of motivation and their application in work. The goals and methods of motivation in meaningful, personal and procedural theories of motivation are analyzed.

ПОНЯТИЕ ПРЕКАРИЗАЦИИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

© 2023 Хомяков Юрий Васильевич
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: khomyakov89@bk.ru

© 2023 Ургалкин Юрий Алексеевич
доктор философских наук, профессор

Самарский государственный экономический университет
E-mail: cardinal38@yandex.ru

Ключевые слова: прекариат, прекаризация занятости, трудовые отношения, занятость населения, неустойчивая занятость.

В статье рассмотрены сущность и содержание прекаризации, сформулировано определение понятия. Проведен анализ различных отечественных и зарубежных исследований этой темы.

Впервые упоминание «прекарности» появилось в учениях французских социологов, таких как Пьер Бурдьё, Мишель Фуко и Юрген Хабермас, а также Майкл Хардт и Тони Негри. В 1970-х годах Бурдьё анализировал труд сезонных рабочих, занятых на виноградниках, оценивал их положение, права и возможности реализации жизненных планов.

Термин «flexploitation», который был выделен французским социологом П. Бурдьё в его научной работе, отражает концепцию рационального управления отсутствием безопасности при создании конкурентной среды в странах с высоким уровнем социальных выгод через согласованные манипуляции производством. По мнению автора, прекариат сформировался в результате социально-экономических и политических факторов. Автор утверждает, что формирование прекариата происходит за счет политических факторов и социально-экономических последствий, возможности работодателей снижать издержки производства. Бурдьё пишет о том, что в основном молодые специалисты подвержены незащищенности и гибкости трудовых отношений, в начале своей карьеры им приходится вступать в профессиональный мир без значительного опыта, что вынуждает их формировать свои профессиональные траектории в условиях неопределенности. Как результат, такие люди вынуждены компенсировать отсутствие опыта, уступая в требованиях к будущей работе. В частности, они готовы принимать низкий доход, работать по гибкому графику и отказываться от сопутствующих социальных преимуществ¹.

Другие исследователи анализировали труд таких социальных групп, как частично или не полностью занятые рабочие, которые совмещают работу с учебой. Например, Д.Пинк предложил делить работников на два вида: «люди организации» и «свободные агенты». Люди организации в его понимании подчиняются формальным стандартам трудового поведения. Второй вид рабочих описывает большинство трудоспособного населения, у которого на первом месте стоит независимость от внешних факторов. Свободные агенты – это рабочие, вовлеченные во временную, сезонную, эпизодическую и неполную работу. Пинк в своей работе говорит о том, что часть «свободных агентов» мучаются от нестабильности, недостатка стабильной работы и социального пакета. Его описание «свободных агентов» схоже с описанием современного класса рабочих, которых называют фрилансерами².

Английские ученые понимают под прекариатом самый бедный класс британского общества, который обладает самым низким уровнем социального и культурного капитала. К данному классу ученые относят безработных, водителей, сиделок, уборщиков, кассиров и других.

Всесторонний анализ данных проблем провел Г. Стэндинг в своей работе «Прекариат: новый опасный класс». Для определения термина «прекариат» Стэндинг восходит к английскому слову «precarious», что в переводе означает «нестабильный», «неустойчивый». Он описывает прекариат как новый формирующийся класс, который будет «классом для себя» в марксистском понимании этого слова³.

Стэндинг в своей книге выделил 7 основных гарантий труда, которые в настоящее время являются основными факторами причисления работника к прекариату. Он утверждает, что работники прекарного труда лишаются следующих гарантий:

1. Гарантии рынка труда – возможность адекватного заработка, который в основном доступен работникам «полной занятости»;

2. Гарантии занятости – контроль над процессом найма и увольнения сотрудников, создание устойчивой системы, которая позволяет работникам чувствовать себя защищенными в случае возможных изменений на рынке труда, а работодателям - снижать риски при найме и увольнении персонала;

3. Гарантии рабочего места – возможность сотрудника сохранить свое рабочее место и движение по карьерной лестнице в соответствии со своей квалификацией;

4. Охрана труда – соблюдение правил трудоустройства, которое позволяет создать стабильную среду, в которой сотрудники могут чувствовать себя защищенными, разработка механизмов соблюдения работодателем мер предосторожности, введения ограничений длительности рабочего времени;

5. Гарантии воспроизводства навыков – возможность работника пройти переквалификацию или пройти дополнительное обучение своей специальности;

6. Гарантии представительства – возможность работника иметь коллективный голос, получая поддержку в профсоюзе;

7. Гарантии получения дохода – уверенность работника в стабильном заработке, которая выражается в получении минимальной оплаты труда, получении социального страхования, индексации заработной платы.

Анализируя глобальную рыночную экономику, Г. Стэндинг утверждает, что многим сотрудникам глобальная рыночная экономика принесла лишь неуверенность в завтрашнем дне, в особенности работникам precarious труда. Так же социолог акцентирует внимание на том, что современный тип экономики из-за максимизации прибыли и снижения издержек привел к возникновению новых гибких форм занятости.

Новые формы трудовых отношений являются сложным комплексом изменений, включающих в себя экономические, социально-психологические и правовые взаимоотношения. Они проявляются при осуществлении трудовой деятельности между субъектами разных уровней и постепенно распространяются на рынке труда. В своей статье «Новые формы трудовых отношений: уточнение понятий», автор Долженко рассматривает эти изменения и выделяет их основные характеристики. В работе Р. А. Долженко выделяет такие формы труда, как фриланс, аутсорсинг, проектная деятельность. Анализируя возникшие на рынке труда отношения, автор называет их негативные последствия для работников, выражающиеся в потере гарантий, которые называл ранее упомянутый Г. Стэндинг, в усилении риска потери работы, в увеличении интенсивности работы. Автор так же утверждает, что в скором времени за счет достижения технического прогресса с рынка труда исчезнут такие профессии, как турагент, лектор, библиотекарь, риелтор, диспетчер, архивариус и другие, что приведет к масштабной прекаризации труда работников, освоивших данные профессии.

Обобщая описание появления новых форм трудовых отношений и их ключевые характеристики, Р. А. Долженко характеризует прекариат гибкостью, отсутствием формального закрепления в договорно-правовых отношениях, отсутствием гарантий труда и поощрений⁴.

Анализ существующих точек зрения социологов позволяет определить прекариат как формирующийся класс, представляющий собой социальный слой с определенной квалификацией, профессиональными знаниями и опытом работы. Однако прекариат занимает нестабильное социальное положение, характеризуется произвольной оплатой труда и отсутствием социально-правовых гарантий и средств социальной защиты. В этой связи прекариат часто не видит перспектив своей личной жизни. Определением прекариата является нестабильность занятости, независимо от сферы деятельности. Однако главное отличие прекариата заключается в том, что для них нестабильная занятость является постоянной и не сопровождается социальными гарантиями. Следовательно, прекариат не только имеет важное место в общественной структуре, но и стал объектом изучения в области социологии и экономики. Исходя из определения, мы можем сделать вывод о том, что прекариат – это наемные работники с постоянными нестабильными отношениями на рынке труда⁵.

В настоящее время прекариат является важной социальной категорией, характеризующейся неустойчивым статусом и небезопасными условиями труда. Од-

нако не следует забывать, что данное понятие включает в себя разные виды работников – работники, устроенные на основе устного договора; работники, имеющие временную и неполную занятость; работники с сезонной и фрагментарной занятостью и работники заемного труда.

¹ Bourdieu P. Acts of Resistance. Against the New Myths of our Time. Cambridge: Polity Press, 2000. P. 108 с

² Попов А.В. От precarious занятости к прекариату // Социологические исследования. 2020. № 6. С. 155-160.

³ Стэндинг Г. Прекариат: новый опасный класс. М.: Ад Маргинем Пресс, 2014.

⁴ Долженко Р. А., Попов Э. И. Взаимосвязь новых форм трудовых отношений и прекаризации труда в условиях постиндустриальной экономики Вестник Алтайского государственного аграрного университета. 2014. № 12. С. 179 – 185.

⁵ Тихонова Н.Е. Прекариат и перспективы изменения социальной структуры российского общества // Социологические исследования. № 2. 2021. С. 167–173.

THE CONCEPT OF PRECARIZATION OF EMPLOYMENT

© 2023 Khomyakov Yuri Vasilyevich
Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: khomyakov89@bk.ru

© 2023 Urgalkin Yuri Alekseevich
Doctor of Philosophy, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: cardinal38@yandex.ru

Keywords: precariat, precarization of employment, labor relations, employment of the population, unstable employment.

In this article, the essence and content of precarization are considered, the definition of the concept is formulated. The analysis of various domestic and foreign studies of this topic is carried out.

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПОРТРЕТ СТУДЕНТА ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВУЗА

© 2023 Хусаинов Руслан Кимович*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: hus.ruslan@mail.ru

Ключевые слова: социально-психологический портрет, современный студент, опрос, результаты, респонденты, изучение.

Статья посвящена составлению социально-психологического портрета студентов Самарского государственного экономического университета с целью выявления особенностей и потребностей этой социальной группы. Автором представлены и проанализированы результаты социологического опроса. Методами составления социально-психологического портрета обучающихся стали анкетирование и наблюдение.

Современная сфера образования Российской Федерации находится в постоянном развитии. Для более глубокого понимания основных трендов и тенденций необходимо постоянно изучать основного представителя вузов – студента.

Социально-психологический подход в изучении студенческой популяции может быть полезен для определения факторов, влияющих на обучение и успеваемость студентов.

Период обучения в экономическом университете сопровождается значительным стрессом и адаптационными вызовами. Изучение социально-психологического портрета студента помогает выявить особенности и требования данного периода, а также разработать эффективные стратегии для поддержки учебного процесса и личностного развития студентов.

Понимание социальных и психологических особенностей студентов может помочь в разработке эффективных методов поддержки и мотивации для достижения успеха в учебе.

В целом, изучение социально-психологического портрета студента актуально для науки и образования, поскольку оно позволяет лучше понять и помочь этой категории учащихся, а также способствует повышению качества образования и личностного развития студентов и как следствие будущих специалистов рынка труда. Кроме того, изучение ценностей и ориентиров студента может иметь практическое значение для различных образовательных организаций. Зная особенности и потребности студентов, возможно создание контекстно-ориентированных

* Научный руководитель – Трошина Елена Павловна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

программ и условий для обучения, а также разработка индивидуальных подходов к каждому студенту.

Цель исследования автора статьи - определить характеристику социально-психологического портрета студента экономического вуза. Основными методами исследования в данной работе являются наблюдение и анкетирование (на основе проведения социологического опроса студентов Самарского государственного экономического университета), а также систематизация и анализ результатов исследований российских и зарубежных ученых по выбранной автором теме.

Для составления портрета студента необходимо разобраться с представлением о данном термине. Понятие «социально-психологический портрет» имеет несколько толкований. Копырина Л.И.¹ в своей работе дает такое определение данному термину: «социально-психологический портрет личности - это комплексная психологическая оценка личности с пояснением к набору ее внутренних характеристик, содержащих описание его внутреннего склада и возможных поступков в определенных значимых обстоятельствах.» А нейросеть ChatGPT по запросу "определение социально-психологического портрета" выдала результат, что социально-психологический портрет - это описание особенностей характера, поведения, мотиваций и связанных с ними социальных образцов, характерных для определенной группы людей или общественного слоя. В испанском междисциплинарном научно-профессиональном журнале *Anuario de Psicología Jurídica* дается такое определение: социально-психологический портрет² - это определенная система данных, касающихся психологических и других человеческих качеств, которые необходимы с точки зрения их идентификации и выявления.

Социологический опрос, основанный на исследовании Грязнова А.Н. "Социально-психологический портрет студента"³, был проведен автором данной статьи в июле 2023 года среди студентов ФГАОУ ВО «СГЭУ». В анкетировании приняли участие 87 студентов очной формы обучения с разных курсов и программ ВУЗа. Результаты представлены ниже.

Моральное состояние студентов (рис. 1). Почти треть респондентов устраивает их жизнь полностью (29,2%), чуть больше половины ответили: по большей части устраивает (56,3%). Каждого пятого из шести опрошенных (14,5%) не устраивает их жизнь полностью или по большей части, либо они затруднились ответить. В настоящее время настроение студентов такое: оптимизм или надежда на лучшее будущее. Каждый десятый настроен пессимистично, а каждый двадцатый респондент не уверен в завтрашнем дне.

Такие результаты говорят о том, что качество жизни современного студента влияет на его настроение. В целом их моральное состояние положительное, 4 из 5 опрошенных в среднем довольны своей жизнью.

Также современные студенты заботят такие личные проблемы, как удовлетворение материальных потребностей (приобретение материальных благ) – 83,3%, на втором месте «будущее» (70,8%), а на третьем - «здоровье» и «будущая профессия» (60,4%) и чуть меньше «любовь» (58,3%).

Образование и выбор профессии. С выбором будущей профессии современные студенты довольно самостоятельны (89,6%). Но треть респондентов все же

советовались с родителями (27,1%), маленькая доля – с друзьями или учителями (4,2%). Данные результаты показывают, что абитуриенты (а сейчас – студенты) были решительны при поступлении в университет и выбирали специальность сами.

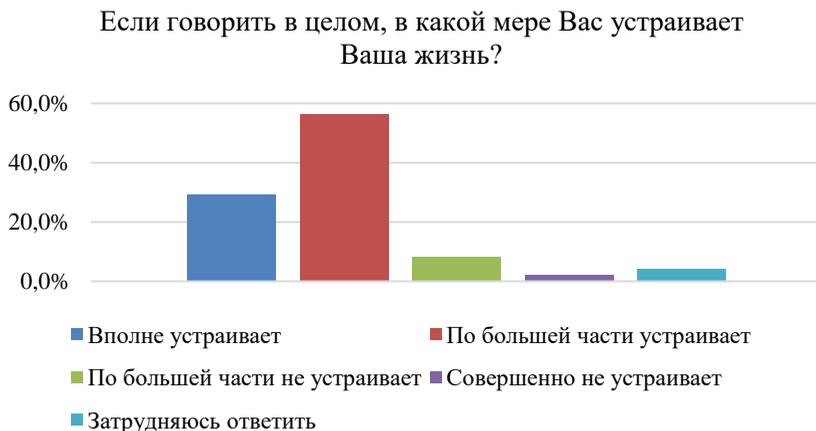


Рис. 1. Моральное состояние студентов

Причины получения образования студентами расходятся. Так, для многих респондентов основными мотивами значатся «интересная работа и высокая зарплата» (79,2%), «получение диплома о высшем образовании» (66,7%) и «для самосовершенствования» (58,3%). То есть, можно сделать вывод, что студенты определились с целью получения образования, и в основном они учатся для дальнейшего материального благополучия.

На вопрос «Если бы время вернулось назад, то выбрали бы Вы снова свою специальность?» лишь 62,5% снова бы выбрали свое направление. То есть не все студенты осознанно подошли к выбору будущей профессии.

В плане престижности выбранной специальности три четверти респондентов считают ее перспективной, остальные не согласны с этим либо не определились. Но большая часть современных студентов считают, что получаемая ими подготовка и личные качества помогут стать в будущем конкурентоспособным специалистом на рынке труда.

Работающие студенты. Почти половина современных студентов совмещает работу с учебой (41,7%). С этим связан ряд причин: нехватка денежных средств, повышение стоимости обучения (для обучающихся на платной форме обучения), оплата жилья, удовлетворение материальных потребностей, а также необходимость в опыте работы для будущего трудоустройства после окончания обучения. Как показывают результаты, у работающих студентов работа не связана с получаемой специальностью, но у небольшой доли их дополнительный заработок все

же связан с будущей профессией. В основном работа связана с профессией у старших курсов, так как они уже получили некоторые знания в своей области.

В составлении социально-психологического портрета современного студента также важно учесть морально-нравственную атмосферу университета. Так как возможность самовыражаться и заниматься творчеством оказывает влияние на качество образования и уровень подготовки будущего специалиста. Для изучения этого фактора респондентам были предложены вопросы «Как Вы оцениваете морально-нравственную атмосферу в Вашем учебном заведении?» и «Насколько Вы удовлетворены условиями творческого развития личности?». На основе ответов на эти вопросы можно сделать вывод, что студенты Самарского государственного экономического университета являются творческими и способными личностями с оригинальным и креативным мышлением. Такие качества им помогут стать высококвалифицированными специалистами.

Общественная активность (рис. 2). Данная позиция зависит от множества факторов, таких как образование, социальное окружение, политические убеждения и интересы. Также, она говорит о наличии мнения об общественно-политических событиях в стране.

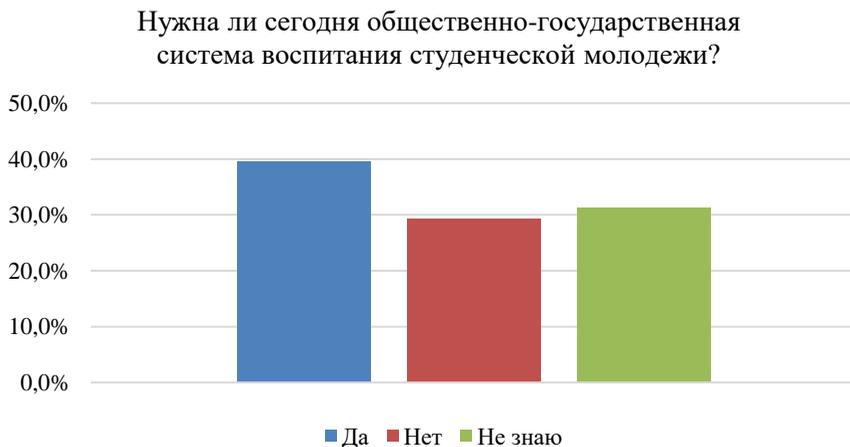


Рис. 2. Общественная активность

Из результатов следует, что большая часть опрошенных имеет свою позицию по отношению к тем или иным событиям общественно-политической жизни России, но лишь часть отстаивает ее. Четверть студентов не имеет мнения или оно не сложилось. По поводу государственной системы воспитания молодежи респонденты разделились на 3 почти равные части: «Да», «Нет» и «Не знаю».

Во время эпохи цифровизации и развития дистанционной формы обучения, статус преподавателя в процессе социализации современных студентов остается важен. Социально-психологический портрет студента также зависит и от них. По

мнению 41,7% респондентов, на их формирование духовно-нравственных ценностей повлияли преподаватели, а 27,1% ответили «Скорее да, чем нет». Это говорит о том, что в развитии личности студента руководители играют серьезную роль.

В завершении исследования анализа социально-психологического портрета студентов Самарского государственного экономического университета можно дать ему следующую характеристику: будущие специалисты отличаются креативностью и нестандартным мышлением. Однако не все студенты уже определились с выбором своего жизненного и профессионального пути, поскольку еще не полностью осмыслены основные мотивы и причины, по которым они выбрали свою будущую профессию. Большинство студентов сочетают учебу с работой, что свидетельствует о их социальной зрелости. В социальных взаимодействиях они выражают толерантность и уважение к различию мнений, но при этом проявляют нейтралитет в отношении политической сферы общества. В установлении социально-психологического портрета также стоит выделить участие преподавателя как человека, оказывающего влияние на развитие личности обучающихся.

¹ Копырина Л.И. Социально-психологический портрет современного подростка / Копырина Л.И. – Текст : электронный // Международный студенческий научный вестник. – 2016. – № 5-1. - URL: <https://eduherald.ru/ru/article/view?id=15261>

² Халимон С. Socio-psychological Profile of a Person Who Confidentially Provides Assistance to the Operational Unit / Халимон С., Половников В., Вольнец П. – Текст : электронный // Anuario de Psicología Jurídica, vol. 30, 2020, Colegio Oficial de la Psicología de Madrid С. 13-20 - URL: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=315062345002>

³ Грязнов А. Н. Социально-психологический портрет студента / Грязнов А. Н., Масленникова В. Ш., Боговарова В. А. – Текст : электронный // КПДЖ. 2013. №3 (98). - URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialno-psihologicheskij-portret-studenta>

⁴ Лебедева Л. Г. Образование молодежи как фактор «социальной эстафеты» (преемственности) поколений / Лебедева Л. Г. – Текст : электронный // Известия института систем управления. 2017. - № 1(15). – URL: <http://lib1.sseu.ru/MegaPro> Режим доступа: Автоматизированная интегрированная библиотечная система «МегаПро» ; для зарегистрированных пользователей СГЭУ. Текст : электронный.

⁵ Чеджемов Г. А. Ролевой конфликт студент-работник: влияние вторичной занятости на состояние и успеваемость студентов / Чеджемов Г. А., Захарова А.А.. – Текст : электронный // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2019. № 5-1 (33). – С. 369-373. <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=38526049> Режим доступа: Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU.

SOCIO-PSYCHOLOGICAL PORTRAIT OF A STUDENT OF AN ECONOMIC UNIVERSITY

© 2023 Khusainov Ruslan Kimovich
Student

Samara State University of Economics
E-mail: hus.ruslan@mail.ru

Keywords: socio-psychological portrait, modern student, survey, results, respondents, study.

The article is devoted to the compilation of a socio-psychological portrait of students of Samara State University of Economics in order to identify the characteristics and needs of this social group. The author presents and analyzes the results of a sociological survey. The methods of drawing up a socio-psychological portrait of students were questionnaires and observation.

ФИЛОЛОГИЧЕСКИЕ НАУКИ И ЯЗЫКОЗНАНИЕ

УДК 811

Код РИНЦ 16.00.00

doi:10.46554/ScienceXXI-2023.09-2.1-pp.124

ОСОБЕННОСТИ ЯЗЫКОВОЙ РЕПРЕЗЕНТАЦИИ АНГЛОЯЗЫЧНОГО ЛИНГВОКУЛЬТУРНОГО СЦЕНАРИЯ «MANAGEMENT»

© 2023 Белякова Ольга Владимировна
кандидат филологических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: olgabel5893@yandex.ru

Ключевые слова: языковая репрезентация, лингвокультурный сценарий, номинативные единицы, именные структуры, глагольные выражения.

Статья посвящена анализу языкового обеспечения англоязычного лингвокультурного сценария «Management» и раскрытию структурно-семантических особенностей языковых единиц. В результате проведенного анализа выявлено преобладание номинативных единиц именного типа, сочетающих краткую форму выражения и повышенную семантическую емкость. Особенности сценария являются широкое использование глаголов деловой тематики и значительное число прилагательных, выражающих навыки и качества менеджеров.

Лингвокультура любого языка состоит из множества лингвокультурных сценариев, которые, в свою очередь, репрезентируются в языке. Особый интерес представляют англоязычные лингвокультурные сценарии деловой сферы, с которыми приходится сталкиваться практически любому человеку в процессе своей профессиональной деятельности. К подобным сценариям следует отнести лингвокультурный сценарий «Management». Действительно, речевое взаимодействие в тематических рамках изучаемой темы осуществляется в любой организации, поэтому особенно важно уметь общаться на профессиональные темы на иностранном языке в процессе управления персоналом организации или управления самой организацией. Знание и правильное употребление языковых единиц, являющихся компонентами сценария, позволяет строить иноязычное высказывание, соответствующее норме и узусу речи¹.

Все вышесказанное свидетельствует об актуальности обращения к заявленной в названии статьи теме. Целью проводимого исследования является выявление

особенностей языкового воплощения англоязычного лингвокультурного сценария «Management». Достижение поставленной цели требует решения ряда задач: описать структуру сценария, выявить и проанализировать языковые единицы данного сценария, определить структурно-семантические особенности языковых единиц. Отметим, что в качестве основной языковой единицы анализируемого сценария рассматривается номинативная единица, поскольку она полно и точно описывает предметы и явления ².

В ходе исследования была выявлена структура сценария, включающая композиционно-структурные блоки, наполнение которых представлено номинативными единицами. Далее перечисляются основные составляющие сценария:

I. Characters/действующие лица (managers/менеджеры; a chairman/председатель; entrepreneurs/предприниматели);

II. Organizations/ организации (enterprises/предприятия; educational institutions/образовательные учреждения; government agencies/государственные учреждения);

III. Management skills/управленческие навыки (intuitive/интуитивный; cautious/осторожный; rational/рациональный);

IV. Company structure/структура компании (a hierarchy/иерархия; decentralized/децентрализованный; a department/департамент, отдел);

V. Motivation/мотивация (theories of motivation/теории мотивации; self-actualization/самореализация; psychological/психологический);

VI. Cultural stereotypes and management/ культурные стереотипы и управление (national stereotypes/национальные стереотипы; offensive/оскорбительный, агрессивный; unfair/несправедливый);

VII. Management verbs/глаголы, связанные с управлением (to analyse/анализировать; to forecast/предсказывать, предугадывать; to measure/оценивать).

Как видно из представленного описания, более крупные языковые единицы (разделы сценария) подразделяются на более мелкие номинативные единицы, которые подробно характеризуют действующих лиц сценария, а также предметы, элементы обстановки, качества людей. Теперь охарактеризуем языковые единицы рассматриваемого сценария.

В сценарии широко представлены односоставные номинативные единицы. Это глаголы, описывающие основные действия, производимые в рамках сценария (to motivate/мотивировать; to supervise/контролировать, надзирать), качества действующих лиц и предметов (important/важный; assertive/напористый); действующих лиц сценария (leaders/лидеры; suppliers/поставщики). Особенностью данного сценария является то, что количество языковых единиц, обозначающих управленческие навыки и личностные качества, значительно больше, чем в других сценариях сферы профессиональной деятельности. По-видимому, в рассматриваемом сценарии наличие тех или иных навыков и качеств является определяющим для эффективного выполнения обязанностей менеджера.

Кроме того, анализируемый сценарий отличается весьма обширным перечнем действующих лиц, что свидетельствует о многогранности и разнообразии изуча-

емой сферы. Действительно, ряд номинативных единиц описывает профессии участников (lawyers/юристы; bankers/банкиры), их место в иерархии компании (a superior/начальник; a subordinate/подчиненный), участие в трудовых отношениях (employers/работодатели; employees/наемные работники).

Значительное число однословных номинативных единиц образуется с помощью суффиксации. При образовании существительных, обозначающих действующих лиц, наиболее распространенным является агентивный суффикс -er/or, (a founder/основатель; a customer/покупатель; an administrator/администратор), гораздо реже употребляются суффиксы -ant и -ist (an applicant/соискатель; an assistant/помощник, ассистент; an economist/экономист). Кроме того, в тематических рамках исследуемого сценария встречаются сложные существительные с базовым элементом -man (a chairman/председатель; a businessman/бизнесмен), которые весьма удобны в употреблении и однозначно характеризуют участников сценария.

Что касается существительных, обозначающих предметы, явления и понятия, наиболее распространены суффиксы -ment (employment/занятость), -ion (production/производство), -ure (failures/неудачи), -ity (an opportunity/возможность). Они используются в словах, обозначающих базовые понятия изучаемой сферы.

Если рассматривать суффиксы прилагательных в анализируемом сценарии, наиболее частотными являются суффиксы -ive (persuasive/убедительный; effective/эффективный), -al (impersonal/безразличный; traditional/традиционный), -ic (economic/экономический; individualistic/индивидуалистический), -ent/ant (efficient/эффективный; important/важный), -ous (autonomous/автономный; cautious/осторожный). Многообразие используемых суффиксов прилагательных вызвано необходимостью описывать качества и характеристики предметов и действующих лиц сценария.

Отмечается такая особенность сценария как широкое использование глаголов деловой тематики, таких как to analyse (анализировать), to dismiss (увольнять), to motivate (мотивировать), to commercialise (коммерциализировать). Эти глаголы образуются с помощью суффиксов -ate (to communicate/общаться), -ise/ize (to organize/организовывать). Они применяются при описании функций и обязанностей менеджера.

Отметим, что весьма популярны и двухсловные номинативные единицы, причем наиболее распространены словосочетания, в которых главным компонентом является существительное (a company owner/владелец компании; a production line/производственная линия, конвейер; sport teams/спортивные команды; management skills/навыки управления). Как видно из представленных примеров, двухсловные номинативные единицы более точно и полно описывают структуру объекта, чем однословные наименования.

Наиболее частотным средством является беспредложная конструкция (matrix management/матричный менеджмент)³, что свидетельствует о преобладании именных структур в анализируемом сценарии. В тоже время в качестве зависимого слова может использоваться прилагательное (a hierarchical struc-

ture/иерархическая структура) или причастие (managing director/исполнительный директор)⁴. Подобные выражения широко используются для описания действующих лиц сценария, элементов помещений, организационной структуры.

Помимо именных словосочетаний, в сценарии находят применение многочисленные глагольные выражения (to develop strategies/разрабатывать стратегии; to reach objectives/достичь целей; to perform the job/выполнять работу). Такие словосочетания описывают основные действия менеджера, стили управления. Встречаются также фразовые глаголы, которые за счет краткой формы выражения помогают выразить весьма емкое содержание (to set up a company/основать компанию; to work out a decision/выработать решение)⁵.

В целом, анализ языковой объективации лингвокультурного сценария «Management» показал преобладание номинативных единиц именного характера, сочетающих краткую форму выражения с повышенной семантической емкостью, и позволил выявить такие особенности изучаемого сценария как большой объем прилагательных, обозначающих навыки и качества менеджера, значительное число существительных, обозначающих действующих лиц, широкое использование глаголов деловой тематики.

¹ Савицкий В.М., Плеханов А.Е. Идиоэтизм речи (проблемы лексической сочетаемости). М.: МГПУ, 2010.

² Савицкий В.М., Кулаева О.А. Концепция лингвистического континуума. Самара: НТЦ, 2004.

³ Кулаева О.А. Язык и речь – противоположность или единство? // Вестник Самарского государственного экономического университета. Экономика. 2014. № 5. С. 131-133.

⁴ Cotton D., Falvey D., Kent S. Market Leader. New Edition. Upper Intermediate Business English Course Book. London: Pearson Education Limited. 2006.

⁵ Macmillan English Dictionary for Advanced Learners. New Edition. Macmillan Publishers Limited. 2007.

**THE FEATURES OF THE LINGUISTIC REPRESENTATION
OF THE ENGLISH-LANGUAGE LINGUISTIC-CULTURAL SCENARIO
«MANAGEMENT»**

© 2023 Belyakova Olga Vladimirovna
Candidate of Philology, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: olgabel5893@yandex.ru

Keywords: language representation, linguistic-cultural scenario, nominative units, nominative type structures, verb expression.

The article is devoted to the analysis of the linguistic representation of the English-language linguocultural scenario "Management" and the identification of structural and semantic features of linguistic units. As a result of the analysis, the predominance of nominative units of the nominal type, combining a short form of expression and increased semantic capacity, was revealed. The scenario features a wide use of business-related verbs and a significant number of adjectives expressing the skills and qualities of managers.

ПРОБЛЕМА ПЕРЕВОДА ЭКОНОМИЧЕСКИХ БЕЗЭКВИВАЛЕНТНЫХ ТЕРМИНОВ В ДИСКУРСЕ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

© 2023 Громова Татьяна Владимировна
кандидат педагогических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: gromova73@yandex.ru

Ключевые слова: термин, экономические безэквивалентные термины, проблемы перевода, алгоритм перевода.

В статье рассматриваются способы перевода безэквивалентных экономических терминов в дискурсе средств массовой информации и предлагается алгоритм их перевода с английского языка на русский.

Цель статьи - проанализировать способы перевода безэквивалентных экономических терминов в дискурсе средств массовой информации (СМИ) и разработать алгоритм их перевода.

Термин (от лат. terminus – предел, граница) – слово или словосочетание, точно и однозначно именуемое понятие и его соотношение с другими понятиями в пределах специальной области.

Экономический термин - это недвусмысленное слово / словосочетание), подразумевающее определенное экономическое понятие.

Типичные аспекты экономических терминов, которые должен знать переводчик:

1. Экономические термины многозначны (например, слово «costs» может иметь, как минимум, 6 способов перевода: затраты, издержки, стоимость, цена, расходы, себестоимость).

2. Экономические термины не лишены эмоциональной окраски.

3. Существование профессионального жаргонизма (в частности, в менеджменте, маркетинге, управлении персоналом).

Поэтому при переводе экономических терминов следует помнить об их многозначности и осуществлять перевод исходя из контекста. Таким образом, на сегодняшний день перевод экономических терминов представляет собой серьезную проблему, требующую выработки определенного алгоритма перевода и осмысления, поскольку термины носят безэквивалентный характер.

Если обратиться к сущности понятия «безэквивалентные термины», «безэквивалентная лексика», то самое исчерпывающее определение было дано Е.М. Варацагиным и В.Г. Костомаровым: «безэквивалентная лексика - слова, служащие для выражения понятий, отсутствующих в иной культуре и в ином языке, слова,

относящиеся к культурным элементам, характерным только для культуры А и отсутствующим в культуре В, а также слова, не имеющие перевода на другой язык, одним словом, не имеющие эквивалентов за пределами языка, к которому они принадлежат»¹.

Возникает вопрос: можно ли считать такую лексику, и в частности термины, абсолютно безэквивалентными? На наш взгляд, нет. Данную лексику правильнее называть «временно безэквивалентной».

Одна из актуальных проблем перевода экономических терминов кроется в переводе Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО), на которые Россия собирается в ближайшее время перевести российский бухгалтерский учет. Проблема заключается в том, что в настоящее время не существует официального перевода МСФО на русский язык, поэтому зачастую возникают спорные моменты и новые термины, непонятные российскому бухгалтеру-экономисту.

Каждый термин требует комментариев и пояснений, что значительно затрудняет работу специалистов финансовых отделов².

Чтобы решить проблему перевода безэквивалентных экономических терминов, необходимо создать подробный алгоритм их перевода.

Алгоритм перевода безэквивалентных экономических терминов:

1. Определить тематику переводимого текста, разобраться в сути описываемых явлений и процессов.

2. Провести поиск безэквивалентного термина в двуязычном отраслевом словаре.

3. При переводе применить следующие приемы:

а. подбор русского термина или общеупотребительного слова (реже - словосочетания) с близким значением:

- provision – обеспечение;
- discontinuity – дискретность;

с. описательный перевод:

• listed company – зарегистрированная компания, акции которой продаются на фондовой бирже;

- stock option plan – система опционов на акции.

d. Калькирование:

- identifiable assets – идентифицируемые активы;
- translation risk – трансляционный риск.

b. транскрипция, транслитерация;

- outsourcing – аутсорсинг.

4. Если не удалось второе и третье – осуществить перевод компонентов слова по отдельности.

5. Осуществить проверку полученных вариантов перевода безэквивалентного термина по частотности (выбрать строгий поиск в электронных поисковиках^{3,4}).

6. Постоянно совершенствовать знания в области экономики и бизнеса, расширять кругозор и повышать эрудицию.

Таким образом, перевод экономических безэквивалентных терминов – достаточно актуальная задача, решение которой позволит сломать барьеры в межкультурной коммуникации: компаниям – повысить свои доходы, а специалистам в области экономики из разных стран – понять друг друга. Главное, следует всегда помнить о том, что переводчику необходимо не только адекватно передать смысл переводимого текста, но и построить перевод адекватно носителю языка, а также сохранить близость к исходному тексту.

¹ Верещагин Е.М., Костомаров В.Г. В поисках новых путей развития лингвострановедения: концепция рече-поведенческих тактик. – М.: Государственный институт Русского языка им. Пушкина, 1991. – 1040с.

² The Independent [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.theindependent.com

³ Merriam Webster Dictionary [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.merriam-webster.com>.

⁴ Multitran [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.multitran.ru>

THE PROBLEM OF TRANSLATION ECONOMIC NON-EQUIVALENT TERMS IN THE DISCOURSE OF MASS MEDIA

© 2023 Gromova Tatiana Vladimirovna
Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: gromova73@yandex.ru

Keywords: term, economic non-equivalent terms, translation problems, translation algorithm.

The article discusses the ways of translating non-equivalent economic terms in the discourse of the mass media and suggests an algorithm for their translation from the English language into the Russian one.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ХРОНОТОПА И СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОСТРАНСТВА В НЕМЕЦКОЙ ЛИТЕРАТУРНОЙ СКАЗКЕ

© 2023 Ефремова Юлия Ивановна
кандидат филологических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: yul-efrem@yandex.ru

© 2023 Анисимова Александра Наумовна
кандидат филологических наук, доцент
Московский городской педагогический университет, Самарский филиал
E-mail: 88763@mail.ru

Ключевые слова: немецкая литературная сказка, категории пространства и времени, трансформация хронотопа, открытость, замкнутость.

Статья посвящена анализу хронотопа немецкой литературной сказки, в частности его трансформации. В работе рассматриваются также способы преодоления героем границ. Выявлено, что в большинстве случаев в сказках доминируют открытые топосы (пустыня, поляна, площадка).

Одним из основных элементов пространства-времени в немецкой литературной сказке является его трансформация¹. Трансформация хронотопа - это изменение пространства и времени. Приемы изменения хронотопа, которыми пользуются авторы, могут быть самыми разными: расширение, сужение, направление движения, границы отдельных хронотопов. Трансформации подвергается и сказочное время, оно может как расширяться, так и сужаться.

Пространство в структуре хронотопа занимает главенствующую позицию, так как именно оно является более освоенной, по сравнению со временем, категорией и, видимо, легче поддается художественному изображению. Она подчинена задачам внутреннего состояния персонажа, «метафорически принимая на себя выражение не совсем пространственных отношений»⁴.

Ю. М. Лотман определяет художественное пространство как «континуум, в котором размещаются персонажи и совершается действие»⁴.

Категорию времени удобнее всего изображать в пространственных отношениях, это подтверждается и фактами развития языка. Трансформацию хронотопа немецких литературных сказок целесообразнее начинать с рассмотрения пространственной организации, при этом не следует упускать из внимания то, что образы времени и пространства находятся в тесной взаимосвязи друг с другом.

В немецких литературных сказках, как и в немецких народных сказках, пространство дома символизирует замкнутость. Именно пространство дома защи-

щает героя от внешней среды, и именно в нем герой чувствует спокойствие и благополучие.

В немецких литературных сказках пространство как сжимается, так и расширяется, демонстрируя перемещение героя из замкнутого пространства в открытое и наоборот: «Он возвратился в дом, взял шляпу и посох и отправился опять на Еловый Бугор»².

В литературной сказке Йозефа фон Эйхендорфа «Осеннее волшебство», в которой доминирует деформация хронотопа, связанное с мистическим воздействием на героев, тем не менее присутствует и трансформация пространства. Рыцарь Убальдо выходит из замкнутого пространства (замка, пещеры отшельника) в открытое, где происходит его встреча с незнакомцем, который оказался его другом, рыцарем Раймундом. Рыцарь Раймунд давным-давно, осенью, тоже ушел из своего замка в поисках возлюбленной, то есть поменял замкнутое пространство на открытое: «Это снова было светлое осеннее утро, как тогда, когда он много лет назад оставил замок»⁵.

В сказке Новалиса «Гиацинт и Розочка» трансформация хронотопа связано с топосом дороги: вначале герой идет через дремучий лес, пространство которого замкнуто, затем он попадает в пустыню, и пространство становится открытым: «Гиацинт скорым шагом шел напрямик через лесные дебри и горы в неведомые земли. Потом очутился он в пустыне среди раскаленных песков, но и тут, не зная усталости упорно шел вперед: время замедлилось, волнение улеглось, сам он смягчился»⁵. Таким образом трансформация хронотопа ведет и к духовным изменениям героя сказки.

Не менее важным моментом в хронотопе немецкой литературной сказки является для героя способ преодоления пространства. Очень часто в преодолении пространства герою помогает конь. Это животное присутствует как в народных, так и в литературных немецких сказках, но отличие состоит в том, что в фольклорных сказках он ассимилируется с птицей, как крылатый конь, а в литературных сказках он предстает перед героем в своем реальном обликии.

В немецкой литературной сказке Йозефа фон Эйхендорфа «Осеннее волшебство» присутствует открытое пространство. Долина, которую увидел перед собой рыцарь Раймунд, была прекрасна, но он не мог там долго находиться, так как в замке он чувствовал себя более защищенным. Конь помогает рыцарю из чужого пространства попасть в замкнутое – в свой родной замок.

Преодолевают пространство герои в немецкой литературной сказке Бруно Шенланка «Господин Шум-Гам и жена его Тишь-Гладь» при помощи поезда и телеги. «Промчался поезд, проезжают телеги, слышится щелканье кнута»⁵.

Под продолжительностью событийного времени Д. Н. Медриш в своей работе «Структура художественного времени в фольклоре и литературе» понимает «дистанцию между первым и последним (по времени) событием, изображенным в тексте»³. Поскольку событийное время может быть представлено либо на всей протяженности сказки, то есть непрерывно, либо лишь в определенные, разделенные промежутками моменты, то есть дискретно, «целесообразнее говорить о

непосредственно событийном времени и промежуточном событийном времени»³.

Время как длительность, или событийное время, характеризуются такими признаками, как продолжительность, прерывистость или непрерывность, конечность или бесконечность, замкнутость или открытость.

1. Продолжительность. В немецкой литературной сказке Бруно Шенланка «Господин Шум-Гам и жена его Тишь-Гладь» мы сталкиваемся с продолжительностью времени, с повторяемостью событий – каждую ночь жене приходится успокаивать и укладывать шумного мужа спать, а каждое утро ее муж с грохотом, криками и песнями будит весь дом и весь город.

В «Холодном сердце»² В. Гауфа продолжительность времени проявляется в том, что юный угольщик каждый день занимается одним и тем же ремеслом: добывает уголь.

2. Прерывность или непрерывность. В литературной сказке Йозефа фон Эйхендорфа «Осеннее волшебство»⁵ встречается прерывность времени тогда, когда рыцарь устал быть в одиночестве и поехал на охоту. Непрерывность времени мы наблюдаем, когда Убальдо, задумавшись, ехал по долине. Сколько именно времени рыцарь потратил на дорогу, автор сказки нам не уточняет.

В сказке Новалиса «Гиацинт и Розочка»⁵ время непрерывно – Гиацинт в детстве всегда любил сидеть в стороне, любил пещеры и леса, и это время ничем не прерывается. Время становится прерывистым после знакомства Гиацинта с Розочкой, что привносит в сказку различные приключения, а заканчивается сказка свадьбой Гиацинта и Розочки.

Прерывность сказочного времени в «Осеннем волшебстве» Йозефа фон Эйхендорфа иллюстрируется сценой, когда разъезжаются гости рыцаря. Непрерывность времени связана с природными явлениями, как, например, с сиянием солнца над замком.

3. Конечность или бесконечность. В сказке Йозефа фон Эйхендорфа «Осеннее волшебство»⁵ герой ощущает бесконечность времени, потому что он живет под магическим воздействием, в мечтах, и в его сознании всегда осень, хотя на самом деле уже весна. Но в конце сказки герой выйдет из состояния морока и вернется в реальную жизнь.

4. Замкнутость или открытость времени передается через замкнутость и открытость пространства: так, например, замкнутость времени в сказке «Осеннее волшебство» мы видим из-за того, что герой был в пещере, но он вышел из нее тогда, когда наступила осень, и, соответственно, время стало открытым. «Целый год жил рыцарь в пещере. И когда снова осень раскинула свои красочные цепи по горам и долинам, из леса зазвучала знакомая песня»⁵.

Таким образом, трансформация хронотопа немецкой литературной сказки связана с пересечением героем границ, который тот осуществляет при помощи различных средств передвижения, реже пешком. В немецких литературных сказках доминирующим является открытое пространство, связанное с хронотопом дороги и типом романтического героя-путешественника.

¹ Бахтин М.М. Формы времени и хронотопа в романе // Бахтин М.М. Эпос и роман. – СПб, 2000. – С. 11-398.

² Гауф В. Сказки. – М., 1988. 288 с.

³ Медриш Д.Н. Структура художественного времени в фольклоре и литературе // Ритм, пространство и время в литературе и искусстве. – Л., 1974. – С. 122-131.

⁴ Лотман Ю.М. Заметки о художественном пространстве // Лотман Ю.М. Избранные статьи: В 3 т. – Таллин, 1992. – Т.1. – С. 448-464.

⁵ Сказки немецких писателей / Сост. Славинская А.К. – Л., 1989. 544 с.

TRANSFORMATION OF THE CHRONOTOPE AND WAYS OF OVERCOMING SPACE IN A GERMAN LITERARY FAIRY TALE

© 2023 Efremova Yulia Ivanovna

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor

Samara State University of Economics

E-mail: yul-efrem@yandex.ru

© 2023 Anisimova Alexandra Naumovna

Candidate of Philological Sciences, Associate Professor

Moscow City Pedagogical University, Samara branch

E-mail: 88763@mail.ru

Keywords: german literary fairy tale, categories of space and time, transformation of the chronotope, openness, closeness.

The article is devoted to the analysis of the chronotope of the German literary fairy tale, in particular, its transformation. The paper also discusses ways to overcome the boundaries of the hero. In most cases, open topos (desert, clearing, playground) dominate in fairy tales.

ЭМОЦИОНАЛЬНО-ЭКСПРЕССИВНЫЙ КОМПОНЕНТ КОННОТАТИВНОГО КОМПЛЕКСА ЗНАЧЕНИЙ ЛЕКСЕМЫ -ISH В СОВРЕМЕННОМ АНГЛИЙСКОМ ЯЗЫКЕ

© 2023 Мартынова Ирина Анатольевна

доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: miasseu9@gmail.com

Ключевые слова: новое слово, диахрония, коннотация, этимология, эмоция.

Статья посвящена анализу эмоционально-экспрессивного компонента коннотативного комплекса значений лексемы -ish в современном английском языке. Автор рассматривает неологизм в синхронии и диахронии, опираясь на метаязыковой комментарий «наивных» носителей языка и данные словарей. Определены значения, реализуемые лексемой, и представлены трактовки эмоционально-экспрессивного компонента. Анализ проводится на материале разножанровых примеров из Британского национального корпуса, содержащих исследуемую лексему.

Заинтересовавшись эволюционным процессом становления любого явления, необходимым представляется обращение к наиболее ранней из его форм, дошедших до нас. Поэтому, исходя из утверждения И. А. Бодуэна де Куртенэ¹ о важности соблюдения «хронологического принципа» при изучении языка, рассмотрим факты, проливающие свет на появление суффикса -ish в английском языке, и проведем краткий обзор лингвистических исследований, имеющих отношение к изучению различных аспектов его функционирования. Объектом исследования является лексема «ish». Предмет исследования – словарные дефиниции лексемы и её дериватов, текстовые и речевые реализации этих лексем.

Самую полную информацию об этимологии суффикса можно найти в следующих словарях: Middle English dictionary, Bosworth-Toller's Anglo-Saxon Dictionary и Oxford English dictionary. Из дефиниций, представленных в них, очевидным становится то, что родословная аффикса – ish уходит корнями в прагерманский язык. Вариации этого аффикса можно встретить во многих современных германских языках. Из прагерманской -iskaz морфема трансформировалась в древнеанглийскую – isc. Также согласно данным вышеупомянутых словарей, в древнеанглийский период аффикс передавал только аффиктивное значение принадлежности к той или иной национальности (e.g. Old English Engl-isc, Grec-isc) и, присоединяясь к достаточно ограниченному количеству номинативных корней, обозначал сходство (e.g. Old English cild-isc 'child-ish'). На следующем этапе развития языка область значений суффикса расширяется, приобретая способность указывать на слабовыраженное качество или свойство у прилагательных (e.g. Middle English grenish, redish, saltish). В дальнейшем спектр дей-

ствия суффикса еще расширяется и в современном английском языке суффикс, примыкая к существительным и прилагательным, формирует прилагательные с более широкими значениями. Присоединяясь к числительным, суффикс участвует в формировании наречий со значением приблизительности. Употребление морфемы для производства дериватов со значением времени зафиксировано в словарях сравнительно недавно по историческим меркам, а именно, в начале XX века. В словарях также зафиксирована способность суффикса создавать адъективные и адвербиальные лексемы, предназначенные для употребления в данном конкретном случае (*for the nonce*), что в свою очередь предполагает их востребованность в спонтанной разговорной речи.

Для того чтобы понять какие значения реализует лексема в современном английском языке начать следует с изучения словарных дефиниций, поскольку словарь без сомнения является наиболее авторитетным лексикографическим источником материала.

В составе слов, привлеченных для дефиниции лексемы, представлены следующие синонимичные слова и выражения, отражающие собственно семантические характеристики исследуемой лексической единицы: *slightly, to some degree, to some extent, not completely, almost, in a way, partially, vaguely*.

В вопросе, касающемся стилистического аспекта функционирования слова, выявлена следующая картина: во всех словарях слово маркируется пометами *slang, colloquial, spoken u informal*, которые используются для описания слов, принадлежащих повседневной устной разговорной, неофициальной речи. Тем самым лексикографы относят лексему к разряду «субнейтральной лексики», которая характеризуется особой стилистической окраской и повышенной экспрессивностью, употребляется преимущественно в разговорной речи, противопоставлена литературному языку сниженностью состава и сферой функционирования. В связи с этим, нельзя не упомянуть о наблюдаемой исследователями лексикографических источников тенденции к «опросторечиванию» (*colloquialisation, or the tendency for written language to adopt features associated with spoken language*)², в результате чего происходит «расширение нормы английского языка, вследствие чего фамильярно-разговорная лексика вошла в стандарт и стала нормативной»³.

Обращение к словарям позволяет нам сделать вывод о том, что лексема выполняет в языке функции наречия. Отмечено два грамматических контекста функционирования слова. В обоих случаях наречие выступает в качестве зависимой части сверхфразового единства⁴: либо как (а) присоединенный фрагмент предложения, либо как (б) вторая реплика диалогического единства

(а) *I've finished. Ish. I still need to make the sauce.*

(б) *'Weren't you nervous?' 'Ish.'*

Нельзя отрицать компетентность лексикографических источников, но нет оснований абсолютизировать приведенные там данные, так как не все значения, представленные в номенклатуре словарей, отражают реальную картину функционирования лексемы в современном английском языке. Это, в частности, связано с высокой подвижностью слова в коммуникативном пространстве. Лексикографы часто не успевают регистрировать новые значения, вносить соответствующим

ющие изменения при маркировке вокабул. Например, ни в одном словаре мы не обнаружили стилистическую помету, маркирующую выразительные оттенки слова, тогда как по оценкам «наивных» и профессиональных лингвистов - носителей языка лексема обладает высоким потенциалом актуализации категории комического. В ассоциативном ряду, описывающем лексическую единицу, высокочастотными являются следующие определения: *wry, sarcastic, sharp, witty, satirical, jocular, playful usage*.

"Isn't he rather charming?" "Ish." (He tries.)

"Aren't they very happy together?" "Ish." (You don't know the half of it.)

"How old is she? 40?" "Ish." (A bit more than that, I'd say.)

Обращение к практическому материалу, предоставленному «обыденным» языковым сознанием, показало, что рядовые носители английского языка также употребляют *ish* в следующих значениях: *somewhat, reasonably, fairly, about, approximately, kind of/sort of, not exactly but almost, like, so-so, a little bit, not quite, alright, Okay, decently, not really* и др.

Таким образом, только в первом приближении обнаруживается около тридцати выражений, семантически совпадающих с лексемой или очень близких по значению. На самом деле, невозможно перечислить весь список импликатур значения этого слова, поскольку по меткому замечанию одного из авторов языковых комментариев «*depending on delivery "ish" could mean everything*». Например, на оси между полярностями «да» и «нет» лексема может передавать значения согласия, за которым стоит отрицание и отрицания, за которым скрывается согласие (*a way of saying "yes", while implying "not really", or "no", while implying "yes, very"*). Иллюстрацией может послужить следующий пример: *"Are you busy?" you ask the person whom you've phoned. "Ish," she replies. Does this mean "not very" or "of course I am, you fool"?*⁵. Также слово имеет потенциал передавать амбивалентное отношение «и да и нет» (*"Ish" - a genteel "yes and no" "you have feelings for two opposing answers"*). Все это подтверждает субъективный характер семантики лексемы и как следствие, высокую степень зависимости от контекста.

В ходе анализа фактического материала и на основании комментариев носителей языка был целый выделен целый спектр оттенков значений, с помощью которых оператор *ish* вносит коррективы в семантику высказывания. Рассмотрим вышеизложенные теоретические выкладки на конкретных примерах. Проведем анализ эмотивной компоненты.

Исходя из субъективной ценности переживаний, данные о которых приведены выше, представляется очевидным предположение о том, что эмоции, сопровождающие рассмотренный комплекс оценок относятся к разряду гностичных. В психологии предлагается следующее определение: «Гностичные эмоции связаны с потребностью в познавательной и духовной гармонии: стремление познать суть явлений, чувство удивления или непонимания, колебания; чувство ясности или неясности мысли; безудержное стремление преодолеть противоречия в своих суждениях и все систематизировать; чувство близости решения проблемы; радость открытия истины⁶».

Доказательство присутствия выделенных эмотивных компонентов легко обнаружить, обратившись к иллюстративному материалу. Метаязыковой комментарий прямо указывает на сомнение как на эмотивный фон, которым сопровождается выбор лексемы для передачи тех или иных оттенков смысла (*uncertainty* (*you're unsure*), *doubt*).

We'll always have a trip to Hawaii, er, ish

Собственно говоря, сомнение не относится классической психологией к классу эмоций. Скорее она определяется как наиболее пограничное состояние. «Сомнение – колебание мысли, нерешительность, неуверенность, недоумение – как интеллектуально-эмоциональное целое. Это состояние ума, в котором возникает воздержание от окончательно определённого суждения, или/и раздвоения (троения и т.п.) его становления, из-за неспособности сознания сделать однозначный вывод. Сомнения возникают и тогда, когда человек попадает в ситуацию неопределённости⁹⁷». Однако, некоторые психологи считают, что существует достаточно оснований для того, чтобы рассматривать сомнение среди базовых эмоций, решающих для нас новые, современные задачи. Как показывают исследования, сомнение является второй из наиболее легко узнаваемых повседневных эмоций, после радости. Его довольно легко распознать. «Сомнение родом из "семейства" эмоций, основанных на знаниях - интерес, удивление⁵⁸». Лингвисты, в свою очередь, также называют сомнение интеллектуальной эмоцией⁹. В качестве доказательств, подтверждающих наличие сомнения и нашедших языковое отражение, могут выступать различные дискурсивные маркеры и паузы хезитации, сопровождающие контексты употребления лексемы *ish*.

In my last year of uni, I gate crashed one of my sister's writing residentials and spent a week at a lovely house in Wales being tranquil and writing poetry. Well, ish. # While I may not have got a great deal of actual writing done, it was at least calm and tranquil.

"Are you from round here?" The pedestrian hesitated. "Ish."

Steffy: Well, Hope admitted that everything was her fault. Hope: Um... ish.

Поскольку сомнение повышает вероятность речевого сбоя, употребление исследуемой языковой единицы можно рассматривать в русле тактик преодоления речевого сбоя. Сомнение является показателем того, что человек не может быстро оценить свое состояние. В таких случаях включается интеллект.

So did Phil ask you out this weekend?" "Well, he kind of yeah... ish"

Вслед за этим, воспользовавшись своеобразной паузой, предоставленной сознанием для оценки ситуации (маркером сомнения и выступает *ish*), и «предчувствуя» вероятность коммуникативного сбоя носитель языка интуитивно пытается уточнить смысл высказывания, не рассчитывая, что адресат сможет легко вывести из общего контекста подразумеваемое⁵.

First off I'm going to apologise for wandering off topic... kind of, but not really... ish. # It's been a mad couple of years, I've got engaged, married (Mrs Hairy), bought our first home, had our first child (Master Hairy), left my job to become a house husband looking after the wee-man... and got diagnosed with Aspergers Syndrome.

В свою очередь, это иногда влечет за собой семантические тавтологии.

STAHL: Three times as much? Mr-MUSK: No, probably twice as much, I think, ish, thereabouts.

Таким образом, рассмотрев на конкретных примерах эмоциональный фон, маркером которого выступает лексема *ish*, мы получаем основания утверждать, что работа оценочного механизма сопровождается колебаниями, сомнениями, что в свою очередь предопределяет потенциальную способность исследуемой лексемы маркировать амбивалентность оценки. Причем, *ish* указывает не на равноценность альтернатив оценочного выбора, а скорее на его невозможность, неопределенность. Подобная амбивалентность языковых единиц характерна при лексикализации безразличия. «88Безразличие способно выступать оператором как логики аксиологических оценок, так и логики чувств, его показатели отправляют как к оценке модального выбора, так и к оценке выбора этического (моральным чувствам и качествам)⁴10».

В психологии безразличие трактуется либо как отсутствие эмоций и чувств, либо номинируется как нейтральное чувство¹¹. В большинстве исследований безразличие понимается как сопутствующая эмоция или как защитный механизм. В современном мире безразличие все больше формируется как самостоятельная эмоциональная единица. Безразличие, являясь по своей природе нейтральным чувством, синтезирует возможность абстрагирования⁷⁰. В лингвистическом смысле, говорящий производит своеобразный сдвиг высказывания в сторону абстрагирования, пытаясь предупредить коммуникативную неудачу.

That's what I meant to say... ish.

В метаязыковых комментариях также присутствует указание на безразличие, сопровождающее появление исследуемой лексемы (*indifference; I don't care; I am not interested in something*).

Did you have good weather on your holiday in Scotland?" "Ish."

Внешне проявления безразличия носят характер отчужденности от объективного мира. Сознательно или бессознательно носители английского языка именно такими проявлениями сопровождают весь процесс реализации семантических особенностей исследуемой лексемы.

Обращение к метаязыковым комментариям позволило выявить, что экспрессивным компонентом, передающим субъективное отношение говорящего к содержанию или адресату речи и характеризующим выразительность речи индивида в исследуемых контекстах, является сдержанность (*noncommitment, reservation*).

"I'm interested in doing some stuff with you ... - ish ... "

Things are looking up. Ish

Хотя в нашем случае оперировать термином экспрессивность необходимо с определенной осторожностью, поскольку сдержанность, как умеренность в действии и проявлении эмоций, торможение внутренних побуждений противопоставляется экспрессивности. Утверждение о том, что «сдержанность связана с природными особенностями людей, но определяется в большей степени характером воспитания⁴» позволяет нам рассматривать результаты данного исследования в качестве ещё одного доказательства социокультурной обусловленности

проявления эмоциональных реакций и подтверждения тезиса о «воздержанности и чрезмерной умеренности как особом складе ума, который воспитывается в [англичанах] с детства¹²». Социальный антрополог из Британии К.Фокс поясняет: «В сущности, наша сдержанность – это форма учтивости, так называемая отрицательная вежливость, по определению социолингвистов Брауна и Левинсона, подразумевавших под данным понятием отказ от вмешательства в частную жизнь людей и навязывания им своего общества¹²» [Ibid.].

Исследуемая единица языка демонстрирует возможность избежать речевого сбоя, заполнив время необходимое для осуществления оценки, скрыть замешательство. В процессе осуществления сложного комплекса когнитивных операций происходит уход к «амбивалентности», что позволяет отказаться от категоричности оценок, тем самым способствуя актуализации концепта «неопределенности». Метаязыковой комментарий и иллюстративный материал позволили выявить выразительные оттенки лексемы.

¹ Бодуэн де Куртенэ, И. А. Избранные труды по общему языкознанию. В 2 т. Т. 1 / И. А. Бодуэн де Куртенэ. – М. : Изд-во АН СССР, 1963. – 384 с.

² Mair, C. , Leech G. Current change in English syntax. In: The Handbook of English Linguistics. Blackwell, Oxford - 2006 - pp. 318-342.

³ Мозжухин К. Е. Сленг в речи студентов американских университетов : На примере анализа газеты "The Koala", Калифорнийский университет в Сан-Диего : дисс. ... канд. филол. наук : 10.02.04. - Москва, 2005 - 194 с.

⁴ Вейхман Г. А. Новое в грамматике современного английского языка. Учебное пособие для вузов. - Астрель, АСТ, 2002- 554с.

⁵ Mullan J. Word of the week: Ish //The Guardian.- Wednesday September 4, 2002

⁶ Додонов Б. И. Эмоция как ценность. - М., 1978.- 272 с

⁷ Дроздов А. А., Дроздова М. В.. Эмоции, онтогенез эмоций [Электронный ресурс]: Справочник психотерапевта, 2005 г. URL:<http://vocabulary.ru/dictionary>

⁸ Silvia P. J. Looking5 past pleasure: Anger, confusion, disgust, pride, surprise, and other unusual aesthetic emotions. Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts, 3.- 2009 – pp. 48–51.

⁹ Бардиер Г., Никольская И. Что касается меня... Сомнения и переживания самых младших школьников. - Речь, 2005 - 208 с.

¹⁰ Голубцов С. А. Семантика и прагматика⁷ показателей безразличия: сопоставительный аспект : Дис. ... канд. филол. наук : 10.02.19 Краснодар, 1999- 210 с.

¹¹ Чуклов А.В. О безразличии-апатии. // Гуманитарные⁷ научные исследования. – № 10 Октябрь 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://human.snauka.ru/2012/10/1663>.

¹² Фокс К. Наблюдая за англичанами. Скрытые правила поведения. Рипол Классик - 2011- 512 с.

**EMOTIONAL-EXPRESSIVE COMPONENT
OF THE CONNOTATIVE COMPLEX OF MEANINGS
OF THE -ISH LEXEME IN MODERN ENGLISH**

© 2023 Martynova Irina Anatolyevna
Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: miasseu9@gmail.com

Keywords: new word, diachrony, connotation, etymology, emotion.

The article is devoted to the analysis of the emotive component in the connotative complex of meanings of -ish lexeme in modern English. The author considers neologism in synchrony and diachrony, relying on the metalanguage commentary of "naive" native speakers and dictionary data. The meanings of the new word are determined and the interpretations of the emotive component are presented. The analysis is carried out on the material from the British National Corpus multi-genre examples which contain the lexeme under study.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА РЕЧЕВЫХ АКТОВ С АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА НА РУССКИЙ

© 2023 Никитина Ирина Николаевна

кандидат филологических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: i.n.nikitina@gmail.com

Ключевые слова: речевые акты, английский язык, перевод на русский язык, стилистика.

В статье исследуется проблема перевода речевых актов с английского языка на русский. Проанализированы особенности адекватной передачи реплик категоричного отказа на предложение в переводах с английского на русский язык. Установлены существующие тенденции к изменению стилистических коннотаций при их переводе.

Проблема перевода речевых актов, содержащих категоричный отказ на предложение, рассматривается в рамках исследования интенции отказа в русском и английском языках.

В ходе предварительного исследования были выделены факторы, влияющие на способы выражения отказа на предложение. Среди них: влияние реплики предложения на реплику отказа, социальные параметры участников коммуникации, ситуация общения и следование коммуникантами принципу вежливости. В зависимости от влияния этих факторов отказ на предложение был классифицирован по степени категоричности и выделены следующие способы выражения отказа:

1. Нейтральный отказ, который может быть дан в эмоционально нейтральной и вежливой форме.

2. Эмоционально-экспрессивный отказ, когда выражение отказа сопровождается проявлением эмоций.

3. Категоричный отказ, поступающий на предложение, которое собеседник не может принять в силу моральных, этических или других соображений. Категоричный отказ часто сопровождается бурными эмоциями и использованием табуированных выражений.

В данной работе рассматриваются особенности адекватной передачи реплик категоричного отказа на предложение в переводах с английского языка на русский язык.

Случаи грубого категоричного отказа особенно интересны в плане исследования. Резкий отказ характеризуется большой эмоциональной экспрессивностью высказывания, очень часто сопровождается ругательствами и нецензурными выражениями. Решение вопроса адекватной передачи словарного значения при их переводе с одного языка на другой, является исключительно сложной задачей,

так как значение, с одной стороны, осложнено отнесенностью того или иного слова к сниженным пластам лексики, а с другой стороны, эмоциональными нюансами.

Перевод многих выражений, содержащих отказ в грубой форме, не вызывает особых проблем: и в английском, и в русском языках существуют полные эквиваленты для их передачи.

Например:

Go to hell! – Иди к черту!

Leave me alone! – Оставь меня в покое! Отстань!

Get out! – Убирайся!

Общеизвестно, что для достижения адекватного перевода необходимо учитывать стилистическую окраску подлинника. Переводчик ищет в переводящем языке слово или словосочетание, адекватное слову или словосочетанию в языке оригинала. При этом экспрессивная адекватность может стать решающим моментом при выборе. В этой связи перевод грубых выражений оригинала требует от переводчика особого умения и такта.

Если рассматривать устоявшуюся советскую переводческую традицию, то можно обнаружить, что в советской литературе элементы грубого, “заборного” лексикона не допускались. По мнению профессора Я.И. Рецкера эта тенденция, несомненно, уходит корнями в традиции русской классической литературы, которой всегда была чужда чрезмерная грубость языка¹.

Однако тенденция к сглаживанию грубой лексики не всегда уместна.

Например:

*Dog bite it! We'll never go there! We'd better sit around on our ass*² – Черт возьми! Никогда мы туда не пойдём! Лучше будем торчать дома³. (Буквально: *будем про-тирать зад дома*)

Здесь чрезвычайно важно отметить, что русские переводчики стараются избежать всего того, что связано с материально-телесным низом⁴.

При этом часто переводы произведений во многом проигрывают из-за того, что из них исключают жаргонные слова.

Не следует забывать, что функция эмоционально-оценочной лексики в художественном произведении является передача отношения автора к описываемому.

Важно помнить об этом при переводе сленга, так как он четко указывает на социальную принадлежность говорящих.

Передача же единиц сленга с помощью единиц литературного языка лишает его специфического социального контекста⁵.

Итак, в ходе исследования был сделан вывод, что существование тенденции к изменению стилистических коннотаций в основном обусловлено влиянием цензуры, особенно это характерно для переводов советского времени. Не исключено также влияние личностных качеств переводчика.

¹ Рецкер Я.И. Теория перевода и переводческая практика. Очерки лингвистической теории перевода. М.: Издательство Р.Валент, 2006, 240 с.

² Hemingway E. A. Farewell to Arms. Moscow: Progress Publishers, 1976. С. 219.

³ Хемингуэй Эрнест. Прощай оружие (перевод Е. Калашниковой). Томск, 1989. С 307.

⁴ Никитина И. Н., Александрова Г. Н., Белякова О. В. Вариативность английских эффе- мизмов-табуизмов // Современные исследования социальных проблем. 2018. Т. 10. № 4-1. С. 202-212.

⁵ Белякова О. В., Александрова Г. Н., Никитина И. Н. Номинативные единицы лингви- стического обеспечения англоязычного лингвокультурного сценария “в рекламном агентстве” // Филологические науки. Вопросы теории и практики. 2019. Т. 12. № 2. С. 15- 19.

SOME FEATURES OF TRANSLATING SPEECH ACTS FROM ENGLISH INTO RUSSIAN

© 2023 Nikitina Irina Nikolaevna
Candidate of Philology, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: i.n.nikitina@gmail.com

Keywords: speech acts, English language, translation into Russian, stylistics.

The article examines the problem of translating speech acts from English into Russian. The features of adequate transmission of replicas of a categorical refusal to an offer in translations from English into Russian are analyzed. The existing trends towards changes in stylistic connotations during their translation have been established.

ОСОБЕННОСТИ РУССКОЯЗЫЧНОЙ И АНГЛОЯЗЫЧНОЙ ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

© 2023 Нуруллаева Аида Исмаиловна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: aida.nurullaeva@mail.ru

© 2023 Перцевая Екатерина Александровна
кандидат филологических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kmilyutina@mail.ru

Ключевые слова: деловой английский, деловое общение, русскоязычная коммуникация, англоязычная коммуникация, правила общения.

В статье рассматриваются аспекты делового дискурса, анализируются элементы делового общения и исследуются правила общения в русскоязычной и англоязычной коммуникации. Описываются предпочтительные действия в отношении партнеров из разных стран с учетом их культурных особенностей. Также приводятся простые языковые конструкции для обеспечения наиболее эффективного проведения переговоров, включая часто встречающиеся лексические конструкции для обращения к партнерам.

Неотъемлемой чертой современного общества являются коммуникации разного уровня, охватывающие все сферы жизни людей. Задачей коммуникаций, происходящих на уровне речи или письма, является обеспечение общения и обмен информацией. Следует отметить, что эффективным можно назвать только то общение, сообщения которого понятны получателю и побуждают его к действию¹.

Общение условно можно разделить на личное (осуществляемое с целью обмена личной информацией и сообщениями) и деловое (осуществляемое с целью обмена информацией и сообщениями, относящимися к бизнесу). Деловое общение характерно для финансовой сферы, коммерческой деятельности, юриспруденции, управления персоналом на предприятиях различного масштаба.

Понятие успешности предприятия во многом зависит от хорошего общения, осуществляемого участниками коммуникации. Эффективная коммуникация устраняет препятствия в достижении цели делового предприятия. Неэффективное общение или сбой в общении могут привести к потере времени, денег, энергии, возможностей и даже деловой репутации бизнеса.

В сфере маркетинга примером может являться необходимость донести информацию о продукте до конечного потребителя. Если он не знает о продукте ком-

мерческого предприятия, то не может установить контакт с продавцом и приобрести товар.

Традиционно в работах ученых рассматриваются правила, характерные для делового общения на английском языке (англоязычной коммуникации)², однако общая направленность рекомендаций вполне позволяет применить их и при проведении переговоров на русском языке (русскоязычной коммуникации).

В процессе изучения предмета «Деловой английский» в работе отрабатываются все навыки: чтение, письмо, аудирование и говорение. Говорение предполагает выполнение заданий, связанных с такими сценариями как «Переговоры», «Деловые встречи», «Совещания», что позволило выявить некоторые закономерности делового общения и правила эффективного взаимодействия, характерного для англоязычной коммуникации.

Для любого бизнеса, важно, чтобы общение с клиентами осуществлялось грамотно и эффективно. Незнание формального способа общения или неумелость в правильном изложении деловых требований могут быть восприняты клиентом как невежливое или оскорбительное поведение. В общении используются вербальные и невербальные средства, а именно жесты, выражения лица и даже громкость и тон голоса.

Правила успешного делового общения включают в себя следующие элементы, соблюдение рекомендаций по выполнению которых, обеспечивает эффективность проведения бизнес-встреч:

1. Знакомство.

Знакомство с собеседником предполагает необходимость представиться, а также провести некоторую самопрезентацию, при этом необходимо учитывать такие моменты как:

- Поддержание зрительного контакта всякий раз, когда вы представляетесь. Это очень важно на официальных деловых встречах, потому что это показывает, насколько вы уверены в себе.

- Пожатие руки собеседника должно происходить мягко и уверенно.

- Поддержание презентабельного языка тела. Не рекомендуется стоять с опущенными плечами. Это создает впечатление, недостаточно уверенности в себе.

- Наличие визитной карточки. Предложите визитную карточку, как только представитесь собеседнику.

2. Общение лицом к лицу

Непосредственное общение в настоящее время предполагает не только очный формат с физическим присутствием собеседников в одном помещении, но и онлайн-формат участия во встречах или конференциях, причем высокий уровень профессионализма во время деловых бесед предполагает следование таким стандартам как:

- Обращение к собеседнику по имени. Важно помнить, что как только оба участника коммуникации закончат с представлением, имя обязательно нужно запомнить, чтобы не спрашивать повторно.

- На профессиональной встрече не допустимо жевание жевательной резинки.

- Отсутствие ярких эмоций и драматизма в разговоре на профессиональные темы. Эмоционально окрашенная лексика характерна только для личного общения.

- Темы разговора ограничиваются профессиональными, чрезмерный интерес не приветствуется.

- Внимательное слушание другого человека. Не следует вмешиваться и смотреть в другую от собеседника сторону. Зрительный контакт необходимо поддерживать на протяжении всего разговора.

- Контроль языка своего тела: не допускается чрезмерно активное жестикулирование, особенно когда участник беседы говорит или смеется.

- Соблюдение тематики разговоров, близкой к английскому понятию small talk («светский непринужденный разговор»³). Не следует допускать чрезмерно личных рассказов о себе или своей семье, политических или религиозных вопросов. Разговоры о последних новостях и других общих темах допустимы, но должны быть краткими⁴.

3. Деловое общение по телефону

Деловое общение по телефону на профессиональные или коммерческие темы, в отличие от личного общения, предполагает максимальную нейтральность, поэтому актуальными являются следующие советы.

- Громкость голоса при разговоре необходима средняя, не слишком громкая и не слишком тихая. Кроме того, не следует слишком громко и неистово смеяться.

- Всегда следует представляться по имени, например: “Здравствуйте, это Джеймс Кларк!”, когда поднимаете трубку. Это базовый этикет при обработке деловых звонков.

- При необходимости перевести звонок другому человеку, попросите вызывающего абонента подождать и скажите ему, что вызов переводится. Кроме того, сообщите собеседнику имя и должность нового абонента, на которого переводится звонок. Например: “Пожалуйста, подождите, сэр, ваш звонок передается мистеру Майклу Нортону, менеджеру по персоналу, который может помочь вам в решении этой проблемы”.

- Не следует говорить: “Это не наша политика”, поскольку данное утверждение является прямым нарушением профессионализма. Помогать клиенту в решении проблем – обязанность каждого сотрудника. Никакая политика компании не может оправдать недовольство клиентов.

- Обязательно проследите, чтобы в речи отсутствовали фразы “Это не по моей части” или “Это не моя работа”. Любой звонок, связанный с бизнесом, ценен, потому что вы являетесь частью организации. Вместо того, чтобы говорить “я не подхожу для этого”, вы можете перевести звонок нужному человеку или дать клиенту правильный контакт.

- Не стоит просить собеседника перезвонить позже, ссылаясь на занятость. Если вы действительно чем-то заняты, попросите другого человека ответить на звонок.

- Не рекомендуется использовать прозвища, сокращенные имена или псевдонимы во время деловых звонков, независимо от того, насколько вы близки к собеседнику; это создает путаницу в отношении того, кого вы имеете в виду, а также звучит слишком небрежно. Например, вместо фразы “Не могли бы вы, пожалуйста, соединить меня с Майком”, вы должны произнести полное имя “Майкл Нортон”, даже если вы были школьными друзьями⁴.

4. Деловое общение по электронной почте

Деловое общение по электронной почте в письменной форме существенно отличается от личного общения, что связано с жестко регламентированными правилами английского делового письма, формальное несоблюдение которых влечет к снижению доверия к нарушившему эти правила.

- Обязательно заполнить графа “Тема”, поскольку любое деловое электронное письмо без темы не будет воспринято всерьез.

- Начало письма требует использования официального приветствия, такого как “Здравствуйтесь, мистер Андерсон, уважаемая мисс Джонс, доктор Осборн или просто мисс Куинн” и т. д., пока ваш новый контакт явно не скажет: “называйте меня Энди” или “вы можете называть меня Дайан”.

- Если в письме упомянуты вложения, убедитесь, что все необходимые файлы приложены к письму.

- Не стоит использовать предыдущую переписку или нажимать кнопку “Ответить” исключительно, чтобы не вводить адрес электронной почты. Ответ на письмо с совершенно другой темой создает очень плохое впечатление. Всегда составляйте новое письмо всякий раз, когда вы говорите о новой теме или возобновляете общение после длительного перерыва.

- В письме употребляются только полные предложения с правильной грамматической структурой. Не рекомендуется пользоваться только заглавными или только строчными буквами. Нужно правильно расставлять знаки препинания и проверять текст на наличие опечаток и грамматических ошибок перед отправкой письма.

- Ответ на деловые письма следует давать как можно быстрее. Запоздалые ответы не приветствуются, поскольку запрашиваемая информация может стать неактуальной.

Очень важно следовать вышеперечисленным правилам, которые могут быть восприняты как «правила делового этикета», поскольку отсутствие профессионализма в общении может повлиять на репутацию бизнеса⁵.

В целом, можно отметить, что деловое общение с использованием английского языка в устной и письменной формах подразумевает использование целого ряда клише, т.е. отработанных до автоматизма фраз и словосочетаний. Следовательно, особенно важно выработать и не задумываясь применять определенные шаблоны, позволяющие участникам коммуникации адекватно и предсказуемо реагировать на стандартные вопросы и ситуации, возникающие в процессе обмена информацией как в англоязычной, так и в русскоязычной коммуникации. Подобные модели, существующие в англоязычной культурной среде, способны значи-

тельно улучшить и повысить эффективность взаимодействия носителей разных культур.

¹ Thill J., Bovee C. *Business Communication Today*. – Pearson, 2017.

² Shaginyan K. *Professional Communication: A Comparative Analysis of the National-Cultural Features of the Language of Business Communication Based on the Material of Negotiations in English, Spanish, French and Russian Languages*. URL: <https://www.hse.ru/en/edu/vkr/366468847> (дата обращения: 07.03.2023).

³ Словарь Мультитран. URL: <https://www.multitrans.com/> (дата обращения: 21.03.2023).

⁴ Зиннатуллина Ф. Ф., Акимова О. В. Сравнительно-сопоставительный анализ дискурса деловой коммуникации английского и русского языков // *Инновационное развитие современной науки. Сборник научных трудов по материалам XXII Международной научно-практической конференции*. – Анапа, 2020. – С. 16-23.

⁵ Храменко Д. С. *Английский деловой дискурс в развитии: функционально-синергетические аспекты*. Тула: Гриф и К, 2021.

PECULIARITIES OF RUSSIAN AND ENGLISH BUSINESS COMMUNICATION

© 2023 Nurullaeva Aida Ismailovna
Master's Student
Samara State University of Economics
E-mail: aida.nurullaeva@mail.ru

© 2023 Pertsevaya Ekaterina Aleksandrovna
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: kmilyutina@mail.ru

Keywords: business English, business communication, Russian-speaking communication, English-speaking communication, rules of communication.

The article examines aspects of business discourse, analyzes elements of business communication, and explores generally accepted rules for conducting official negotiations. The preferred actions in interactions with partners from different countries are described, taking into account their cultural characteristics. The stages through which a person consistently passes during communication are highlighted separately. Simple language constructions are also provided to ensure the most effective negotiation, including common lexical constructions for addressing partners.

МЕТОДЫ СОВРЕМЕННОГО МАШИННОГО ПЕРЕВОДА И ИХ ХАРАКТЕРНЫЕ ЧЕРТЫ

© 2023 Петрянина Ольга Валерьевна

кандидат филологических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Petryaninaolga@rambler.ru

Ключевые слова: машинный перевод, переводчик, эквивалент, метод, лингвистические трудности.

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся использования программ машинного перевода в переводческой деятельности, работы системы автоматической переработки текстов. Автор подробно описывает основные методы выполнения машинного перевода, дает характеристику их преимуществ, а также выделяет трудности, возникающие в данном процессе.

Машинный перевод в последнее время находится в центре всеобщего внимания благодаря современным достижениям в области технологий искусственного интеллекта.

Машинный перевод – это автоматический перевод текста с одного языка на другой с помощью машины – обычно с помощью специального программного обеспечения для перевода. Некоторые из самых известных компьютерных программ для машинного перевода включают Google Translate, DeepL и, в последнее время, ChatGPT.

Но от первых переводческих программ до чат-ботов с искусственным интеллектом прошел долгий путь. Первые опыты в области машинного перевода были проведены еще в 1960-х годах: американские военные разработали тогда элементарную программу перевода с русского на английский, качество которой, безусловно, оставляло желать лучшего. Вскоре после этого Министерство обороны США признало автоматический перевод нереализуемым, что привело к остановке исследований в 80-х годах.

Однако затем Япония совершила прорыв в лингвистических исследованиях: страна стала пионером в создании первых в мире коммерческих машинных переводчиков для персональных компьютеров. С тех пор машинный перевод развивался все более быстрыми темпами.

С 2006 года благодаря Google машинный перевод стал доступен и частным пользователям. Однако первоначальное качество переводчика Google принесло компании довольно нелицезную репутацию, но с 2016 года стали использоваться переводчики с искусственным интеллектом (ИИ), что привело к огромным скачкам в качестве перевода.

Удастся ли почти полностью преодолеть глубинные трудности перевода мельчайших нюансов языка с помощью искусственного интеллекта, покажет время. Несомненно, в этой области ведутся активные исследования, поскольку это обещает сделать глобализированные коммуникационные процессы в бизнесе, дипломатии и вооруженных силах более эффективными в будущем.

Цифровые операции, выполняемые с помощью приложения, часто остаются скрытыми от пользователей. Пользователь подает в машину предложение для перевода, и оно выводится на целевой язык. Машинный перевод работает на основе лингвистического набора правил – точнее, на комбинации языковых алгоритмов, которые включают грамматические правила языков и конкретные слова¹. Рассмотрим основные виды машинного перевода.

Самый простой и самый старый вариант представляет собой прямой метод, при котором фактически выполняется дословный перевод. Результат корректируется задним числом в соответствии с лингвистической системой правил. Это наиболее подверженный ошибкам метод, и поэтому к настоящему времени он устарел.

Разумеется, машинный перевод, основанный на правилах, получил дальнейшее развитие. Метод передачи, например, сначала разбивает вводимые данные на древовидную структуру, извлекает из нее значение и структуру глубины и переносит их на целевой язык. Процедура аналогична методу интерлингвы, с той разницей, что перевод осуществляется на промежуточный язык, прежде чем переводить на целевой язык.

Машинный переводчик, основанный на примерах, работает с памятью перевода, в которой хранятся целые фразы. Эти фразы могут быть затем извлечены вместе с их эквивалентами, вместо того чтобы переводить их слово в слово. Входная фраза сначала сравнивается со всеми аналогичными фразами в памяти, а затем система машинного перевода выбирает наилучшее соответствие².

Для статистического машинного перевода программе предоставляется только текстовый корпус исходного и целевого языков, который она может сравнивать и на основе которого она выводит правила передачи. Чем чаще слова и фразы на обоих языках сопоставляются друг с другом, тем больше вероятность того, что они будут переведены именно так. Эти правила передачи затем служат основой для перевода текстов, аналогичных текстам исходного текстового корпуса. Однако без соответствующего корпуса этот метод не будет работать.

Новейшей дисциплиной – и в то же время наиболее интересным подходом к машинному переводу – является нейронный машинный перевод. Здесь за работу берется искусственная нейронная сеть, которая распознает связи между двумя языками и обучает себя правилам перевода. Это работает благодаря глубокому обучению – процессу, который призван имитировать обучение в человеческом мозге. Для этого требуются огромные объемы данных, на основе которых искусственный интеллект может извлекать уроки³. Однако понять, как именно машинный переводчик получает здесь свой результат, не так-то просто, поскольку система работает полностью независимо. В любом случае, потенциал искусственного интеллекта огромен.

Системы машинного перевода не следует путать с так называемыми инструментами CAT. CAT означает "автоматизированный перевод", то есть компьютерная программа помогает переводчику-человеку. Это делается с помощью базы данных переводов (Translation Memory), в которой хранятся все уже выполненные переводы для клиента.

Например, бюро переводов на английский язык может гарантировать, что терминология вашей компании всегда будет переведена единообразно с использованием одних и тех же английских терминов. Переводчику также необходимо перевести одно и то же предложение только один раз, что экономит время и деньги.

Таким образом, по сравнению с традиционной работой по переводу, именно нейронные машинные переводчики, то есть искусственный интеллект, дают некоторые преимущества:

- Скорость и экономия времени

Машинный переводчик опережает переводчика-человека по скорости. Задачи, на выполнение которых в противном случае потребовалось бы около часа, машина выполняет за секунды или доли секунды. Кроме того, системы машинного перевода не нуждаются в перерывах, они работают круглосуточно. Для крупных проектов с обширным копирайтингом это является ключевым преимуществом.

- Удобный помощник в повседневной жизни

Тексты меньшего размера, имеющие второстепенное значение, как правило, недостаточно важны для организации, чтобы их можно было профессионально перевести, например, многие внутренние документы. Однако они вполне могут быть интересны командам в странах, говорящих на иностранных языках. В этом может помочь автоматический перевод: он обеспечивает экономичный перевод информации, которая в противном случае осталась бы полностью непереведенной.

- Постоянные, единообразные результаты

То, что машина также хорошо освоила, – это всегда одинаково качественные тексты, которые не содержат мимолетных ошибок. Машина практически всегда дает текст, который на первый взгляд хорошо читается. Техническая терминология также всегда остается единообразной при правильном программировании.

Однако к этим преимуществам машинного перевода всегда следует относиться с осторожностью, поскольку „быстрый, дешевый и унифицированный" еще ничего не говорит о качестве автоматического перевода.

Следует отметить, что машинный перевод не идеален. Язык – это очень сложная система, которая, хотя и объясняется с помощью логических грамматических правил, никогда не может быть отображена в ее целостности. Компьютеры, с другой стороны, работают логически и двоично⁴. Но коммуникация состоит не только из 1 и 0, поэтому машинам не всегда легко найти правильное значение.

Что касается языка, то здесь мы сталкиваемся с неоднозначностью почти на всех его структурных уровнях. Это связано с тем, что язык создается не на основе логических соображений, а развивается органически. Из-за неоднозначности, ко-

тору может иметь одно выражение в разных контекстах, часто приходится много работать над переводом, следовательно, основные трудности перевода проявляются именно на лексико-семантическом уровне. Слова охватывают строго очерченное, но изменчивое поле значений, которое не обязательно должно точно совпадать с полем значений эквивалента на иностранном языке. Иногда поля более узкие, иногда более широкие, или между полями существует только некоторое пересечение, т.е. слово может иметь разные значения в зависимости от положения в предложении, сочетания с предлогами и других семантико-синтаксических единиц⁵.

Синтаксис по-прежнему остается тем, с чем машинный перевод потенциально может справиться лучше всего. В зависимости от языка он подчиняется строгим правилам, которые можно перенести в двоичную логику и машинное мышление. Проблемы обычно возникают из-за недостатка входных данных, когда в распоряжении машины просто слишком мало грамматических правил, чтобы принимать разумные решения о переводе.

Помимо Google Translate и Яндекс Переводчик, конечно, существует множество других онлайн-переводчиков. Лучшими программами для машинного перевода в 2023 году являются SYSTRAN Translate, Trados, OmegaT, Wordfast, MemoQ, WordFisher, XTM Cloud и другие.

В настоящее время машинный перевод все еще находится на том этапе, когда он в основном работает с нейтральными научно-популярными текстами, язык которых менее неоднозначен, чем, например, литературные тексты, разговорный язык или даже сленг. Однако, если удастся распознать нюансы стиля и правильно воспроизвести их на другом языке, машина часто выходит из строя.

Человек, в свою очередь, гибко адаптирует свой перевод к условиям: отрасли, типу текста, профессиональной терминологии или терминам непрофессионала, эмоциональным или фактическим и т.д.

Смысловые нюансы коммуникативного высказывания часто возникают только из контекста или соответствующих коннотаций. Если к этому добавить большие культурные различия, которые очень часто отражаются на языке, то ситуация становится еще более сложной⁶. Машинный перевод должен передавать сказанное таким образом, чтобы носители другого языка понимали его таким же образом. Для машины, не обладающей человеческими знаниями о мире, это почти неразрешимая задача.

Вот почему правильный перевод или даже обширная локализация, выполненная с использованием глубоких лингвистических, контекстуальных и культурных знаний, по качеству намного превосходит шаткий перевод, выполняемый компьютером с двоичным мышлением.

И последнее, но не менее важное, о чем следует помнить, – это конфиденциальность. Если программы машинного перевода связаны с различными интерфейсами, они также уязвимы для атак извне. В результате тексты, подлежащие переводу, или тексты, подлежащие переводу, будут изменены.

Итак, несмотря на столь многообещающие перспективы, нейронный машинный перевод по-прежнему имеет большой потенциал для совершенствования.

Многие из рассмотренных переводов, по крайней мере, интересные, в то время как другие являются откровенно опасными.

Например, когда ИИ не знает какого-либо термина, возникают самые причудливые комбинации. Например, немецкое понятие «Lifestyle-Sonnenbrille» (стильные солнцезащитные) в чешском языке становятся «Lebenssonnenbrille» (солнцезащитными очками для жизни). Программа не поняла, что слово «Lifestyle» (дословно стиль жизни) может модифицировать собственное значение под влиянием контекста.

О том, что в программном обеспечении отсутствует чувство языка, свидетельствует и другой пример, в котором инструкция, переведённая с помощью искусственного интеллекта информирует пользователя не совсем точно о бережном обращении с детьми в автомобиле: немецкое словосочетание «Die deutsche Sicherung des Kindes» (обеспечение безопасности ребенка) переводится на французский как «Verzurrung des Kindes» (привязывание / закрепление ребенка).

Простая опечатка, которую человек сразу распознает, часто полностью сбивает с толку машинный переводчик. Например, если в исходном тексте вместо «Blicker» (указатель поворота (автомобиля)) напечатано «Blicker», то машина переводит данную лексему как «зритель» на русский язык, «обозреватель» на словацкий или «смотровое устройство» на финский. Поэтому для иноязычных водителей информация о безопасном использовании указателя поворота становится ненужной.

Такие ошибки перевода становятся фатальными, особенно для известных компаний. Представьте, что известная фирма продает «солнцезащитные очки для жизни» в своем чешскоязычном интернет-магазине. В лучшем случае посетители страницы такого продукта лишь коротко посмеются – в худшем случае они свяжут ошибку перевода с дешевым товаром, который „не стоил“ хорошего перевода.

Но когда дело доходит до безопасности клиентов, дезинформация наносит ущерб не только доходам. В долгосрочной перспективе пострадает имидж компании в целом.

Таким образом, машинный переводчик очень удобен как для личного, так и для внутреннего использования. Качество машинного перевода зависит от того, полагаетесь ли вы на провайдеров бесплатного Интернета или пользуетесь официальными, сложными и, как правило, платными программами перевода. То, что может быть доступно бесплатно, особенно для частных пользователей, может не обязательно соответствовать современным исследованиям и может содержать неудобные ошибки перевода.

Для безупречного перевода, который не оставляет вопросов на целевом языке и даже не вызывает непонимания, машинам и программам, вероятно, потребуется еще несколько лет.

Но не только правильный инструмент имеет решающее значение. Что еще более важно, машина никогда не работает идеально без участия человека. Для большинства машинных переводов требуется постредактирование. Однако иногда этот шаг можно пропустить, особенно если перевод предназначен для внутрен-

них целей. Но такие виды текстов как литературные, рекламные и другие, непригодные для машинного перевода, по определению нуждаются в редактировании: чтобы приблизить качество текста к тому, которое достигает только специально обученным переводчиком-человеком.

¹ Митренина О. В. Машинный перевод // Прикладная и компьютерная лингвистика, М.: URSS, 2017. С. 156-189.

² Global Machine Translation Market / Forecasts from 2018 to 2023 – Knowledge Sourcing Intelligence, 2018. 82 p.

³ Беляева Л. Н. Машинный перевод в современной технологии процесса перевода // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена, № 203, 2022. С. 22-30.

⁴ Скворцова О.В. Проблемы и преимущества автоматизированного и машинного переводов // Молодой ученый, №9, 2016. С. 1287–1289.

⁵ Bánik T., Benko L., Machová R., Munk M., Munková D. Wie irrt die Maschine? Probleme der maschinellen Übersetzung. TRANSLATOLOGIE – Studien zur Übersetzungswissenschaft, Band 23, Hamburg. 2019. 204 S.

⁶ Шевчук Е.В., Никифорова Ж.А. Постредактирование и типичные ошибки в автоматизированном переводе научно-публицистических текстов // Вопросы методики преподавания в вузе, Вып. 10, № 39. 2021. С. 45-54.

METHODS OF MODERN MACHINE TRANSLATION AND THEIR CHARACTERISTIC FEATURES

© 2023 Petryanina Olga Valerievna
Candidate of Philological Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: Petryaninaolga@rambler.ru

Keywords: machine translation, translator, equivalent, method, linguistic difficulties.

The article discusses issues related to the use of machine translation programs in translation activities, the operation of the automatic text processing system. The author describes in detail the main methods of performing machine translation, gives a description of their advantages, and also highlights the difficulties encountered in this process.

ИСТОРИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 94

Код РИНЦ 27.00.00

doi:10.46554/ScienceXXI-2023.09-2.1-pp.157

МАТЕМАТИКА НА ДРЕВНЕМ ВОСТОКЕ

© 2023 Залогина Ксения Юрьевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: soubeev72@list.ru

Ключевые слова: алгебра, геометрия, медицина, геометрические измерения, ученые Древнего Востока.

В статье рассматриваются вопросы возникновения алгебры, геометрии, астрономии и других естественных наук в эпоху древнего мира. Описан вклад некоторых ученых Древнего Востока в становление математических наук. Дана оценка последствий и влияния открытий на современную математическую науку.

В V-III веках до н. э. древние общины начинают осваивать земли вдоль плодородной поймы рек. Развивается водоснабжение поселений, совершенствуется земледелие, регулируются разливы, увеличивается сбор урожая, расширяется торговля. Повышение уровня жизни населения привело к появлению излишков, формированию городской аристократии, возникновению новых сословий: солдат, торговцев, ремесленников, жрецов и т.п. Тем не менее власть принадлежала группе лиц знающих письменность и календарь, умеющих торговать и строить, рассчитывать запасы провианта и площади земельных участков, вычислять налоги и движение планет.

Математика является одной из наиболее развитых наук на Древнем Востоке. Мыслители Сирии, Ирана и Ирака делали важные открытия в алгебре геометрии, тригонометрии, астрономии, географии и других разделах математики и научных отраслях в целом ⁶.

* Научный руководитель – Субеева Татьяна Юрьевна, преподаватель кафедры факультета среднего профессионального и предпрофессионального образования, Самарский государственный экономический университет.

Ал-Хорезми (ок. 783-850 гг.) персидский математик, астроном, географ и историк. Стал известен своей работой по алгебре. В своей книге «Китаб ал-Муктасар фи хисаб ал-джабр ва ал-мукабала» («Краткая книга о восполнении и противопоставлении») он впервые предложил использовать символы для обозначения неизвестных переменных. После того, как эту работу перевели на латынь в XII веке, она получила широкое распространение в Европе ¹.

Еще одним разделом математики, в котором древние ученые сделали важные открытия, была геометрия. Персидский математик, философ, астроном и поэт Омар Хайям (1048-1131 гг.) внес неоценимый вклад в геометрическую теорию кривых. Он разработал методы для решения кубических уравнений, которые позволяли находить корни этих уравнений графически. Он также изучал кривые второго порядка и разрабатывал методы для их изучения.

Ученые также внесли большой вклад в тригонометрию. Родившийся на территории современного Казахстана математик, философ, химик и теоретик музыки Аль-Фараби (870-950 гг.) написал книгу «Китаб ал-мусики аль-кубра» («Большая книга о музыке»), в которой он дал определение музыки, описал ее элементы, исследовал математические основы гармонии ². Им также написано много трактатов по биологии, медицине, химии, филологии, физике, астрономии и других естественных науках ³.

Древний Восток был домом для многих научных деятелей, чьи идеи и открытия оказали большое влияние на развитие науки и технологий в этом регионе и в мире в целом.

1. Аристотель (384-322 гг. до н.э.) – философ и ученый, живший в Древней Греции, но его работы были широко изучены и использованы на Востоке.

2. Птах-хотеп – жил в Древнем Египте в XXV-XXIV веках до н. э. и считается одним из первых ученых, использовавших математику для решения практических задач.

3. Конфуций (ок. 551 г. до н. э.) – философ и ученый, живший в Древнем Китае, который разработал этику и моральные принципы, которые оказали большое влияние на общество.

4. Архимед (ок. 287-212 до н. э.) – древнегреческий ученый. Он занимался математическим анализом, механикой, гидростатикой, изобретательством. Открыл число π , граф, аксиому, спираль и многое другое в математике и других науках. Его научные наработки дали толчок в развитии математики и физики на века. Открытия Архимеда использовали многие европейский ученые более позднего времени.

5. Будда (ок. 546 г. до н. э.) – основатель буддизма, который разработал философию и практики, оказавшие влияние на общество в Древней Индии и соседних регионах.

6. Ибн Сина (Авиценна) (980-1037 гг.) – персидский ученый и врач, совершивший открытия в области математики, логики, музыки, медицины, психологии и философии. Оставил после себя много книг по медицине и естествознанию.

Эти и многие другие восточные философы, целители, музыканты, мыслители или монахи заложили научные основы и внесли значительный вклад в развитие

науки и технологий, оказали большое влияние на общество и культуру в этом регионе и за его пределами⁵.

Древний Восток – это большой исторический регион, совокупность культур и цивилизаций. Математика широко применялась в Индии, Китае, Месопотамии и Египте. Ее использовали во многих областях науки, включая астрономию, геометрию, измерения, торговлю, сельское хозяйство, архитектуру, технологии, музыку и религию.

В Индии математика была развита с древних времен и использовалась для астрономических вычислений, создания астрономических таблиц и календарей. Она была также связана с йогой и медитацией и использовалась для вычисления ритмов дыхания и медитационных практик. Индийские математики разработали десятичную систему счисления, использовавшую числа от 0 до 9, которая позволила им решать сложные математические задачи. Они также разработали теорию чисел, которая включала в себя нахождение наибольшего общего делителя и наименьшего общего кратного.

В Китае математики использовали для измерения земли и создания календарей. Она также применялась для решения инженерных задач при создании каналов и плотин⁴.

В Месопотамии с помощью математики вели особую систему записи и учета товаров и обменных операций в торговле, известную как килим. Математика также была связана с астрономией и геометрией и использовалась для вычисления звездных позиций и создания карт.

В Древнем Египте математику применяли для решения реальных задач, таких как расчет площадей полей для земледелия, объемов зданий, создания календарей и вычисления налогов. Египтяне использовали систему счисления, основанную на десятичной, и умели решать простые уравнения. Они использовали геометрические знания для строительства пирамид и других сооружений. Математика была связана с медициной и использовалась для измерения параметров человеческого тела и решения медицинских задач.

Основоположниками древнегреческой математики считаются Пифагор, Евклид и Архимед. Греки создали систему геометрических доказательств и разработали теорию чисел. Они также использовали математику для изучения философии и астрономии. Благодаря им, она получила свое развитие.

Таким образом, математика развивалась в разных странах и культурах в цивилизациях Древнего Востока. Стала важной областью знаний и применялась для решения различных задач во многих практических областях. Она также была связана с религией и использовалась для создания астрономических и календарных систем, которые помогли людям понимать мир и свое место в нем⁵.

Научные открытия на Востоке оставались достоянием первооткрывателей на протяжении достаточно долгого времени. Некоторые знания были известны только в одной местности в течении многих столетий. Из-за замкнутости древних народов, научные знания почти не распространялись между странами. Трагедия в том, что большая часть научных сведений была уничтожена во время войн, при смене правящих династий, во время природных катаклизмов, пожаров. Дошед-

шие до современников сведения и трактаты чаще всего являют собой переводы с древних языков или устный пересказ мыслей учителя его последователями. Тем не менее мировая наука смогла использовать наследие восточных мыслителей и совершить скачок в средние века.

¹ Бесов, Л.Н. История науки и техники с древнейших времен до конца XX века – 3-е изд., испр. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2004. – 382 с.

² Дьяконов, И.М. Научные представления на Древнем Востоке/ И.М. Дьяконов// Очерки истории естественнонаучных знаний древности. – М.: 1982.

³ Колмогоров, А.Н. Математика // Большая Российская энциклопедия / Под ред. Б.А. Введенского. – М: БСЭ, 1998. – С. 446-449.

⁴ Концепции современного естествознания: учебник для вузов. / С.А. Лебедев [и др.]; под общей редакцией С.А.Лебедева. – 4-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2022. – 374 с.

⁵ Рачков, М.Ю. История науки и техники: учеб. для вузов / М.Ю.Рачков. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 297 с.

⁶ Стройк, Д.Я. Краткий очерк истории математики. Пер. с нем. – 5-е изд., испр. – М.: Наука, Гл. ред. физ.-мат. лит., 1990. – 256 с.

MATHEMATICS IN THE ANCIENT EAST

© 2023 Zalogina Ksenia Yurievna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: soubeev72@list.ru

Keywords: algebra, geometry, medicine, geometric measurements, scientists of the Ancient East.

The article analyzed some issues of the origin of algebra, geometry, astronomy and other natural sciences in the era of the ancient world. The contribution of some scientists of the Ancient East in the formation of mathematical sciences is described. An assessment of the consequences and impact of discoveries on modern mathematical science is given.

НАГРАДА, ЗАТЕРЯВШАЯСЯ ВО ВРЕМЕНИ

© 2023 Шидловская Дарья Валерьевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: sleepfeesh1@gmail.com

Ключевые слова: Великая Отечественная война, орден Красной Звезды, медаль «За отвагу», медаль «За боевые заслуги».

В статье рассматривается история времен Великой Отечественной войны о награде, которая не нашла «своего героя». Узнать причину сложившейся ситуации стало возможным только в наши дни благодаря проектам «Память народа» и «Подвиг народа».

Быть может, нашим прадедам ушедшим,
Медали никакие не нужны,
Но нам сейчас, их правнукам и внукам,
Как никогда, награды те важны!
Тех дней далёких подвиг беспримерный
Навеки чтить и помнить будем мы, -
Не чтобы воевать не разучиться,
А чтобы больше не было ВОЙНЫ!

Почти восемь десятков лет минуло с того, времени, когда произошло самое значимое событие XX столетия в истории нашей Родины – окончание Великой Отечественной войны. Каждый взрослый и ребенок Российской Федерации знает многое об исторических сведениях тех давних лет, ведь столько написано книг, снято фильмов. Однако и в наши дни деятельность по изучению событий 1941–1945 гг. не прекращается, ибо война всё ещё скрывает исторические факты, за веса тайны с которых приоткрывается благодаря кропотливой работе поисковых отрядов, рассекречиванию архивных документов, развитию информационных технологий. Разгадке одной, пусть и маленькой, но очень значимой в масштабах одной семьи, загадки посвящена данная работа.

Как говорить в строках известной песни:

«Нет в России семьи такой,

Где б не памятен был свой герой...»

Моя семья не является исключением, мои прадедушки и прабабушки, их родители, братья и сестра принимали непосредственное участие в событиях Великой Отечественной войны, жертвуя своими жизнями на поле боя и внося свой посильный вклад в общую Великую Победу в тылу. Представленная вашему вниманию

* Научный руководитель – Коротаева Татьяна Васильевна, кандидат исторических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

работа снимет завесу тайны с одного события, произошедшего с моим прадедом – Косовым Семёном Егоровичем.

Мой прадед прожил долгую жизнь достойного сына своей Родины. Он имел звания «Ветеран труда», «Почетный железнодорожник», его трудовой стаж составил более 60 лет. Но это все было уже после войны.

Косов Семен Егорович был призван в ряды Красной Армии 1 марта 1942 года, вскоре после того, как ему исполнилось 18 лет. Место призыва - Приволжский райвоенкомат, Куйбышевская область, Приволжский район.

Свой боевой путь он начинал в звании рядового, наводчика миномета. Победу же встретил в звании старшего сержанта, командира минометного расчета 1026 стрелкового полка 260 стрелковой дивизии

Дивизия 260 сама по себе имеет особую героическую историю. Первый ее состав начал свое формирование спустя три недели с начала войны в Кимрском районе Тверской области, дивизия в 1941 году вела тяжелые кровопролитные бои под Брянском. Советский деятель Яков Аронович Гельфандбейн писал: «260-я стрелковая дивизия героически сражалась и, героически погибая, героически победила»¹. Она просуществовала всего 4 месяца и ввиду потери более 95% личного состава 17 ноября 1941 года была расформирована. Позднее, в апреле – августе 1942 года, в Коломне была сформирована новая 260-я дивизия, именно в ее составе и воевал впоследствии мой прадед. Да, это была совсем другая дивизия, но ее бойцы стали достойными преемниками павших в бою предшественников. Дивизия прошла всю войну и за славный боевой путь получила множество заслуженных наград.

Семен Егорович принимал участие во многих значимых военных операциях. Боевой путь прадеда начался на одном из ключевых направлений – Сталинградском, в сентябре – октябре 1942 года его дивизия вела тяжелые бои на подступах к Сталинграду, в районе Самофаловки, где наносила контрудары по прорвавшимся к Волге противнику. В середине октября 1942 года дивизия была передана Донскому фронту и до зимы вела бои в районе Котлубань. Летом 1943 года в составе Брянского фронта 260-я стрелковая дивизия участвовала в Орловской и Брянской наступательных операциях. Далее были Гомельско-Речицкая, Белорусская, Варшавско-Познанская наступательные операции.

Семён с сослуживцами прошел Курскую, как её ещё называют, «огненную» Дугу, освобождал Украину, Белоруссию, Польшу. Форсировал Сож, Вислу, Одер, встречался с союзниками на Эльбе. Победу встретил под Берлином. После окончания войны прадед в составе дивизии в Группе Советских войск в Германии в составе 34-й армии участвовал в охране демаркационной линии, соприкасаясь с английскими и американскими войсками.

Разумеется, столь скудные сведения не могут в полной мере отразить всю тяжесть событий и степень беспримерного героизма советских солдат, но увидеть

ситуацию глубже нам помогают архивные документы, в частности выписки из приказов о представлении к наградам.

Косов Семен Егорович за проявленные в боях мужество и героизм имел следующие боевые награды.

Медалью «За боевые заслуги» он был награжден за то, что 16 – 17 января 1945 года при переправе танков и тяжелой артиллерии на западный берег реки Вислы севернее Варшавы отличился мужеством и самоотверженностью, что способствовало успеху боя.²

Медали «За отвагу» прадед был удостоен за то, что 20 апреля 1945 года в бою за город Венцен на Берлинском направлении в трудных условиях при выбытии из строя расчета, один вел меткий минометный огонь и, уничтожив при этом 15 немецких солдат, способствовал успешному продвижению пехоты. Эту медаль он не получил в свое время из-за небольшой опечатки в приказе – ошибка в дате призыва.³

Самая ценная награда – Орден Красной Звезды. В период боев полка по преследованию противника на территории Польши и Германии с 15 января 1945 года прадед проявил бесстрашие и образцы умения при выполнении боевых задач, умело ведя огонь из своего пулемета, за этот период уничтожил до 35 гитлеровцев. В ночь на 11 февраля 1945 года при попытке немцев прорваться из города Дойч-Кроне через наши боевые порядки, мой прадед с малой дистанции открыл ураганный огонь и, уничтожив до 15 гитлеровцев, рассеял остальных, смелыми и отважными действиями способствовал успеху боя.⁴

Однако во время рассказов о фронтовых годах Семен Егорович говорил о том, что свою первую медаль он должен был получить раньше, его представили к награде за бои у железной дороги в 1944 году, но он по каким-то причинам так её и не получил. Запрос в архив военкомата, который он делал в 80-х годах XX столетия, результатов не дал. Так и затерялась эта медаль где-то в военные годы. И осталась бы эта история среди тайн и загадок времен Великой Отечественной войны, если бы не проекты «Память народа» и «Подвиг народа», где размещается информация о ветеранах и их подвигах на основе рассекреченных архивных документов.

Обратившись к данным ресурсам, я выяснила, что полным тёзкой Косова Семёна Егоровича, родившимся в 2023 году, является только один ветеран Великой Отечественной войны. О данном человеке достаточно мало информации, только место призыва и дата призыва, звание и информация об одной боевой награде – медали «За отвагу».

Медалью «За отвагу» согласно выписке из приказа, герой награжден за то, что в бою на станции Хривятки в ночь с 14 на 15 марта 1944 года огнем своего миномета подавил огонь двух огневых точек противника, мешающих продвижению пехоты, что способствовало успеху боя.⁵

Проведя исследование на основе имеющихся данных и фактов, я пришла к выводу о том, что этого бойца никогда не существовало, а его награда – это и есть та медаль, которая так и не нашла своего героя. Какие же факты позволили прийти к такому выводу?

Факт 1. Оба указанных Косова Семёна Егоровича были призваны Приволжским РВК Куйбышевская области Приволжского района в 1942 году. Однако из имеющихся архивных данных известно, что этим военкоматом был призван только один Косов Семён Егорович.

Факт 2. Два указанных бойца являются не только полными тезками, но и родились в один год - 2023. С одной стороны, вероятность такого совпадения велика, но с другой стороны, по архивным данным портала «Память народа» найдено только три ветерана – полных тезки, один из которых родился в другой год и служил в других войсках.

Факт 3. По состоянию на 19 марта 1944 года согласно архивному документу «Журналы боевых действий»⁶ в период с 18.03.1944 по 31.05.1944 воинская часть 260 стрелковой дивизии располагалась в нескольких километрах от населенного пункта Белин (Волынской области Украинской Советской Социалистической Республики), недалеко от железнодорожных путей.

Железнодорожная станция Хривятки, указанная в приказе о награждении Косова Семёна Егоровича, описывающем события 14-15 марта 1944 года, ныне известная как Кривятки, также располагается в Волынской области в 20 километрах от Белина и на пути следования 260 стрелковой дивизии.

Факт 4. Прадед в 1944 году был наводчиком 82 мм. миномета, представленный к награде боец также был наводчиком 82 мм. миномета в той же 260 стрелковой дивизии.

Факт 5. Мой прадед закончил войну в звании старшего сержанта, тогда как награждаемы боец имел звание рядового, однако в марте 1944 года прадедусшка также еще не имел звания.

Таким образом, указанные основания можно считать достаточными для того, чтобы утверждать, что представлены данные об одном и том же человеке, а медаль за бои у станции Хривятки (Кривятки) предназначалась моему прадеду.

Однако возникает вопрос – в чём же причина такой путаницы? Ответ прост – в приказе о представлении к награде допущена опечатка в данных бойца, а именно в дате призыва, вместо 3.1942 года, указано 7.1942 года. Вот так всего одна неточная цифра в документе и породила загадку военной истории, разгадать которую удалось лишь спустя семьдесят лет. И как же это важно, что награда, затерявшаяся во времени, всё-таки нашла своего героя!

¹ Яков Гельфандбейн, статья «Река воспоминаний», [Электронный ресурс]. URL: http://www.belousenko.com/books/memoirs/gelfandbeyn_1.htm (дата обращения: 8.09.2023 г.)

² Приказ подразделения №: 5/н от: 30.01.1945, [Электронный ресурс]. URL: <https://clck.ru/35hLhd> (дата обращения: 8.09.2023 г.)

³ Приказ подразделения №: 22/н от: 30.01.1945 [Электронный ресурс]. URL: <https://goo.su/11wf>(дата обращения: 8.09.2023 г.)

⁴ Приказ подразделения №: 25/н от: 15.03.1945, [Электронный ресурс]. URL: <https://goo.su/acUpR> (дата обращения: 8.09.2023 г.)

⁵ Приказ подразделения №: 42/н от: 25.03.1944, [Электронный ресурс]. URL: ссылка <https://clck.ru/35hKNr>(дата обращения: 8.09.2023 г.)

⁶ «Журналы боевых действий», период: 18.03.1944-31.05.1944, Автор документа: 260 сд, Дата документа: 31.05.1944, [Электронный ресурс]. URL: <https://clck.ru/35hKJ4>(дата обращения: 8.09.2023 г.)

A REWARD LOST IN TIME

© 2023 Shidlovskaya Daria Valerievna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: sleepfeesh1@gmail.com

Keywords: Great Patriotic War, order of the Red Star, medal «For Courage», medal «For Military Merit».

The article examines the history of the Great Patriotic War about an award that did not find «its hero». It became possible to find out the reason for the current situation only in our days, thanks to the projects «Memory of the People» and «Feat of the People».

КАПИТАЛ БАНКА, ЕГО ОЦЕНКА И РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ МИНИМИЗАЦИИ БАНКОВСКИХ РИСКОВ

© 2023 Абрамов Виталий Сергеевич*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: abramov1998@mail.ru

Ключевые слова: Банк России, макропруденциальное регулирование, капитал банка, банки, достаточность капитала, системный риск, стабильность финансовой системы.

Статья посвящена капиталу банка, его оценке и регулированию как важному инструменту минимизации банковских рисков. Автор рассматривает регулирование Банком России капитала банков требованиями нормативного характера и инструментами макропруденциального регулирования.

Под банковским капиталом понимается совокупность средств в материальной, денежной и нематериальной форме, принадлежащих кредитной организации на праве собственности, обеспечивающая ей возможности¹: функционирования, получения прибыли, снижения возможных рисков.

Сущность капитала банка выражается через его осуществляемые функции, к основным из которых относятся:

- защитная - обеспечивает защиту интересов вкладчиков и возмещает возможные убытки;
- оперативная - возможность финансирования долгосрочных вложений, низко ликвидных и высоко рискованных активов,
- регулирующая - величина капитала банка определяет масштабы и разнообразие банковских операций.

* Научный руководитель – Тершукова Марина Борисовна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

Капитал банка представлен совокупностью элементов, соподчиненных между собой, каждый из которых существенное влияние на его итоговый размер.

Элементы капитала банка представлены на рисунке 1.²

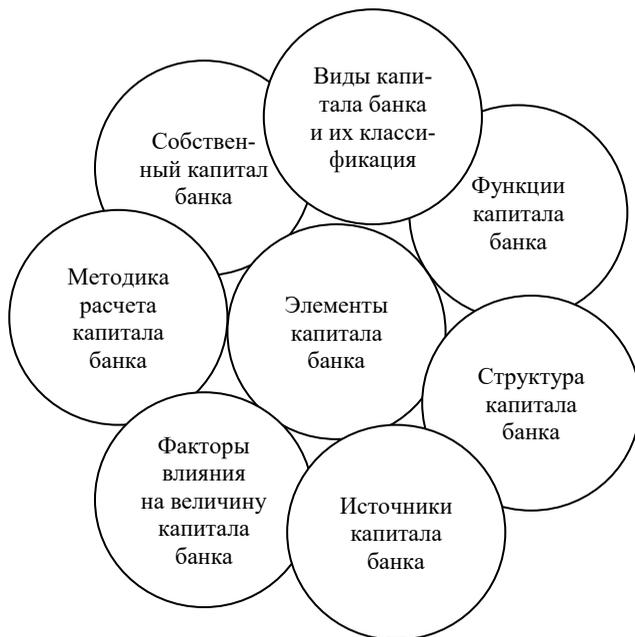


Рис. 1. Элементы капитала банка

Как видно из рисунка 1 элементы капитала банка включают в себя: структуру капитала банков, функции капитала, виды капитала и их классификация, источники капитала, факторы влияния на величину капитала, методики расчета капитала банка.

Капитал обеспечивает создание и способствует развитию банков, осуществляющих банковскую деятельность в интересах кредиторов и менеджмента банков, внедряя новые банковские продукты, технологии, бизнес-процессы, это один из наиболее важных инструментов поддержания надежности банков.

В соответствии с международными стандартами банковского дела, капитал определяется как совокупность исключительно собственных источников средств.

Для создания банка и осуществления текущей банковской деятельности акционерного банка формируется уставный капитал акционеров за счет приобретения ими выпущенных акций, дополнительного пакета акций и роста номинальной стоимости акций.

Капитал банка с ограниченной ответственностью формируется за счет паевых взносов участников создания банка.

Кроме того, источниками покрытия капитала банков является нераспределенная аудированная прибыль текущего года и предшествующих лет, фонды, эмиссионный доход, субординированные кредиты.

Внедрение Банком России Базельских стандартов внесло ряд требований к капиталу банков, в том числе, касающихся макропруденциального регулирования:

- введены дополнительно норматив достаточности базового капитала и норматив достаточности основного капитала;
- дифференцированные требования к капиталу создаваемых кредитных организаций³;
- Банком России меняется коэффициент достаточности капитала в сторону увеличения (с 1 октября 2022 года составляет 8 %);
- Банком России установлен норматив финансового рычага;
- Банком России создан контрциклический буфер, ограничивает излишнюю кредитную активность банка на стадии подъема и стимулирует на стадии спада;
- антициклическая надбавка к капиталу банка Банком России стала устанавливаться с 1 января 2016 года, в процентном отношении к взвешенным по степени риска активам и формируется из базового капитала для ограничения рисков, принимаемых банками в период ускоренного роста предоставления кредитов, распускается при возникновении стрессовых ситуаций в банках.

Два последних требования непосредственно касаются макропруденциального регулирования. Они направлены на формирование дополнительного запаса капитала, резерв – буфера капитала. Это необходимо для снижения системного риска и укрепления стабильности финансовой системы страны, в целом.

Следует отметить, что 2022 год оказался для банков сложным, прибыли получено 203 млрд. рублей. В этой ситуации Банк России направил средства контрциклического буфера в капитал 0,9 трлн. рублей.⁴

Рассмотрим происходящий процесс капитализации банковской системы в Российской Федерации.

На рисунке 2 представлен график изменения капитала банков за анализируемый период.

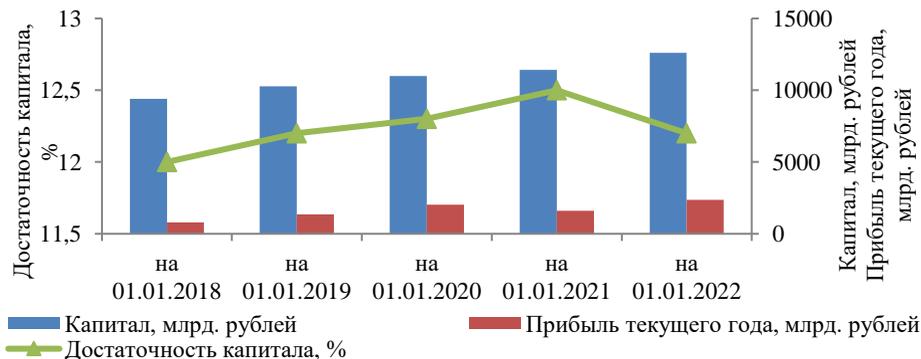


Рис. 2. Капитализация банковской системы в Российской Федерации

На представленном рисунке прослеживается позитивная динамика постепенного увеличения абсолютной суммы капитала банковской системы Российской Федерации с 9,9 трлн. рублей (на 1 января 2018 года) до 13,3 трлн. рублей (на 1 января 2023) прирост составил 3,4 трлн. рублей или 4,1 %.

Уровень достаточности капитала банков незначительно возрастает, с 12 % (на 1 января 2018 года) до 12,7 % (на 1 января 2023 года), отстает от уровня капитализации банков крупных развитых стран, что является одним из факторов накопления рисков банковской системы и причиной затруднения привлечения внешнего фондирования.

Наибольшая концентрация капитала наблюдается по крупнейшим российским банкам, что наглядно подтверждается на рисунке 3.

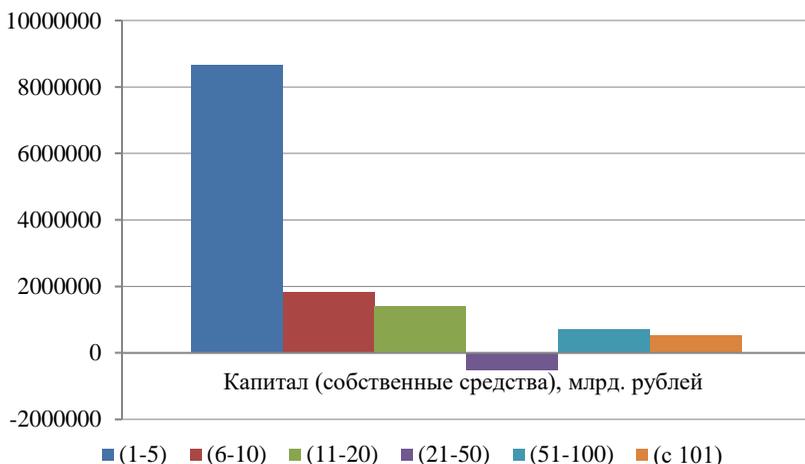


Рис. 3. Распределение капитала по кредитным организациям, сгруппированным по величине активов, по состоянию на 01.01.2023 г., млрд руб.

Исходя из представленного рисунка, на пять банков, входящих в первую группу банков, ранжированных по величине активов (по убыванию), приходится 68,7 % (8 660,5 млрд. рублей) от капитала всех банков, что является одной из особенностей национальной (русской) банковской системы. Крупные банки становятся монополистами на рынке вкладов, кредитов, потребительских кредитов.

Крупные государственные банки устанавливают ставки по вкладам, привлеченным средствам юридических лиц, выдаваемым кредитам. Средние и мелкие банки не имеют такой возможности. Активизируется процесс слияния и поглощения банков.⁵

Повышение уровня капитализации банков способствует росту доверия клиентов к банкам и дает банкам импульс для дальнейшего развития банковского бизнеса, внедрения финансовых технологий и новых сервисов для взаимодействия с

клиентами. Кроме того, повышение уровня капитализации банков важно для укрепления финансовой стабильности в стране, создания возможности покрытия возникающих системных рисков.

Показатели достаточности капитала являются ключевыми индикаторами, используемыми Банком России для оценки:

1. Финансового состояния банка;
2. Качества управления: капиталом банка, активами банка;
3. Качества реализуемой банком стратегии развития в целом.
4. Способности банков противостоять внешним неблагоприятным факторам.

Таким образом, укрепление способности банков противостоять внешним неблагоприятным факторам посредством воздействия на капитал - одна из задач макропруденциального регулирования. Ослабление зависимости российской национальной банковской системы от внешних неблагоприятных факторов ведет к снижению системного риска и укрепления стабильности финансовой системы, в целом.

¹ См.: Банковское дело: Учебник. / Под ред. О.И. Лаврушина М.: Финансы и статистика, 2004.

² Корявцева О. С. Капитал коммерческого банка и условия его достаточности // Политика, экономика и инновации. 2021. №2 (37). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kapital-kommercheskogo-banka-i-usloviya-ego-dostatochnosti> (дата обращения: 24.07.2023).

³ Федеральный закон N 395-1 от 02.12.1990 "О банках и банковской деятельности".

⁴ Центральный банк Российской Федерации : официальный сайт. URL: <http://www.cbr.ru/>.

⁵ ПАО «Сбербанк России» : официальный сайт. URL: <http://www.sberbank.ru/ru/person>.

BANK CAPITAL, ITS ASSESSMENT AND REGULATION AS AN IMPORTANT TOOL FOR MINIMIZING BANKING RISKS

© 2023 Abramov Vitaly Sergeevich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: abramov1998@mail.ru

Keywords: Bank of Russia, macroprudential regulation, bank capital, banks, capital adequacy, systemic risk, financial system stability.

The article is devoted to bank capital, its assessment and regulation as an important tool for minimizing banking risks. The author examines the regulation by the Bank of Russia of banks' capital by regulatory requirements and macroprudential regulation tools.

ЦИФРОВЫЕ БАНКИ И ФИНАНСОВЫЕ УСЛУГИ

© 2023 Абузов Артур Юрьевич
старший преподаватель

Самарский государственный экономический университет
E-mail: Abuzov.Arthur@mail.ru

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровой банк, онлайн-банк, финансовые услуги, кибербезопасность, повышение финансовой грамотности.

В статье описан функционал современных цифровых банков, их отличие от онлайн-банкинга, представлены и охарактеризованы ключевые продукты, применяемые цифровыми банками при оказании финансовых услуг, определены перспективы и направления развития цифрового банкинга.

Тематика исследования, связанная с функционированием и развитием цифровых банков и финансовых услуг, стала одной из самых актуальных в современном мире экономики и финансов. В последние десятилетия произошли значительные изменения в способах предоставления и использования финансовых услуг, а цифровая революция существенно повлияла на банковскую индустрию¹.

Современные цифровые банки предоставляют более удобные, быстрые и доступные финансовые услуги, трансформируя при этом структура финансового рынка. Цифровые банки, также называемые как «онлайн-банки», «необанки», представляют собой финансовые институты, которые предоставляют финансовые услуги потребителям исключительно посредством цифровых каналов связи. Часто, такие банки даже не имеют физических офисов и филиалов и осуществляют все операции и обслуживание клиентов с помощью интернета и мобильных приложений.

Большая часть ученых полностью отождествляют цифровой банкинг и онлайн-банкинг, некоторые разделяют эти понятия, считая, что цифровой-банкинг связан с оказанием большего перечня банковских услуг по сравнению с онлайн-банкингом, который позволяет осуществлять более простые операции с применением онлайн-каналов².

Первым цифровым банком считается «Security First Network Bank» (SFNB), который был основан в США в 1995 году. SFNB предоставлял стандартные банковские услуги через интернет и стал первым в этой области. Его функционал включал в себя возможность просмотра баланса, перевода между счетами и онлайн-кредитование. SFNB положил начало эволюции цифровых банков. Уже в 1997 г. был произведен первый платеж с применением SMS; в 1998-1999 гг. начинают активно создаваться электронные кошельки и системы для осуществления электронных платежей, первой полноценной системой принято считать Раурал.

Кардинальные изменения на финансовом рынке произошли в связи с применением блокчейн-технологий.

Сегодня в мире существует сотни цифровых банков в разных странах, и их число постоянно растет. Большое количество из них специализируются на онлайн-кредитовании, другие - на инвестициях, а некоторые оказывают полный набор банковских услуг, включая предоставление и ведение счета, выдачу кредитных карт, ипотечное кредитование, страхование и др.³

Сегодня цифровые банки предлагают такие возможности, как управление инвестиционным портфелем с помощью роботизированных консультантов (robo-advisors), проведение криптовалютных операций, кредитование с использованием больших данных и др. Кроме того, они активно разрабатывают собственные мобильные приложения, применяя технологии искусственного интеллекта⁴.

Обзор некоторых продуктов, применяемых цифровыми банками

Цифровой продукт	Функционал
Мобильные приложения	Мобильные приложения позволяют клиентам управлять своими счетами, осуществлять платежи, переводы, мониторить финансовые транзакции и получать уведомления в режиме реального времени
Искусственный интеллект (ИИ)	Многие цифровые банки используют ИИ для анализа данных клиентов и предоставления персонализированных рекомендаций и услуг. ИИ также применяется для обнаружения мошенничества и анализа кредитоспособности заемщиков
Блокчейн и криптовалюты	Некоторые цифровые банки поддерживают криптовалюты и позволяют клиентам торговать ими, инвестировать в них и хранить в цифровых кошельках. Технология блокчейн используется для обеспечения безопасности и прозрачности финансовых транзакций
Роботизированные консультанты (robo-advisors)	Роботизированные консультанты используют алгоритмы и данные для оптимизации инвестиционных портфелей клиентов
Биометрическая аутентификация	Для обеспечения безопасности транзакций цифровые банки активно используют биометрические методы аутентификации
Большие данные (Big Data)	Анализ больших данных позволяет цифровым банкам выявлять тенденции и паттерны в поведении клиентов, что помогает им улучшать свои услуги и прогнозировать риски
Чат-боты и виртуальные ассистенты	Эти инструменты обеспечивают клиентам быстрый доступ к информации, а также осуществляют консультирование по более общим (стандартным) вопросам и операциям

Цифровизация существенно повлияла на деятельность цифровых банков и финансовые услуги, делая их более эффективными и доступными для населения и бизнеса. Снижение операционных расходов и увеличение степени автоматизации способствуют снижению стоимости предоставляемых услуг. Однако цифровизация также связана с угрозой кибербезопасности, что требует дополнительных расходов на ее обеспечение^{5,6}.

Количество цифровых банков, по мнению автора, продолжит увеличиваться, что отразится на росте финансовых операций, количестве частных лиц – доля частных лиц в общем количестве участников рынка финансового капитала увеличится, в т.ч. фондового рынка. Но несовершенство правового регулирования, относительно невысокая финансовая грамотность населения станут причинами роста мошенничества с применением современных цифровых технологий.

Считаем, что необходимо вводить образовательные курсы по финансовой грамотности уже в старших классах общеобразовательной школы, т.к. большая часть клиентов цифровых банков является молодое население. Это позволит снизить уровень финансовой преступности в будущем и будет способствовать дальнейшему развитию финансового рынка.

Таким образом, цифровые банки стали неотъемлемой частью современной финансовой системы, преобразовав традиционную банковскую индустрию и предоставив клиентам новые возможности и уровень удобства. Цифровые банки продолжают развиваться, и их влияние на финансовую систему остается предметом активных исследований.

¹ Наугольнова, И. А. Цифровая трансформация и инновационные подходы к управлению затратами: теоретический анализ и перспективы развития / И. А. Наугольнова // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17, № 4. – С. 1293-1312. – DOI 10.18334/ce.17.4.117686. – EDN UMUZJE.

² Цифровой банкинг: новые цифровые банки и трансформация классических банков в цифровые. URL: [https://cdto.wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D0%B8_\(FinTech\)/%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B3](https://cdto.wiki/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B5_%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D0%B8_(FinTech)/%D0%A6%D0%B8%D1%84%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9_%D0%B1%D0%B0%D0%BD%D0%BA%D0%B8%D0%BD%D0%B3)

³ Измайлов, А. М. Подход к повышению конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия / А. М. Измайлов // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 12. – С. 168-170. – EDN ZFECQP.

⁴ Цифровизация как ключевой фактор повышения инвестиционной привлекательности и инновационного развития промышленных предприятий / О. А. Булавко, Б. Я. Татарских, Л. Р. Туктарова, И. А. Наугольнова // Проблемы развития предприятий: теория и практика. – 2018. – № 1. – С. 162-168. – EDN YPOTJZ.

⁵ Наугольнова, И. А. Менеджмент 4.0: эволюция и инновации в управлении организацией в цифровую эпоху / И. А. Наугольнова // Теория и практика общественного развития. – 2023. – № 6(182). – С. 220-226. – DOI 10.24158/tipor.2023.6.28. – EDN KESNPN.

⁶ Чудаева, А. А. Влияние цифровизации на деятельность производственных предприятий / А. А. Чудаева // Проблемы развития предприятий: теория и практика. – 2018. – № 1. – С. 270-276. – EDN MHUJVJ.

DIGITAL BANKS AND FINANCIAL SERVICES

© 2023 Abuzov Artur Yurievich
Senior Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: Abuzov.Arthur@mail.ru

Keywords: digital transformation, digital bank, online bank, financial services, cybersecurity, improving financial literacy.

The article describes the functionality of modern digital banks, their difference from online banking, presents and characterizes the key products used by digital banks in the provision of financial services, identifies prospects and directions for the development of digital banking.

МИРОВОЙ РЫНОК ЧАЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© 2023 Алексеева Анна Игоревна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: ann.alekseevaa@mail.ru

Ключевые слова: производство чая, экспорт и импорт чая, расширение БРИКС, борьба за влияние, мировой рынок чая, перспективы развития мирового рынка чая, Африканский континент.

Статья посвящена анализу современного состояния и перспектив развития мирового рынка чая. Поскольку чай является самым популярным напитком, помимо питьевой воды, его рынок подвержен постоянным изменениям: от потребительских предпочтений до геополитических вопросов. В работе приводится анализ текущей динамики мирового рынка чая, рассматриваются страны, занимающие лидирующие позиции по общему производству чая, изменения объема продаж чая в России, отмечается возрастающее влияние Африканского континента на этом рынке. Обосновываются перспективы развития рынка чая на ближайшее будущее.

В современных реалиях, в век интернационализации и глобализации процессов, где все больше расширяется мировая экономика под влиянием такого фактора как международное разделение труда, сложно представить, чтобы страны обеспечивали свою экономику всеми необходимыми ресурсами сами. Им просто невыгодно отбросить свою специализацию на определенных видах продукции ввиду их более дешевого производства и начать снабжать себя всеми ресурсами самостоятельно, в то время как в 21 веке существует открытая международная торговля. То же самое касается и чая. Его производство на мировом рынке постоянно растет, меняются лидеры в общем объеме производства, и точно также меняются поставщики чая для России. Более того, меняются вкусы на чай в отдельных регионах мира, тенденции и перспективы развития данного продукта. Так, например, наблюдается устойчивый рост производства российского чая и его поставок на зарубежные рынки. Тем не менее, можно сказать, что данная тенденция имеет неоднозначные причины, связанные с изменениями экономического сотрудничества стран на международной арене, а именно многочисленными санкциями против Российского государства, а также закреплением устойчивых отношений России с африканскими странами, борьбой за влияние стран на африканском континенте и расширением БРИКС.

* Научный руководитель – Иванова Наталья Игоревна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

БРИКС – международный союз, изначально созданный четырьмя странами: Россией, Индией, Китаем и Бразилией и позже ставший именно БРИКС (BRICS) за счет присоединения ЮАР в 2010 году¹. Эти данные свидетельствуют о том, что уже тогда была видна значимость Африканского континента и важность ЮАР – как самой развитой страны на соответствующем континенте. На данный момент БРИКС продолжает активно расширяться и происходит энергичная борьба за влияние стран в африканских государствах. Это связано с тем, что Африка является привлекательным континентом для многих стран, а именно таких великих держав, как Россия, Китай и США, из-за богатых запасов природных ресурсов (нефть и золотые и медные рудники), а также плодородных почв, как рз-таки и необходимых для плантаций чая. Казалось бы, как может политическая борьба затронуть «безобидный» рынок такой продукции, как чай. Но в то же время является ли данный рынок таким «безобидным»?

Борьба за право на торговлю на чайном рынке ведется уже несколько столетий. Первые упоминания о чае появились в 16 веке в Европе, благодаря португальским купцам. Они смогли добиться от китайского правительства право на торговлю их чаем. Это означает, что уже тогда, несколько веков назад, чайным лидером являлся Китай. И несмотря на то, что позже чай уступил свое место кофе, он все равно оставался напитком, возможным для покупки только аристократами из-за его баснословной цены². На данный момент чай является самым популярным напитком во всем мире, если не брать во внимание питьевую воду. Так каждый год производится более 7 млн. тонн чая в 45 странах мира и наблюдается тенденция к увеличению объема производства с каждым годом, в то время как меняются только чайные вкусы в разных регионах мира и мировые лидеры.

Что касается чайных лидеров, можно с уверенностью сказать, что первое место по производству чая по-прежнему занимает Китай, однако нельзя быть уверенным, что это тенденция сохранится надолго, так как все больше обретают свою значимость на чайном рынке такие страны, как Индия, Шри-Ланка и Кения. Они вошли в топ-5 крупнейших экспортеров чая в 2022 году, куда еще присоединились Шри-Ланка и Польша. На данные страны в совокупности приходится объем продаж равный 72,5% от общей суммы (рис. 1).

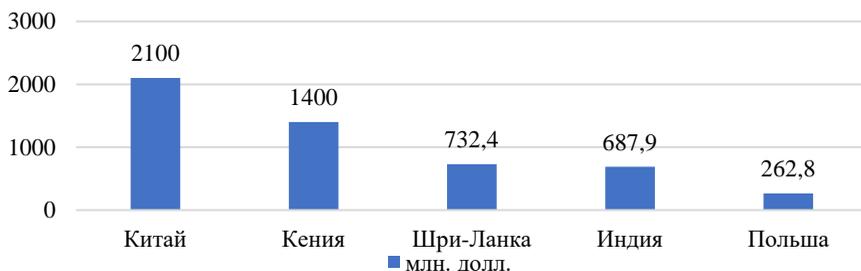


Рис. 1. Объем продаж топ-5 крупнейших экспортеров чая в 2022 г., млн долл.

Источник: Cybex.in. Which countries export. [Электронный ресурс] - <https://www.cybex.in/blogs/top-5-tea-export-countries-10092.aspx#>

Из графика видно, что, несмотря на то что лидирующую позицию занимает Китай, его активно догоняет Кения, появившаяся на чайном рынке не так давно. По моему мнению, Китай продолжает занимать лидирующую позицию только благодаря зеленому чаю, так как именно китайский зеленый чай пользуется популярностью у любителей чая со всего мира³.

Топ-5 экспортеров зеленого чая по товарной стоимости в 2022 году, 1000 USD

Экспортер	Описание продукта	Год	Товарная стоимость (1000USD)
Китай	Чай зеленый; (не ферментированный), в одноразовой упаковке весом не более 3 кг	2022	677,324.44
Япония	Чай зеленый; (не ферментированный), в одноразовой упаковке весом не более 3 кг	2022	85,872.18
Польша	Чай зеленый; (не ферментированный), в одноразовой упаковке весом не более 3 кг	2022	56,646.65
Европейский Союз	Чай зеленый; (не ферментированный), в одноразовой упаковке весом не более 3 кг	2022	53,375.45
Шри-Ланка	Чай зеленый; (не ферментированный), в одноразовой упаковке весом не более 3 кг	2022	49,635.67

Источник: WITS. WorldBank. Trade Statistics by Product. 2022. [Электронный ресурс] - <https://wits.worldbank.org/trade/country-byhsbproduct.aspx?lang=en#void>

Если рассматривать рынок черного чая, то главным экспортером черного чая в 2022 году стала Шри-Ланка, Китай же занял второе место. Это также свидетельствует о вытеснении Китая другими странами и об ослаблении и неустойчивости его лидирующего места на чайном рынке.

На современном этапе развития чайного рынка все более устойчивые позиции занимает Кения, уступая только Китаю и Шри-Ланке по экспорту чая в 2021 году (рис. 2).

Так как основным видом экспортируемого чая в Кении является черный, самый популярный вид чая в России и США, то ведется активная борьба за экономическое влияние в данной стране, которая также является основным производителем чая на африканском континенте⁴. И именно благодаря экспорту черного чая, Кения уже в 2022 году смогла обогнать Шри-Ланку по наибольшей долларовой стоимости экспорта чая, заняв почетное второе место после Китая (Кения – 1, 4 млрд. долл., Китай – 2,1 млрд. долл.)⁵. Данные показатели свидетельствуют о тенденции увеличения значимости африканского континента в международной экономике.

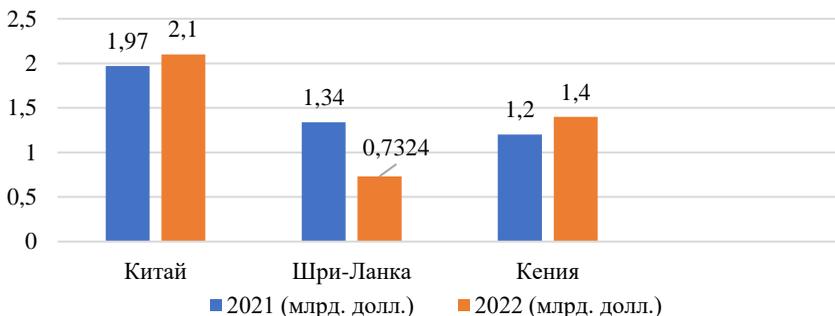


Рис. 2. Экспорт чая стран в 2021-2022 гг., млрд долл.

Источник: ОЕС. Теа. [Электронный ресурс] - <https://oec.world/en/profile/hs/tea>

В отношении России необходимо упомянуть, что она продолжает развивать производство чая и уже успела сместиться с 449 места на 40 по производству чая в 2022 году⁶. На данный момент ведущими поставщиками чая для России являются Индия, Кения и Шри-Ланка⁷. Ключевыми импортерами российского чая являются страны СНГ (в первую очередь, Беларусь, Казахстан и Киргизия). Более того, согласно прогнозу федерального центра «Агроэкспорт» при Минсельхозе РФ поставки российского чая на зарубежные рынки могут вырасти на 45,6% к 2030 году⁸.

В заключение следует отметить, что чайный рынок на международной арене представляет собой сложную борьбу за лидерство на протяжении многих столетий, где все более высокую вероятность набирает смещение первого места Китая и усиление позиций Кении. Более того, Россия также набирает значимость на данном рынке, увеличивая объем производства чая и количество поставок на зарубежные рынки⁹. Важным аспектом является укрепление отношений между Россией и африканским континентом¹⁰: в виде Кении – как основного государства на нем, производящего чай и являющегося одним из самых важных поставщиков чая в Россию.

¹ LENTA.RU. ЮАР официально присоединилась к БРИК. Февраль 2011. [Электронный ресурс] - <https://lenta.ru/news/2011/02/18/bricks/>

² Молчанова М. Чай: борьба за лидерство // Дилетант. Июль 2018.

³ EPINDUO. Экспорт чая из России в Китай. [Электронный ресурс] - <https://epinduorussia.ru/produkcziya-na-eksport/chaj>

⁴ Market Publishers. Кения – ключевой игрок на мировом рынке чая. [Электронный ресурс] - <https://marketpublishers.ru/lists/12355/news.html>

⁵ Daniel Workman. Tea Exports by country Plus Average Prices. // World's Top Exports (2022). [Электронный ресурс] - <https://www.worldstopexports.com/tea-exports-by-country/>

⁶ Atlas.Big.com. Ведущие страны-производители чая. [Электронный ресурс] - <https://www.atlasbig.com/ru/страны-по-производству-чая>

⁷ ФГБУ «Центр Агроаналитики». Объемы поставок чая из Индии продолжают расти. [Электронный ресурс] - <https://specagro.ru/news/202207/obemy-postavok-chaya-iz-indii-v-rf-prodolzhat-rasti-indiyskiy-eksporter>

⁸ TASS. ru. Экспорт чая из России к 2030 году может вырасти на 45,6 %. [Электронный ресурс] - <https://tass.ru/ekonomika/12046073>

⁹ Харитонов, Д. В. Механизмы согласования интересов корпоративных участников цепочки создания стоимости / Д. В. Харитонов // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 3(152). – С. 913-916. – DOI 10.34925/EIP.2023.152.3.180.

¹⁰ Мальшева, Е. А. Показатели устойчивого развития организаций в современных условиях / Е. А. Мальшева, Р. Р. Хаметов // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 6(155). – С. 1030-1032. – DOI 10.34925/EIP.2023.155.6.190. – EDN BNYMEW.

WORLD TEA MARKET: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

© 2023 Alekseeva Anna Igorevna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: ann.alekseevaa@mail.ru

Keywords: tea production, export and import of tea, expansion of BRICS, struggle for influence, the world tea market, prospects for the development of the world tea market, the African continent.

The article is devoted to the analysis of the current state and prospects of development of the world tea market. Since tea is the most popular drink besides drinking water, its market is subject to constant changes: from consumer preferences to geopolitical issues. The paper analyzes the current dynamics of the global tea market, examines the countries that occupy leading positions in total tea production, changes in the volume of tea sales in Russia, and notes the increasing influence of the African continent in this market. The prospects for the development of the tea market for the near future are substantiated.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОСНОВНОЕ УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2023 Алешина Татьяна Александровна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: tanaaljoshina@gmail.com

Ключевые слова: эффективное управление, персонал, деятельность организации, текучесть кадров, лояльность персонала, производительность труда, рентабельность персонала.

В статье описаны факторы, по которым можно определить, является ли управление персоналом эффективным, какое влияние эти факторы оказывают на деятельность организации и каким образом можно улучшить данные показатели.

В настоящее время для организации важнейшим элементом ее эффективного функционирования является постоянное развитие. Существует множество факторов, способных повлиять на ее работу. Одним из таких является эффективное управление персоналом. Управление персоналом признано важным инструментом повышения удовлетворенности клиентов, лояльности и удержания, что положительно влияет на эффективность работы организации¹. Поэтому предприятиям и лидерам необходимо принимать компетентные решения, касающиеся управления человеческими ресурсами и направленные на успешное функционирование бизнеса.

Эффективное управление персоналом – это комплекс мер, применяемых организацией, осуществляемых с целью повышения результативности работы персонала для достижения поставленных целей.

Существует множество показателей оценки работы персонала. Поэтому важно определить критерии оценки данного фактора, так как таким образом можно понять, как работают сотрудники: лучше или хуже по сравнению с прошлыми периодами, относительно других отделов в организации или конкурентов, а также таким образом можно определить меры, способствующие повышению эффективности работы персонала.

Одними из ключевых критериев, по которым можно определить эффективность управления персоналом является: текучесть кадров, лояльность сотрудников, их производительность труда, а также финансовая оценка персонала или его рентабельность.

* Научный руководитель – Трошина Елена Павловна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

Говоря о каждом из выделенных критериев, важно сделать акцент на следующих моментах: влияние показателя на развитие фирмы и меры, способствующие улучшению ее показателей.

Первый показатель – текучесть кадров. Текучесть кадров – один из важных показателей оценки эффективности управления и функционирования фирмы, поскольку уход специалистов, кадровая нестабильность приносят предприятиям массовые финансовые потери¹, а найм, обучение или переподготовка новых сотрудников требуют немалых вложений со стороны организации и тормозят ее развитие.

Низкий показатель текучести кадров свидетельствует о заинтересованности сотрудников в работе, о хороших условиях труда и достойном уровне жизни персонала, так как он не стремится найти другое место работы с более выгодными условиями. Также низкая текучесть свидетельствует о возможности профессионального роста сотрудников и хорошо выстроенной в организации системе мотивации. Соответственно фирма либо не несет затраты, связанные с наймом, обучением и подготовкой новых сотрудников, либо же эти затраты минимальны.

Сократить текучесть кадров можно посредством принятия эффективных управленческих решений, касающихся персонала. Таковыми решениями являются:

- внедрение как материальной, так и нематериальной мотиваций сотрудников, поскольку важно и формирование корпоративных ценностей внутри организации;
- подбор качественного персонала, то есть тех сотрудников, которые поддерживают ценности и политику организации, которые готовы работать для достижения целей компании;
- умеренная нагрузка на каждого работника и обеспечение возможности карьерного роста
- поддержка благоприятной социально-психологической среды в коллективе и создание комфортных условий для работы.

Данные способы благоприятно влияют на сокращение текучести кадров и повышают эффективность работы персонала, в следствие чего происходит рост и развитие компании.

Производительность труда - показатель экономической эффективности трудовой деятельности работников. Она выражается отношением количества выпущенной продукции или услуг к затратам труда т.е. выработкой на единицу затрат труда². Это один из важнейших показателей, позволяющий оценить эффективность работы предприятия. Высокая производительность труда, способствует развитию производства, получению большей выручки, а в следствие этого и большей прибыли. Высокие финансовые результаты позволяют расширить деятельность компании и способствуют ее развитию.

Производительность труда персонала на предприятии можно увеличить за счет различных способов:

- Улучшение условий труда, формирование комфортных условий для работы (организация комфортного рабочего места, достойная заработная плата, сплоченный коллектив)

- Постановка перед коллективом задач, которые должны быть решены в долгосрочной и краткосрочной перспективе. Четкое представление каждым членом коллектива своих должностных обязанностей, а также формирования желания у работников оптимизации своих действий.

- Повышение лояльности у работающих в организации сотрудников

- Внедрение системы мотивации сотрудников. Без правильной мотивации невозможно добиться улучшения показателей производительности труда, поскольку персонал должен получать что-то взамен за свою работу

- Введение системы контроля за конечным результатом.

Следующий показатель – лояльность сотрудников. Это также один из важных показателей, поскольку он показывает отношение сотрудников к организации, в которой они работают. Лояльные сотрудники эффективнее работают, они не подводят свою фирму или руководителя, легче принимают непопулярные решения, которые направлены на сохранение бизнеса. В большинстве случаев такие работники будут выполнять чуть больше порученного, тем самым повышая показатели эффективности деятельности организации, а также они с большей вероятностью и охотой будут продвигать свою организацию в массы: рассказывать о ней своим знакомым, близким или друзьям, выступая тем самым ее амбассадором.

Для того, чтобы добиться лояльности сотрудников необходимо начать с построения политики организации в отношении к своим работникам, клиентам и партнерам. Важно честное соблюдение принятых миссий и принципов внутри фирмы. Формирование лояльности строится на искреннем уважении и заботе о нуждах людей. Сотрудникам в первую очередь важна четкая и прозрачная система управления, уважение со стороны руководителя и коллектива, возможность быть услышанным, а также достойные условия труда и заработная плата. Если данные условия будут выполняться, то и сотрудники будут стараться повышать показатели своей эффективности, работать лучше для достижения целей организации, а это в свою очередь приведет к развитию компании: к улучшению ее показателей, повышению эффективности работы, получению высокой прибыли, к ее росту и расширению.

Еще одним из главных критериев оценки эффективности управления персоналом является его рентабельность или его финансовая оценка. Это относительный показатель эффективности, который отражает степень использования денежных, трудовых, материальных ресурсов³. Он позволяет понять окупаются ли вложенные в персонал денежные средства.

Важно отметить, что очень сложно дать финансовую оценку деятельности организации с точки зрения управления персоналом.⁶ Одним из инструментов оценки вклада сотрудника в результаты деятельности компании является определение важнейший КРІ, которые компания определяет сама и соответственно, определяя его для каждой должности, в том числе для подразделения управления персона-

лом, можно финансово определить вклад каждого сотрудника в общий результат деятельности организации.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что представленные показатели тесно взаимосвязаны и оказывают сильное влияние на развитие организации.⁷ Но важно сказать, что наибольший эффект они оказывают, взаимодействуя в комплексе, поскольку нерационально делать акцент только на одном из показателей.

Подводя итог, важно качественно управлять персоналом, поскольку именно от качества принятых управленческих решений в отношении персонала, от эффективности этих решений зависит непосредственно функционирование всей организации.

Без качественного управления персоналом организация не будет расти и развиваться, поскольку люди – движущая сила бизнеса. Исключительно благодаря им компании становятся успешными или неуспешными.

А руководитель – главный человек, ответственный за команду, стратегию, отличия от конкурентов, продукты, атмосферу, корпоративную культуру, удачи и провалы.

Компания – единый организм, стремящийся реализовать себя по максимуму.⁵

¹ Герасимов Б.Н. Методологические инструменты исследования и оценки эффективности процесса управления персоналом организации/ Б.Н. Герасимов – Текст: электронный // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2018. – № 2. – С. 160-169. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metodologicheskie-instrumenty-issledovaniya-i-otsenki-effektivnosti-protssessa-upravleniya-personalom-organizatsii/viewer> (дата обращения: 15.05.2023)

² Гунин В. К., Лестев Д. В. Текучесть кадров как экономическая проблема: причины и последствия/ В. К. Гунин, Д.В. Лестев -Текст: электронный // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив. 2014. №12. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tekuchest-kadrov-kak-ekonomicheskaya-problema-prichiny-i-posledstviya> (дата обращения: 15.05.2023)

³ Чернова А.И. Пути повышения производительности труда на предприятии/ А. И. Чернова – Текст: электронный // Новый университет. Серия «Экономика и право». 2016. №11-2 (69) с. 79-81 – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/puti-povysheniya-proizvoditelnosti-truda-na-predpriyatii/viewer> (дата обращения: 15. 05.2023)

⁴ Балашова Н.В., Харькина В.С. Оценка рентабельности инвестиций в персонал: основные подходы/ Н. В. Балашова, В. С. Хорькина – Текст: электронный // Baikal Research Journal. 2022. №3 – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-rentabelnosti-investitsiy-v-personal-osnovnye-podhody> (дата обращения: 15. 05.2023)

⁵ Васильев В. Управляй легко: 23 шага к созданию команды в российских реалиях. – М.: Олимп-Бизнес, 2020 – 240 с.

⁶ Соловьева, В. С. Управление процессами организационных изменений / В. С. Соловьева, Е. А. Малышева // Российская наука: актуальные исследования и разработки : Сборник научных статей XIII Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х частях, Самара, 08 февраля 2022 года / Редколлегия: С.И. Ашмарина, В.А. Пискунов (отв. редакторы) [и др.]. Том Часть 1. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2022. – С. 124-129. – DOI 10.46554/Russian.science-2022.02-1-124/129. – EDN HMHSFT.

⁷ Харитонова, Д. В. Влияние стиля руководства менеджера на принятие управленческих решений / Д. В. Харитонова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2022. – № 2-2. – С. 13-15. – DOI 10.46554/ScienceXXI-2022.10-2.2-pp.13.

EFFECTIVE PERSONNEL MANAGEMENT AS THE MAIN CONDITION FOR THE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATION

© 2023 Alyoshina Tatiana Alexandrovna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: tanaaljoshina@gmail.com

Keywords: effective management, personnel, organization activities, staff turnover, staff loyalty, labor productivity, personnel profitability.

The article describes the factors by which it is possible to determine whether personnel management is effective, what impact these factors have on the organization's activities and how these indicators can be improved.

ЦЕНТР «МОЙ БИЗНЕС»: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ, ФУНКЦИИ

© 2023 Алькина Дарья Мусаевна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: fjirgjj@gmail.com

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес, продукция, самозанятые, цифровая экосистема, импортозамещение.

Статья посвящена изучению деятельности центра «Мой бизнес», в структуру которого входит множество различных проектов, направленных на оказание помощи субъектам предпринимательства. Автор рассматривает принимаемые центром меры, описывает их действие, а также дает общую оценку данных усилий.

В данный момент времени малое и среднее предпринимательство играет огромную роль в экономике любой страны. Благодаря малому и среднему бизнесу создается больше рабочих мест, внедряются новые способы производства, происходит повышение производительности самой экономической системы и многое другое.

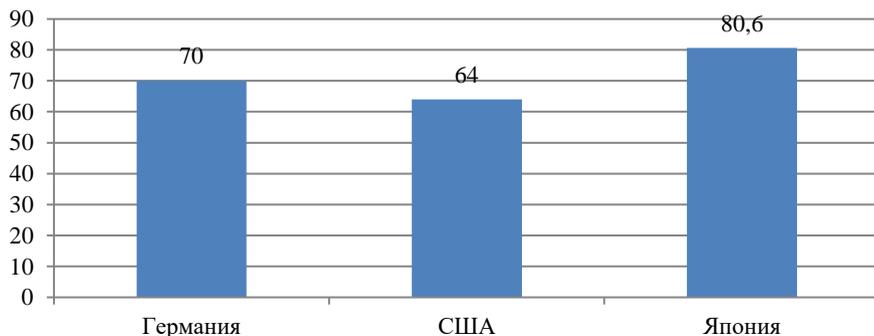


Рис. Объем рабочих мест в малом и среднем предпринимательстве в зарубежных странах, %²

* Научный руководитель – Устинова Гулия Хабибулловна, старший преподаватель кафедры прикладного менеджмента, Самарский государственный экономический университет.

На примере создания рабочих мест (см. рисунок) автором были рассмотрены примерные данные по различным странам таким как: Япония, США, Германия. Можно заметить, что значения находятся на приблизительно одном довольно высоком уровне. Тем временем в России показатель объема рабочих мест в малом и среднем предпринимательстве составляет примерно 49%¹. По сравнению с показателями из других стран заметно отличие.

Изначально в СССР предпринимательская деятельность рассматривалась исключительно с преступной точки зрения, тогда как в других странах было активное развитие предпринимательства. Благодаря чему опыт, который Россия получила от ведения бизнеса, был утрачен советский период².

Однако на настоящий момент время существует множество возможностей в помощи развития предпринимательской деятельности. Одним из подобных проектов можно выделить федеральный проект “Мой бизнес”.

Центр “Мой бизнес” является федеральным проектом национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Данный проект ориентирован на поддержку малого, среднего предпринимательства и улучшение сферы предпринимательской деятельности.

“Мой бизнес” даёт требуемые меры по поддержке предпринимательства на всех стадиях становления собственного бизнеса. Также предприниматель способен приобрести оснащение, необходимое данному бизнесу, в лизинг⁴. А для тех, кто хочет продавать собственный товар за рубежом, есть центры поддержки экспорта. Благодаря данному проекту предприниматели способны получить нефинансовые и финансовые услуги, что помогает расширить географию бизнеса. Сюда включается помощь в заключение экспортных контрактов, оплата участия в международных выставках, а также помощь в патентовании.

К структуре данного проекта можно отнести следующие федеральные проекты⁵:

1. Акселерация субъектов среднего и малого предпринимательства

Данный проект создан с целью помощи в развитии собственного бизнеса за границей. К ключевым событиям данного федерального проекта можно отнести предоставление предпринимателям денежной помощи в виде ставки по льготному кредитованию в размере 7% и выпуске ценных бумаг. Также в числе важных мероприятий проекта можно выделить выдачу грантов субъектам малого инновационного предпринимательства в виде поддержки, чтобы они смогли создать либо расширить производство уже имеющиеся продукции⁶.

В качестве показателей реализации данного федерального проекта можно выделить следующие (см. таблицу).

Можно заключить на основе данных из таблицы, которые представлены в таблице, что сфера малого и среднего предпринимательства планирует расширяться в будущем. Невзирая на то, что 2020 из-за пандемии большое количество предпринимателей ушли с рынка, можно всё равно отследить рост количества самозанятых по сравнению с тем периодом. Поэтому, благодаря увеличению объема

денежной поддержки субъектов предпринимательства, происходит не только рост развития бизнеса, но и благоприятное существование российской экономики.

Показатели реализации федерального проекта «Акселерация субъектов среднего и малого предпринимательства»

Показатели	2021 год	2024 год
объем консолидированной финансовой поддержки для представителей предпринимательства	881,9 млрд рублей	920,9 млрд руб.
объем закупок крупнейших заказчиков, которые определяются Правительством Российской Федерации, у представителей предпринимательства	3,8 трлн рублей	5 трлн рублей
численность работников в расчете на одного представителя предпринимательства	3,09 человек	3,16 человек
выручка в расчете на 1 представителя предпринимательства	103,75%	103,76%

Источник: Министерство экономического развития Российской Федерации⁷

2. Формирование обстановки для лёгкого старта и комфортного ведения бизнеса

К значительным мероприятиям представленного федерального проекта можно отнести формирование всевозможных условий для физических лиц, которые собираются стать предпринимателями, например, упрощенной системы налогообложения, облегчение правовых последствий банкротства для тех, кто возможно в будущем вернётся в бизнес. Хочется отметить, что данный федеральный проект пересекается по смыслу с остальными тремя⁸.

3. Создание цифровой платформы для субъектов малого и среднего предпринимательства и самозанятыми гражданами

Главной задачей данного проекта является создание единой цифровой экосистемы, с помощью которой предприниматель может получать актуальную информацию обо всех мерах и институтах поддержки малого и среднего бизнеса. Это способствует привлечению огромного количества самозанятых, которые в дальнейшем будут пользоваться сервисами на "Цифровой платформе". Также хочется обратить внимание на механизм, который позволяет найти ответы и решения для "жизненных ситуаций", что позволяет получить помощь во множестве вопросов, связанных с бизнесом⁹.

4. Создание удобных условий для осуществления деятельности самозанятыми гражданами

Будет правильным отметить, что число тех самозанятых, которых зарегистрировалось на сайте, составляет 6,561 млн. человек¹⁰. На текущий момент целью национального проекта "Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы" является увеличение до 25 млн. человек к 2024 году количества самозанятых в сфере малого и среднего бизнеса. Также на сайте присутствует множество различных историй других бизне-

сов, что помогает не только возможно, определиться с направлением будущего дела, но и подчеркнуть для собственной предпринимательской деятельности необходимую информацию.

Также хочу обратить внимание, что федеральный проект “Мой бизнес” проводит множество выставок и мероприятий, которые могут поспособствовать успешному развитию бизнеса на его начальных и последующих этапах.

Мероприятия проходят как в онлайн, так и в офлайн формате. В ходе подобных выставок участники способны познакомиться не только с успешными предпринимателями, мастерами своего дела, но получить бесценные советы от знающих свое дело людей.

В связи с введенными санкциями против России, государство принимает различные действия по поддержке малого и среднего предпринимательства. К данным мероприятиям можно отнести продление сроков уплаты налогов и сроков действия лицензий, упрощенный порядок их получения или же переоформления, льготные кредиты производственным компаниям, отраслевые грантовые программы и т.д. Для тех, кто экспортирует свою продукцию или только думает начать это делать, государство предлагает следующие меры по помощи: смягчение отдельных правил таможенного ввоза, упрощение подтверждения страны происхождения товаров, легализация параллельного импорта, снижение импортных пошлин и увеличение порога беспошлинного ввоза товаров и многие другие¹¹.

Также свою деятельность начал онлайн-сервис “Биржа импортозамещения”, который работает с марта 2022 года. Данный сервис помогает подыскивать другие площадки для продажи отечественных товаров и осуществлять приобретение аналогов санкционных товаров, а также находит поставщиков, которые сами их поставляют. С помощью подобных мероприятий повышается число производителей импортозамещающей продукции, тем самым снижается зависимость от товаров, ввозимых из-за рубежа¹². Из-за ухода большого количества иностранных производителей различной продукции произошло освобождение множества ниш, которые могут начать осваивать отечественные производители. Это далеко не быстрый процесс, но у представителей предпринимательства в России есть все возможности для того, чтобы стать достойной заменой зарубежным конкурентам и уменьшить зависимость российской экономики от импорта¹³.

Хочется отметить, что, начиная с 2019 года, в России действует более 400 центров “Мой бизнес” в 84 регионах и муниципалитета. Конкретно в Самаре и Самарской области действует 10 подобных центров. Это точно не предел, потому что чем больше центров будет появляться в регионах России, тем большее число людей начнет интересоваться созданием собственного бизнеса. Благодаря этому можно заключить, что развитие предпринимательской деятельности в России только набирает обороты¹⁴ и в ближайшем будущем ещё большое количество человек будет заниматься предпринимательской деятельностью.

¹ Итоги выборочного обследования рабочей силы за 2022 год: [Электронный ресурс]. – URL: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13265/>; (Дата обращения 1.05.2023)

² Мухамбетова Л.К., Карабалин А.Е. Зарубежный опыт инфраструктурного обеспечения малого предпринимательства: [Электронный ресурс]– URL: http://www.rusnauka.com/16_EISN_2015/Economics/15_194241.doc.htm (дата обращения 04.05.2023)

³ Маркова, А. А. Исследование проблем развития малого и среднего предпринимательства в России / А. А. Маркова, О. В. Мироненко. – Текст: непосредственный // Молодой ученый. – 2022. – № 23 (418). – С. 548-551: [Электронный ресурс]. – URL: <https://moluch.ru/archive/418/92805/> (дата обращения: 21.03.2023).

⁴ Малому бизнесу помогут льготным лизингом: [Электронный ресурс]. – URL: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/smi/malomu-biznesu-pomogut-lgotnym-lizingom> (дата обращения 03.05.2023)

⁵ Центр «Мой бизнес»: [Электронный ресурс]. URL: <https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/project> (дата обращения 10.05.2023).

⁶ Федеральный проект: «Акселерация субъектов МСП»: [Электронный ресурс]. URL: https://economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/akseleraciya_subektov_msp (дата обращения 8.05.2023)

⁷ Паспорт федерального проекта «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства»: [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/99f141bfe7b5d2d6d26ff82ca51057d7/FP_Akseleraciya_sub_ektov_MSP.pdf (дата обращения 02.05.2023)

⁸ Федеральный проект «Предакселерация»: [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/predakseleraciya/ (дата обращения 28.04.2023)

⁹ Федеральный проект «Цифровая платформа МСП»: [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/cifrovaya_platforma_msp/ (дата обращения 07.05.2023)

¹⁰ Федеральный проект «Поддержка самозанятых»: [Электронный ресурс]. URL: https://www.economy.gov.ru/material/directions/nacionalnyy_proekt_maloe_i_srednee_predprinimatelstvo_i_podderzhka_individualnoy_predprinimatelskoy_iniciativy/podderzhka_samozanyatyh (дата обращения 04.05.2023)

¹¹ Меры поддержки экономики в условиях санкций: [Электронный ресурс]. URL: <https://mybiz63.ru/service-categories/mery-podderzki-ekonomiki-v-usloviiah-sankcii> (дата обращения 04.05.2023)

¹² Онлайн сервис «Биржа импортозамещения»: [Электронный ресурс]. URL: <https://mybiz63.ru/services/onlain-servis-birza-importozameshheniia> (дата обращения 05.05.2023)

¹³ Харитонова, Д. В. Механизмы согласования интересов корпоративных участников цепочки создания стоимости / Д. В. Харитонова // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 3(152). – С. 913-916. – DOI 10.34925/EIP.2023.152.3.180.

¹⁴ Гущина, О. С. Ключевые компетенции сотрудников как фактор конкурентоспособности организации / О. С. Гущина, Е. А. Мальшева // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2020. – № 1-1. – С. 298-302. – EDN QPZWTK.

"MY BUSINESS" CENTER: GOALS, TASKS, FUNCTIONS

© 2023 Alkina Daria Musaevna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: fjirgjj@gmail.com

Keywords: entrepreneurship, business, products, self-employed, digital ecosystem, import substitution.

The article is devoted to the study of the activities of the center "My Business", the structure of which includes many different projects aimed at helping business entities. The author examines the measures taken by the center, describes their action, and also gives an overall assessment of these actions.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ РЕГИОНАЛЬНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2023 Андреева Светлана Владимировна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: apollonia2563@mail.ru

Ключевые слова: риски, региональная бизнес-среда, управленческий учет рисков, внутренний контроль рисков.

Статья посвящена вопросам информационного обеспечения процессов управления рисками. Обоснована необходимость мониторинга рисков региональной бизнес-среды организации. Выявлены основные недостатки информационно-контрольного и аналитического обеспечения мониторинга рисков, а также меры по их преодолению.

Эффективность управления рисками во многом определяется качественным информационным обеспечением. Широкий спектр рисков, которые пытаются охватить компании в ходе риск-менеджмента, в некоторых случаях приводит к избыточности информации и затрудняет концентрацию усилий экономического субъекта на наиболее критичных направлениях.

В соответствии с этим мы опустим стандартную (видовую) классификацию рисков хозяйствующего субъекта на внешние и внутренние, так как она подробно освещена в экономической литературе. Акцент нами сделан на классификацию рисков по территориальному признаку: на общенациональный и региональный уровень. Данная классификация редко рассматривается экономистами. Однако в настоящем случае мы считаем ее применение обоснованным, так как указанные группы рисков дифференцированно влияют на деятельность предприятий в условиях конкретного региона.

В составе общенациональных и региональных рисков могут наблюдаться одни и те же риски. Однако степень противодействия им со стороны предприятия может существенно различаться.

Риски общенационального уровня - динамика инфляции, покупательная способность населения, стабильность хозяйственного законодательства, государственная политика (инвестиционная, инновационная, ценовая, внешнеэкономическая, антимонопольная, налоговая), состояние финансовой системы. Эти риски хорошо идентифицируются. При этом они, как правило, являются для экономических субъектов малого и среднего бизнеса «вменными»¹, их негативные последствия практически не поддаются противодействию, со стороны хозяйствующего субъекта, как правило, возможны только адаптивные мероприятия.

Риски регионального уровня либо усиливаются макроэкономической рискованной составляющей, либо состояние региональной экономики смягчает их дей-

ствии. Возможны региональные риски, существующие независимо от макроуровня (см. рисунок).

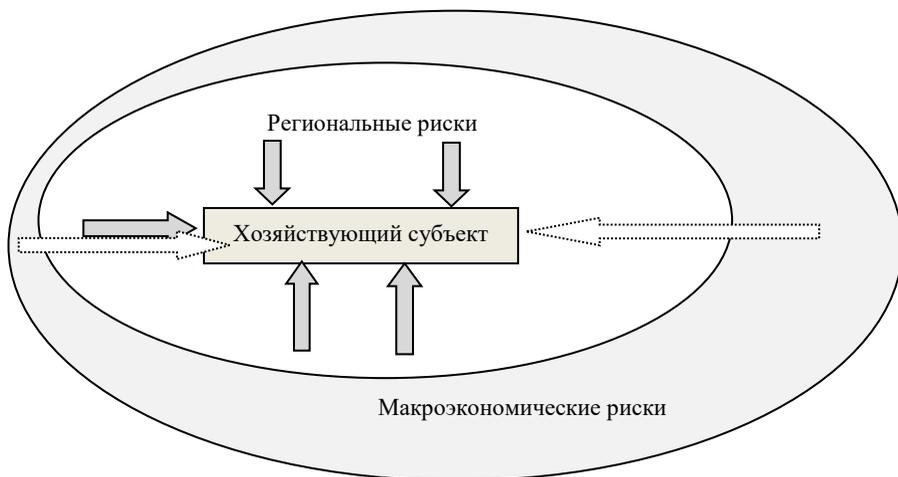


Рис. Влияние рисков различных типов на деятельность компании

Именно поэтому для эффективной деятельности предприятия риски необходимо разделять на общеэкономические и региональные с последующим их дифференцированным мониторингом. Как правило предприятия не фокусируются на такой дифференциации рисков, рассматривая их исключительно в видовом формате. При этом риски одного и того же вида, но относящиеся к разному уровню территориального размещения, могут по-разному поддаваться воздействию внутрифирменного управления. Это обеспечит реализацию более грамотных подходов к управлению рисками - от адаптивного (пассивное принятие риска) до активного, направленного на минимизацию и избежание.

К четко идентифицируемым региональным рискам, оказывающим влияние на предприятия, следует отнести:

- 1) развитие региональных инновационных кластеров;
- 2) состояние регионального рынка трудовых ресурсов (дефицит квалифицированных кадров, соответствие региональному уровню заработной платы, взаимодействие с профессиональными учебными заведениями, влияние миграционных процессов);
- 3) состояние регионального рынка энергоресурсов;
- 4) доступность региональных кредитных ресурсов;
- 5) доступность региональной бюджетной поддержки;
- 6) активность региональной торговой площадки.

Например, для предприятий Самарской области, производящих пластмассовые изделия, актуальны риски, связанные с расширением инновационного автомобильного кластера г. Тольятти. В ближайшие годы в его границах появится

новое производство изделий из пластмасс. Данное производство будет включать мощности по производству комплектующих и сборочных узлов из пластмасс для крупнейших российских заводов, включая ВАЗ. Уровень качества планируемой к выпуску продукции будет соответствовать международным стандартам качества. Перспективное производство усилит рыночную конкуренцию региональных предприятий-переработчиков пластмасс. Возможной стратегией развития них может стать включение в систему «доращивания» поставщиков крупных предприятий, усиление инновационной составляющей².

Постоянное изменение отраслевой и региональной бизнес-среды, подвижность индивидуального состояния предприятий актуализирует вопросы управления рисками. Исследование практики риск-менеджмента отечественных предприятий позволило выявить и систематизировать основные недостатки информационно-контрольного и аналитического обеспечения мониторинга рисков (см. таблицу).

Недостатки внутрифирменной системы мониторинга рисков производственных предприятий

Недостаток	Содержание
1. Недостаточное внимание со стороны высшего руководства к формированию и формализации информации о рисках	В отдельных случаях неопределенности и влияния рисков зафиксировано отсутствие должного внимания руководства к вопросам мониторинга и оценки рисков. Получаемые в подобных случаях негативные результаты свидетельствуют об отсутствии у руководства и специалистов серьезной мотивации для реализации процедур мониторинга рисков и поддержания на высоком уровне понимания необходимости функционирования системы управления рисками
2. Недостаточно эффективная идентификация и оценка риска	Ухудшение результатов деятельности предприятий, зачастую связаны с тем, что система управления рисками является неэффективной в силу игнорирования и неприменения современных методик идентификации и оценки рисков
3. Слабость контрольных структур и процедур в части мониторинга рисков	Конфликт интересов и сосредоточение в руках одного и того же сотрудника и производственных, и контрольных функций является существенным источником риска получения убытков. Более того, для организации сложно оценить ущерб оперативно, как правило оценить уровень потерь возможно только по истечении времени
4. Низкий уровень взаимодействия информационного обмена	Отсутствие эффективной информационной системы (с выделенными доступами для всех сотрудников), вследствие чего нет возможности своевременно принимать важные решения, способно принести предприятию значительные потери
5. Недостаточный уровень развития риск-менеджмента	Система мониторинга и управления рисками развита на предприятии недостаточно и не является эффективной. По факту отрицательного влияния рисков наблюдается их несистемный анализ и отсутствие последовательных предупредительных мероприятий

Выявлены случаи, когда сотрудники просто не владели значимой для их должностных обязанностей информацией. Контрольная практика демонстрирует случаи не доведения сведений о нарушениях до руководства, в том числе в неполном объеме или ненадлежащего качества. Это является источником возможных потерь большого масштаба, когда поздно было что-либо менять³.

Результаты, полученные по итогам исследования качества информационного обеспечения процедур мониторинга рисков, делают необходимым обратить внимание на следующие проблемные аспекты и ограничения:

- управление рисками на предприятиях протекает преимущественно в финансовой плоскости. Не уменьшая значимости данного направления, отметим насущную необходимость сбора и оценки нефинансовой информации, имеющей не меньшее значение, чем стоимостная;
- наблюдается недостаточное внимание к качественному информационному и экспертному обеспечению анализа рисков.

Существенными факторами повышения качества информационных ресурсов являются:

- внедрение в практику инструментов управления рисками, выходящих за рамки формальных должностных инструкций менеджеров, что обеспечивает межфункциональный подход;
- стратегическая (а не только тактическая) направленность мероприятий риск-менеджмента;
- переключение внимания с фиксации фактических последствий рисков на анализ природы рисков и источников их возникновения;
- подбор наиболее оптимальных и рациональных для конкретного предприятия формализованных методик оценки рисков.

Организация не должна игнорировать возможности по снижению рисков, заложенные в иных направлениях и видах управленческой деятельности⁴. При этом информационный аспект остается наиболее критичным звеном внутрифирменного риск-менеджмента.

¹ Глушенко А.В., Самедова Э.Н., Темников В.А. Оценка, учет и контроль финансовых рисков компании: прикладные аспекты для малого и среднего бизнеса // Международный бухгалтерский учет. 2020. № 6. С. 643 - 666.

² Андреев, О.С. Влияние глобальных экономических вызовов на трансформацию институциональной среды функционирования предприятий // Проблемы развития предприятий: теория и практика. 2020. № 1-2. С. 3-8.

³ Воронцова, Ю. В. Управление рисками организации производственной сферы и сферы услуг / Ю. В. Воронцова, Е. Е. Панфилова. - Москва : Общество с ограниченной ответственностью «Русайнс», 2021. - 292 с

⁴ Ветрова, А.Ю. Разработка организационно-управленческого механизма снижения рисков инновационных программ / А.Ю. Ветрова, А.П. Гарнов, С. Г. Фалько // Инновации в менеджменте. - 2021. - № 4(30). - С. 2-9.

INFORMATION SUPPORT FOR RISK MANAGEMENT IN THE ORGANIZATION'S REGIONAL BUSINESS ENVIRONMENT

© 2023 Andreeva Svetlana Vladimirovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: apollonia2563@mail.ru

Keywords: risks, regional business environment, management accounting of risks, internal risk control.

The article is devoted to the issues of information support for risk management processes. The need to monitor the risks of the organization's regional business environment is substantiated. The main shortcomings of information, control and analytical support for risk monitoring, as well as measures to overcome them, have been identified.

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГЧП В ПРОМЫШЛЕННОСТИ В САНКЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2023 Артемьев Александр Викторович*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: artemeff@yandex.ru

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, ГЧП, ГЧП в промышленности, направления ГЧП, санкционные условия.

В статье рассмотрены ключевые направления, возможности и преимущества реализации государственно-частного партнерства в современных санкционных условиях ведения бизнеса.

Развитие государственно-частного партнерства (ГЧП) в промышленности является важной задачей особенно в условиях санкционной политики. Предприятиям различных отраслей промышленности в настоящее нестабильное время требуется поддержка на федеральном и региональном уровнях¹. Многочисленные ограничительные меры, обусловленные геополитическими событиями, оказывают серьезное воздействие на мировую экономику и обуславливают необходимость поиска новых путей развития и сотрудничества в промышленности. Государственно-частное партнерство становится одним из ключевых инструментов, позволяющих промышленным организациям преодолевать санкции и сохранять свои позиции на глобальных рынках².

Актуальные направления ГЧП в промышленности в санкционных условиях схематично представлены на рисунке.



Рис. Актуальные направления ГЧП в промышленности в санкционных условиях

Источник: составлено автором

* Научный руководитель – Наугольнова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

ГЧП должно быть направлено на развитие высокотехнологичных секторов промышленности, таких как машиностроение, его подотраслей, таких как авиастроение, двигателестроение и др., приборостроение, информационные, энергосберегающие технологии, биотехнологии.

ГЧП может быть направлено на реализацию совместных инфраструктурных проектов, например, в области транспортной логистики и энергетики.

ГЧП должно быть направлено на развитие малого и среднего бизнеса, стимулирование предпринимательства и инноваций.

Международное сотрудничество и диверсификация рынков также является необходимым направлением реализации ГЧП в современных условиях. Предприятиям необходимо помочь расширить географию своих рынков, что позволит им стать менее уязвимыми к санкциям³.

Эти направления ГЧП, по мнению автора исследования, представляют собой ключевые стратегии для развития промышленности и экономики в условиях санкций. Активное участие государства в развитие промышленности и совместные проекты должно положительно сказаться на повышении устойчивости и конкурентоспособности российских промышленных предприятий на глобальном уровне.

ГЧП расширяет доступ к финансовым ресурсам и инвестициям посредством привлечения частных инвесторов, государственных и международных финансовых институтов, что позволяет организациям реализовывать амбициозные проекты.

ГЧП также способствует обмену технологическими решениями и опытом между частным и государственным секторами.

В процессе реализации ГЧП могут быть реализованы многочисленные инструменты и механизмы снижения финансовых и операционных рисков посредством распределения ответственности между публичным и частным секторами.

ГЧП стимулирует исследования и инновации в промышленности через финансирование исследовательских программ⁴.

Перспективы государственно-частного партнерства в промышленности огромны, и при правильном подходе оно может стать мощным движущим фактором развития экономики в условиях санкций и геополитической нестабильности.

¹ Мартьянов, К. П. Ключевые проблемы промышленных предприятий в современных геополитических условиях / К. П. Мартьянов, Л. Д. Мартьянова, И. А. Наугольнова // Актуальные проблемы науки и образования в условиях современных вызовов : Сборник материалов XVII Международной научно-практической конференции, Москва, 27 декабря 2022 года. – Москва: Печатный цех, 2022. – С. 338-342. – EDN XTXESE.

² Наугольнова, И. А. Формы реализации государственно-частного и муниципально-частного партнерства / И. А. Наугольнова // Актуальные проблемы экономики современной России : Сборник материалов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Йошкар-Ола, 25 марта 2019 года / Отв. редактор Ю.А. Шувалова. Том Выпуск 6. – Йошкар-Ола: Марийский государственный университет, 2019. – С. 157-160. – EDN POTLHK.

³ Измайлов, А. М. Подход к повышению конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия / А. М. Измайлов // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 12. – С. 168-170. – EDN ZFECQP.

⁴ Чудаева, А. А. Внедрение цифровых технологий в деятельность российских предприятий и роль вузов в этом процессе / А. А. Чудаева // Проблемы развития предприятий: теория и практика. – 2020. – № 1-1. – С. 211-215. – EDN AXQUGA.

CURRENT DIRECTIONS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN INDUSTRY UNDER SANCTIONS CONDITIONS

© 2023 Artemyev Alexander Viktorovich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: artemeff@yandex.ru

Keywords: public-private partnership, PPP, PPP in industry, PPP directions, sanctions conditions.

The article discusses the key directions, opportunities and advantages of implementing public-private partnership in modern sanctioned business conditions.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2023 Архипова Ирина Андреевна*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: arkhipova-rabota25@yandex.ru

Ключевые слова: финансовый анализ, неплатежеспособная организация, платежеспособность, финансовая устойчивость.

Статья посвящена определению и рассмотрению наиболее популярных проблем, возникающих в рамках финансового анализа неплатежеспособной организации. Раскрывается роль анализа финансового состояния предприятия и оценки его платежеспособности.

Современные условия экономики Российской Федерации неустойчивые, приводят к дестабилизации рынков, настроения потребителей, инвесторов, к отрицательной макроэкономической статистике и удорожанию заемных средств. По причине влияния всех этих факторов, все больше отечественных предприятий сталкиваются с проблемой потери платежеспособности, вследствие чего, необходимо проведение финансового анализа их состояния, с целью определения причин такой ситуации и способов выхода из неё.

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, в наиболее общем виде характеризующими, может ли оно своевременно в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами¹.

Платежеспособность тесным образом связана с финансовой устойчивостью. Однако, анализ финансовых показателей, отражающих степень неплатежеспособности предприятия российской экономики, можно считать относительно новым для нашей страны направлением. В практику делового оборота компаний пока не вошла привычка проведения анализа финансовых показателей на всех стадиях жизненного цикла компании. К финансовому анализу прибегают лишь в условиях резких спадов и кризисов, характеризующихся неплатежеспособностью.

В целях проведения финансового анализа предприятия, утратившего платежеспособность, специалистом может быть использованы различные методики проведения финансового анализа. Общепринятой методики финансового анализа предприятия, установленной на законодательном уровне, нет.

* Научный руководитель – Корнеева Татьяна Анатольевна, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет.

В настоящее время в России утверждена лишь методика проведения финансового анализа для арбитражных управляющих, т.е. применительно к процессу банкротства, процессу, следующему за утратой платежеспособности. Указанная методика регламентируется Правилами проведения арбитражными управляющими финансового анализа, утвержденных Постановлением Правительства РФ от 25.06.2003 №367 (далее по тексту – Правила). Приведенная методика имеет существенное количество недостатков и ее неизменность с 2003 года, при условии изменения законодательства в части бухгалтерского учета и налогообложения за это время, эти недостатки только усугубляет.

Остановимся подробнее на ключевых, по моему мнению, проблемах финансового анализа неплатежеспособной организации.

1. Проблема временного интервала оценки финансовой деятельности. Правила предполагают проведение поквартального анализа активов и обязательств, тогда как с 2018 года отменена обязанность составления предприятиями квартальной отчетности.

Проведение финансового анализа по кварталам безусловно более точно позволит определить период утраты платежеспособности и подготовить план по ее восстановлению. Однако, в условиях отсутствия обязанности по сдаче квартальной отчетности, эти отчеты формируются не всеми участниками рынка. Информацию для проведения финансового анализа по кварталам получить не представляется возможным ни в действующей компании, теряющей платежеспособность, ни в компании, утратившей платежеспособность в стадии банкротства.

2. Проблема полноты информации, используемой для проведения финансового анализа, и ее достоверности.

Во-первых, существует проблема группировки строк балансов, а также отсутствия ранее используемых расшифровок к некоторым строкам бухгалтерской отчетности. Например, до годовой отчетности 2011 года дебиторская задолженность была представлена в разрезе сроков погашения: как долгосрочная и краткосрочная. Теперь же задолженность контрагентов перед организацией отражается сводно, либо же организация включает долгосрочную задолженность в состав прочих внеоборотных активов.

Недостающие для расчетов показатели можно найти в Приложении к бухгалтерскому балансу, отчету о финансовых результатах, однако на практике данная форма составляется только в составе годовой отчетности крупными компаниями, отчетность которых подлежит обязательному аудиту.

Во-вторых, информация, представленная в бухгалтерской отчетности, может быть искажена. Искажение отчетности, как известно, может быть преднамеренным и не преднамеренным. Причин искажений может быть множество. Однако в рамках данной статьи мы говорим об анализе, поэтому проблема искажения отчетности мной рассматривается с точки зрения выявления искажений и учета их при проведении аналитических процедур.

3. Проблема отсутствия информации о сфере деятельности предприятия при проведении финансового анализа.

Финансовый анализ обычно проводится по данным бухгалтерской финансовой отчетности, которая не содержит пояснений, касающихся сферы деятельности и особенностей ведения бизнеса. Некоторые исследователи считают, что финансовый анализ должен проводиться с использованием рыночной модели, что позволит расширить выводы, исходя из включения в сферу анализа информации из иных источников, нежели бухгалтерская финансовая отчетность². Для достоверного анализа финансового состояния должны оцениваться внешние и внутренние факторы, повлиявшие на утрату платежеспособности с обязательным рассмотрением вариантов восстановления платежеспособности.

4. Разная степень детализации и формализации методики анализа. Правила включают перечень финансовых коэффициентов с указанием способа их расчета формул. В то же время такие разделы, как анализ хозяйственной, инвестиционной и финансовой деятельности, маркетинговый анализ, анализ внешней и внутренней среды практически не формализованы. В них лишь указаны основные маркеры, которые должны быть проверены. При этом четких рекомендаций по выбору способа их анализа они не содержат.

5. Отсутствие возможности проводить сравнительный анализ между неплатежеспособными организациями отрасли, из-за отсутствия среднеотраслевых значений.

Использование среднеотраслевых показателей позволяет оценить эффективность компании и сравнить ее с другими компаниями в отрасли. Однако зачастую эти данные могут быть неточными. Ошибки могут быть допущены по разным причинам: недостоверность сведений компаний, допущение ошибок при расчете.

6. Отсутствие комплексного подхода к анализу. Предложенная система показателей ограничена, она не позволяет сформировать комплексную оценку деятельности организации, выявить все факторы, приведшие предприятие к неплатежеспособности. В частности, в методике отсутствуют такие важные показатели, как коэффициент отдачи, коэффициент оборачиваемости, некоторые коэффициенты рентабельности (рентабельность активов; рентабельность продаж; рентабельность основных средств; рентабельность оборотных активов; рентабельность производства; рентабельность продукции (товаров); рентабельность персонала; рентабельность инвестиций).

Таким образом, подводя итоги научного исследования, можно сделать следующее заключение: что, как правило, наиболее популярными проблемами финансового анализа неплатежеспособной организации является слабая информативность показателей, степень качества финансовой информации и возможное искажение конечных результатов процедуры финансового анализа на предприятии.

Оценка платежеспособности организации помогает уменьшить внутренние расходы, сохранить гибкость в принятии управленческих решений, а также увеличить темпы роста объемов продаж и, как следствие, улучшить положение компании на рынке. Именно поэтому так важно уделять больше внимания регулярному мониторингу финансового состояния и проведение комплекса мер по улучшению и поддержанию уровня платежеспособности предприятия.

Управление платежеспособностью выступает основным этапом разработки системы экономического управления. При грамотном подходе к управлению платежеспособностью организация будет получать больше прибыли. Именно поэтому важно совершенствовать подходы к анализу платежеспособности организации в целях точного прогнозирования финансового развития организации и оценки рисков, которые могут снизить платежеспособность организации³.

¹ Агапов Е.А., Семашкина З.Н. «Платежеспособность предприятия и методы ее оценки» // Молодой ученый. – 2017. – №15.2. – С. 8-10.

² Рыкус, О. М. К вопросу о проблемах проведения арбитражным управляющим анализа финансово-экономического состояния должника / О. М. Рыкус. – Текст : непосредственный // Молодой ученый. – 2017. – № 17 (151). – С. 189-191.

³ См.: Вишнякова А.Б. Управление модернизацией промышленных предприятий // Сборник статей VI Международной научно-практической конференции / МНИЦ ПГСХА. Пенза : РИО ПГСХА, 2016.

⁴ Бадмаева Д.Г. Платежеспособность коммерческой организации: финансовый анализ // Аудиторские ведомости. 2011. № 1. С. 56-62.

⁵ Крылов С.И. Анализ бухгалтерского баланса коммерческой организации с помощью финансовых коэффициентов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. 2013. № 8. С. 30-37.

PROBLEMS OF FINANCIAL ANALYSIS OF AN INSOLVENT ORGANIZATION

© 2023 Arkhipova Irina Andreevna
Graduate Student

Samara State University of Economics
E-mail: arkhipova-rabota25@yandex.ru

Keywords: the financial analysis, insolvent organization, solvency, financial stability.

The article is devoted to the definition and consideration of the most popular problems arising in the framework of financial analysis of an insolvent organization. The role of the analysis of the financial condition of the enterprise and the assessment of its solvency is revealed.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ САНКЦИИ: ДЕФИНИЦИЯ И ПОДХОДЫ К ИССЛЕДОВАНИЮ

© 2023 Баклыков Евгений Юрьевич*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: bestevg@mail.ru

Ключевые слова: дефиниция, санкционный механизм, мировая экономика, экономические санкции.

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся подходов к дефиниции и исследованию экономических санкций, определены существенные характеристики и эффекты, проявляющиеся в связи с экономическими санкциями, описаны аспекты исследования экономических санкций с акцентом на их методологическое содержание.

С течением времени экономические санкции стали весьма значимым инструментом международной дипломатии, который зачастую применяется правительственными структурами, а также международными организациями с целью воздействия на поведение субъектов, против которых санкционные механизмы направлены. Вместе с тем, определение (дефиниция) экономических санкций является достаточно непростой задачей по причине многогранного характера соответствующих мер. Современными исследователями анализируются различные подходы к определению экономических санкций, делается акцент на многих ракурсах изучения: правовой; экономический; политический и т.д.

Оценивая данные подходы, учёные стремятся углубить свои представления о ключевых аспектах и последствий экономических санкций в нынешнем глобальном ландшафте.

В правовом ракурсе дефиниция экономических санкций, прежде всего, сопряжена с принципами международного права, а также с инструментами, которыми регулируется их применение. Уставом ООН обеспечивается правовая база для введения санкций со стороны Совета Безопасности со ссылкой на содержание Главы VII¹. Согласно правовым подходам, экономические санкции охватывают меры, санкционированные международным правом либо договорами, в рамках которых предполагаются ограничения экономической деятельности (в первую очередь, это касается торговли, финансов и инвестиций), применительно к конкретным объектам. По замечанию К.И. Шариповой с соавторами, в правовой науке в определениях достаточно часто подчеркивается по-

* Научный руководитель – Носков Владимир Анатольевич, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет.

требность в соблюдении международного права, делается акцент на процедурных требованиях для введения рассматриваемых санкций, а также на законных целях, на достижение которых ориентированы экономические санкции².

С помощью экономических подходов к дефиниции исследователи фокусируются на воздействии соответствующих мер на экономику объекта санкций и более широкую экономическую систему. В рамках данных подходов экономические санкции рассматриваются в качестве преднамеренных попыток нарушить экономическую деятельность выбираемых субъектов, что влечёт за собой следующие негативные последствия: сокращение торговли; всплеск инфляции; усиление безработицы; экономическая нестабильность.

Посредством задействия экономических подходов к дефиниции учёные анализируют механизмы, с помощью которых действуют санкции. Главным образом, оцениваются: торговые ограничения; финансовые ограничения; технологическое эмбарго.

В увязке с этим подчеркиваются экономические затраты и выгоды, сопряжённые с применением экономических санкций (для их инициаторов). В дополнение к этому, следует отметить, что в рамках экономического подхода зачастую ученые сосредотачиваются на результативности санкций (касательно достижения заявленных целей). Как отмечает Е.Д. Ткаченко, выделяются сложности, а также непредвиденные последствия, которые могут возникнуть³.

Весьма значимым подходом к дефиниции экономических санкций являются политологический. В данном контексте исследователи сосредотачивают внимание на таких категориях, как: мотивы; целевые ориентиры; более широкий геополитический контекст, в связи с которым осуществляется введение санкционных мер.

Прибегая к использованию политологического подхода, учёные признают значимость динамики власти, международных отношений, а также национальных интересов в процессе принятия решений касательно введения санкций. Исследователями достаточно часто подчеркиваются дипломатические и символические аспекты санкций. В качестве примеров конкретных аспектов можно привести следующие: сигнализация о неодобрении; оказание давления; демонстрация солидарности с определённым делом либо коалицией.

В рамках политологического подхода учёные также рассматривают особенности взаимодействия между государством или организацией, вводящей санкции, и субъектом, против которого они направлены, включая: переговорные процессы; дипломатические инициативы; потенциальные стратегии.

Весьма ценным является исторический подход, с помощью которого учёные анализируют ретроспективные прецеденты и тематические исследования экономических санкций. Делается акцент на анализе прошлых случаев введения санкций, чтобы получить целостное представление касательно их целевых ориентиров, стратегий реализации и результатах. Детально оценивая исторические контексты, исследователи, применяя рассматриваемый подход могут получить представления об эволюции санкций как инструмента внешней политики, их результативности в увязке с достигнутыми фактическими результатами⁴.

Социологический подход также очень значим, и с его помощью учёные анализируют социальные и культурные параметры экономических санкций. В частности, исследуется, каким образом санкции воздействуют на общество, изучается их влияние на социальную сплоченность, политическую динамику и общественное мнение. Помимо этого, в рамках социологического подхода также анализируется роль гражданского общества, неправительственных организаций и транснациональных сетей в реализации санкционных механизмов.

Безусловно, нельзя игнорировать и значимость психологического подхода к исследованию сущности и природы экономических санкций. В данной связи в центре внимания исследователей – когнитивные и поведенческие аспекты экономических санкций. Подробно изучаются психологические механизмы, оказывающие влияние на процессы принятия решений лидерами, элитами и населением. Рассматриваемый нами подход сосредоточен вокруг психологических эффектов действия санкционного механизма.

Речь идёт о: восприятии угрозы; эмоциях; реакции на внешнее давление.

С социологическим и психологическим подходами напрямую связан ещё один – этический. В этом контексте учёные обращают пристальное внимание на совокупность моральных и этических соображений, сопряжённых с экономическими санкциями. Как справедливо отмечает А.Г. Исраелян, определяющая роль в рамках рассматриваемого подхода отводится оправданности экономических санкций с позиции соблюдения прав человека, принципов соразмерности и их воздействия на население⁵. В рамках данного подхода исследователи ведут дискуссии на предмет сущности и содержания этических ограничений, а также последствий введения санкций.

Некоторыми исследователями также упоминается количественный подход к изучению экономических санкций, их сущностных характеристик⁶. Учёные прибегают к использованию статистических и эконометрических методов с целью систематической оценки воздействия экономических санкций. Делается упор на количественную оценку причинно-следственных связей и воздействия санкций на достижение различных экономических, политических и социальных результатов. С помощью количественного подхода учёные обращаются к анализу данных для предоставления эмпирических доказательств и оценки результативности санкций в самых разных ситуациях (в том числе, с учётом кейс-методов).

Невзирая на то, что представленные выше подходы (правовой, экономический политологический и прочие) дают ценные представления касательно дефиниции экономических санкций, для всестороннего осмысления требуется комплексный подход. Признание взаимосвязи между данными аспектами имеет решающее значение для осмысления и признания сложности санкций и их последствий. В рамках комплексных подходов принимаются в учёт правовые основы, экономические последствия и политическая динамика. Использование комплексных подходов способно оказать существенную помощь в выработке политики, повышении результативности самих санкций и в ориентировании процессов принятия управленческих решений.

Обобщая рассмотренные выше подходы к понятию «санкция», можем предложить собственное понятие, которое под санкциями подразумевает систему экономических мер, направленных на достижение экономических и политических целей инициатора санкций и применяемых международными организациями или отдельными государствами в отношении другого государства, части его территории, отдельных отраслей экономики или групп товаров, определенного списка конкретных физических лиц или организаций.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что к настоящему времени накоплена весьма обширная методологическая база к исследованию дефиниции, сущностных сторон и природы экономических санкций. Это же касается и механизма их действия. Перечень применяемых подходов весьма широк: правовой, политологический, социологический, психологический, этический, исторический и т. д.). Вместе с тем, как нам представляется, наиболее полноценное изучение экономических санкций должно сопровождаться задействованием многоаспектного и междисциплинарного подхода. Анализируя юридические, политические, экономические, исторические, социологические, психологические, этические и количественные аспекты, исследователи получают всестороннее представление о сложной динамике экономических санкций. Целостный подход требуется как политикам, так и ученым, для принятия обоснованных решений и корректной оценки потенциальных последствий вводимых санкций. Невзирая на то, что экономические санкции, в большинстве случаев, предназначены для оказания давления на правительства и достижения изменений в политике, они могут иметь непредвиденные последствия. Они способны нанести вред простым гражданам (что подтверждалось конкретными примерами в практической плоскости), усугубить гуманитарные кризисы и привести к экономической нестабильности. В дополнение к этому, государства, против которых направлены экономические санкции, часто ищут способы обойти их, что приводит к росту незаконных сетей и подрывает намеченные инициаторами цели. И обозначенные выше нюансы обнаруживаются именно при анализе ретроспективы. Именно поэтому, наряду с изучением подходов к дефиниции и исследованию экономических санкций, весьма значимо иметь целостные представления об исторических аспектах развития санкционных механизмов. В условиях современности для Российской Федерации это является особенно актуальным: в связи с рекордным количеством введенных против государства санкций (экономического характера).

¹ Устав Организации Объединенных Наций (Принят в г. Сан-Франциско 26.06.1945) (с изм. и доп. от 20.12.1971) // Действующее международное право. Т. 1. – М.: Московский независимый институт международного права, 1996. – С. 7-33.

² Шарипова К.И. Санкции с теоретической и исторической стороны / К.И. Шарипова, Х.М. Сусаева, А.Р. Латыпов, Т.А. Абубакиров // Наука и бизнес: пути развития. – 2021. – № 4 (118). – С. 230.

³ Ткаченко Е.Д. Понятие, цели, принципы применения экономических санкций в международной торговой практике / Е.Д. Ткаченко // Молодая наука Сибири. – 2020. – № 2 (8). – С. 340.

⁴ Диброва А.Д. Влияние санкций на финансово-экономическую безопасность государства / А.Д. Диброва // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2022. – № 4-4 (67). – С. 50-52.

⁵ Израелян А.Г. Понятие и сущность экономических санкций и их экономическая эффективность / А.Г. Израелян // Экономическая безопасность и управление инновациями. Сборник статей по итогам международной научно-практической конференции. – Саратов: 2021. – С. 164.

⁶ Манушин Д.В. Мировая санкционная экономика, санкции, контрсанкции и новая мировая валюта / Д.В. Манушин // Russian Journal of Economics and Law. – 2022. – Т. 16. – № 2. – С. 351.

ECONOMIC SANCTIONS: DEFINITION AND RESEARCH APPROACHES

© 2023 Baklykov Evgeny Yurievich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: bestevg@mail.ru

Keywords: definition, sanctions mechanism, world economy, economic sanctions.

The article deals with issues related to approaches to the definition and study of economic sanctions, identifies the essential characteristics and effects manifested in connection with economic sanctions, describes aspects of the study of economic sanctions with an emphasis on their methodological content.

СИСТЕМА БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЯХ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2023 Берсенева Александр Михайлович
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: Xsanyu@yandex.ru

© 2023 Гаврилов Олег Александрович
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: gavrilovoa@mail.ru

© 2023 Хвостенко Олег Александрович
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов
Самарский государственный экономический университет
E-mail: olegkhvostenko@yandex.ru

Ключевые слова: бюджет, бизнес, планирование, рыночная система, финансовая устойчивость, структура бюджетной системы.

В статье авторы рассматривают построение, функции и особенности системы бюджетирования в коммерческих организациях, возможные препятствия при ее эксплуатации и их потенциальные решения, а также перспективы развития, связанные с правильным составлением бизнес-плана и процессами его реализации в рамках организации, основанные на изменчивости рыночной системы и ее общепринятых показателях.

В современных реалиях наш мир наполнен непредсказуемостью и постоянной изменчивостью. Уже сегодня достаточно трудно создать и использовать идеальную концепцию развития своей организации, поскольку с каждым витком технологического процесса и спроса людей, создаются новые условия существования конкуренции на рынке.

Каждая организация имеет определенную стратегию, план, по осуществлению их деятельности и усилению своего продукта на рынке. Данная стратегия представляет собой набор целей и задач, методов и способов их достижения. Главным успехом в их деле будет играть правильно спланированный генеральный (общий) бюджет, который позволит осуществить запланированное¹.

Бизнес-планирование является уникальным инструментом в построении стратегии компании. Именно поэтому на современном этапе существования общества очень важно делать на нем акцент, особенно в условиях быстротечности

рынка. Правильно построенный план и четко разграниченный бюджет – залог успеха организации.

Рассмотрим такое понятие как бюджетирование – это установленный на срок план расходов и доходов организации, создающийся для осуществления контроля, анализа и исполнения бюджета организации. Отсюда вытекает его функции:

- осуществление контроля за финансовыми ресурсами организации;
- стимулирование руководителей организации на достижение поставленных целей;
- планирование операций и их анализ;
- оценка деятельности на основе прошлых показателей.

Структура бюджетной иерархии современной коммерческой организации представляет собой три основных этапа:

- генеральный бюджет – общий бюджет всей организации, куда входит все затраты и доходы, для более эффективного управления его делят на финансовый и операционный;
- финансовый бюджет – направлен на управление финансовым потоком всей организации, обеспечение его ликвидности и платёжеспособности на краткосрочной перспективе, выявление свободных активов для непредвиденных расходов;
- операционный бюджет – ожидаемые доходы и расходы организации исходящие от деятельности организации в соответствии с ОКВЭД.

Как известно, при разработке и исполнении бюджетов компании используется классификатор бюджетов, включающий в себя:

- финансовые бюджеты: бюджет доходов и расходов (БДР), бюджет по балансовому листу (ББЛ); бюджет движения денежных средств (БДДС);
- функциональные бюджеты: бюджет закупок, бюджет продаж, план производства работ;
- бюджет инвестиций;
- графики: график поступления денег, график оплаты поставщикам, график финансирования².

Здесь мы можем сделать логический вывод: бюджет организации имеет определенную рамки, которые обусловлены экономическим потенциалом данной организации, где вытекает множество различных ситуаций, которые могут произойти в реальности, связанными с расходной его частью.

Некоторые расходы появляются как следствие сокращение расходов предприятия. Ярким примером служит несоблюдение требований пожарной инспекции (отсутствие стендов, просроченные огнетушители и т.д.), что приводит наложению санкций на организацию, от штрафов до приостановки деятельности. Или, другой пример, удешевление сырья для производства товаров/услуг, что приводит к претензиям со стороны клиентов и судам, и, как следствие, приводит к расходам. И многие другие ситуации.

На такие случаи может закладываться дополнительно финансовая подушка, но в случае выхода организацией за рамки установленного бюджета требуется его пополнение, которое может происходить как за счет внутренних возможностей организации (сокращение производства и количества рабочих, смена поставщиков и другое) или за счет внешнего обеспечения (кредиты в банках, инвесторы, бизнес-ангелы). Но и том и в другом случае на организацию возлагаются дополнительные денежные обязательства, которые могут не исполняться, что приведет к банкротству.

Следовательно, у бюджетирования есть определенные слабые зоны, за которыми нужно следить, а именно:

- изменение законодательства;
- инфляционные риски;
- кредитные обязательства;
- качество предоставляемых товаров и услуг;
- качественное управление;
- соблюдение требований по организации деятельности.

Отсюда при планировании мы должны учитывать различные экономические показатели для оценки деятельности коммерческой организации. Для этого стоит дополнительно проводить аудиты, с целью выявления неточностей, оптимизировать производство в моменты финансовой неустойчивости, контролировать ключевые финансовые показатели.

План организации строится на 3-5 лет, за данный период многое меняется, поэтому на протяжении этого срока вводятся корректировки, в соответствии с изменениями показателей, где также корректируется бюджет на будущий год, с целью полноценного функционирования и дальнейшего развития организации.

Очень важно при бюджетировании деятельности коммерческой организации учитывать показатели оборачиваемости активов и рентабельности продаж, которые отражают доход и прибыль коммерческой организации. Под учетом данным фактов мы понимаем анализ факторов и выявление потенциальных точек роста. Рентабельность активов определяется отношением прибыли к активам компании. Для определения прибыли могут использоваться такие показатели, как прибыль от продаж, прибыль от обычной деятельности и иные. Благодаря показателю рентабельности мы можем оценить степень активности активов организации. Оценка рентабельности активов проводится по показателю чистой прибыли и включает в себя анализ финансовой отчетности коммерческой организации, анализ расходов, а также поиск способов их снижения. Рентабельность активов зависит от организации управления компанией, структуры капитала, использования ресурсов, объема и качества продукции, расходов и использования прибыли⁴. При этом факторный анализ используется для прогнозирования финансовой устойчивости и ликвидности коммерческой организации.

Стоит отметить, что преимуществом эксплуатации системы бюджетирования является как раз контроль над финансовой составляющей, что помогает вовремя

отреагировать на изменения на внешнеэкономическом пространстве и быстро находить дополнительные средства для предотвращения потерь.

С учетом постоянно меняющихся условий в современном мире все большую актуальность приобретает применение гибких бюджетов, которые позволяют корректировать показатели на основе фактических данных и формировать различные сценарии развития ситуации. Это помогает управлять рисками и обеспечивает более точные прогнозы. Однако составление и контроль за исполнением гибких бюджетов может быть сложным и трудоемким процессом, особенно для небольших компаний.

Подводя итог вышеизложенному необходимо отметить, что в современном мире, а именно в бизнес-планировании, очень важно уделять внимание контролю над бюджетной системой организации. При этом правильно спланированная стратегия позволяет не только достичь поставленных целей, но и избежать больших потерь, что напрямую говорит нам о финансовой стабильности любой организации.

¹ Елисеева О.В., Бушева А.Ю., Гудожникова Е.В. Особенности учета затрат с позиции управления на предприятии». URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-ucheta-zatrat-s-pozitsii-upravleniya-na-predpriyatii/viewer> (дата обращения: 19.09.2023).

² Хвостенко О.А., Жукова В.В. Система бюджетирования в девелоперских компаниях: автореф. дис. канд. экон. наук: СПб., 2016. - 167 с.

³ Прасолов М.В. Бюджетирование как метод повышения финансовой устойчивости. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/byudzhetrovanie-kak-metod-povysheniya-finansovoy-ustoychivosti/viewer> (дата обращения: 19.09.2023).

⁴ Харитонова Д.В. Макроэкономические условия деятельности российских компаний-участников автомобилестроительных стратегических альянсов / Д. В. Харитонова // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 2 (151). – С. 39-42. – DOI 10.34925/EIP.2023.151.2.004.

BUDGETING SYSTEM IN COMMERCIAL ORGANIZATIONS: PROBLEMS AND PROSPECTS

© 2023 Bersenev Alexander Mikhailovich
Student

Samara State University of Economics
E-mail: Xsanyy@yandex.ru

© 2023 Gavrilov Oleg Alexandrovich
Graduate Student

Samara State University of Economics
E-mail: gavrilova@mail.ru

© 2023 Khvostenko Oleg Alexandrovich
Candidate of Economics, Associate Professor of Finance Department
Samara State University of Economics
E-mail: olegkhvostenko@yandex.ru

Keywords: budget, business, planning, market system, financial stability, budget system structure.

In the article, the authors consider the construction, functions and features of the budgeting system in commercial organizations, possible obstacles in its operation and their potential solutions, as well as development prospects associated with the correct preparation of a business plan and the processes of its implementation within the organization, based on the variability of the market system and its generally accepted indicators.

РАБОТА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОТДЕЛА В ЧАСТИ ВЫПУСКА БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ

© 2023 Бетанели Филипп Тенгизович*

аспирант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: filipp-betaneli74@mail.ru

Ключевые слова: банки, кредитные учреждения, банковские гарантии, финансово-экономический отдел.

В статье рассматривается сущность взаимодействия финансово-экономического управления с банками и иными кредитными организациями в части выпуска банковских гарантий, которые нередко необходимы не только для заключения крупных контрактов, но и для обеспечения получения авансового платежа от заказчика (покупателя) и исполнения обязательств по договору.

В современных рыночных условиях заказчики зачастую в конкурсной документации к тендеру, проектах договоров (а также дополнительных соглашениях) прописывают необходимость предоставления банковских гарантий различных видов. Поэтому в нынешних условиях знания и умения в области работы по выпуску банковских гарантий становятся жизненно необходимы для обеспечения финансовой стабильности и роста компаний.

Разберем экономический смысл понятия «банковская гарантия». Банковская гарантия – это разновидность письменного обязательства (документарного кредита), выдаваемого банком, страховой компанией или иным кредитным учреждением по просьбе (распоряжению в рамках заключенного соглашения, договора) клиента кредитного учреждения, уплатить заинтересованному лицу в соответствии с условиями банковской гарантии денежную сумму в случае предоставления лицом письменного требования.

Банковская гарантия имеет весомое отличие от других различных способов обеспечения исполнения договорных (конкурсных) обязательств. К ним относится односторонний характер сделки; самостоятельность и независимость обеспеченных гарантий обязательств. Также к характеристикам банковских гарантий относятся срочность и безотзывность.

Участниками банковских гарантий являются:

Гарант – это банк, страховая компания или иное кредитное учреждение, имеющее лицензию на совершение всех видов банковских операций или на отдельные виды банковских операций (в этом случае в лицензии должно быть пропи-

* Научный руководитель – Никитина Наталья Владиславовна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

сано «выдача банковских гарантий»). Страховые компании достаточно редко занимаются именно выдачей гарантий. Как правило, они страхуют отдельный риск, связанный с исполнением договора, или страхуют саму банковскую гарантию;

Принципал – это получатель банковской гарантии, который платит гаранту за обеспечение его обязательств перед третьей стороной, а именно бенефициаром;

Бенефициар – это сторона-получатель денежных средств в случае неисполнения своих обязательств принципалом (выгодоприобретатель).

Существуют следующие виды банковских гарантий:

Банковская гарантия обеспечения исполнения обязательств по договору – выдается как обеспечение обязательств принципала по выполнению каких-либо условий договора. Например, обеспечение обязательств по выполнению строительно-монтажных работ по договору подряда;

Банковская гарантия возврата авансового платежа – выдается как обеспечение возврата бенефициару выплаченного аванса, в случае если принципал не сможет выполнить свои обязательства по договору и вернуть сумму не зачтённого аванса;

Банковская гарантия обеспечения обязательств в гарантийный период по договору – выдается как обеспечение обязательств принципала в течение действия гарантийного периода по договору;

Банковская гарантия обеспечения заявки на участие в тендере – выдается как необходимое условие участия в тендере.

Банковские гарантии являются достаточно удобным инструментом предотвращения отвлечения денег принципала из оборота, так как, например, предоставление банковской гарантии участия в тендере позволяет принципалу не перечислять обеспечительный платёж в пользу бенефициара на срок проведения тендера, который может быть растянут на несколько месяцев. Или предоставление банковской гарантии на гарантийный период позволяет принципалу получить гарантийные удержания (а это от 2%-10% от суммы договора), не дожидаясь окончания гарантийного периода.

Таким образом, банковские гарантии также служат инструментом пополнения оборотного капитала, что в свою очередь повышает краткосрочную платёжеспособность принципала.

Теперь разберем стандартные условия, которые прописываются в банковских гарантиях всех описанных выше видов:

Наименование, ИНН, КПП, ОГРН, юридический адрес и банковские реквизиты принципала;

Наименование, ИНН, КПП, ОГРН, юридический адрес и банковские реквизиты бенефициара;

Наименование, ИНН, КПП, ОГРН, юридический адрес, банковские реквизиты и подписант гаранта;

Номер, дата и предмет договора, в обеспечение обязательств по которому выдается банковская гарантия;

Сумма банковской гарантии;

Срок банковской гарантии;

Перечень обязательств, в обеспечение которых выдана банковская гарантия;
Условия, при которых гарант перечисляет денежные средства бенефициару;
Срок выплаты денежных средств;

Для предоставления банковской гарантии бенефициару в первую очередь необходимо заключить гарантийное соглашение (договор о выпуске банковской гарантии – как правило у каждого банка отличается название такого документа) банком-гарантом, который удовлетворяет требованиям бенефициара (например, входит в топ-10 рейтинга банков по размеру активов). Как правило у каждого бенефициара свой список банков-гарантов, от которых они принимают банковские гарантии.

Для заключения гарантийного соглашения с банком необходимо, в первую очередь, связаться с уполномоченным и компетентным по таким вопросам представителем банка. В разговоре с представителем банка нужно озвучить или подробно описать в сообщении по электронной почте следующие моменты:

Размер лимита гарантийной линии;

Срок действия соглашения («период доступности»);

Цели, на которые выдаются банковские гарантии;

Возможные бенефициары по соглашению;

Размер ежемесячной комиссии (вознаграждения) за выдачу банковской гарантии;

Сроки уплаты комиссий (ежемесячно, ежеквартально).

После направления в банк такого запроса специалисты банка формируют заявку на рассмотрение возможности открытия гарантийной линии. Параллельно с этим потенциальному клиенту направляется первичный запрос документов, который, как правило, состоит из следующих документов:

Бухгалтерская отчетность, а именно бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах за последние три года плюс закрытые кварталы текущего отчетного года;

Пояснительная записка к бухгалтерскому балансу;

Налоговые декларации по НДС за последние три года плюс за закрытые кварталы текущего года;

Налоговые декларации по налогу на прибыль за последние три года плюс за закрытые кварталы текущего года;

Общая (сводная) оборотно-сальдовая ведомость за последние три года плюс закрытые кварталы текущего отчетного года;

Оборотно-сальдовые ведомости в разбивке по субсчетам за последние три года плюс закрытые кварталы текущего отчетного года;

Контрактный портфель на последнюю отчетную дату и на текущую дату;

Расшифровка текущего кредитного портфеля;

Расшифровка текущего гарантийного портфеля;

Расшифровка финансовых вложений;

Расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности в разбивке по контрагентам с указанием текущей и просроченной задолженности;

Расшифровка лизингового портфеля с указанием общей суммы, срока договора и общей суммы уплаченных лизинговых платежей;

Согласие БКИ на Генерального директора;

Согласие БКИ на акционеров бизнеса;

Согласие БКИ на компанию;

Расшифровка выручки по видам деятельности на последнюю отчетную дату;

Расшифровка себестоимости на последнюю отчетную дату;

Расшифровка прочих доходов и расходов на последнюю отчетную дату;

Справки из банков-партнёров об открытых расчётных счетах, об наличии или отсутствии ссудной задолженности, о наличии или отсутствии картотеки №2 не старше 30 дней с момента направления запроса;

Справки из ИФНС об открытых расчётных счетах и наличии или отсутствии задолженности по уплате налогов не старше 30 дней с момента направления запроса;

Дополнительные справки по форме банка.

После рассмотрения банком представленных вышеуказанных документов следует ряд сутевых вопросов, как, например:

Пояснить изменение выручки, чистой прибыли, затрат;

Под какие цели открывались кредитные линии в других банках;

Вопросы по срокам закрытия крупных контрактов, если были неоднократные пролонгации сроков выполнения работ (поставок).

Возможен также дозапрос документов.

После этого, как правило, как попросит провести переговоры (совещание) по аудио-или видеозвонку, в ходе которого задаст оставшиеся интересующие вопросы.

Далее банк пришлёт проект гарантийного соглашения на согласование. На этом этапе необходимо детально изучить каждый пункт соглашения и вынести на обсуждение свои замечания, которые банк по возможности должен учесть. Не стоит идти у банка на поводу и заключать соглашение на «кабальных» для себя условиях.

По итогу проведения всех процедур по сбору информации банк начнёт проводить свои корпоративные процедуры по оформлению кредитного решения и проведению кредитного комитета. Итогом этого станет вынос положительного или отрицательного решения по вашей заявке.

В случае отрицательного ответа придётся прорабатывать возможность открытия гарантийной линии в другом банке. Именно поэтому рекомендуется взаимодействовать по этому вопросу сразу с несколькими банками и в дальнейшем иметь открытые гарантийные и кредитные линии сразу в нескольких банках. Будет достаточно 3-4 банков.

Если же кредитный комитет банка вынесет положительное решение по вашей заявке следующих шаг подписание гарантийного соглашения.

После подписания гарантийного соглашения с обеих сторон клиент сможет пользоваться гарантийной линией и оформлять различные гарантии в пределах установленного лимита.

Следует помнить, что, как и в случае с кредитной линией, гарантийная линия накладывает определенные обязательства на клиента, как например, соблюдение ковенант, ежеквартальные мониторинги финансового состояния, подготовка необходимых документов по запросу банка и так далее.

Таким образом, взаимодействие с банком (или иной кредитной организацией) – это сложный многоступенчатый процесс, требующий организованной компетентной работы со стороны финансового отдела компании.

¹ Евстигнеева О.А. Содержание понятия финансовое состояние коммерческой организации // Вектор науки ТГУ. 2021. № 2 (28). С.100-103.

² Пучкова Н.В. Анализ методов оценки финансового состояния организации // Символ науки. 2020. № 3-1. С.131-134.

³ Шинкарева Л.И., Садочков М.Е. Финансовое состояние предприятия и методы его оценки // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. 2020. № 4-1. С.291-296.

⁴ Никитина, Н. В. Эффективное предпринимательство в обеспечении финансовой устойчивости предприятия / Н. В. Никитина, Г. Г. Буйницкий // Право, экономика и управление: состояние, проблемы и перспективы : Материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием, Чебоксары, 14 июня 2023 года / Гл. редактор Э.В. Фомин. – Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью «Издательский дом «Среда», 2023. – С. 207-211.

⁵ Кандрашина, Е. А. Выкуп совместного предприятия одной из сторон на примере ПАО "АВТОВАЗ" и General Motors Inc / Е. А. Кандрашина, Д. В. Алешкова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2020. – № 1-1. – С. 364-367.

⁶ Никитина, Н. В. Эволюционно стабильные стратегии экономического поведения / Н. В. Никитина, Ф. А. Махмудов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2021. – № 6(200). – С. 48-53. – DOI 10.46554/1993-0453-2021-6-200-48-53. – EDN RJISTW.

THE WORK OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC DEPARTMENT IN TERMS OF ISSUING BANK GUARANTEES

© 2023 Betaneli Philipp Tengizovich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: filipp-betaneli74@mail.ru

Keywords: banks, credit institutions, bank guarantees, financial and economic department.

The article examines the essence of the interaction of financial and economic management with banks and other credit organizations in terms of issuing bank guarantees, which are often necessary not only for the conclusion of large contracts, but also to ensure the receipt of an advance payment from the customer (buyer) and to ensure the fulfillment of obligations under the contract.

УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ В КОМПАНИИ

© 2023 Бондаренко Дарья Александровна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dasha172223@gmail.com

Ключевые слова: управление изменениями, бизнес, причины сопротивления изменениям, модель Хайнингса, модель Дж. Коттера, непредсказуемая среда, конкурентоспособность предприятия, стратегическое управление.

Статья посвящена исследованию изменений в компании, вследствие которых достигаются конкурентоспособность бизнеса, эффективность его развития, а также устойчивость функционирования применительно к нестабильной и непредсказуемой среде. Изучаются модели, на основании которых оценивается целесообразность инициирования изменений в организации. Рассматриваются примеры возможных изменений в компании, этапы их реализации, а также сложности, которые могут сопровождать проводимые изменения. Уточняются модели, используемые в современной практике менеджмента для целей управления изменениями в компании. Раскрывается их эффективность применительно к достижению поставленных задач и снижению стратегического разрыва предприятия. Обосновывается возможность снижения стратегического разрыва организации вследствие грамотного управления изменениями в компании для устранения несоответствия между желаемым будущим предприятия и его настоящим состоянием.

В современных условиях рыночной экономики управление изменениями компании становится актуальным вопросом, требующим своего рассмотрения, поскольку нестабильность социально-экономической и геополитической среды, в которой функционирует организация, волатильность ее внутренних процессов, зависящих от воздействия внешних факторов - все сказанное провоцирует не только необходимость инициации соответствующих изменений внутри компании, но и их стратегическое управление. В данном случае, как резюмируют Палкина Е.С. и Пономаренко О.А. в своем исследовании, именно проактивный подход как самих предприятий, так и менеджмента в структуре компании, выраженный в целенаправленном управлении изменениями предприятия, приводит к тому, что компания не только может укрепить свои позиции в отраслевом рынке, но и увеличить их, предвидя возможные изменения в будущем¹. В данном случае управление изменениями в компании позволяет масштабировать бизнес, повысить конкурентоспособность в сопоставлении с иными предприятиями, а также устойчиво существовать и развиваться в непредсказуемой внутренней и внешней среде.

Если аккумулировать взгляды научных представителей общественности на предмет того, что следует понимать под управлением изменениями, то можно сформули-

* Научный руководитель – Мантуленко Валентина Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

ровать, что управление изменениями представляет такой подход, который позволяет произвести трансформацию компании с целью снижения затрат, оптимизации производственных процессов, адаптации сотрудников на фоне наблюдающихся перемен, а также достижения эффективности бизнеса. В этом контексте Буиклиский В.В. предлагает говорить о таких вариациях производимых изменений в компании, как:

1) модернизация оборудования и на фоне этого обновление технологии производства;

2) создание новых отделов, подразделений компании, должностей в них для пересмотра методов и целевых индикаторов управления бизнесом;

3) повышение квалификации персонала, его обучение и совершенствование компетенций;

4) внедрение нового программного обеспечения, IT-продуктов².

При этом оценку необходимости инициации изменений компании с целью дальнейшего их управления ряд авторов предлагают производить по так называемой модели «силового поля» и «модели Хайнингса»³. В первом случае речь идет о сопоставлении факторов, благоприятствующих внедрению новаций в компанию, и тех факторов, которые, напротив, будут останавливать их успех. Во втором случае подразумевается сравнение потребностей компании в соответствующих изменениях и готовности, согласия сотрудников, посредством которых они готовы поддержать данные изменения. В обоих вариантах стоит оценить, какая совокупность факторов является преобладающей и на основании полученных результатов оценить готовность компании к изменениям.

Признавая неоспоримую важность стратегических изменений компании, ряд исследователей подчёркивают соответствующую последовательность этапов, свойственную данному процессу. Так, по мнению Дунаева О.Е., всю структуру осуществляемых изменений в компании следует дифференцировать на нижеследующие этапы:

1) внедрение изменений согласно тем стратегическим целям и задачам, которые являются приоритетными и ведущими для предприятия;

2) анализ эффективности производимых изменений в компании;

3) регламентация конкретных периодов, в рамках которых ожидаются изменение целевых показателей и состояния компании, а также их своевременная корректировка⁴. При этом на последнем этапе крайне важно выбрать необходимые критерии для анализа, чтобы в сопоставлении с ними оценивать грамотность осуществляемых изменений.

В этом контексте Краснова Н.В. отмечает, что все иницируемые в компании изменения должны быть направлены на преодоление так называемого стратегического разрыва предприятия⁵. Речь идет о так называемом желаемом видении будущего развития компании, его положении на рынке и спецификой воплощения данного видения в жизни. Нередко в условиях волатильной эндогенной и экзогенной среды компаниям сложно достигнуть желаемого будущего, вследствие чего возникает указанный разрыв. В результате сказанного управление изменениями компании нацелено на максимальное сокращение указанного разрыва и формирования состояния компании, коррелирующего с его потенциалом.

В то же время нельзя не отметить те проблемы, с которыми сталкивается компания на пути внедрения, контроля и корректирования изменений. В данном случае Патрушев В.С. и Попов В.Л. предлагают говорить о следующих проблемах:

1) Организационная. Данная проблема сопряжена с тем, что изначально поставленные в рамках управления изменениями компании задачи становятся неактуальными в силу подверженности бизнеса постоянному воздействию непредсказуемой внешней среды. Вследствие такой турбулентности, изначально сформулированные задачи могут потерять степень актуальности и не привести к желаемым последствиям⁶.

Сюда же можно отнести неверно поставленные задачи, которые либо не позволяют продвинуть компанию среди ее конкурентов, либо не имеют взаимосвязи друг с другом, что крайне негативно может сказаться в момент реализации таких поставленных задач. К тому же, как добавляет Семушкина С.Р., важно не просто систематизировать задачи, но и составлять рейтинг их значимости в ходе изменений компании, поскольку приоритетность и важность одних задач для стратегического развития бизнеса может быть выше в сравнении с другой совокупностью подразумеваемых руководством компании задач⁷.

2) Трудовая. Содержание данной проблемы отражает тот уровень сопротивления, который может возникать и в большинстве случаев возникает у сотрудников компании в ходе инициированных изменений. Как полагает Анискин Ю.П., чем масштабнее и интенсивнее изменения в компании, тем больше будет степень сопротивления им⁸.

При этом сопротивление может быть как пассивным, т.е. предполагать скрытую неприязнь в части инициируемых перемен, так и активным, что подразумевает открытое выражение несогласия. В свою очередь причинами могут выступать эгоизм, непонимание сути вводимых изменений компании, нетерпимость и недоверие к топ-менеджменту, руководящего процессом изменений, а также разная степень оценки происходящего. Тем самым менеджменту предприятия целесообразно на каждом этапе управления изменениями оценивание причины сопротивления их размер.

3) Мотивационная. Указанная проблема вытекает из вышеуказанной и подразумевает разную степень мотивации членов компании в части достижения задач, положенных в основу изменения предприятия, и реализации приоритетной стратегии. В данном случае понимается, что не всегда индивидуальные показатели, поставленные в качестве целевых индикаторов деятельности работника, соответствуют направлению производимых изменений, а также учитывают мотивацию в части фундаментальной цели компании, к которым она стремится по итогу управленческого процесса. В соответствии со сказанным требуется не просто определять индивидуальные задачи сотрудника, но и количественно (и качественно) измерять их, а также соответствующим образом влиять на их мотивацию.

В настоящий период времени в практику руководства компаниями распространены следующие модели управления изменениями.

1) Модель «ADKAR». В данной модели управление изменениями осуществляется через призму сотрудника и его состояния пройти последовательно сменя-

ющиеся этапы осуществляемых изменений. Так, на первом этапе ему разъясняют необходимость изменений в компании, на втором – важность изменения поведения сотрудника в сопоставлении с осуществляемыми изменениями. На третьем этапе важно разъяснить сотруднику его компетенции и трудовые функции как на самих этапах изменений компании, так и после них. Третий этап предваряет четвертый, который заключается в практическом выражении тех знаний, которые получили сотрудники на этапе объяснения им того, как следует работать в условиях производимых изменений. Наконец, пятый этап заключается в закреплении результатов, их измерении и контроле.

2) Модель Дж. Коттера также в своей основе подразумевает совокупность этапов, требующих своего преодоления для успеха управления изменениями в компании. Согласно приведенной модели, требуется сначала обсудить с сотрудниками опасность сохранения существующего положения предприятия, после чего создать команду, которая будет курировать изменения. Разработка желаемого будущего, ознакомление персонала с возможными перспективами будущего роста бизнеса, а также опора на наиболее мотивированных сотрудников, поддерживающих изменения, являются жизненно необходимыми, согласно Дж. Коттеру. По мнению автора, в рамках осуществляемых изменений требуется устранить возможные барьеры на пути к оптимизации производственных процессов и достигнуть первых побед. После чего актуальным будет увеличение скорости, интенсивности вводимых изменений и закрепление на этой почве достигнутых результатов.

3) Модель 7S. Указанная модель строится на оценке тех элементов, которые не согласуются с теми целями, которые планируется достичь в ходе изменений в компании. В таком случае требуется сначала выявить эти элементы с тем, чтобы точно воздействовать на них и выработать на этой основе соответствующий план действий. Среди таких элементов выделяются стратегия развития организации, его структура и система. Помимо прочего добавляются численность и качество персонала, их ценности, навыки, а также стиль общения и отношений, практикуемый в отношении сотрудников.

Безусловно приведенные модели не являются исчерпывающими. Все они отражают суть управления изменениями в компании через мировосприятие автора, предлагающего модель⁹. В то же время стоит учитывать, что любая модель будет эффективно и целесообразна только в том случае, если грамотно оценить исходные параметры предприятия для будущих его преобразований и те цели, задачи, которые требуются достичь¹⁰. Помимо прочего требуется подразумевать возможные проблемы, которые могут встать перед руководством компании, инициирующим изменения с тем, чтобы своевременно выявить и предупредить их и на этой основе обеспечить желаемое состояние предприятия, которое требуется достичь по результатам производимых изменений.

¹ Палкина Е.С., Пономаренко О.А. Обоснование стратегического выбора управления изменениями в железнодорожной пассажирской компании // Ученые записки Международного банковского института. 2019. № 4 (30). С. 73-89.

² Буиклиский В.В. Анализ моделей управления изменениями в компании // Инновации. Наука. Образование. 2020. № 22. С. 1616-1624.

³ Богиня М.В., Богиня Н.М. Управление изменениями компании // European Journal of Natural History. 2020. № 1. С. 106-109.

⁴ Дунаев О.Е. Управление изменениями бизнес-моделей компаний // Логистика. 2020. № 8 (165). С. 29-31.

⁵ Краснова Н.В. Центры компетенций: инструмент управления изменениями в компании // Менеджмент сегодня. 2022. № 3. С. 238-252.

⁶ Патрушев В.С., Попов В.Л. Модель управления изменениями при цифровизации компании // Вестник Пермского национального исследовательского политехнического университета. Социально-экономические науки. 2020. № 2. С. 208-220.

⁷ Семушкина С.Р. Роль цифровизации в управлении изменениями современных компаний // Инновации и инвестиции. 2021. № 7. С. 72-76.

⁸ Анискин Ю.П. Стратегические корпоративные изменения в условиях развития цифровых двойников управления компаниями // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2021. № 3 (31). С. 6-16.

⁹ Харитонов, Д. В. Влияние стиля руководства менеджера на принятие управленческих решений / Д. В. Харитонов // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2022. – № 2-2. – С. 13-15. – DOI 10.46554/ScienceXXI-2022.10-2.2-pp.13.

¹⁰ Малышева, Е. А. Показатели устойчивого развития организаций в современных условиях / Е. А. Малышева, Р. Р. Хаметов // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 6(155). – С. 1030-1032. – DOI 10.34925/EIP.2023.155.6.190. – EDN BNYMEW.

CHANGE MANAGEMENT IN COMPANY

© 2023 Bondarenko Darya Aleksandrovna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: dasha172223@gmail.com

Keywords: change management, business, reasons for resistance to change, the Hynings model, the J. Cotter model, unpredictable environment, enterprise competitiveness, strategic management.

The article is devoted to the study of changes in the company, as a result of which the competitiveness of the business, the effectiveness of its development, as well as the stability of functioning in relation to an unstable and unpredictable environment are achieved. The models on the basis of which the expediency of initiating changes in the organization is evaluated are studied. Examples of possible changes in the company, the stages of their implementation, as well as the difficulties that may accompany the changes are considered. The models used in modern management practice for the purposes of change management in the company are specified. Their effectiveness is revealed in relation to achieving the objectives and reducing the strategic gap of the enterprise. The possibility of reducing the strategic gap of the organization due to competent change management in the company to eliminate the discrepancy between the desired future of the enterprise and its present state is substantiated.

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКОЙ КАК ЧАСТЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2023 Булавко Ольга Александровна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Vikigor163@mail.ru

© 2023 Проскурина Виктория Сергеевна
магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: victoriapro00@mail.ru

Ключевые слова: товар, товарная политика, товарный ассортимент, деятельность предприятия.

Товарная политика предприятия является важной частью стратегии его развития, включающей процессы создания, развития, изменения и управления ассортиментом товаров или услуг, которые предприятие предлагает на рынке. Эффективное управление товарной политикой требует глубокого понимания рынка, нужд потребителей и конкурентной среды. Правильно выбранная товарная политика помогает компании выделиться на рынке, привлечь и удержать потребителей, а также обеспечивает ее долгосрочный успех и устойчивое развитие.

Человеческие нужды, желания и потребности практически безграничны и для удовлетворения потребительских запросов существуют товары. Великий классик маркетинга Ф. Котлер определяет товары «как все, что может удовлетворить нужду или потребность и предлагается рынку в целях привлечения внимания, приобретения, использования и потребления». Товарная политика предприятия – это процесс по разработке и управлению товарного ассортимента предприятия. Общеизвестно, что не существует потребителей с одинаковыми потребностями, поэтому организациям необходимо иметь разнообразный ассортимент продукции, способный удовлетворить широкий круг потребностей потребителей. В то же время этот товарный ассортимент должен быть составлен исходя из ресурсных возможностей предприятия. Главными задачами товарной стратегии являются¹:

- Постоянный анализ рынка, потребностей покупателей;
- Формирование ассортимента продукции;
- Поддержание конкурентоспособности товаров;
- Закрепление предприятия в сегменте рынка по данным товарам;
- Обеспечение продвижения продукции предприятия на рынках сбыта.

Формирование товарной политики предприятия предусматривает выполнение работ, связанных с анализом множества факторов. Все эти виды работ можно объединить в несколько основных видов деятельности, которые формируют товарную политику²:

- Сегментирования товара, потребителей, рынков и конкурентов. На основе анализа соответствующих пунктов проводится выделение части по определенным характеристикам, на которые будет ориентироваться предприятие;

- Позиционирование товаров – выбор стратегии, места и способ распространения продукции на рынке. Также в позиционирование входит процесс формирования в сознании потребителей позитивного образа товаров через каналы продвижения, где будут показаны преимущества товара и выгоды от него для потребителей;

- Формирование и последующая корректировка ассортимента товаров – это создание определенной группы товаров, которые будут наиболее предпочтительны потребителям и будут обеспечивать экономическую эффективность деятельности предприятия.

Ассортимент продукции – это перечень товаров, которые сгруппированы по видам и типам и представляются организацией потребителям с учетом объема, должного качества и приемлемой для покупателей цены. У ассортиментной политики могут быть различные задачи, в список которых входит³:

- Удовлетворение запросов потребителей;
- Оптимальное использование технологических ресурсов предприятия;
- Повышение финансовых результатов предприятия;
- Нарастание доли рынка через расширение производственной программы;
- Соблюдение принципа синергизма, при котором происходит расширение областей производства и товарного ассортимента за счет связанных друг с другом технологиями, логистикой и другими зависимостями;
- Соблюдение принципа гибкости путем диверсификации номенклатуры товаров с добавлением новых для предприятия отраслей.

В зависимости от номенклатуры товаров, которое производит предприятия, можно выделить следующие варианты товарной политики предприятия⁴:

- Политика дифференцированного сбыта;
- Политика концентрированного сбыта;
- Политика недифференцированного сбыта.

Политика дифференцированного сбыта предполагает выпуск широкого ассортимента продукции на разные по видам рынки, где имеется спрос на данную продукцию. Преимуществами данной политики является то, что предприятие может путем производства широкой номенклатуры продукции охватить несколько сегментов рынка, тем самым увеличить долю рынка. Но с широкой номенклатурой существуют и недостатки – при такой политике требуется много ресурсов, связанных с производством разных типов продукции, постоянным анализом нескольких сегментов рынка, работой на разных потребителей и т.д. Политика концентрированного сбыта – сосредоточение предприятия на выпуске конкретной,

стандартизированной номенклатуры продукции одного вида. Данный набор продукции сконцентрирован на одном сегменте рынка. Преимуществами политики концентрированного сбыта являются: небольшой объем производственных и коммерческих затрат, возможность укрепления позиций на определенном рынке за счет постоянной модернизации производства и концентрации предприятия на одном товарном ассортименте. Но в то же время из-за конкретной и ограниченной номенклатуры продукции, предприятие не может выйти на другие рынки и в связи с этим повышается риск прекращения работы предприятия, если доля на определенном сегменте рынка будет быстро сокращаться, а компенсировать потери другими продуктовыми номенклатурами не является возможным. Политика недифференцируемого сбыта заключается в том, что предприятие работает на широко потребителя, выпуская один товар на разные сегменты рынка. К преимуществам политики можно отнести малые затраты, которые эффективно осуществляются в больших масштабах производства. К недостаткам можно отнести крайне малый ассортимент продукции, высокие риски из-за малой сегментации. Правильно сформулированная товарная политика помогает оптимизировать постоянное обновление товарного ассортимента, служит ориентиром направленности действий, которые позволяют эффективно использовать ресурсы предприятия. Товарная политика предприятия затрагивает многие сферы производства и решает множество задач, начиная от разработки имиджа компании через различные каналы (качество продукции, поведение компании, ассортимент продукции и т.д.), заканчивая оценкой эффективности деятельности предприятия на рынке с выбранным ассортиментом продукции.⁵ Разработка товарной политики сложный и затратный процесс, который определяет весь процесс производства. Поэтому в зависимости от того, насколько четко и правильно сформулирована товарная политика зависит эффективность деятельности предприятия, его положение на рынке. Таким образом, товарная политика предприятия занимает одно из ключевых мест в системе маркетинговой деятельности и системе комплекса стратегии развития предприятия. Товарная политика предприятия – маркетинговая деятельность, направленная на планирование и организацию мероприятий по формированию товарного ассортимента, сегментации рынка и потребителей, продвижению своей продукции и удержанию позиций на рынке путем постоянного анализа эффективности работы и корректировки деятельности предприятия⁶. Для сохранения своих позиций на рынке предприятиям особенно важно четко сформулировать и разработать, совершенствовать свою товарную политику⁷, постоянно подстраиваясь под быстро изменяющийся рынок и потребителей.

¹ Котлер Ф. Основы стратегии развития предприятия. Краткий курс. М.: Вильямс, 2008. С. 231.

² Чалдаева, Л. А. Экономика предприятия: учебник и практикум для вузов / Л. А. Чалдаева. – 5-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 435 с. – (Высшее образование). – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. С. 231.

³ Сергеева, Н. В. Товарная политика предприятия / Н. В. Сергеева, Е. М. Бизяева // Экономика и социум. – 2015. – № 5-2(18). – С. 78-81.

⁴ Карпова, С. В. Маркетинг: теория и практика: учебное пособие для вузов / С. В. Карпова. – Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 383 с. – (Высшее образование). – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. С. 179.

⁵ Джураева, З. А. Влияние товарной политики на деятельности предприятия / З. А. Джураева // Мировая наука. – 2019. – № 1(22). – С. 112-115.

⁶ Мокроусова, М. Н. Роль товарной политики в повышении эффективности деятельности предприятия / М. Н. Мокроусова // Проблемы развития предприятий: теория и практика. – 2022. – № 1-1. – С. 163-166.

⁷ Харитонова, Д. В. Стратегические альянсы в автомобилестроении как организационная форма цепочек создания стоимости / Д. В. Харитонова // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 1(150). – С. 1257-1259. – DOI 10.34925/EIP.2023.150.1.256.

EFFECTIVE MANAGEMENT OF PRODUCT POLICY AS A PART OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT STRATEGY

© 2023 Bulavko Olga Aleksandrovna
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: Vikigor163@mail.ru

© 2023 Proskurina Victoria Sergeevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: victoriapro00@mail.ru

Keywords: product, product policy, product range, enterprise activity.

The company's product policy is an important part of its development strategy, which includes the processes of creating, developing, changing and managing the range of goods or services that the company offers on the market. Effective product policy management requires a deep understanding of the market, consumer needs and the competitive environment. A well-chosen product policy helps the company to stand out in the market, attract and retain consumers, and also ensures its long-term success and steady development.

АУДИТ УПРАВЛЕНИЯ ЧИСЛЕННОСТЬЮ И ДВИЖЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА

© 2023 Буряева Анфиса Сергеевна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: anfisa002@gmail.com

Ключевые слова: аудит управления персоналом, структура кадров, показатели движения персонала, коэффициент текучести.

В статье представлены подходы к проведению аудита управления численностью и движением персонала на примере компании ООО «РН-Учет». Отмечается важность правильного планирования численности сотрудников, поскольку этот показатель является базовым для решения многих экономических задач. На примере данных ООО «РН-Учет» проведен анализ структуры и состава персонала, показателей его движения, выявлены тенденции изменения рассматриваемых показателей, сделаны аргументированные выводы.

В современных организациях планированием количественной потребности в персонале занимаются руководители структурных подразделений. Менеджер по персоналу выполняет при этом роль эксперта-аналитика, который должен проверить обоснованность плановых расчетов по численности. В этом большая роль отводится проведению аудита управления численностью¹.

Сегодня практически во всех российских организациях ежемесячно рассчитывается среднесписочная численность работников и число отработанных человеко-часов, поскольку эти расчеты являются основой планирования производительности труда, оценка вознаграждения персонала, определения объема работ по подбору персонала и др².

Детальный анализ численности персонала требует расчета не только среднесписочной численности, но и показателей структуры кадров, поскольку данная информация необходима как для анализа эффективности управления, так и для реализации многих кадровых функций, таких как планирование подбора персонала, подготовки кадрового резерва, разработки и реализации образовательных программ, а также для расчета различного рода компенсаций.

Для более детальной наглядности анализа показателей численности и его структуры рассмотрим их значения в динамике на примере организации ООО «РН-Учет», занимающейся обслуживанием и ведением бухгалтерского и налогового учета Обществ группы ПАО «НК «Роснефть». В ООО «РН-Учет» трудятся

* Научный руководитель – Илюхина Лариса Алексеевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

сотрудники разных возрастов, с разным образованием, квалификацией, стажем и т.д. (табл. 1).

Таблица 1

Структура сотрудников организации, чел.

Показатели	2019	2020	2021	2022	Темп роста/прироста		
					2020/	2021/	2022/
					2019	2020	2021
Среднесписочная численность персонала	-	7051	7026	7063	-	99,65	100,53
Женщины	6355	6532	6512	6587	102,8	99,7	101,2
Мужчины	481	519	514	476	107,9	99,0	92,6
Количество сотрудников	6836	7051	7026	7063	103,1	99,6	100,5
Неоконченное высшее	37	41	35	26	110,8	85,4	74,3
Среднее общее	26	10	9	17	38,5	90,0	188,9
Среднее профессиональное	380	490	407	489	128,9	83,1	120,1
Высшее	6430	6520	6575	6531	101,4	100,8	99,3
Бакалавриат	621	618	658	731	99,5	106,5	111,1
Специалитет	5485	5612	5746	5606	102,3	102,4	97,6
Магистратура	324	287	171	194	88,6	59,6	113,5
До 30 лет	1367	1405	1182	1125	102,8	84,1	95,2
От 30 до 40 лет	2749	2774	2694	2707	100,9	97,1	100,5
От 40 до 50 лет	1867	2014	2132	2219	107,9	105,9	104,1
От 50 и выше	853	858	1018	1012	100,6	118,6	99,4
Стаж от 1 месяца до 5 лет	3651	3683	3315	3641	100,9	90,0	109,8
Стаж 5 лет	1687	1424	1708	1520	84,4	119,9	89,0
Стаж от 10 лет до 25	1254	1703	1770	1614	135,8	103,9	91,2
Стаж от 25 лет и выше	244	241	233	288	98,8	96,7	123,6
Руководители	599	561	507	481	93,7	90,4	94,9
Руководители верхнего звена	10	13	13	10	130,0	100,0	76,9
Специалисты и другие служащие	6079	6347	6478	6522	104,4	102,1	100,7
Рабочие	158	143	41	60	90,5	28,7	146,3

Источник: Данные компании ООО «РН-Учет»

Проанализируем полученные данные. Как видим, в течение последних 3-х лет менялось количество сотрудников организации в разные годы по-разному: было и уменьшение численности в 2021 г. и рост в 2022 г., но можно отметить поло-

жительный фактор, что за рассматриваемые периоды времени прирост валовой прибыли организации значительно опережает прирост численности сотрудников.

В организации, как видим, основную часть работников составляют женщины, поскольку компания занимается предоставлением бухгалтерских и налоговых услуг, где большинство, как правило, женщин. За рассматриваемый период отмечается положительная тенденция стабилизации персонала с высшим образованием, значительного увеличения числа сотрудников со средним образованием и сокращение численности персонала с неоконченным высшим. Численность сотрудников со средним профессиональным образованием сократилась в период с 2020 по 2021 на 16,9%, а в период 2021-2022 выросла на 20,1%.

Большая часть сотрудников за весь рассматриваемый период имеет высшее образование, что свидетельствует о высоком уровне образовательной и квалификационной структуры персонала. Если рассматривать распределение сотрудников ООО «РН-Учет» по возрасту, то как видим, у большей части сотрудников возраст находится в интервале до 40 лет, причём данная тенденция сохраняется на протяжении последних 4-х лет. Меньшая часть сотрудников находится в возрасте до 30 и от 50. Стоит заметить, что работников, возраст которых не превышает 30 лет - не мало, что доказывает открытость компании для молодых специалистов.

Соотношение количества сотрудников в зависимости от стажа говорит нам о том, что многие сотрудники не задерживаются в организации больше чем на 5 лет. Увольнение после пяти лет работы можно объяснить тем, что за 5 лет многие достигают определенного уровня развития своих профессиональных компетенций и принимают решение уволиться, чтобы продолжить своё развитие на новом месте, что является нормальным процессом для настоящего времени.

Число сотрудников, проработавших в Обществе более 25 лет значительно ниже по сравнению с предыдущим показателем, но заметим, что за 4 года таких работников стало немного больше. Это может быть связано с улучшением условий труда и повышением вовлечённости сотрудников. Если говорить о категории персонала, то как видим большинство в компании - это специалисты и служащие, что соответствует профилю деятельности данной организации.

В целом, можно сказать, что проведенный детальный анализ структуры персонала ООО «РН-Учет» позволяет сделать вывод о достаточно высоком квалификационном потенциале кадрового состава данной организации.

В аудите управления персоналом особое внимание уделяется вопросам движения персонала и прежде всего внешней текучести, которая представляет собой увольнение работников по собственному желанию и за нарушение трудовой дисциплины³. Динамику текучести сложно оценить без дополнительных показателей. Её рост может быть обусловлен как внутренними факторами (например, ухудшение условий труда), так и внешними (например, появлением новых рабочих мест). Снижение текучести, казалось бы, должно восприниматься как положительная тенденция, однако нужно понимать какой ценой достигнуто сокращение увольнений, получен ли экономический эффект от соответствующих затрат.

На примере анализа данных ООО «РН-Учет» проанализируем показатели движения персонала (табл. 2).

Таблица 2

Показатели движения персонала

Показатели	2020 год	2021 год	2022 год
Среднесписочная численность персонала, чел.	7051	7026	7 063
Приняты на работу, чел.	1467	1506	1544
Выбыли, чел., в т.ч.:	1293	1076	1684
Уволены по собственному желанию, чел.	807	766	1130
Уволены по сокращению численности и штата, чел.	5	1	8
Уволены за нарушение трудовой дисциплины, чел.	62	5	13
Численность сотрудников, состоящих в списочном составе за весь отчётный год, чел.	6001	6135	6660
количество сотрудников, у которых стаж составляет 5 и более лет	3368	3711	3422
Число дней невыхода сотрудников на работу	5	3	1
Общее число рабочих дней в году	248	247	247
Коэффициент оборота по приему персонала, %	20,81	21,43	21,86
Коэффициент оборота по выбытию персонала, %	18,34	15,31	23,84
Коэффициент текучести кадров, %	12,32	10,97	16,18
Коэффициент постоянства кадров, %	85,11	87,32	94,29
Коэффициент стабильности кадров, %	47,77	52,82	48,45
Коэффициент устойчивости кадров, %	60,86	63,25	54,30
Коэффициент абсентеизма кадров, %	2,02	1,22	0,41

Источник: Данные компании ООО «РН-Учет»

Количество принятых сотрудников в 2022 году увеличилось на значительно меньший процент нежели количество выбывших сотрудников. что говорит о наличии в организации незакрытых вакансии. Численность сотрудников, уволившихся по собственному желанию в 2022 году, увеличилась по сравнению с 2021 годом на 47,52%, что может быть связано с увеличением количества сотрудников, чей возраст выше 50 лет и стаж более 10 лет. Также увеличилось количество человек уволенных по сокращению численности штата в 2022 году. Численность

уволенных за нарушение трудовой дисциплины в 2022 году выросло на 8 человек по сравнению с 2021.

Коэффициент оборота по приёму оставался практически неизменным на протяжении последних 3-х лет, то есть каждый год в организацию приходило примерно одинаковое количество новых сотрудников. Если же мы обратим внимание на динамику коэффициента оборота по выбытию, то заметим, что в отличие от предыдущего коэффициента он менялся на протяжении всего периода. С 2020 по 2021 год этот коэффициент сократился на 3,04% (число сотрудников, покинувших организацию сократилось на 217 человек), а в период 2021-2022 гг. показатель вырос на 8,53% (количество человек выбывших из организации в 2022 году увеличилось на 608 человек по сравнению с 2021 годом). Такие результаты свидетельствуют о наличии в организации текучести кадров.

Динамика коэффициента текучести схожа с динамикой коэффициента оборота по выбытию, то есть с 2020 по 2021 год он сократился на 1,35%, а в 2022 году вырос на 5,21%. В данной организации процент текучести превышает норму (5-8%). Это может быть связано как с внешними факторами (политическая обстановка в стране, ситуация на рынке труда), так и с внутренними (условия труда, система премирования, система стимулирования, социально-психологический климат).

Для того чтобы снизить текучесть кадров необходимо выявить причины ухода сотрудников из организации.⁴ Для этого необходимо проводить выходное интервью или периодически проводить анонимные опросы о том, что сотрудникам не нравится на данный момент в организации; пересмотреть систему премирования; улучшить условия труда для сотрудников и др⁵.

Коэффициент постоянства – это показатель, который позволяет определить удельный вес работников, работающих в организации больше года. Если мы обратим внимание на то, как менялись показатели на протяжении 3-х лет, то заметим, что он увеличивался на протяжении всего периода, в 2022 году доля сотрудников, проработавших в ООО «РН-Учёт», составляет 94,29%, это значит, что текучесть среди сотрудников, проработавших меньше года сократилась (что является положительным фактором организации). Коэффициент стабильности показывает долю сотрудников, проработавших в организации более 5 лет. Данный показатель вырос в период 2020-2021 гг. на 5,05, а в 2022 году снизился на 4,37 по сравнению с 2021 годом.

Коэффициент устойчивости в период 2021-2022 гг. снизился на 8,95, что свидетельствует о росте текучести кадров в организации.

Коэффициент абсентеизма даёт возможность определить долю потерянного по вине сотрудника времени в определённом периоде. Как видим наибольший показатель приходится на 2020 год (2,02), а в 2022 году снижается до 0,41. исходя из этого можно сделать вывод о том, что в ООО «РН-Учёт» были проведены меры по устранению потерь рабочего времени.

¹ Аудит управления персоналом : монография / Д.П. Соловьёв. - Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2017. - ISBN 978-5-94622-341-6

² Экономика труда : учебник для академического бакалавриата / под общей ред. М.В. Симоновой. - М.: Издательство Юрайт, 2019. - 259с. - ISBN 978-5-534-05423-1.

³ Богатырева, И.В., Илюхина, Л.А. Текучесть персонала в организации розничной торговли: проблемы и пути их решения // Экономика и предпринимательство. 2023. № 2. С. 1152-1157.

⁴ Харитонова, Д. В. Влияние стиля руководства менеджера на принятие управленческих решений / Д. В. Харитонова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2022. – № 2-2. – С. 13-15. – DOI 10.46554/ScienceXXI-2022.10-2.2-pp.13.

⁵ Илюхина, Л.А., Богатырева, И.В. Проектирование подбора персонала как инструмент эффективного менеджмента // Лидерство и менеджмент. 2021. Том 8. № 1. С. 145-160.

AUDIT OF MANAGEMENT OF THE NUMBER AND PERSONNEL MOVEMENT

© 2023 Buryaeva Anfisa Sergeevna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: anfisa002@gmail.com

Keywords: personnel management audit, personnel structure, personnel movement indicators, turnover rate.

The article presents approaches to conducting an audit of the management of the number and movement of personnel on the example of the company LLC "RN-Accounting". The importance of proper planning of the number of employees is noted, since this indicator is the basic one for solving many economic tasks. On the example of the data of LLC "RN-Accounting", the analysis of the structure and composition of personnel, staff movement indicators was carried out, trends in changes in indicators were identified, reasoned conclusions were made.

ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

© 2023 Буряк Сергей Игоревич*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: Ngm2010@yandex.ru

Ключевые слова: туризм, государственная поддержка, внутренний туризм, развитие, субсидии.

Статья посвящена исследованию внутреннего туризма. Автор показывает динамику развития туристической отрасли за последние несколько лет. Подробно рассмотрены основные проблемы, которые препятствуют отечественному туризму, и ключевые перспективы его развития. На основе опроса граждан составлены рекомендации по повышению уровня услуг в туристической отрасли.

За последние несколько лет можно наблюдать рост интереса жителей страны к внутреннему туризму. После введения санкций, многие западные туристические направления стали недоступны для российских граждан, поэтому россияне стали активно путешествовать внутри страны. Следует отметить, что за прошедшие два года туристическая инфраструктура активно развивается, также добавляются новые сервисы и повышается качество оказания услуг.

В марте-апреле 2023 года Агентство стратегических инициатив провело исследование среди 2802 туристов и 232 представителей туристического бизнеса. Цель данного исследования заключалась в том, чтобы посмотреть, насколько россияне удовлетворены качеством предоставляемых туристических услуг, и что они думают об уровне развития внутреннего туризма. По итогу были получены следующие результаты:

- количество респондентов, кто планировал отпуск в 2023 году выросло по сравнению с 2022 годом;
- 85 % опрошенных довольны своим отпуском и планирует дальше путешествовать по стране;
- только 13 % респондентов знают о субсидиях на покупку билетов и возмещении затрат на отдых в России. Такие маленькие цифры свидетельствует о недостаточно высоком уровне информационной освещенности населения в данном вопросе;
- 47% респондентов считают Кавказ наиболее привлекательным местом для отдыха. Также отмечается увеличивающийся интерес россиян к регионам Дальнего Востока (38%) и Крыма (46%);

* Научный руководитель – Ралык Динара Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

- 19% представителей бизнеса отметили положительное влияние использования государственных программ по поддержке отечественного туризма на увеличение выручки и числа клиентов, превышающее обычные показатели. Тем не менее, большинство респондентов (64%) не ощутили существенного влияния этих мер на свою деятельность.

Таким образом, большинство опрошенных предпочитают путешествовать внутри страны. Они довольны своим отдыхом, и планируют ездить в другие регионы и узнавать новые места. Но при этом многие не знают о программах по возмещению средств на отдых в России. Также предприниматели в туристической сфере не пользуются в своей деятельности поддержкой государства в виду государственных программ по поддержке отечественного туризма. Возможно, причиной этому является то, что граждане не верят, что государство будет им возмещать средства на потраченный отдых или на развитие бизнеса.

Одним из слабых сторон внутреннего туризма является сервис. Согласно проведенному исследованию о качестве отдыха в 2022 году, 85% опрошенных оказались довольны своим отпуском. Интересно, что 5% респондентов отметили, что их отпуск превзошел ожидания. Кроме того, изучение российского туристического сервиса показало, что 71% участников исследования утверждают, что он либо улучшился, либо остался на прежнем уровне (35% респондентов отметили его прогресс до новой высоты). Несмотря на положительную тенденцию, многие туристы отмечают, что уровень российского сервиса еще не достигает уровня Запада, поэтому с этой проблемой необходимо работать (см. рисунок).



Рис. Оценка российского туристического сервиса в 2022 году¹

Одной из основных проблем, почему страдает туристический сервис является нехватка кадров. Отрасль туризма не пользуется популярностью среди абитуриентов из-за их убеждения о низкой оплате труда в этой сфере. Более того, в последние годы профессионалы в сфере туризма меняют сферу деятельности, и особенно часто стали уходить в сферу недвижимости. Это привело к тому, что по

международной классификации ISO, отечественный гостиничный сервис оценивается всего лишь на 3 балла из 5.

В России сложно дать однородную оценку по уровню оказания услуг, так как он сильно отличается в регионах. Есть отличные отели, которые могут смело конкурировать с лучшими зарубежными аналогами по уровню предлагаемого сервиса. Кроме того, имеется уникальный санаторно-курортный комплекс, который объединяет удобства высококлассного отеля и медицинские услуги высокого уровня. В то же время, в туристической отрасли у нас также существует значительное количество гостиниц среднего и экономического уровня, где качество сервиса может быть несколько ниже, однако это оправдывается более низкой стоимостью проживания. Поэтому сложно говорить об уровне сервиса при такой неоднородности.

Также стоит обратить внимание на то, что путешествие по России является достаточно дорогим. В 2022 году курорты России стали пользоваться большим спросом среди населения страны, и это, в свою очередь, привело к увеличению цен на услуги. Это затронуло все аспекты путешествия, начиная с транспорта и заканчивая проживанием и питанием. Например, стоимость регулярных перелетов авиакомпаний выросла как минимум на 15 процентов. РЖД старается сдерживать тарифы, но это достаточно сложно в виду подорожания топлива².

Если тарифы на перевозки изменяются, но все же остаются под контролем, то с номерным фондом ситуация совсем иная. Ведь это обычное экономическое правило: где есть высокий спрос, там цены выше. Резкий всплеск интереса среди российских туристов привел к росту прибыли отелей и туроператоров в данной ситуации. В основном, россияне выбирали черноморское побережье, как место отдыха, и здесь видели значительное повышение цены. В 2020 году произошел своеобразный эксперимент с ценообразованием. Изначально, стоимость была низкой, но по мере введения санкций и роста спроса, цены резко возросли. Однако, следует учитывать также сезонность: например, один и тот же объект в Сочи летом мог стоить 100 000 рублей, в октябре-ноябре - до 40 000 рублей. Такие цены во многом слишком высокие для обычных граждан, что делает для них отпуск недоступным³.

И последней проблемой, которую можно выделить, является недостаток качественного номерного фонда. Также он неоднородно распространен на территории страны. Если в Москве, Санкт-Петербурге, Кавказе и ряда других регионов мы можем увидеть достаточно широкую сеть гостиничных номеров, то на севере страны мы можем столкнуться с его недостатком. Министерство экономического развития планирует реализовать две программы для решения данной проблемы. Первая программа направлена на строительство модульных гостиниц сроком на 2023-2024 годы. Для этой программы ведомство уже выделило 8 миллиардов рублей. Вторая программа предусматривает отбор инвесторов для финансирования строительства крупных гостиниц. Правительство обеспечит льготный кредит на строительство гостиниц по ставке 3-5%⁴.

Кроме того, Ростуризм выделил 5,3 миллиарда рублей в виде грантов на развитие туризма в 48 регионах. В 2023 году эти средства будут использованы для

обустройства пляжных зон, закупки туристического оборудования и развития туристических маршрутов.

Для решения всех перечисленных проблем, необходимо, чтобы государство больше уделяло внимание регулированию цен. Именно ценовой фактор является решающим при планировании отдыха. Также в настоящее время разработано большое количество государственных программ по развитию внутреннего туризма, но предприниматели предпочитают ими не пользоваться, так как не верят в заинтересованность правительства. Данную проблему необходимо решать, так как от частного бизнеса во многом зависит качество предоставляемых услуг.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящее время внутренний туризм активно развивается. В виду того, что европейское направление для многих граждан закрыто и санкционное давление Запада достаточно весомо, россияне предпочитают путешествовать внутри страны. Количество туристических поездок внутри страны увеличилось примерно на 15 процентов по сравнению с 2022 годом⁵. При этом существует ряд проблем (уровень сервиса, высокие цены на жилье и транспорт и т.д.), которые необходимо решить для развития данного сектора в будущем.

¹ Российский внутренний туризм – 2023: новые горизонты. URL: <https://mintourism.samregion.ru/wp-content/uploads/sites/40/2023/07/rossijskij-vnutrennij-turizma-2023.pdf> (дата обращения: 21.09.2023).

² Как российская туриндустрия переживала 2022 год. URL: <https://www.forbes.ru/forbeslife/483104-urvi-poka-mozno-kak-rossijskaa-turindustria-perezivala-2022-god> (дата обращения: 21.09.2023).

³ Отдых дома. Перспективы внутреннего туризма в 2023 году. URL: <https://www.finam.ru/publications/item/otdykh-doma-perspektivy-vnutrennego-turizma-v-2023-godu-20230319-1200/> (дата обращения: 21.09.2023).

⁴ Российский внутренний туризм – 2023: новые горизонты. URL: <https://mintourism.samregion.ru/wp-content/uploads/sites/40/2023/07/rossijskij-vnutrennij-turizma-2023.pdf> (дата обращения: 21.09.2023).

⁵ Внутренний турпоток по России за полгода вырос на 15 процентов. URL: <https://ria.ru/20230720/turizm-1885198219.html> (дата обращения: 21.09.2023).

DOMESTIC TOURISM IN RUSSIAN FEDERATION: PROBLEMS AND PROSPECTS

© 2023 Buryak Sergey Igorevich
Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: Ngm2010@yandex.ru

Keywords: tourism, state support, domestic tourism, development, subsidies.

The article is devoted to the topic of domestic tourism research. The author shows the dynamics of the development of the tourism industry over the past few years. The main problems that hinder the development of domestic tourism and the main prospects for its development were also discussed in detail. Based on a survey of citizens, recommendations were made to improve the level of services in the tourism industry.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМИ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

© 2023 Бушуев Сергей Александрович
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: bushuev_s98@mail.ru

© 2023 Трошина Елена Павловна
кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: e-troshina@yandex.ru

Ключевые слова: цифровизация, строительная компания, управление строительными компаниями, современная строительная отрасль.

Статья посвящена актуальной теме цифровизации в строительной отрасли и ее влияния на управление строительными компаниями. Рассматриваются особенности, преимущества и недостатки внедрения цифровых технологий в процессы управления строительными компаниями. Исследование данной темы позволяет лучше понять изменения, происходящие в современной строительной отрасли под воздействием цифровых технологий, и подготовить управленческий арсенал компаний к успешной адаптации к переменам.

Трансформация методов управления строительными компаниями - результат проникновения цифровых технологий в различные сферы строительной отрасли. В последние годы строительство изменилось до неузнаваемости благодаря цифровизации, став одной из важнейших отраслей экономики любой страны. Возведение зданий и сооружений, необходимых для жизни и работы людей, осуществляется с помощью цифровых технологий, которые проникают все глубже в строительную сферу.

Тема использования современных цифровых технологий в управлении бизнес-процессами строительных компаний, включая МСБ, вызывает все больший интерес исследователей. Один из примеров - статья С.А. Третьяковой и Н.Г. Уразовой, которая обсуждает значимость соцсетей в продвижении и рекламе этих компаний¹. Однако, в исследовании О.В. Чумаковой рассмотрены аспекты использования цифровых технологий в капитальном строительстве в качестве интеллектуальной собственности. Важность цифровизации всех сфер строительства для эффективного представления услуг на рынке правомерно подчеркивается автором².

В современной эпохе малые и средние предприниматели все активнее прибегают к использованию социальных сетей, мессенджеров и интернет-порталов для продвижения своих товаров и услуг. Множество популярных платформ, таких

как Авито, Юла, ВКонтакте, Фейсбук, Твиттер, Ютуб, Рутуб, Инстаграм, Телеграм, Вотсапп, Вайбер и другие, широко используются представителями малого и среднего бизнеса. Кроме того, собственные веб-сайты и блоги, расположенные в интернете, также являются эффективным средством развития услуг данных организаций³. Результаты анкетирования среди 31 проектной компании города Санкт-Петербурга, представителей малого и среднего бизнеса, представлены на рисунке 1.

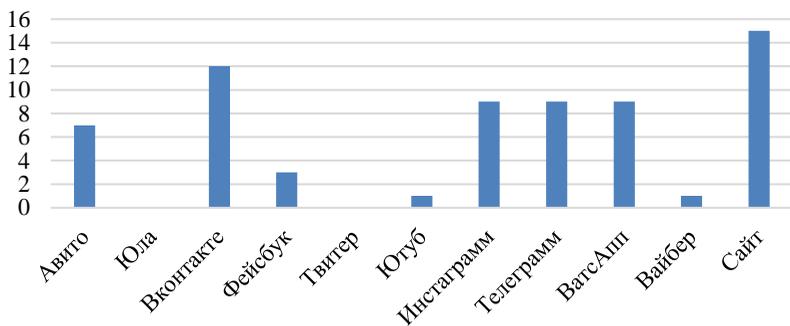


Рис. 1. Использование малым и средним бизнесом социальных сетей, мессенджеров и интернет-порталов для продвижения своих товаров и услуг

Проанализировав эти результаты, можно сделать вывод о том, что сайт компании является самым востребованным инструментом продвижения услуг среди представителей МСБ в строительной и проектной отрасли. Однако, важно понимать, что эти результаты говорят о простом «визитной карточке» сайта, без внедрения мероприятий по продвижению его в поисковых системах. То есть, сайты функционируют в основном как средство представления компании, а не как прямой способ продвижения услуг.

Доверительная атмосфера личного общения является ключевым фактором при выборе цифрового инструмента для продвижения компании. Участники опроса отмечают, что на данном рынке наиболее эффективно работает "сарафанное радио". Однако использование сайта компании как средства продвижения также имеет свои преимущества, такие как низкая стоимость, единоразовые вложения и отсутствие необходимости обучать персонал. Исследования показывают, что при инвестициях в продвижение сайта получается высокая конверсия при использовании различных поисковых запросов. До 20% обращений приходится на поступившие с сайта. Поэтому выбор цифрового инструмента должен учитывать ассоциации с доверительной атмосферой личного общения, как оценили участники опроса.

Важным средством маркетинга являются имеющие популярность e-mail- и СМС-рассылки, которые позволяют руководителям и персоналу строительных организаций передавать важные новости клиентам, включая информацию о про-

водимых акциях, скидках и новых услугах. Кроме того, важным является использование специализированного программного обеспечения - CRM-систем для управления строительными компаниями, что позволяет создавать базы данных клиентов с возможностью хранения и обновления информации о них.

В России, в мире среднего бизнеса, комбинированные CRM-системы, такие как Мегатлан, АмоCRM, Битрикс24, 1С:CRM, StorVerk CRM, ПланФикс, FreshOffice, обеспечивающие сбор и обработку данных об актуальных и потенциальных клиентах, заключенных и планируемых договорах, а также оптимизацию обслуживания клиентов, анализ результатов маркетинговых усилий и снижение издержек, минимизацию рыночных рисков и увеличение прибыли, находят наибольшее применение. Классифицируются CRM-системы в операционные, аналитические и комбинированные типы.

В российских компаниях к началу 2022 года наиболее распространены CRM-системы зарубежных разработчиков, представленные в двух основных форматах. Одна из них - SaaS, облачная модель предоставления программного обеспечения, где система предлагается как сервис. Другой формат - Standalone, представляющий собой программный продукт, установленный на компьютере или сервере пользователя. Standalone может быть предоставлен в своем первоначальном состоянии или быть настроен и доработан по требованию клиента.

Ведущие поставщики систем операционных CRM (oCRM), которые автоматизируют взаимоотношения с клиентами, включая Oracle, Microsoft, SAP и Salesforce, наиболее часто использовались в этом сегменте. В аналитических CRM (aCRM), которые помогают выявлять закономерности поведения клиентов, востребованы SAS, HCL (IBM), Teradata и Exponea. Однако все изменилось, когда глобальные поставщики CRM в конце 2022 года объявили о своем уходе с российского рынка. Некоторые из них просто уведомили своих клиентов об отключении облачной версии системы, другие потребовали перенести данные за рубеж, а еще кто-то приостановил оказание технической поддержки и продажу лицензий. Из представленных результатов исследования (рисунок 2) видно, что почти треть компаний не использует CRM-системы в своей управленческой деятельности. В ходе интервью были выявлены основные причины, по которым руководство проектных и строительных организаций избегает использования цифровых сервисов. Основные причины включают высокую стоимость и длительные сроки внедрения, негативное отношение персонала к использованию новых продуктов и достаточность существующих учетных форм для решения всех текущих задач. Хотя именно программные решения позволяют автоматизировать процессы планирования сроков и содержания проектов. В числе этих решений - возможность планировать структурные декомпозиции различных проектов, включая строительные, и их контрольные этапы. Также они предоставляют функцию расчета календарных планов проектов и фиксации базовых планов. Управление выполнением работ по проектам и обмен данными с MS Project и другими программами также доступно.

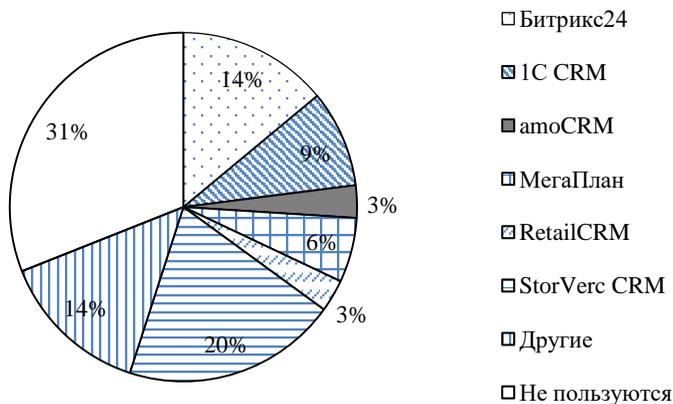


Рис. 2. Использование CRM-системы в управленческой деятельности

Необходимо отметить, что в современном мире все большую популярность получают технологии виртуальной реальности. Они позволяют запланированные конечные результаты строительных работ наглядно демонстрировать потенциальным клиентам и заказчикам. Это дает возможность создать условия для более эффективного взаимодействия и визуализации проектов.

В исследовании А.С. Коротковой особо подчеркиваются преимущества некоторых технологий, таких как обновляемость, легкость интеграции, возможность создания высокохудожественных визуальных образов и эффектов⁴. Примером является увеличенный интерес современных строительных и проектных компаний к таким технологиям,⁵ как дополненная виртуальная реальность, генеративный дизайн, SD-принтинг, машинное обучение и другим.

¹ Третьякова С.А., Уразова Н.Г. Применение современных методов рекламы в строительстве // Молодежный вестник ИрГТУ. 2022. Т. 12. № 1. С. 160-165.

² Чумакова О.В. Цифровые технологии в капитальном строительстве как объект интеллектуальной собственности // Вопросы российского и международного права. 2021. Т. 11. № 11а. С. 45-52.

³ Паненков А.А. Управление цифровой трансформацией при реализации инвестиционно-строительных проектов: автореф. дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2020.

⁴ Короткова А.С. Виртуальная реальность в архитектурной практике // Научный альманах центрального Черноземья. 2022. № 1-1. С. 261-266.

⁵ Алешкова, Д. В. Анализ динамики валовой добавленной стоимости предприятий автомобильной промышленности / Д. В. Алешкова // Цифровизация экономики и общества: перспективы, вызовы и компетенции : Сборник научных статей Всероссийской научно-практической конференции, Самара, 13–17 мая 2019 года. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2019. – С. 493-498.

FEATURES OF MANAGEMENT OF CONSTRUCTION COMPANIES IN CONDITIONS OF DIGITIZATION

© 2023 Bushuev Sergey Aleksandrovich
Student

Samara State University of Economics
E-mail: bushuev_s98@mail.ru

© 2023 Troshina Elena Pavlovna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: e-troshina@yandex.ru

Keywords: digitalization, construction company, management of construction companies, modern construction industries.

The article is devoted to the current topic of digitalization in the construction industry and its impact on the management of construction companies. The article discusses the features, advantages and disadvantages of digital technologies in the management processes of construction companies. The study of this topic allows us to better understand the changes taking place in the modern construction industry under the influence of digital technologies, and prepare the management arsenal of companies to successfully adapt to changes.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

© 2023 Валиуллина Алсу Маратовна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: Valiullina.alsu@internet.ru

Ключевые слова: оценка кредитоспособности, коммерческие предприятия, проблемы оценки, финансовый анализ, банковские кредиты, банковская оценка, надежность, финансовая устойчивость, риск неплатежеспособности, аспекты кредитоспособности, методы оценки.

В статье раскрывается проблематика оценки кредитоспособности коммерческих предприятий. Каждая методика и подход оценки кредитоспособности в современном мире имеют свои нюансы, которые оказывают огромное влияние на достоверность результатов. В работе описываются данные недостатки, изучив которые можно провести наиболее эффективную оценку кредитоспособности предприятия.

Кредитоспособность предприятия – это способность организации выплачивать займы в полном объеме соответственно согласованному графику.¹ Высокий показатель кредитоспособности является прямым признаком хорошей финансовой устойчивости и надежности компании. Оценка затрагивает такие основные показатели как: рентабельность, ликвидность, собственный капитал, объем производства, движение денежных средств и т.д. Оценка кредитоспособности предприятия позволяет банкам и иным инвесторам принять обоснованное решение по вопросу выдачи кредита или инвестирования.

Тема оценки кредитоспособности коммерческих предприятий является актуальной. Что бы выдать необходимые для предприятия денежные средства, банковские сотрудники в обязательном порядке оценивают его кредитоспособность. Данный показатель является основополагающим при принятии управленческого решения о кредитовании, поэтому необходимо особое внимание уделять процедуре самой оценки. Тщательная, углубленная оценка минимизирует финансовые риски для банков и является своего рода гарантом своевременной выплаты займа в полном объёме.

На сегодняшний день не существует единого, обязательного для всех банков, подхода к принятию решения относительно кредитования. Существует множество методов оценки кредитоспособности предприятий, и каждый из них имеет свои преимущества и недостатки. Следуя рекомендациям Центрального банка,

* Научный руководитель – Соцкова Светлана Ивановна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

каждый банк разрабатывает собственное внутреннее положение относительно оценки кредитоспособности заемщиков. Рассмотрим наиболее распространенные методы оценки:

1) Метод финансового анализа - основывается на изучении финансовой отчетности предприятия и позволяет определить его финансовое положение. В рамках этого метода анализируются такие показатели, как прибыль, рентабельность, ликвидность, задолженность и т.д.;

2) Метод экспертной оценки - основывается на мнении эксперта, который анализирует информацию о предприятии и делает выводы о его кредитоспособности. Данный метод является субъективным и может давать разные результаты в зависимости от эксперта;

3) Статистический метод - основывается на ряде финансовых показателей предприятия, которые впоследствии сравниваются с аналогичными значениями других предприятий в данной отрасли. Этот метод позволяет оценить кредитоспособность предприятия относительно других конкурентов;

4) Рейтинговый метод. В зависимости от показателя кредитоспособности предприятию специалист присваивает место в рейтинге банка. Чем выше компания в рейтинге, тем больше вероятность получения от банка займа на более выгодных условиях.

Каждая методика имеет свои нюансы, на которых необходимо обращать пристальное внимание.

В большом количестве методик не принимается во внимание особенности и тенденции развития предприятия. Например, коэффициент ликвидности необходимо рассмотреть совместно и в динамике изменений, соотношение заёмного и собственного капитала в совокупности с тенденциями изменения дифференциала финансового рычага.

При оценке кредитоспособности для выдачи кредитных займов под реализацию инвестиционного проекта, практически все внимание уделяется на заёмщика и его финансовому положению, а эффективность инвестиционного предприятия не получает должного внимания.

Также не принимается во внимание изменение окружающей среды.

Зачастую финансовые показатели анализируют, не учитывая отраслевые особенности предприятия.

Особое влияние оказывает отсутствие справочников для полноценной оценки правильности подготовки расчётных данных для бизнес-проектов.⁴ Каждый банк сам решает, какую выстроить методику проверки заемщика.

Рассмотрим в качестве примера методику оценки кредитоспособности Сбербанка. Данная методика основана на Приложении к Регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России для определения финансового состояния и степени кредитоспособности Заемщика.⁶

Для определения кредитоспособности заемщика необходимо провести качественный и количественный анализ рисков. Качественный анализ заключается в оценке финансового положения. Цель проведения данного анализа - определение условий выдачи кредита, размера, а также выявления рисков.⁷ Для оценочных

показателей, структуры статей баланса, качества активов, основные направления хозяйственной и финансовой деятельности предприятия. Оценка заключается в присвоении заемщику категорий по каждому показателю. Далее по каждой категории, в соответствии с их весами, рассчитывается сумма баллов заемщика. Заключительным этапом рейтинговой оценки является класс заемщика, который определяется при расчете баллов.

Таким образом, при применении рейтинга анализ кредитоспособности является несколько неполным, так как не учитывает деятельность бизнеса (успешную или нет). Но положительная сторона заключается в том, что степень риска выдачи кредита можно определить несколько точнее. Также стоит отметить, что этот подход может быть субъективным, поскольку качество анализа зависит от квалификации специалиста банка.

В заключении данной статьи следует вывод: в связи с постоянными изменениями ситуации на рынке и в экономике, необходимо совершенствование системы оценки кредитоспособности предприятия. Поскольку данный вопрос требует особого внимания, то важно изучать, исследовать и анализировать каждый параметр оценочной деятельности. Осуществив весь комплекс мероприятий, используя методы, учитывая их недостатки, можно дать достоверную, наиболее точную оценку кредитоспособности предприятия, тем самым повысить эффективность его деятельности.

¹ Аверина, А. В. (2021). Исследование критериев кредитоспособности предприятий в современных условиях. В сборнике Экономика и менеджмент: актуальные вопросы и поиск решений (pp. 57-64).

² Белякова, Е. Н. (2020). Критерии кредитоспособности предприятий: современные подходы и методы оценки. Вестник университета, (10), 103-110.

³ Завьялов, Д. В., Кикоть, А. А., & Савченко, В. Г. (2020). Проблемы и перспективы оценки кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса. Экономика и предпринимательство, (7), 1269-1273.

⁴ Коркина, Е. В. (2020). Обзор методов оценки кредитоспособности предприятий и их применимость в российской практике. (ред.)

⁵ Конягина М.Н., Конягин М.Ю. Оценка кредитоспособности предприятия: особенности и проблемы // Фундаментальные исследования. 2020. №20. С.112-116.

⁶ Регламент предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Сбербанком России и его филиалами (Редакция 5) № 285-5-р от 30.06.2006.

⁷ Алешкова, Д. В. Характеристики малого предпринимательства в Самарской области / Д. В. Алешкова, В. В. Мантуленко // Цифровая трансформация бизнеса: модели и решения : Сборник научных трудов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Тамбов, 20–21 декабря 2019 года. – Тамбов: ООО "Консалтинговая компания Юком", 2020. – С. 60-64. – EDN KСУУВW.

PROBLEMS OF ASSESSING THE CREDITABILITY OF COMMERCIAL ENTERPRISES

© 2023 Valiullina Alsu Maratovna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: Valiullina.alsu@internet.ru

Keywords: credit assessment, commercial enterprises, assessment problems, financial analysis, bank loans, bank assessment, reliability, financial stability, insolvency risk, aspects of creditworthiness, assessment methods, assessment issues.

This article reveals the problems of assessing the creditworthiness of commercial enterprises. Each method and approach to assessing creditworthiness in the modern world has its own nuances, which have a huge impact on the reliability of the results. The text describes these shortcomings, by studying which you can make the most effective assessment of the creditworthiness of the enterprise.

ЛОГИСТИКА И УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК В ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛЕ

© 2023 Васильев Владимир Николаевич
аспирант

Самарский государственный экономический университет

© 2023 Яхнеева Ирина Валерьевна
доктор экономических наук, доцент,
зав. кафедрой маркетинга, логистики и рекламы
Самарский государственный экономический университет
E-mail: yakhneevai.v@sseu.ru

Ключевые слова: управление цепями поставок, логистика, электронная торговля, маркетплейс.

В статье рассматривается изменение роли логистики в условиях развития электронной розничной торговли. Основными факторами, определяющими потребность в реорганизации цепей поставок, являются повышение требований покупателей к качеству логистического сервиса, разнообразие логистических моделей, проблемы координации взаимодействия участников. Среди перспективных направлений реорганизации цепей поставок выделяется развитие логистической инфраструктуры, моделей организации выполнения логистических операций и взаимодействия участников торговли.

Современная логистика стала важнейшим средством повышения эффективности материальных потоков, снижения затрат на распределение в сферах производства и обращения. Управление цепями поставок становится центральным компонентом в промышленности и торговле в связи с растущей важностью координации взаимосвязями между различными поставщиками, посредниками и клиентами. Одновременно серьезным драйвером изменения роли и функций логистики и управления цепями поставок, расширения логистического рынка и развития технологий, связанных с логистикой, стало развитие электронной торговли.

К настоящему времени в электронной торговле сформировались несколько бизнес-моделей:

- бизнес для потребителя (B2C),
- бизнес для бизнеса (B2B),
- потребитель для бизнеса (C2B),
- потребитель для потребителя (C2C),
- торговая площадка для торговой площадки (M2M).

Наиболее крупными и быстро растущими являются маркетплейсы, работающие по модели B2C. Маркетплейсы представляют собой совокупность интернет-

магазинов, предлагающих покупателям разнообразный ассортимент товаров и услуг с возможностью оформления заказа без перехода на сайт магазина. Доход маркетплейса складывается из комиссии, получаемой от магазинов, и платы за оказание сопутствующих услуг (логистическая и маркетинговая поддержка). Ключевыми особенностями этой модели являются значительные вложения в оборудование, программное обеспечение, логистическую инфраструктуру, хорошая служба поддержки клиентов и маркетинговое обеспечение.

Любая торговая площадка заинтересована в повышении собственной привлекательности для продавцов, которая зависит от покупательского трафика и уровня удовлетворенности потребителей. В свою очередь, на лояльность потребителей большое влияние оказывает качество логистики. С ростом числа мелких заказов (см. рисунок) уровень сложности логистики возрастает. Поскольку заказы небольшие, организация доставки в нужное время и в нужное место становится более сложной задачей, поэтому и требования к логистике гораздо выше. Более того, с развитием маркетплейсов повышаются требования потребителей к уровню логистического обслуживания.

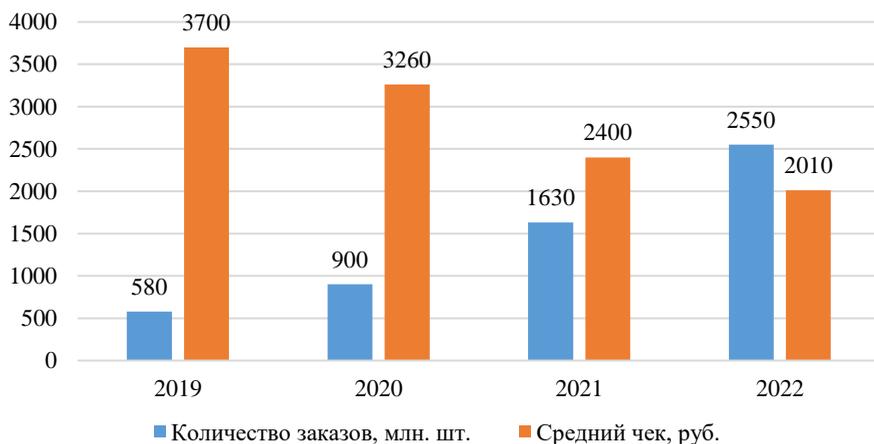


Рис. Динамика числа заказов и среднего чека в российской электронной торговле

Исследования показывают, что покупатели рассматривают логистику как важный фактор электронной коммерции, особенно «последнюю милю».¹ Поэтому перспективная модель логистики должна быть ориентирована на контроль «последней мили» и качества обслуживания. Компании, имеющие самостоятельную логистическую команду, такие как Амазон (Amazon), предоставляют клиентам хороший опыт логистического обслуживания, и удовлетворенность клиентов этих компаний высока. Решение об аутсорсинге при этом не является очевидным. Для компаний с низким логистическим потенциалом аутсорсинг оказывает значительное положительное влияние на экономические показатели, особенно на продажи, однако для компаний с высоким логистическим потенциалом он имеет

отрицательный коэффициент, что означает необходимость исключения дублирования инвестиций в одну и ту же часть логистических услуг.²

Быстрый рост маркетплейсов, потребность в управлении многокатегорийным ассортиментом запасов и координации взаимодействия множества участников, а также ускорение выполнения заказов приводят к необходимости реорганизации логистических цепочек.

Первое направление реорганизации – оценка возможностей логистической инфраструктуры и ее развитие в соответствии с потребностями участников и используемых ими логистических моделей.

Благодаря различным инновациям в логистике и цепях поставок растет спрос на объекты с большим объемом вертикального хранения и возможностью расширения. В отличие от традиционных складов, где хранятся большие запасы, современные логистические комплексы, ориентированные на электронную торговлю, выполняют роль промежуточного центра и поддерживают относительно небольшой запас каждого товара. Реагирующая система пополнения запасов позволяет быстро удовлетворять спрос покупателей. Консолидация, деконсолидация и перевалка происходят преимущественно на таких объектах, поэтому там можно осуществлять малообъемные и высокочастотные перевозки.³

На организацию логистической инфраструктуры, обеспечивающей эффективное выполнение операций в цепях электронной торговли, прежде всего, влияют экономические и производственные факторы, в том числе развитие технологий и изменение спроса. Рост объемов продаж на электронных торговых площадках обуславливает изменение способа организации цепочки поставок. В этом случае поставщикам приходится сотрудничать с логистическими компаниями, чтобы перестроить систему поставок. Распределительные центры, складские комплексы, внутригородские склады и пункты выдачи заказов в их различных формах объединяются между собой, чтобы обеспечить эффективную отгрузку и доставку. Появление новых моделей, таких как омниканальные продажи, также приводит к изменениям в способах построения сетей распределения и управления товарными запасами.

Процесс реорганизации цепочки поставок зависит так же от государственной политики и обеспеченности ресурсами. Политика налогообложения, городского планирования, реализация национальных проектов оказывают влияние на трансформацию логистического пространства. Важное значение приобретает доступ к клиентам и земельным участкам, на которых можно разместить объекты, ориентированные на электронную розницу. Различия в проникновении электронной коммерции на рынок, целях местного планирования и наличии земельных участков играют важную роль в объяснении разнообразия моделей реструктуризации логистики в различных примерах, когда электронные покупки становятся все более незаменимыми в нашей повседневной жизни.⁴

Второе направление - развитие логистических моделей организации хранения и доставки. В настоящее время используются следующие модели:

- Fulfilment by Marketplace (FBM) - товары хранятся на складе маркетплейса, и доставка осуществляется его силами;

- Fulfilment by Seller (FBS) - товары хранятся на складе продавца, но доставляются до покупателя силами торговой платформы;
 - Delivery by Seller (DBS) – хранение и доставка осуществляются продавцом.
- Каждая модель имеет свои преимущества и используется продавцами в зависимости от объема операций, количества товарных позиций и числа площадок присутствия.

Третье направление реорганизации цепей поставок - изменение логистических схем взаимодействия участников торговли. Для упрощения взаимодействия с большим количеством контрагентов оператор маркетплейса может группировать интернет-магазины, обеспечивать их информационную интеграцию для автоматизированной загрузки, обработки, актуализации товарных предложений и предоставления аналитики по продажам.⁵ С целью достижения эффекта масштаба и упрощения взаимодействия с различными поставщиками может способствовать горизонтальная кооперация. Размещение интернет-магазинов на одной платформе и использование ими единых логистических мощностей маркетплейса (при условии применения модели FBM,), создаёт предпосылки для развития горизонтального сотрудничества.⁶ Кооперация продавцов может выражаться в совместном использовании складских мощностей маркетплейса, транспортных средств при доставке на «последней миле» и при доставке возвращённых покупателями товаров, что позволит сократить операционные издержки и длительность выполнения заказа, а также ускорить окупаемости вложений в логистическую инфраструктуру и уменьшить негативное влияние на экологию.

Четвертое направление - развитие логистических сервисов в экосистеме электронной торговли. Сервисы хранения, упаковки, доставки, автоматизации логистических процессов, послепродажного обслуживания, логистического обеспечения (предоставление транспортных средств, персонала и др.).

Таким образом, цепочки поставок в сфере электронной торговли становятся более разнообразными и гибкими, обеспечивая повышение качества обслуживания потребителей и снижение операционных издержек участников.

¹ Yu, Y., Wang, X., Zhong, R.Y., Huang G.Q., E-commerce Logistics in Supply Chain Management: Practice Perspective. *Procedia CIRP*. 2016. 52. P.179-185. DOI: 10.1016/j.procir.2016.08.002.

² Там же.

³ Xiao, Z., Yuan, Q., Sun, Y., Sun, X. New paradigm of logistics space reorganization: E-commerce, land use, and supply chain management. *Transportation Research Interdisciplinary Perspectives*. 2021. 9. 100300. DOI: 10.1016/j.trip.2021.100300.

⁴ Там же.

⁵ Виноградов, А. Б. Проблемы и особенности логистической поддержки деятельности маркетплейсов / А. Б. Виноградов // *Логистика и управление цепями поставок*. – 2019. – № 5(94). – С. 3-10.

⁶ Там же.

LOGISTICS AND SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IN E-COMMERCE

© 2023 Vasilyev Vladimir Nikolaevich
Graduate Student
Samara State University of Economics

© 2023 Yakhneeva Irina Valeryevna
Doctor of Economics, Associate Professor,
Head of Department of Marketing, Logistics and Advertising
Samara State University of Economics
E-mail: yakhneevai.v@sseu.ru

Keywords: supply chain management, logistics, e-commerce, marketplace.

The article considers the changing role of logistics in the context of e-commerce growth. The main factors determining the need for supply chain reorganisation are the increase in customer requirements to the quality of logistics service, the diversity of logistics models, and the problems of coordination of interaction between sellers. Among the promising areas of supply chain reorganisation are the development of logistics infrastructure, logistics operation models and coordination of sellers' interaction.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ТРУБОПРОВОДНОГО ТРАНСПОРТА

© 2023 Васильева Марина Евгеньевна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: vasilevame2807@gmail.com

Ключевые слова: трубопроводный транспорт, экономическая безопасность, риски, угрозы, минимизация рисков.

В статье рассматриваются угрозы, вызовы и возможности для совершенствования сети трубопроводного транспорта на территории Российской Федерации.

В настоящее время на территории Российской Федерации, благодаря действующим инвестиционным программам, осуществляемым на федеральном уровне, продолжает активно развиваться трубопроводный транспорт различных энерго-ресурсов. Данный вид транспорта позволяет максимизировать эффективность доставки нефти, нефтепродуктов и природного газа, так как подавляющее большинство наиболее крупных месторождений нефти и газа находятся на большом отдалении от основной транспортной инфраструктуры в большинстве регионов нашей страны.¹

Грузооборот по видам транспорта по Российской Федерации за 2020-2022 гг., млрд т·км

	2020	2021	2022
Транспорт – всего	5,401	5,713	5,582
в том числе:			
железнодорожный (всего)	2545	2639	2638
автомобильный (всего)	275	297	314
трубопроводный – всего	2470	2653	2515
в том числе:			
газопроводный	1221	1371	1163
нефтепроводный	1197	1230	1301
нефтепродуктопроводный	52	51	51
морской (всего)	43	44	45
внутренний водный (всего)	64	71	68
воздушный (всего)	7,1	9,2	2,8

* Научный руководитель – Светкина Ирина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета, анализа и экономической безопасности, Самарский государственный экономический университет.

Согласно данным федерального агентства Росстат по итогам 2022 года наибольший объем грузооборота энергоресурсов осуществлен посредством трубопроводного транспорта и составил 2515 миллиардов тонно-километров.²

У трубопроводного транспорта наравне со всеми остальными видами грузооборота существуют как сильные, так и слабые стороны.

К плюсам можно отнести:

- наиболее низкая стоимость, в пересчете на один тонно-километр, транспортировки грузов;
- возможность обеспечить бесперебойные поставки в течение календарного года;
- возможность снижения нагрузки на инфраструктуру железнодорожного, автомобильного и водного видов транспорта.

Минусами же являются:

- наиболее дорогостоящий и трудоемкий процесс строительства сети трубопроводов и сопутствующей инфраструктуры, поддерживающей ее бесперебойное функционирование;
- невозможность увеличения пропускной способности действующей сети трубопроводов без снижения объемов перекачки во время реконструкции;
- наиболее короткий перечень грузов для возможной транспортировки посредством сети трубопроводов;
- низкая скорость доставки грузов, относительно наземных способов транспортировки товаров или энергоресурсов.³

На текущем этапе развития сеть трубопроводного транспорта на территории Российской Федерации наиболее подвержена следующим рискам и угрозам:

- отсутствие поставок оборудования для обеспечения трубопроводного транспорта от зарубежных поставщиков из-за нестабильной политической обстановки;
- снижение доходов от трубопроводного транспорта из-за снижения цен на энергоносители, что сделает невозможным осуществление технического перевооружения, реконструкции действующих объектов инфраструктуры трубопроводного транспорта, а также дальнейшее развитие, что, в том числе, ведет к повышению экологических, а как следствие, и социальных рисков из-за возрастания сложности или полного отсутствия для возможного капитального ремонта уже созданной сети трубопроводов;
- на фоне текущей геополитической обстановки, сложившейся вследствие действий Российской Федерации во внешней политике, значительно возрастает степень террористической угрозы для объектов инфраструктуры трубопроводного транспорта.

Для минимизации данных рисков или их полного недопущения возможен ряд следующих мероприятий:

- дальнейшее расширение действующей сети трубопроводов на неохваченные рынки сбыта, что позволит диверсифицировать деятельность компании опе-

раторов трубопроводов, а также повысить экономическую устойчивость добывающих и перерабатывающих производств;

- поддержка отечественных разработчиков аппаратного и программного обеспечения, а также повышение эффективности и быстродействия уже действующих технических и технологических решений позволит в значительной степени снизить зависимость от поставок оборудования и программного обеспечения с внешних рынков;

- совершенствование способов и методик проведения диагностических работ на уже введенных в эксплуатацию участках трубопроводов, а также повышение эффективности неразрушающего контроля на вновь вводимых в эксплуатацию объектов инфраструктуры трубопроводного транспорта, что позволит снизить как экологические, так и социально-экономические риски;

- расширение охвата, улучшение качества и быстродействия функционирования телематических систем на объектах трубопроводного транспорта позволит в более короткие сроки обнаруживать возможность совершения террористических актов или проведения диверсии, а также, при невозможности недопущения данных событий, минимизировать время ликвидации и экономико-социальный и экологический ущерб от совершения данных действий.⁴

Подводя итог всего вышесказанного, трубопроводный транспорт нефти, нефтепродуктов, природного газа и иных ресурсов является наиболее важной частью в транспортной инфраструктуре, экономической и энергетической системах Российской Федерации. Он становится все более и более востребованным, так как имеет ряд преимуществ, описанных выше, а также может функционировать в любых погодных условиях.⁵ Для повышения надежности, эффективности и безопасности трубопроводного транспорта необходимо постоянно совершенствовать методы проектирования и строительства трубопроводов. Кроме того, также требуется отслеживать качество и безопасность всех элементов трубопроводной системы, осуществляющей транспортировку энергоресурсов.

¹ Федеральный закон "О транспортной безопасности" от 09.02.2007 N 16-ФЗ (последняя редакция) [Электронный ресурс] https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_66069/.

² Федеральная служба государственной статистики – Транспорт [Электронный ресурс] <https://rosstat.gov.ru/statistics/transport>.

³ Хузин, Д. Р. Трубопроводный транспорт, его особенности и перспективы развития в России / Д. Р. Хузин // Вестник современных исследований. – 2018. – № 12.17(27). – С. 414-416.

⁴ Долгосрочная программа развития ПАО «Транснефть» [Электронный ресурс] <https://www.transneft.ru/development/perspective/long-term-program/>.

⁵ Распоряжение Правительства РФ от 9 июня 2020 г. № 1523-р Об Энергетической стратегии РФ на период до 2035 г. [Электронный ресурс] <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/74148810/>.

ENSURING ECONOMIC SECURITY OF PIPELINE TRANSPORT

© 2023 Vasilyeva Marina Evgenievna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: vasilevame2807@gmail.com

Keywords: pipeline transport, economic security, risks, threats, risk minimization.

This article discusses threats, challenges and opportunities for improving the pipeline transport network on the territory of the Russian Federation.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

© 2023 Василькина Анна Сергеевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: vasanna10@mail.ru

Ключевые слова: себестоимость, грузовые перевозки, перевозки автомобильным транспортом, калькулирование.

Статья посвящена анализу факторов, которые влияют на себестоимость грузоперевозок. Рассматриваются статьи и элементы затрат, формирующие себестоимость услуг по грузовым перевозкам автомобильным транспортом.

В настоящее время автомобильный транспорт играет одну из ключевых ролей в транспортном комплексе страны, формирует производственно-социальную инфраструктуру экономики. Следует отметить, что строительство скоростных автомагистралей и создание транспортного коридора “Россия от Санкт-Петербурга до Владивостока” даст возможность для развития производства и предпринимательской инициативы. Соответственно, возрастет потребность в перевозке продукции, которую обеспечит автомобильный транспорт.

В связи с высокими тарифами и загруженностью на железнодорожном транспорте растет спрос на автомобильные перевозки. Рост стоимости здесь сдерживает высокая конкуренция. В настоящее время по ОКВЭД 49.41 “Деятельность автомобильного грузового транспорта” в России зарегистрировано 46 796 организаций, обеспечивающих всё необходимое для работы других предприятий и нужды населения.

Каждый экономический субъект, планируя деятельность, рассчитывает затраты, необходимые ему для обеспечения непрерывности деятельности. Себестоимость, представляет собой стоимостную оценку всех затрат, связанных с перевозкой грузов, эксплуатацией автомобильных средств и управленческими процессами. Она включает трудовые затраты, затраты на материальные ресурсы и основные фонды, расчеты с бюджетом и внебюджетными фондами, а также управленческими расходы и затраты на техническое обслуживание. Также в себестоимость перевозок необходимо включать отчисления, уплачиваемые за возмещение вреда окружающей среды, утилизационные сборы, расходы по обязательному страхованию ответственности грузоперевозчика.¹

* Научный руководитель – Светкина Ирина Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры учета, анализа и экономической безопасности, Самарский государственный экономический университет.

Список расходов (затрат), калькулируемых организацией достаточно обширный, обеспечивающие единообразие методологии расчета себестоимости у всех участников рынка грузовых автомобильных перевозок. При этом экономические субъекты должны отражать с учетом законодательных требований элементы и статьи затрат в своей учетной политике.

В качестве статей затрат принято распределять их на оплату труда, социальные отчисления, материальные затраты (не включая в них возвратные отходы), амортизацию основных фондов и прочие затраты. В качестве прочих затрат в себестоимость можно отнести ремонтный фонд и дорожные сборы (например, плата государственной системе “Платон” для грузовых автомобилей весом более 12 тонн).

Для более точного расчета себестоимости и аналитического учета организации-грузоперевозчики могут использовать такие элементы как:

- заработная плата водителей-экспедиторов;
- социальные отчисления;
- топливо (расходы на оплату топливных карт);
- горюче-смазочные и прочие эксплуатационные материалы;
- износ и ремонт автомобильной резины;
- техническое обслуживание и ремонт автотранспортных средств;
- амортизация основных средств.
- общехозяйственные расходы.²

Расчет себестоимости является основой для ценообразования на услуги транспортной организации - тарифа. При этом многие логистические платформы отмечают рост стоимости грузовых автомобильных перевозок внутри страны в I полугодии 2023 года в среднем на 15 % (АТИ.СУ, FM Logistic, Delko). При этом по данным биржи АТИ.СУ спрос на услуги автомобильного транспорта вырос на 61%.³

Можно выделить факторы, негативно сказывающиеся на рост себестоимости грузовых перевозок.

1) Нехватка водителей. По данным сводного опроса компаний-автоперевозчиков дефицит составляет 21%. Один из ведущих грузоперевозчиков России - “ПЭК” приводит данные о нехватке 60 000 квалифицированных водителей российским организациям. При этом для сохранения в штатном расписании водителей компании повышают заработные платы, что соответственно сказывается на себестоимости. Средняя заработная плата водителя с опытом по России составляет 110 - 150 тысяч рублей, по сравнению с 2020 годом наблюдается двукратных рост.⁴

2) Подорожание, нехватка автомобильной техники и сервисного обслуживания. Рост ценника на автомобили составляет 10-15 процентов на китайские большегрузы (марки Shacman, FAW, Sitrak). Стоимость КАМАЗов также растет на разные модели от 5 до 10 %. Также наличие у многих предприятий автопарка, состоящего из европейских марок грузовых машин, привело к простоям в связи с отсутствием необходимых запчастей и росту спроса и, соответственно, цен. Здесь также наблюдается проблема “спекулятивного” роста тарифов.

3) Увеличение роста утилизационного сбора. С 1 августа 2023 года стоимость утилизационного сбора вырастет в 1,7 раза. Также в 2024 году вырастет плата за систему “Платон” на 5,3 %.⁵

4) Рост цен на горюче-смазочные материалы во второй половине 2023 года. Опасение также вызывает резкий рост на ГСМ, на который повлияло ослабление рубля и уменьшение налогового вычета на продажу топлива на территории РФ.

Рост себестоимости позволит увеличить объем услуг, оказываемых грузовыми перевозками автотранспортом и, соответственно, их выручку. С другой стороны, это отразится и на рост стоимости и себестоимости деятельности других организаций и обеспечения нужд граждан. Поэтому важно уделять внимание вопросам калькулирования в целях рационализации использования имеющихся ресурсов.

¹ Хмельницкий, А. Д. Экономика и управление на грузовом автомобильном транспорте : учебное пособие для вузов / А. Д. Хмельницкий. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 270 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13816-0. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/519334>.

² Инструкция по составу, учету и калькулированию затрат, включаемых в себестоимость перевозок (работ, услуг) предприятий автомобильного транспорта, утвержденная Министерством транспорта РФ 29.08.1995 // [Электронный ресурс] <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=35163#h292>.

³ <https://ati.su>.

⁴ <https://pecom.ru>.

⁵ <https://platon.ru>.

FACTORS INFLUENCING THE FORMATION OF THE COST OF FREIGHT TRANSPORTATION BY ROAD

© 2023 Vasilkina Anna Sergeevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: vasanna10@mail.ru

Keywords: cost price, freight transportation, transportation by road, calculation.

The article is devoted to the analysis of factors that affect the cost of cargo transportation. The articles and elements of costs that form the cost of freight transportation services by road are considered.

АНАЛИЗ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ САМАРСКОГО РЕГИОНА

© 2023 Васькова Юлия Ивановна

кандидат экономических наук, преподаватель кафедры учета, анализа
и экономической безопасности

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Rygyk@list.ru

Ключевые слова: мясоперерабатывающие предприятия, факторы влияния, использование производственных мощностей, объемы производства мясной продукции, обеспеченность мясной продукцией, стратегические перспективы деятельности мясоперерабатывающих предприятий.

Статья посвящена анализу деятельности мясоперерабатывающих предприятий Самарского региона. Автор дает оценку факторам, влияющим на работу данных предприятий и экономику региона в целом, анализирует использование среднегодовых производственных мощностей и обеспеченность Самарской области мясной продукцией собственного производства, определяет круг проблем функционирования мясоперерабатывающих предприятий и стратегических перспектив их деятельности.

Современный этап становления экономики характеризуется наличием множества факторов, оказывающих негативное влияние как на мясную промышленность, так и на экономику региона в целом.

Наиболее весомыми являются факторы, связанные с конфликтом на Юго-Востоке Украины. На данный момент различными государствами и международными организациями в отношении России введено одиннадцать пакетов санкций, под ограничениями находится более семи тысяч физических и юридических лиц. Существенное влияние на экономику Российской Федерации оказывают колебание курса валют, инфляция, обострение конкуренции на внешнем рынке, снижение платежеспособности, которые по сути являются отдаленными последствиями введенных санкций.

В то же время введение санкций стало мощным стимулом для развития отечественной экономики. Потребность в импортозамещении и уход с российских рынков иностранных компаний освободили соответствующие ниши для отечественных производителей многих видов продукции.

Так, сокращение объемов импортного мясного сырья привело к недостаточной загрузке производственных мощностей мясоперерабатывающих предприятий региона (табл. 1).

В результате недозагрузки производственных мощностей по причине недостатка сырья возникает необходимость реализации проекта развития молочного и мясного

животноводства в Самарской области. В рамках проекта в регионе строятся современные животноводческие комплексы, эксплуатация которых позволит увеличить собственное поголовье, обеспечить новые рабочие места, поднять уровень занятости и качество жизни населения. Таким образом, сокращение объемов импортного мясного сырья привело наращиванию собственных сырьевых баз.

Таблица 1

Использование среднегодовой производственной мощности предприятий Самарской области по выпуску отдельных видов продукции (без субъектов малого предпринимательства), %

№	Производство пищевых продуктов	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2021 к 2017 гг.
1	Мясо и субпродукты пищевые домашней птицы	98,8	88,3	99,7	74,3	27,3	- 71,5
2	Изделия колбасные	75,3	82,4	84,3	90,4	90,6	15,3
3	Полуфабрикаты мясные, мясосодержащие, охлажденные, замороженные	44,3	43,4	40,9	43,1	44,0	- 0,3

Источник: Самарстат¹, собственные расчеты.

Не менее важным аспектом социально-экономического развития Самарской области является обеспечение должного уровня продовольственной безопасности, предполагающего физическую и экономическую доступность пищевых продуктов населением региона.

Таблица 2

Обеспеченность Самарской области мясной продукцией собственного производства

№	Показатель	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2021 г. к 2017 г., %
1	Население региона, тыс. чел.	3193,5	3183,0	3179,5	3154,2	3131,7	98,06
2	Годовая потребность населения в мясе и мясопродуктах, тыс. т	236,32	235,54	235,28	233,42	231,75	98,06
3	Производство мяса и мясопродуктов хозяйствами всех категорий, тыс. т	93,02	106,12	106,75	111,81	101,30	108,9
4	Обеспеченность населения мясом и мясопродуктами, %	39,36	45,05	45,37	47,90	43,71	4,35 п.п

Источник: Самарстат¹, собственные расчеты.

В Самарской области осуществляют деятельность порядка 158 хозяйствующих субъектов, занимающихся переработкой мяса. При установленных Мини-

стерством здравоохранения РФ нормах потребления мяса и мясопродуктов, составляющих 74 кг на человека², мясоперерабатывающие предприятия региона обеспечивают население собственной продукцией в среднем на 44 % (табл. 2).

Таким образом, несмотря на то, что в Самарской области эффективно функционирует многоотраслевая пищевая и перерабатывающая промышленность (что является достаточным потенциалом для производства продуктов питания), мясоперерабатывающие предприятия региона не способны в полном объеме обеспечить население собственной продукцией. Сложившаяся ситуация снижает уровень продовольственной безопасности Самарской области и оказывает негативное влияние на экономику региона в целом.

Для обеспечения должного уровня продовольственной безопасности Самарской области, наряду с наращиванием поголовья скота, является целесообразным увеличение объемов производства мясной продукции перерабатывающими предприятиями региона и повышение конкурентоспособности производимой ими продукции.

Кроме неэффективного использования производственных мощностей мясоперерабатывающими предприятиями и недостаточного уровня обеспечения населения собственной мясной продукцией, в регионе существует ряд следующих проблем: высокая конкуренция на рынках сбыта, низкая покупательская способность населения, а также дезинтеграция сельхозтоваропроизводителей и перерабатывающих предприятий.

Данные обстоятельства обусловили формирование стратегических целей развития АПК региона, среди которых основными являются достижение объема производства основных видов высококачественных продуктов питания, достаточного для обеспечения должного уровня продовольственной безопасности региона (включая поддержку сельхозтоваропроизводителей), а также развитие рыночной инфраструктуры АПК³.

Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2030 года, разработанная Министерством экономического развития и инвестиций Самарской области предполагает, в том числе развитие агропромышленного кластера, обладающего высоким инвестиционным потенциалом, государственную поддержку развития селекции, создание агропромышленного парка, привлечение в регион крупных агрохолдингов, что в комплексе обеспечит достижение высоких объемных и качественных показателей продукции кластера⁴.

В рамках разработанной Стратегии к 2025 году в регионе планируется повышение глубины переработки региональной сельскохозяйственной продукции, а также наращивание объемов ее экспорта. К 2030 году предполагается выход производителей Самарской области на перспективные инновационные сегменты рынка пищевой продукции, а также достижение лидирующих позиций в масштабах Российской Федерации в современных селекционных и генно-инженерных технологиях агропромышленного производства⁴.

Особенностью мясоперерабатывающей отрасли является то, что она входит в состав агропромышленного комплекса, а поставщиком сырья для нее являются сельскохозяйственные предприятия. Поэтому применение стратегии вертикаль-

ной интеграции, заключающейся в формировании собственной сырьевой базы, систем логистики и сбыта готовой продукции, способно повысить устойчивость и эффективность функционирования мясоперерабатывающих предприятий.

Наличие собственных животноводческих площадок для мясоперерабатывающих предприятий позволяет снять проблему своевременности поставок сырья в промышленных масштабах, обеспечить его качество и особые требования (способ убоя, хранения и транспортировки, процентное соотношение жира к мясу, период выдержки), а также способствует минимизации рисков в отношениях «поставщик-покупатель». Создание собственных систем логистики и сбыта дает возможность оптимизировать процесс реализации готовой продукции, избежать рисков и дополнительных затрат, связанных с использованием услуг посредников. В целом применение стратегии вертикальной интеграции позволяет достигнуть эффекта синергии, когда эффективность от объединения сфер деятельности превышает эффективность от их раздельного функционирования

Таким образом, организацию полного цикла производства мясоперерабатывающей продукции можно рассматривать, как одно из перспективных стратегических направлений развития мясоперерабатывающей отрасли.

¹ Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Самарской области. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://63.rosstat.gov.ru/>

² Приказ Минздрава России от 19.08.2016 N 614 (ред. от 30.12.2022) «Об утверждении рекомендаций по рациональным нормам потребления пищевых продуктов, отвечающих современным требованиям здорового питания» {КонсультантПлюс}

³ Постановление Правительства Самарской области от 12.05.2011 N 175 «О Стратегии развития агропромышленного комплекса Самарской области на период до 2020 года» {КонсультантПлюс}

⁴ Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2030 года. Утверждена Постановлением Правительства Самарской области №441 от 12 июля 2017 года // СПС ГАРАНТ. Электронный ресурс. Режим доступа: http://base.garant.ru/44471204/#block_2

⁵ Официальный сайт министерства сельского хозяйства и продовольствия Самарской области. Электронный ресурс. Режим доступа: [https://mcx.samregion.ru/category/samarskij-ark/pishhevaya-i-pererabatyvayushhaya -promyshlennost/](https://mcx.samregion.ru/category/samarskij-ark/pishhevaya-i-pererabatyvayushhaya-promyshlennost/)

ANALYSIS AND STRATEGIC PROSPECTS FOR THE ACTIVITIES OF MEAT PROCESSING ENTERPRISES IN THE SAMARA REGION

© 2023 Vaskova Yulia Ivanovna

Candidate of Economic, Lecturer at the Department of Accounting, Analysis and Economic Security

Samara State University of Economics

E-mail: Rygyk@list.ru

Keywords: meat-processing enterprises, influencing factors, use of production capacity, production volumes of meat products, self-sufficiency in meat products, strategic prospects for the activities of meat processing enterprises.

The article is devoted to the analysis of the activities of meat processing enterprises in the Samara region. The author assesses the factors influencing the activities of these enterprises and the economy of the region as a whole, analyzes the use of average annual production capacity and the provision of the Samara region with meat products of its own production, determines the range of problems in the functioning of meat processing enterprises and the strategic prospects for their activities.

ОСОБЕННОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

© 2023 Волкова Александра Сергеевна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: volkova.aleksandra2010@yandex.ru

Ключевые слова: ипотека, жилье, классификация ипотечных кредитов, заемщик, страховые компании, залог, кредитор, особенности ипотечного кредитования, страхование, ипотечное кредитование.

Статья посвящена анализу особенностей ипотечного кредитования в Российской Федерации, важности данного вида кредитования для населения и государства в целом. Актуальность исследования обусловлена тем, что ипотечное кредитование является основной движущей силой рынка недвижимости.

В 21 веке население уже просто не может себе представить жизнь без ипотечного кредита. Многие люди прибегают к этому способу покупки квартиры, поскольку срок такого кредита может быть от 5 до 30 лет и по приемлемым процентам, что дает возможность выплачивать приемлемую ежемесячную сумму.

Количество выданных ипотечных кредитов, за последние годы резко увеличилось, благодаря мерам государственной поддержки, а именно:

- Государственные программы с субсидированием;
- Материнский капитал;
- Военная ипотека;
- IT-ипотека;
- Дальневосточная ипотека.

Много специальных программ и от самих застройщиков с минимальными ипотечными ставками и скидками.

Также на это повлияли следующие факторы.

Основная форма кредитования в России – это ипотечный кредит². В Российской Федерации на данный момент большая часть населения приобретает жилье именно при помощи ипотечного кредитования. В данный момент в связи с ростом цен на жилье и ростом ключевой ставки ЦБ РФ, ипотечных кредитов берут все меньше, откладывая все на будущее.

Но только за 2022 год было взято ипотечных кредитов на 696,9 млрд рублей, что показывает рост по сравнению с 2021 год на 48,1%.

* Научный руководитель – Заступов Андрей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.



Рис. 1. Факторы, повлиявшие на высокий спрос ипотечных кредитов

Средний размер ипотечной сделки за 2022 год составил 4 млн рублей, по сравнению с 2021 годом рост на 8,2%.

Ипотечное кредитование выполняет следующие функции в экономике.

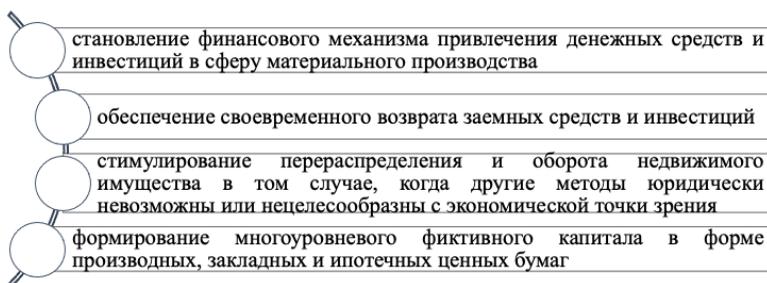


Рис. 2. Функции ипотечного кредитования в экономике

По объекту недвижимости

- земельные участки;
- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности; жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;
- воздушные, морские суда, суда каботажного плавания и космические объекты;
- объекты незавершенного строительства.

По целям кредитования

- приобретение готового жилья в многоквартирном доме либо отдельного дома на одну или несколько семей в качестве основного или дополнительного места жительства;
- приобретение дома для сезонного проживания, дачи, садовых домиков с участками земли;
- приобретение земельного участка под застройку.

Рис. 3. Классификация ипотечных кредитов

Ипотека - это вид кредита под залог недвижимости. Ипотека может браться как для покупки нового имущества, так и для рефинансирования старого ипотечного договора по сниженной ставке и по лучшим условиям.

Для банка ипотечный кредит будет считаться безопаснее, чем обычный потребительский. Потому что в случае неоплаты по ежемесячному взносу банк в праве забрать данное имущество³.

При рассмотрении ипотеки как элемента экономической системы, необходимо выделить следующие наиболее характерные черты⁴.

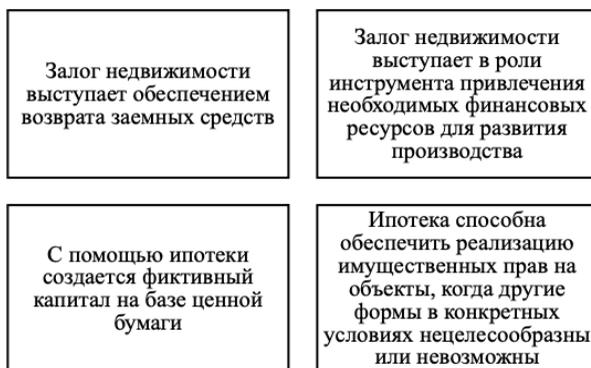


Рис. 4. Характерные черты ипотеки как экономической системы

Поэтому рынок ипотечного капитала оказывает существенное влияние на все сферы экономики⁵.



Рис. 5. Влияние ипотечных кредитов на экономику

В современном мире многие финансовые учреждения предлагают услуги ипотечного кредитования. И хотя условия получения ипотеки могут отличаться от банка к банку, обычно основными условиями являются следующие:

- **Возраст.** На момент получения ипотечного кредита не менее 21 года и не более 60 лет на момент погашения ипотеки.

- **Опыт работы.** Обычным условием для всех банков является опыт работы на одном месте работы не менее 6 месяцев.

- **Уровень дохода и способ его подтверждения.** Уровень дохода влияет на максимальную доступную сумму ипотечного кредита. На данный момент есть два способа доказать свой доход – это справка о подоходном налоге 2-НДФЛ и справка банковского образца.

- **Первоначальный взнос.** Это обязательное условие для взятия ипотечного кредита. На данный момент размер первоначального взноса равен 15% от суммы займа. Существуют также организации, предлагающие взять ипотечный кредит без первоначального взноса, но с высокой процентной ставкой.

- **Процентная ставка** - это стоимость, которую вы платите за то, чтобы занять деньги. Ставки по ипотечным кредитам обычно варьируются от 9% до 17%, в то время как лучшие ставки доступны по ипотечным кредитам заемщикам с высоким кредитным рейтингом.

- **Срок кредита.** Если потребительский кредит можно взять сроком максимум на 7 лет, то ипотеку можно оформить сроком на 30 лет.

- **Страхование.** Страхование является обязательным условием для получения ипотечного кредита. Обычно при подписании кредитного договора требуется страхование.

1. **Страхование жизни и нетрудоспособности заемщика.** В случае смерти или утраты трудоспособности заемщика и, как следствие, возможности погасить кредит, страховая компания переводит остаток долга банку, и квартира освобождается от залога. Очень необходимый и важный вид страхования, особенно для долгосрочных кредитов.

2. **Страхование предмета залога.** Страхование квартиры от катаклизмов в виде наводнения, пожара, разрушения дома и т.д.

3. **Титульное страхование.** Страхование права собственности заемщика на квартиру на случай, если оно будет оспорено по иску третьих лиц и договор купли-продажи будет расторгнут принудительно.

4. Некоторые банки готовы отменить дорогостоящее страхование жизни и нетрудоспособности заемщика, но за эту экономию придется заплатить повышенным процентной ставки на 1-2%.

Подводя итоги, можно сказать, что ипотечное кредитование отличный способ для поддержания рынка жилой недвижимости, самого населения и кредитных организаций. Для населения разработано огромное количество мер государственных поддержек для приобретения жилья. И конечно ипотечное страхование имеет свои особенности в отличии от обычного кредита, а именно: при взятии обычного потребительского кредита будет учитываться возраст и уровень дохода. При взятии же ипотечного кредита учитывается еще множество факторов

таких как, возраст, трудовой стаж, уровень дохода, первоначальный взнос, страхование ипотечного кредитования и т.д.

В Российской Федерации этот вид кредита очень развит, поскольку у молодой семьи просто нет средств для покупки своего жилья, что и толкает население на взятие ипотеки. По статистике, население берет ипотечный кредит на максимальный срок – это 30 лет, но гасят ее досрочно за 8-9 лет.

В заключение, в статье проанализированы основные особенности получения ипотечных кредитов в современной России. Несмотря на различия в условиях ипотеки, предлагаемых различными банками, существуют некоторые универсальные стандарты и этапы, которым необходимо следовать, чтобы получить ипотеку. Понимание этих особенностей и соблюдение, поможет людям обеспечить свой дом мечты.

¹ Чередникова А.О. Сущность, содержание и основные черты ипотечного кредитования / А. О. Чередникова // Российское предпринимательство. – 2010. – №4–1. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-soderzhanie-i-osnovnye-cherty-ipotechnogo-kreditovaniya>

² Питерская, Л. Ю. Состояние и проблемы развития ипотечного кредитования / Л. Ю. Питерская, Е. А. Бешкок // Аллея науки. – 2017. – Т. 2. – № 12. – С. 309-314.

³ Деньги, кредит, банки: учебник по практикуму для академического бакалавриата / под ред. Н. Н. Мартыненко, Ю. А. Соколова. - М.: Издательство Юрайт, 2020.

⁴ Савинова, В.А., Самсуни, А.Ю. Теоретические основы ипотечного жилищного кредитования и современная практика его развития в России // Экономические науки. – 2017. - №4 (149). – С.81-86.

⁵ Маслюк А.В. Ипотека как инструмент инвестирования. Существующие риски // Международный студенческий научный вестник. 2016. № 6. С. 96.

FEATURES OF MORTGAGE LENDING IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2023 Volkova Alexandra Sergeevna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: volkova.aleksandra2010@yandex.ru

Keywords: mortgage, housing, classification of mortgage loans, borrower, insurance companies, collateral, lender, features of mortgage lending, insurance, mortgage lending.

The article is devoted to the analysis of the features of mortgage lending in the Russian Federation, the importance of this type of lending for the population and the state as a whole. The relevance of the study is due to the fact that mortgage lending is the main driving force of the real estate market.

МИРОВОЙ РЫНОК ПЛАТИНЫ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© 2023 Гладких Татьяна Витальевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: Tanya.gladkih2003@mail.ru

Ключевые слова: мировой рынок, платина, ценные металлы, мировая экономика, торговля, спрос, рынок платины.

В статье рассмотрен мировой рынок одного из самых дорогих и ценных металлов – платины. Описана история этого металла, перечислены основные страны-добытчики, раскрыто непосредственное влияние платины на мировой рынок. Проведены анализ и оценка нынешнего состояния мирового рынка платины и перспектив его развития.

Мировой рынок платины – это система глобального масштаба, на которой можно как купить, так и продать этот драгоценный металл. Платина является неизмеримо ценным ресурсом, который может быть применен в производстве ювелирных изделий, фармацевтической продукции, электроники и так далее.

Мировой рынок платины, как и любой другой рынок ценного металла, является неотъемлемой и очень важной составляющей мировой экономики. Цена платины способна влиять на стоимость различных товаров и услуг, курсы валют, а также на процесс инфляции. Именно поэтому очень важно проводить анализ нынешнего состояния и составлять прогноз мирового рынка платины, так как это имеет большой вес не только в рамках бизнеса, но и в рамках государственной экономики стран мира.¹

История становления мирового рынка платины длится далеко не один век, ведь об этом металле знали еще в древнее время.

Впервые о существовании нового металла – платины – заявили испанские завоеватели еще в XVI веке, найдя её на территории Южной Америки. Однако в ряд драгоценных металлов платина вошла далеко не сразу, очень долгое время её считали бесполезной и не использовали даже примесь в золоте.

Лишь в XVIII веке платина стала использоваться в изготовлении ювелирных часов, так как была очень яркой и прочной, этим и ценилась. Еще позже, в XIX веке использование платины дошло и до промышленности, а именно в химическом и автомобильном производстве.

* Научный руководитель – Иванова Наталья Игоревна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

На данный момент платина входит в группу наивысших и наиболее востребованных металлов, её используют в разных отраслях промышленности, от ювелирной до электрической.²

В мировой рынок платины вовлечено множество участников, каждый из которых является важным элементом этого рынка.

Так, странами-производителями, по совместительству мировыми поставщиками, платины являются Южная Африка, Северная Америка, Россия и Зимбабве. Добыча платины производится на рудниках и речных отложениях.

Длительное время в компании «Eskom» (ЮАР) производила сокращение мощностей и кадров, что в свою очередь привело к снижению объемов переработки платины в стране. А в это время в России на предприятии «Норникель» происходила замена плавильной печи, что повлекло за собой снижение мощности компании и к уменьшению объемов производства почти на 400 тысяч унций (1 унция = 28,35 грамм), по сравнению с прошлым годом

Помимо производителей металла, не менее важными участниками мирового рынка платины являются: инвесторы, покупающие и продающие данный металл в целях получения прибыли, также некоторые из них инвестируют свой капитал, покупая акции добывающих платину предприятий; ювелиры, изготавливающие различные драгоценные изделия из платины; промышленные компании, использующие платину в изготовлении автомобилей, лабораторного и медицинского оборудования; банки и прочие финансовые учреждения, которые предоставляют различные услуги, связанные с платиной, такие как хранение, инвестирование, кредитование.

Совокупное взаимодействие всех вышеперечисленных участников на мировом рынке платины способно определить уровни спроса и предложения данного металла, а также его цену и тенденции развития.

Как уже говорилось, мировой рынок платины способен влиять на международные экономические отношения и на мировую экономику в целом.

А именно мировой рынок платины способен влиять на: импорт и экспорт, так как для многих стран платина является очень ценным ресурсом в рамках экспорта, следовательно, растущий экспорт увеличивает валютные поступления, или же наоборот, если цена на платину упадет, то экспортные доходы страны снизятся, что в свою очередь может привести к дисбалансу торговой составляющей страны; инвестиции, ведь как уже упоминалось, платина является важным инвестиционным продуктом, снижение цен на который повлечет за собой упадок инвестиционных доходов у инвесторов; промышленность, выше неоднократно была упомянута роль платины в промышленности, следовательно повышение цен на неё, может сильно сказаться на цене производства товара и его итоговой стоимости в магазинах; валютный курс стран добывающих платину, по той причине, что повышение цен на этот металл способно укрепить национальную валюту, падение же цен приведет к обратному результату.

Проводя анализ вышеперечисленного, делаем вывод, что мировой рынок платины способен сильно повлиять на разные аспекты экономики, а осознание дан-

ного влияния поможет проводить анализ этого рынка и составлять прогнозы его дальнейшего развития.

Мировой рынок платины достаточно динамичен и сильно подвержен изменениям. На перспективы развития этого рынка могут оказать влияние следующие факторы: рост спроса на платину в промышленном обороте, так как её используют во множестве промышленных отраслей, то развитие технологий может привести к увеличению потребности в данном металле, в следствие чего цена на него поднимется; рост инвестиционного спроса, ведь увеличение популярности платины приведет к росту числа инвесторов, желающих вложить свои активы в этот металл; геополитика, а именно возникновение межстрановых конфликтов, введение пакетов санкций и прочие события способны оказать влияние на мировой рынок платины, например, некоторые санкции могут ограничить или вовсе запретить экспортировать платину, что в свою очередь окажет влияние на цену и доступность драгоценного металла на рынке; развитие альтернативных технологий, так как есть вероятность, что будет разработан аналогичный платине материал, со схожими свойствами, что однозначно повлияет на потребность промышленных предприятий в платине; развитие экологических технологий, так как платина отлично подходит для изготовления солнечных панелей и водородных топливных элементов, которые являются частью эко-движения, то есть развитие таких технологий однозначно увеличит потребность в платине.

Иными словами, на динамику и перспективы развития мирового рынка платины могут влиять как инвесторы, так и промышленные предприятия, и приверженцы эко-технологий.³

Говоря о прогнозе перспектив мирового рынка платины, можно взять во внимание мнения экспертов, которые заявляют, что в 2023 году произошел дефицит платины и составил 310 тысяч унций, не учитывая инвестиционный спрос. Такая ситуация возникла в связи с резким ростом спроса у промышленных предприятий, в связи с увеличением производительных мощностей направленных на изготовление легковых автомобилей и бензиновых катализаторов, и упадком первичного и вторичного предложений. Также улучшилась и продолжает улучшаться (после последствий 2022 года) ситуация в ювелирном аспекте платиновой промышленности.

Прогнозы так же гласят о том, что совокупный объем платинового производства в Южной Африке увеличится на 3%, то есть до 4,18 миллионов унций. Этот рост будет зависеть от интенсивности переработки запасов сырья на складах, которые накопились вследствие технического обслуживания на плавильных заводах. В России же, как ожидают эксперты, объем суммарно произведенного платинового сырья не превысит 610 тысяч унций, в связи с заменой ранее упомянутой плавильной печи. Рост производства платины на 10% ожидается и в Северной Америке, так как, после наводнения 2022 года, была восстановлена добыча на руднике «Stillwater». В Зимбабве тоже ожидается рост производства платины.

Предполагается, что спрос на ювелирные изделия из платины во всем мире к концу 2023 года возрастет на 2%, или до 1,47 миллионов унций. В Китае, по сравнению с прошлым годом, существенно возрос спрос на ювелирные изделия из

платины, однако основным конкурентом платины является золото, ведь цены на них за последнее время сильно разнятся. В индийской экономике наблюдается относительная стабильность, которая вполне может привести к росту спроса на платиновые ювелирные изделия. В то же время эксперты ожидают небольшой рост спроса по данной категории в Японии, а также значительный упадок спроса в регионах Европы и Северной Америки, в связи с их затрудненным экономическим положением. Также прогнозируется, что мировой рынок платины повернется дефициту, ведь спрос на неё растет, а в ближайшие полгода средняя стоимость на неё составит до 920 долларов США за унцию.⁴

Таким образом, анализируя все вышесказанное, можно сделать следующий вывод. Мировой рынок платины – важная составляющая мировой экономики в целом. На нем существует возможность осуществлять инвестиции⁵, торговлю, а также использовать платину во многих сферах промышленной деятельности. Мировой рынок платины подвержен постоянному изменению в связи с множеством факторов, например, спрос, геополитика, инновационный прогресс. Знание и понимание участников, нынешнего положения и перспектив развития мирового рынка платины позволит принимать взвешенные решения, связанные с инвестированием капитала в этот рынок.

¹ Елена Петровна Любенкова. Мировой рынок серебра и платины // Образовательный портал «Справочник». – Дата последнего обновления статьи: 13.06.2023. – URL: https://spravochnik.ru/bankovskoe_delo/mirovoy_rynok_serebra_i_platiny/ (дата обращения: 21.09.2023).

² Команда редакторов Pakhotin.org. Платина: история открытия металла, области применения, технологии добычи // Информационный портал «Pakhotin» - Дата последнего обновления статьи: 19.04.2022. – URL: <https://pakhotin.org/technologies/platinum/> (дата обращения: 21.09.2023).

³ Открытие сокровищницы: разбираемся в мировом рынке серебра и платины // Информационный портал «Научные статьи. ру». – URL: <https://nauchniestati.ru/spravka/mirovoj-rynok-serebra-i-platiny/> (дата обращения: 21.09.2023).

⁴ Материалы отчета «SFA». Рынок палладия и платины в 2023 году: текущее состояние и перспективы // Информационный портал «Золотой монетный двор». – URL: <https://zoloto-md.ru/info/analytics/rynok-palladiya-i-platinyi-v-2023-godu-tekushhee-sostoyaniye-i-perspektivy/> (дата обращения: 21.09.2023).

⁵ Харитонов, Д. В. Международное сотрудничество российских автомобилестроительных компаний и механизмы согласования финансовых интересов / Д. В. Харитонов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2022. – № 10 (216). – С. 56-65. – DOI 10.46554/1993-0453-2022-10-216-56-65.

GLOBAL PLATINUM MARKET: CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT

© 2023 Gladkikh Tatiana Vitalievna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: Tanya.gladkikh2003@mail.ru

Keywords: world market, platinum, precious metals, world economy, trade, demand, platinum market.

The article examines the world market of one of the most expensive and valuable metals – platinum. The history of this metal is described, the main mining countries are listed, the direct influence of platinum on the world market is revealed. The analysis and assessment of the current state of the world platinum market and its development prospects have been carried out.

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО АУДИТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2023 Глушанков Кирилл Владимирович*

студент

Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы

E-mail: 1132232955@pfur.ru

Ключевые слова: аудит, аудиторские услуги, аудиторская деятельность, российский аудит, современный этап развития аудита.

Статья посвящена выявлению актуальных направлений и тенденций развития аудита в России в современных экономических условиях. Автор анализирует данные аспекты развития аудита на примере последних событий в области аудиторской деятельности.

Как известно из научной литературы, термин «аудит» представляет собой проверку финансовой отчетности аудируемого лица, с последующим выражением мнения о достоверности данной отчетности путем составления независимого письменного мнения – аудиторского заключения¹. Определение аудита также закреплено в Федеральном законе «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ. Помимо аудита, существуют сопутствующие аудиту услуги. Сопутствующие аудиту услуги подразделяются на 3 основных направления:

- Обзорные проверки;
- Согласованные процедуры;
- Компиляция финансовой информации.

Также стоит отметить, что помимо трех основных направлений сопутствующих аудиту услуг, существует еще 3 относительно «новых» направлений в аудите, такие как Due Diligence, Environmental Due Diligence и форензик. Due Diligence представляет собой «процедуру составления представления об объекте инвестирования, в т.ч. оценку инвестиционных рисков, всестороннее исследование деятельности компании и т.п.»². Environmental Due Diligence представляет собой «анализ воздействия деятельности организации на окружающую среду»³. В свою очередь, форензик представляет собой «независимое экономическое расследование»⁴, которое заключается в анализе конфликтных ситуаций и разногласий между организациями, их собственниками и другими субъектами, а также участие в последующем урегулировании таких ситуаций и разногласий. Таким образом, все названные выше понятия объединяются в единую экономическую группу – аудиторскую деятельность.

* Научный руководитель – Сорокина Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы.

Вспомнив основное содержание аудиторской деятельности, перейдем к современному этапу его развития в России. Стоит отметить, что аудит в России появился относительно недавно, на заре 1990-х годов, со входом на российский рынок в 1987 году частной аудиторской компании «Интераудит»⁵. С тех пор аудит претерпел существенные изменения. Например, эти изменения коснулись регулирования аудиторской деятельности (переход с временных правил аудиторской деятельности на федеральные стандарты аудита, переход с федеральных стандартов аудита на международные стандарты аудита*), возникновения новых видов аудита – внешнего государственного аудита Счетной палаты, внутреннего государственного аудита Федерального казначейства, и других изменений.

После 2021 года в России произошли существенные изменения в области аудита. Так, 19 апреля 2021 года было принято Постановление Правительства РФ «Об ограничениях на предоставление информации и документации аудиторской организации, индивидуальному аудитору» № 622. Смысл данного постановления заключается в наложении ограничений к доступу определенной информации на аудиторские организации, управляемые и контролируемые иностранными гражданами, иностранными юридическими лицами и лицами без гражданства. С принятием данного постановления иностранные аудиторские организации потеряли доступ к финансовой информации следующих категорий:

- Акционерные общества;
- Рынки ценных бумаг;
- Консолидированная финансовая отчетность;
- Вклады физических лиц в банках России;
- Центральный банк России;
- Микрофинансовая деятельность и микрофинансовые организации;
- И другие⁶.

Главным ограничением для аудиторских организаций, управляемых и контролируемых иностранными гражданами, иностранными юридическими лицами и лицами без гражданства, стало ограничение к финансовой отчетности государственных предприятий и банков с государственным участием в своих капиталах.

Еще одним «потрясением» на современном этапе развития аудита в России стал уход «большой четверки» - крупных международных аудиторских компаний, таких как Deloitte, PricewaterhouseCoopers, KPMG и Ernst & Young. Данные международные аудиторские компании задавали планку профессиональной аудиторской деятельности и являлись эталоном для российских аудиторских компаний. Данные международные компании заявили о прекращении своей дея-

* В настоящее время международные стандарты аудита представляют собой официальный перевод стандартов аудита, разработанных Международным советом по стандартам аудита и обеспечения достоверности. Международные стандарты аудита утверждены Правительством РФ, и введены в действие на территории России Министерством финансов РФ. Что касается федеральных стандартов аудита, то они не утратили свое действие, и применяются в части, не противоречащей утвержденным в России международным стандартам аудита.

тельности в России и о выходе российских отделений из своих глобальных сетей⁷. Несмотря на это, российские отделения международных аудиторских компаний продолжили свою работу под новыми названиями, что ознаменовало их становление как самостоятельных российских аудиторских компаний. Так, вместо Ernst & Young появилось ООО «Центр аудиторских технологий и решений – аудиторские услуги», вместо PricewaterhouseCoopers появилось АО «АКГ «ТЕХНОЛОГИИ ДОВЕРИЯ» и т.д. Вновь созданные российские аудиторские компании перестали быть дочерними по отношению к своим бывшим международным структурам. Капитал данных компаний принял форму отечественного (российского) капитала. Несмотря на выделение российских компаний из международных структур, методология, структура, особенности и принципы работы остались те же. Порядок осуществления аудиторских процедур все так же подчиняется международным стандартам аудита (в том числе международным стандартам финансовой отчетности).

Таким образом, произошедшие изменения в области аудита в российских реалиях, открыли для него горизонт новых возможностей. Благодаря уходу крупных международных аудиторских компаний, российским аудиторским компаниям расширился «рынок сбыта» аудиторских услуг. Многие российские аудиторские компании получили больше возможностей для конкуренции. Конечно, главным актуальным направлением развития аудита в России в современных условиях, является недопущение ухудшения качества оказываемых аудиторских услуг, недопущение нарушений фундаментальных аудиторских принципов, таких как честность, объективность, профессиональная компетентность и должная тщательность, конфиденциальность, профессиональное поведение. Несмотря на это, аудит получил стимул для своего совершенствования, развития «национальных» стандартов аудита, улучшения существующих и создания современных методик осуществления аудиторской деятельности. Стоит отметить, что в настоящее время практика российского аудита получила толчок для большей интеграции между странами СНГ, а также с некоторыми странами Азии (такими как Китайская Народная Республика, Корейская Народно-Демократическая Республика и др.). Также одной из наблюдаемых тенденций в развитии современного аудита в России является ограничение доступа к определенной информации европейским и западным аудиторским компаниям, что может повлиять на его качество.

¹ Аудит : учебник и практикум для вузов / М. А. Штефан, О. А. Замотаева, Н. В. Максимова, А. В. Шурыгин ; под редакцией М. А. Штефан. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 744 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-16559-3. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/531285>

² Макарова Л.Г., Штефан М.А., Ковина А.К. Основы аудита. Самоучитель. М. : ВШЭ, 2013. С. 16.

³ Аудит : учебник и практикум для вузов / М. А. Штефан, О. А. Замотаева, Н. В. Максимова, А. В. Шурыгин ; под редакцией М. А. Штефан. Указ. соч.

⁴ Аудит : учебник и практикум для вузов / М. А. Штефан, О. А. Замотаева, Н. В. Максимова, А. В. Шурыгин ; под редакцией М. А. Штефан. Указ. соч.

⁵ Аудит: учебное пособие. Ч. 1. Основы аудита / Т.А. Мирошниченко ; Донской ГАУ. – Новочеркасск : Колорит, 2018. – 163 с.

⁶ Постановление Правительства РФ от 19.04.2021 N 622 "Об ограничениях на предоставление информации и документации аудиторской организации, индивидуальному аудитору" [Электронный ресурс]: СПС КонсультантПлюс. – Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_382679/?ysclid=lmqu5ej9lo125299629

⁷ Сети «большой четверки» разрывают отношения с российскими партнерскими компаниями: подробности [Электронный ресурс]: Audit-it.ru. – Режим доступа: <https://www.audit-it.ru/news/audit/1056358.html?ysclid=lmqtomna6n173151333>

CURRENT TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF RUSSIAN AUDIT IN MODERN CONDITIONS

© 2023 Glushankov Kirill Vladimirovich
Student

Patrice Lumumba Peoples' Friendship University of Russia
E-mail: 1132232955@pfur.ru

Keywords: audit, audit services, audit activity, Russian audit, current stage of audit development.

The article is devoted to the identification of current trends and trends in the development of auditing in Russia in modern economic conditions. The author analyzes these aspects of audit development on the example of recent developments in the field of auditing.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»)

© 2023 Голиновская Александра Олеговна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: alexa17102000@yandex.ru

Ключевые слова: показатели финансовой устойчивости, персонал организации, конкурентоспособность, структура персонала, движение персонала, автоматизированные системы, базы данных, хранилище информации, профессиональная характеристика сотрудников предприятия.

Статья посвящена анализу значимости персонала предприятия как важнейшего актива, позволяющего влиять на конкурентоспособность, производственную деятельность организации и повышение ключевых показателей ее финансовой устойчивости. Рассмотрены индикаторы, положенные в основу оценки управления персоналом, проблемы, возникающие у руководства организации в части осуществления кадровой политики. На примере деятельности ПАО «ГМК «Норильский никель» раскрываются приоритеты управления персоналом и элементы аналитической отчетности предприятия, существующей в контексте обработки информации о персонале организации.

В условиях динамично меняющихся процессов рыночной среды, влияющих на функционирование хозяйствующего субъекта и определяющего, тем самым, уровень и качество его развития, недостаточным будет акцентирование внимания исключительно на производственном обеспечении и достаточности финансовых средств, поскольку наравне с отмеченными ресурсами существенное влияние оказывает персонал организации. В данном случае, как подчеркивают Швырева О.И. и Матвийченко В.В. в своем исследовании, важным для формирования стратегии экономического роста предприятия и вектора последующей экономической деятельности является не только учет количественно-качественных показателей кадрового состава организации (его численности, квалификации, набора имеющихся компетенций), но и аналитическая обработка данной информации по труду¹. В свою очередь, как резюмирует Шипицына К.Ф. в контексте поставленной темы, персонал организации представляет собой важнейший актив предприятия, поскольку предопределяет его потенциал в будущем, его конкурентоспособность, место в отрасли и структуре экономики страны². Тем самым от наличия у руководства организации актуальной и своевременно обновляемой финансово-экономической информации, в т.ч. содержащей индикаторы кадрового состава, зависит тактическое и стратегическое поведение предприятия в перспективе.

* Научный руководитель – Архипова Наталья Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

Интересным будет озвучить позицию Галиевой Л.И. в вопросе управления персоналом, поскольку автор подходит к вопросу поднятой темы через проблему текучести кадров и факторов, провоцирующих данное негативное явление на предприятии³. Так, с точки зрения автора, неграмотное управление сотрудниками предприятия, отсутствие понимания их мотивов, инициирующих к осуществлению трудовой функции, в близлежащем или отдаленном будущем может привести к увеличению числа прогулов и увольнений, снижению количества и качества выпускаемой продукции (оказываемых услуг, выполняемых работ), возникновению проблем с репутацией предприятия и лояльностью клиентов и, как следствие, падению выручки, прибыли и иных показателей финансовой устойчивости предприятия.

Научная организация труда с точки зрения управления персоналом должна отвечать ключевым аспектам, положенным в ее основу, среди которых:

1. Высокий уровень организованности персонала и достоверность тех оценок, которые положены в основу изучения его поведения;
2. Многовариантность форм, существующих в части организации труда и его оплаты;
3. Анализ приоритетов, существующих при формировании и использовании персонала в контексте поставленных производственных задач;
4. Объективность отчетности, которая отражает вопросы управления персоналом.

В то же время для обозначения и решения проблем, возникающих на предприятии в вопросе кадрового учета, особенно проблем текучести персонала, диспропорции возрастного состава различных групп работников, недостаточности сотрудников определенной квалификации, особое значение приобретает система информационных данных и их систематический учет и анализ. Как отмечает Петух М.В., сбор и анализ данных о персонале, положенных в основу составляемой отчетности, позволяет не только выявить существующие проблемы, но и обозначить вектор их решения с опорой на нижеследующие методы:

1. Оценка структуры персонала как сопоставление между необходимым числом работников необходимой квалификации и теми результатами, которые они приносят компании. В данном случае особому вниманию подлежат такие показатели как динамика приема на работу персонала, их квалификационно-профессиональные параметры, а также возрастной состав.
2. Оценка показателей, сопряженных со временной нетрудоспособностью персонала и возможностями ее предупреждения с тем, чтобы снизить потери производительности предприятия, а также объемы компенсационных выплат.
3. Оценка движения персонала. В данном случае анализу подлежат такие параметры как динамика увольнения сотрудников на предприятии, актуальность восполнения численности работников, необходимость несения затрат на прием и обучение вновь принятых кадров. Интерес вызывает оценка так называемой функции выживаемости как прогнозирование продолжительности работы работников определенной возрастной группы и вероятность их увольнения на данном этапе работы в организации. Как следствие подводится итог в разрезе экономи-

ческого ущерба, причиненного предприятию вследствие ухода работников и, в особенности, высококвалифицированных. В таком случае дополнительной оценке подлежат денежные средства, которые необходимо предусмотреть в бюджете предприятия на подбор нового персонала и его адаптацию, введение в должность, а также расходы на брак, возможный к появлению в связи с приемом на работу сотрудников с низкой профессиональной квалификацией и (или) их обучением на испытательном сроке⁴.

Решением, позволяющим не только аккумулировать, но и обработать полученную информацию о сотрудниках предприятия с целью дальнейшего инициирования необходимой кадровой политики, является использование специализированных систем на базе соответствующего программного обеспечения. Как резюмирует Петух М.В. в этом контексте, необходимые информационные программы позволяют получить отчетность в разрезе персонала предприятия, которая в числе прочих функций позволяет провести первоначальный анализ персонала предприятия⁴. К примеру, аналитическая платформа Deductor, содержащая в себе хранилища данных в части структуры персонала (возрастной, профессиональный состав), причин его нетрудоспособности, корреляции между сроком работы персонала и причинами его увольнения, позволяет своевременно собрать необходимые сведения и скорректировать кадровую политику в нужном для руководства направлении. В свою очередь программа «1С:Зарплата и управление персоналом» позволяет в автоматизированном режиме предоставлять руководящему составу предприятия данные в разрезе рабочего времени и выплачиваемой заработной платы имеющегося состава работников, схем существующей мотивации и оплаты труда, а также иные данные, необходимые для принятия необходимых кадровых решений. В таком случае приведенная программа позволяет получать необходимую аналитическую отчетность с тем, чтобы в дальнейшем не только оценивать кадровый потенциал предприятия, но и корректировать его с целью достижения результатов важных руководству в перспективе.

Подтвердив важность персонала для производственных целей предприятия и обосновав необходимость анализа ключевых показателей, касающихся кадрового состава, целесообразным видится изучением специфики формирования отчетности и ее анализа в разрезе управления персоналом на примере ПАО «ГМК «Норильский никель» (далее – Норникель). В данном случае предприятие является лидером не только в отрасли горно-металлургической промышленности и крупнейшим экспортером никеля и иных металлов, но и в сфере проводимой кадровой политики. Так, компания, сосредоточенная на добыче и переработке драгоценных и иных металлов (в первую очередь палладия и высокосортного никеля), имеет в штате предприятия почти 80 тыс. сотрудников, средняя заработная плата которых почти в 3 раза превышает среднюю заработную плату в РФ. К примеру, согласно данным Росстата, среднемесячная номинально начисленная заработная плата работников по стране в 2022 г. составляет 61 678 руб. в то время, как аналогичное значение в Норникеле – 182 513 руб. (см. таблицу).

**Среднесписочная численность и среднемесячная заработная плата
ПАО «ГМК «Норильский никель» за 2020-2022 гг.**

Показатели	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Среднесписочная численность, тыс. чел.	72	74	78
Среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	132 000,0	137 430,0	182 513,0

Источник: Рэнкинг средних зарплат в крупнейших российских компаниях реального сектора // Национальные Кредитные Рейтинги: официальный сайт⁵

Предприятие ежегодно финансирует мероприятия по обучению и повышению квалификации персонала. Используемая в организации платформа «Академия «Норникель» позволяет в дистанционном формате охватить весь штат предприятия в части транслирования знаний при приеме, адаптации и дальнейшей работе сотрудников компании, что выражается в том, что ежегодно проводится порядком 70,9 тыс. человеко-мероприятий⁶. Руководство компании принимает участие в реализации программы «Управление на 360°» с целью практического формирования навыков взаимодействия с персоналом, развития системного мышления, коммуникационных и партнерских возможностей с персоналом организации⁷. В числе прочего компания практикует активное формирование кадрового резерва с акцентом на разработку для вновь принятых работников индивидуального плана развития. В свою очередь размер и форма дохода коррелирует с так называемыми ключевыми показателями эффективности (КПЭ), которые в свою очередь включают в себя оценку социальной ответственности, производственной эффективности работника, его кросс-функциональные интересы и человеческий капитал. В последнем случае стоит отметить, что для обработки всех сведений, касающихся персонала организации, внедрена автоматизированная система оценки, которая позволяет не только объединять и обрабатывать сведения о сотрудниках персонала в единой базе, но и унифицировать формируемую отчетность, освобождая ее от излишних, неактуальных или некорректных данных.

В совокупности озвученные элементы проводимой кадровой политики предприятия, отражающиеся на показателях отчетности, связанной с управлением персоналом, выражается в том, что текучесть персонала была снижена до 10,5%, расходы на социальный пакет в год увеличены с 1,4 тыс. \$ США до 1,7⁸. Норникель не приемлет дискриминации в формах оплат труда в зависимости от демографических, расовых и иных признаков и реализует политику вовлеченности персонала в вопросы управления организацией. Сказанное позволяет идентифицировать Норникель как крупнейшего работодателя не только Норильского промышленного района (67% работников) и территории Кольского полуострова (15%), но как лидера рынка труда России.

Таким образом, для целей деятельности любой компании в целом и Норникеля в частности представляется важным использовать человеческий ресурс в качестве ключевого компонента дальнейшего стратегического роста. Именно сотрудники организации влияют на интенсивность и качество производственной

активности предприятия, предопределяя его будущую конкурентоспособность и позиции в отрасли. Тем самым требуется проводить не только грамотный прием, отбор и адаптацию персонала с целью оперативной интеграции в работу, но и последующий анализ функционирования в корпоративной среде с целью предупреждения увольнения и снижения мотивации персонала в части выполняемых трудовых функций.

¹ Швырева О.И., Матвийченко В.В. Методика проверки раскрытия существенной информации о вознаграждениях персоналу в бухгалтерской (финансовой) отчетности // Вестник Академии знаний. 2021. №4 (45). С. 291-295.

² Шипицына К.Ф. Аудит финансовых результатов // Молодежная наука. Труды XXIV Всероссийской студенческой научно-практической конференции: В 4-х томах. Редколлегия: В.С. Ратушняк (отв. ред.) [и др.]. 2020. С. 230-234.

³ Галиева Л.И. Аналитические процедуры подтверждения предпосылок составления бухгалтерской отчетности // Актуальные вопросы современной экономики. 2021. № 1. С. 464-468.

⁴ Петух М.В. Методика аналитических процедур аудиторской оценки эффективности вознаграждений персоналу // Труды Кубанского государственного аграрного университета имени И. Т. Трубилина». 2019. №78. С. 13-21.

⁵ Рэнкинг средних зарплат в крупнейших российских компаниях реального сектора // Национальные Кредитные Рейтинги: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: https://ratings.ru/files/research/macro/Wages_Dec2021.pdf?ysclid=lmnuuyhzz144786693/ (дата обращения 17.09.2023)

⁶ Компания «Норникель» вошла в топ-20 рейтинга среднемесячных зарплат по России // ВостокМедиа: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://vostokmedia.com/news/2021-12-17/kompaniya-nornikel-voshla-v-top-20-reytinga-srednemesyachnyh-zarplat-po-rossii-640472?ysclid=lmnv27yvf3357437526/> (дата обращения 17.09.2023)

⁷ Кадровая политика «Норникеля» 2020 год // Норникель: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://ar2020.nornickel.ru/sustainable-development/human-resources?ysclid=lmnv2u0vp1164981677/> (дата обращения 17.09.2023)

⁸ Соблюдение прав человека «Норникель» // Норникель: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://csr2021.nornickel.ru/ru/social/> (дата обращения 17.09.2023)

ANALYTICAL REPORTING IN PERSONNEL MANAGEMENT (ON THE EXAMPLE OF PJSC MMC «NORILSK NICKEL»)

© 2023 Golinovskaya Alexandra Olegovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: alexa17102000@yandex.ru

Keywords: indicators of financial stability, personnel of the organization, competitiveness, personnel structure, personnel movement, automated systems, databases, information storage, professional characteristics of employees of the enterprise.

The article is devoted to the analysis of the importance of the personnel of the enterprise as the most important asset that allows influencing the competitiveness, production activity of the organization and increasing its key indicators of financial stability. The indicators underlying the assessment of personnel management, the problems arising from the management of the organization in terms of the implementation of personnel policy are considered. Using the example of the activities of PJSC MMC Norilsk Nickel, the priorities of the personnel management of the enterprise and the elements underlying the analytical reporting of the enterprise that exists in the context of processing information about the personnel of the organization are revealed.

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ДЮПОНА ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2023 Давыдова Екатерина Геннадьевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dawydowa.katya@yandex.ru

Ключевые слова: собственный капитал, модель Дюпона, совокупные активы, рентабельность собственного капитала, рентабельность продаж, оборачиваемость активов, финансовый рычаг, операционная эффективность.

Статья посвящена рассмотрению такого понятия, как рентабельность собственного капитала, его анализу через модель Дюпона. Выделяются основные факторы, используемые в данной модели, а также приводится ее расчет на примере компании АО «Электросеть-сервис ЕНЭС».

Оценивая финансовое состояние компании, будь то с целью принятия управленческих решений со стороны менеджмента организации или с целью принятия решения о вложении со стороны потенциальных инвесторов, крайне важным является применение детализированного подхода, позволяющего не только оценить совокупный финансовый результат по итогам деятельности предприятия, но и подробно рассмотреть эффективность работы отдельных её составляющих. Особенно важную часть в анализе деятельности предприятия занимает анализ эффективности использования собственного капитала. Значимость данного показателя объясняется важностью такой характеристики деятельности предприятия, как его финансовая устойчивость, характеризующей независимость компании от внешних источников финансирования. Соблюдение оптимального соотношения активов и источников финансирования, служащего индикатором кредитоспособности и платежеспособности, позволяет компании обеспечить рост в долгосрочной перспективе, привлекая инвесторов и обеспечивая ресурсами новые направления развития. В связи с этим, управление собственным капиталом играет важную роль в обеспечении бесперебойного функционирования и эффективной деятельности предприятия.

Ключевым показателем оценки эффективности собственного капитала является его рентабельность или ROE (Return on Equity).

Рентабельность собственного капитала – финансовый показатель, позволяющий оценить соотношение прибыли компании и капитала, вложенного в неё. Данный показатель позволяет оценить, насколько эффективно компания исполь-

* Научный руководитель – Попова Елена Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

зует имеющиеся ресурсы для создания прибыли. Для его расчета применяется следующая формула:

$$ROE = ЧП/СК,$$

где ЧП – чистая прибыль,

СК – средний собственный капитал

Рентабельность собственного капитала – ключевой показатель собственника. Он позволяет увидеть, сколько процентов годовых получает собственник от инвестированных в бизнес средств. Тем не менее, данный показатель не является в достаточной мере информативным, т.к. не дает детального представления о причинах полученных результатов. Для детализации расчета используется Формула Дюпона, разработанная аналитиками американской химической компании «DuPont» в начале XX века и позволяющая разложить данный показатель на составляющие и увидеть, как различные факторы влияют на интегральный показатель модели¹.

Ключевыми компонентами, на которые разбивается рентабельность собственного капитала являются рентабельность продаж и оборачиваемость активов, входящих в самую простую модификацию формулы Дюпона – двухфакторную модель²:

$$ROE = ЧП/В * В/А,$$

где В – выручка,

А – средние совокупные активы

Соотношение чистой прибыли и выручки выражается в показателе рентабельности продаж, а соотношение выручки и активов – в оборачиваемости активов. Таким образом, двухфакторная модель Дюпона выражает связь эффективности операционной (основной) деятельности предприятия с эффективностью использования имеющихся активов³.

Наиболее известной и часто применяющейся в практике является трехфакторная модель Дюпона, в которую помимо названных выше факторов также вводится компонент, выражающий долговую нагрузку предприятия, а именно финансовый рычаг (финансовый леве́ридж или кредитное плечо)⁴:

$$ROE = ЧП/В * В/А * А/СК$$

По данной формуле мы видим, что показатель финансового рычага выражается отношением средних совокупных активов к среднему собственному капиталу. Он отражает, как на размер чистой прибыли повлияет изменение объема заемных средств. Чем он выше, тем больше доля заемного капитала. Финансовый рычаг по-другому называют мультипликатором собственного капитала. В общем смысле эффект мультипликатора в экономике подразумевает рост доходов, но на большую величину, чем рост расходов, которым он был вызван. В отношении к собственному капиталу это означает, что используемые компанией заемные средства должны обеспечивать прирост прибыли, т.е. увеличение рентабельности продаж, однако, величина изменения рентабельности должна превосходить расходы по обслуживанию долга, т.е. процентную ставку, тогда эффект финансового рычага является положительным. Данный фактор имеет большое значение, т.к. позволяет увидеть, что применение заемных средств при эффективном их ис-

пользовании в конечном итоге способно привести к росту рентабельности и послужить ресурсом для обеспечения роста заемного капитала.

Таблица 1

Показатели, используемые в трехфакторной модели Дюпона

Показатель	Формула расчета	Экономическое содержание
Рентабельность собственного капитала	Чистая прибыль/Средний СК	Сколько чистой прибыли приходится на каждый вложенный рубль собственного капитала
Рентабельность продаж	Чистая прибыль/Выручка	Сколько прибыли компания получает с каждого рубля выручки
Оборачиваемость активов	Выручка/Средние совокупные активы	Сколько раз за анализируемый период компания использовала средний остаток имеющихся активов
Финансовый рычаг	Средние совокупные активы/Средний СК	Сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 рубль собственного капитала

Источник: составлено автором самостоятельно.

Для ещё большей детализации в модель также могут добавляться показатели налоговой и процентной нагрузки. В рамках данного исследования будет применена базовая трехфакторная модель Дюпона для оценки эффективности использования собственного капитала на примере компании АО «Электросетьсервис ЕНЭС».

Таблица 2

Сводная таблица показателей для расчета трехфакторной модели Дюпона для АО «Электросетьсервис ЕНЭС» за 2020-2022 гг.

Показатель	Значение показателей, тыс. руб.				
	2022	2021	2020	Абсолютное изменение 2022 от 2020	Относительное изменение 2022 к 2020, %
Чистая прибыль	-86 697	-134 925	969	-87666	-9047%
Выручка	2 424 593	2 271 347	2 874 043	-449450	-16%
Совокупные активы на начало года	2 878 152	2 555 877	3 247 800	-369648	-11%
Совокупные активы на конец года	3 351 896	2 878 152	2 555 877	796019	31%
ССА	3115024	2717014,5	2901838,5	213185,5	7%
Собственный капитал на начало года	762 475	639 772	638 803	123672	19%
Собственный капитал на конец года	675 778	762 475	639 772	36006	6%
ССК	719126,5	701123,5	639287,5	79839	12%

Источник: данные бухгалтерской финансовой отчетности АО «Электросетьсервис ЕНЭС»⁵

По данным таблицы, видно, что за последние два отчетных периода компания получала отрицательный финансовый результат. За три года наблюдается снижение выручки и чистой прибыли предприятия.

Таблица 3

Расчетные показатели трехфакторной модели Дюпона для АО «Электросетьсервис ЕНЭС» за 2020-2022 гг.

Показатель	Значение показателей		
	2022	2021	2020
Рентабельность продаж, %	-4	-6	0
Коэффициент оборачиваемости активов	0,78	0,84	0,99
Финансовый рычаг	4,33	3,88	4,54
Рентабельность собственного капитала, %	-12	-19	0

Источник: рассчитано самостоятельно на основе данных БФО.

По данным расчета видно, что каждый из показателей имеет неудовлетворительное значение. Компания имеет отрицательную рентабельность за последние два года. Рентабельность -4% в 2022 году говорит о том, что на каждый рубль выручки компания получает 4 копейки убытка. За три рассматриваемых года наблюдается оборачиваемость активов меньше единицы, что говорит о том, что получаемые доходы не покрывают расходы, потраченные на приобретение активов. У компании также высокое значение финансового рычага, сумма активов в четыре раза превышает сумму собственного капитала. Несмотря на небольшое снижение данного показателя за рассматриваемый период, его значение говорит о том, что большая сумма активов финансируется за счет заемных средств. Совокупным результатом данной модели стало отрицательное значение рентабельности собственного капитала, т.е. один рубль инвестированного собственного капитала приносит собственнику 12 копеек убытка.

Поскольку каждое из значений рассматриваемых показателей свидетельствует о низкой эффективности использования собственного капитала, то рекомендуется работа по повышению эффективности во всех трех рассматриваемых направлениях. Однако, если посчитать изменение за три года по каждому из показателей, то можно увидеть, что сильнее всего снизилась рентабельность продаж, что можно отметить по данным Таблицы 2 – снижение чистой прибыли на 9047%. Снижение рентабельности и объема выполняемых работ (что видно по снижению выручки на 16%) является ключевой причиной неудовлетворительных результатов деятельности предприятия и, как следствие, низкой эффективности использования собственного капитала. Таким образом, использованная факторная модель позволила разделить интегральный показатель на составные компоненты и увидеть изменения каждого из факторов. По её данным можно сделать вывод о том, что у компании высокий уровень заемных средств, который, однако, не приводит к эффективному использованию имеющихся ресурсов и, соответственно, повышению рентабельности, т.е. наблюдается негативный эффект финансового рычага, а также низкая оборачиваемость активов. За рассматриваемый

период совокупный объем активов увеличился, но их оборачиваемость снизилась.

Итак, рентабельность собственного капитала позволяет оценить, насколько хорошо вложенные средства собственника способны генерировать прибыль предприятия. С целью получения более информативных результатов рентабельность собственного капитала рассчитывается через модель Дюпона – модель, позволяющую оценить данный показатель на основе ряда факторов, среди которых основными являются рентабельность продаж, оборачиваемость активов и финансовый рычаг. Подобная «декомпозиция» позволяет оценить ключевые индикаторы, оказывающие влияние на итоговый показатель, идентифицировать сильные и слабые стороны, что необходимо для принятия управленческих решений, в связи с чем аналитическая ценность данной модели довольно высока.

¹ Финансовый анализ : учебник и практикум для вузов / И. Ю. Евстафьева [и др.] ; под общей редакцией И. Ю. Евстафьевой, В. А. Черненко. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 337 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-00627-8. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. с. 2 – URL: <https://urait.ru/bcode/511414/p.2> (дата обращения: 17.09.2023).

² Пасечко Л.А. Чернова С.С. Макарова А.А. Практико-ориентированный подход к анализу рентабельности собственного капитала производственного предприятия с применением данных бухгалтерской (финансовой) отчетности // Экономика, управление и финансы в XXI веке: факты, тенденции, прогнозы. 2020. С. 53-60.

³ Викулова О.И. Применение формулы Дюпона для анализа рентабельности собственного капитала предприятий // Экономика и управление. 2020. С. 75-79.

⁴ Митюшина И.Л. Факторный анализ рентабельности на основе моделей Дюпона и практическое их применение // Балканское научное обозрение. 2019. № 4 (6). С. 96-98.

⁵ Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности [сайт]. – 2023. – URL: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/36413#balance> (дата обращения 17.09.2023).

APPLYING THE DUPONT MODEL FOR ANALYSING THE COMPANY'S EQUITY USAGE EFFECTIVNESS

© 2023 Davydova Ekaterina Gennadievna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: dawydowa.katya@yandex.ru

Keywords: equity, the Dupont model, total assets, return on equity, return on sales, asset turnover, financial leverage, operating efficiency.

The article is devoted to the consideration of such a concept as return on equity, its analysis through the Dupont model. The main factors used in this model are highlighted, and its calculation is also given on the example of the company «Elektrosetservice».

ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ПРИБЫЛИ

© 2023 Данданян Амалия Наириевна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: amalia.dandanian@yandex.ru

Ключевые слова: прибыль, предприятие, оборотные средства, управление оборотными средствами, кругооборот оборотных средств, показатели деловой активности.

Статья посвящена анализу понятия «оборотные средства», которые являются одним из факторов формирования прибыли предприятия и оказывают прямое влияние на достижение стратегических целей, связанных с существующей системой финансового менеджмента. Автор оценивает показатели деловой активности предприятия, описывает их воздействие на примере ООО «РН-Учет».

В последние годы для экономических субъектов основным способом выживания и сохранения своих позиций на рынке стал поиск дополнительных денежных ресурсов на поддержание и развитие своей финансово-хозяйственной деятельности¹. Прибыль является основным внутренним, постоянно воспроизводимым источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия, тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке.

Тема значима и актуальна, так как в странах с рыночной экономикой повышение прибыли вызывает заинтересованность у внешних и внутренних участников хозяйственной деятельности предприятия, так как максимизация прибыли может увеличить богатство всего общества, тем самым способствуя социальному прогрессу и развитию. Прибыль может в определенной степени отражать уровень экономических выгод бизнеса и размер его вклада в общество.

Прибыль генерируется в процессе операционного цикла предприятия, в результате повторяющейся и циклической трансформации одних видов оборотных активов в другие.

Любое предприятие начинает свою деятельность с вложения денежных средств в определенное количество ресурсов с целью производства продукции, выполнении работ или оказании услуг. Соответственно вложенные денежные средства, а точнее оборотные средства, из производственной формы переходят в товарную. После реализации произведенной продукции или, другими словами, оборотных средств в товарной форме, оборотные средства вновь переходят в денежную форму². Кругооборот повторяется (рис. 1).

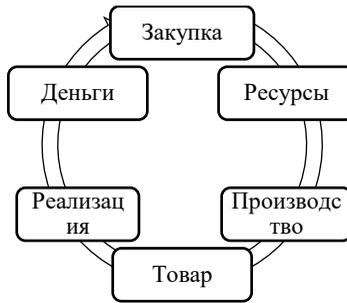


Рис. 1. Кругооборот оборотных средств

Из этого следует, то одними из источников формирования прибыли являются оборотные активы. Соответственно одним из направлений повышения прибыли на предприятии можно назвать эффективное управление оборотными средствами предприятия³.

Каждое предприятие сотрудничает с клиентами, которые готовы идти на сделку только с отсрочкой платежа или обладает запасами материалов, которые необходимо хранить на складе. Все это можно назвать замороженными средствами предприятия, то есть денежные средства, лежащие на складе в виде запасов или находящиеся у клиентов. Необходимо понимать, что предприятие должно иметь возможность погашать свои текущие обязательства, например, оплачивать счета поставщиков и заказчиков, выплачивать заработную плату, своевременно и бесперебойно поставлять сырье и материалы. Именно поэтому важно эффективно использовать оборотные средства предприятия.

Управление оборотными средствами состоит из элементов, представленных на рис. 2.

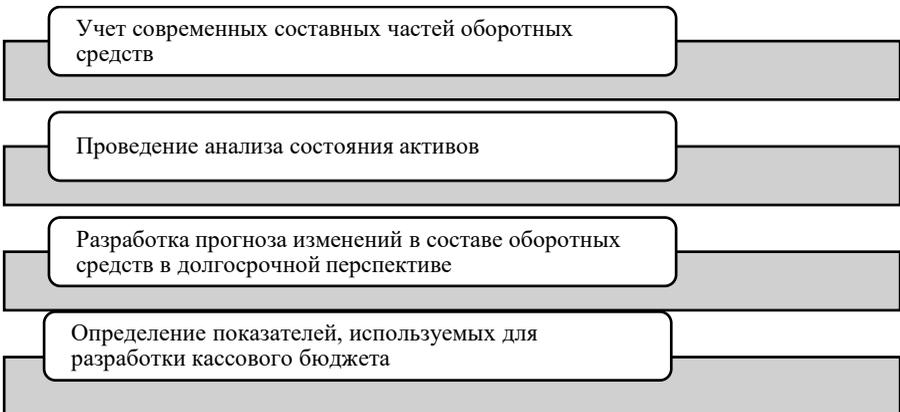


Рис. 2. Элементы управления оборотными средствами⁴

Эффективность управления оборотными средствами можно оценить показателями деловой активности, представленными на рис. 3.

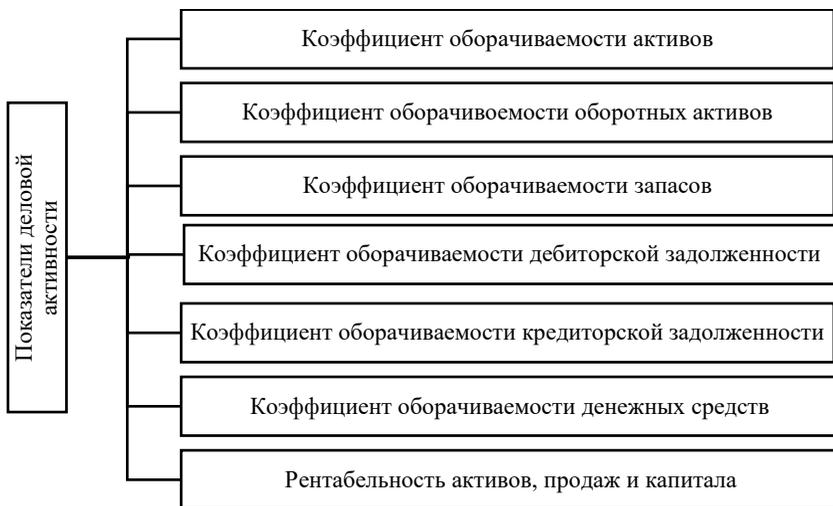


Рис. 3. Количественные показатели деловой активности⁵

В рамках данного исследования необходимо проанализировать показатели деловой активности ООО «РН–УЧЕТ», которое осуществляет деятельность по оказанию услуг в области бухгалтерского учета по проведению финансового аудита и налогового консультирования.

Динамика показателей деловой активности ООО «РН–УЧЕТ» за 2018-2022 г. представлены на рис. 4 и рис. 5.

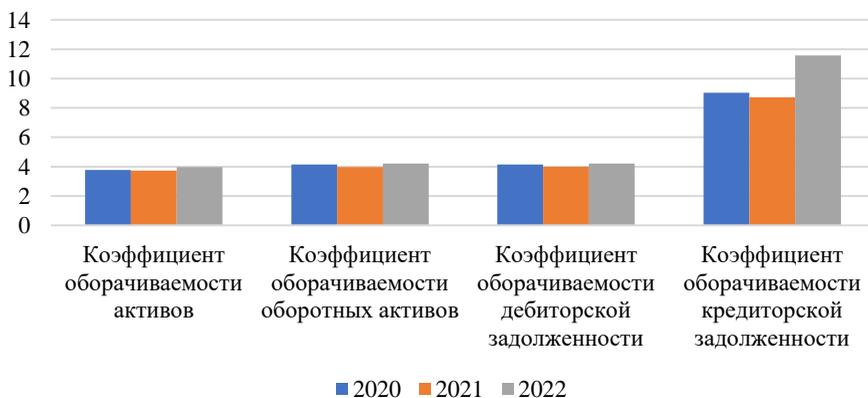


Рис. 4. Динамика коэффициентов оборачиваемости средств ООО «РН-Учёт» за 2020-2022 гг.

Динамика коэффициентов оборачиваемости (рис. 4) позволяет сделать выводы о том, что на всем анализируемом периоде коэффициент оборачиваемости активов больше 1. Это говорит о том, что полученная выручка ООО «РН-Учет» покрывает расходы на приобретение активов. Однако в 2020-2021 г. анализируемый показатель сократился. Это является негативным моментом, так как в этом случае сокращается величина выручки, приходящаяся на каждый рубль активов, и ведет к увеличению периода оборота активов.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств ООО «РН-Учет» сокращался в 2021 г. по сравнению с 2020 г. Данная ситуация считается негативной и может характеризовать ослабление темпов развития предприятия.

В 2022 г. оборачиваемость запасов увеличилась, что является положительным моментом и может свидетельствовать об уменьшении величины запасов.

В 2022 г. оборачиваемость дебиторской задолженности увеличилась на 5,6003%, а кредиторской задолженности – на 32,7904%. В целом наблюдается прямая зависимость дебиторской и кредиторской задолженности, а именно рост дебиторской задолженности влечет увеличение кредиторской задолженности и наоборот.

Наблюдается рост рентабельности капитала ООО «РН-Учет» на всем анализируемом периоде (рис. 5). Это является положительным моментом и может говорить о том, что предприятие эффективно управляет капиталом и резервами.

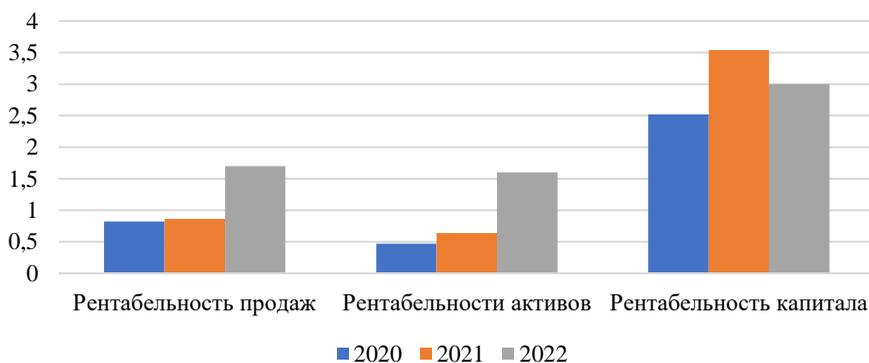


Рис. 5. Динамика коэффициентов оборачиваемости средств ООО «РН-Учёт» за 2020-2022 гг.

Также наблюдается рост рентабельности продаж. Это может свидетельствовать об увеличении объема продаж ООО «РН-Учет». Наблюдается увеличение рентабельности активов. Это говорит о том, что предприятие стремится к эффективному управлению активами.

Предприятие можно считать платежеспособным, рентабельным и прибыльным. Однако ООО «РН-Учет» необходимо укреплять свою позицию и повышать эффективность использования оборотных средств. ООО «РН-Учет» может до-

стичь повышения эффективности использования оборотных средств путем улучшения управления дебиторской задолженностью.

¹ Пименова, Е. М. Теоретические аспекты исследования инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования / Е. М. Пименова // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 2(151). – С. 808-812. – DOI 10.34925/EIP.2023.151.2.157. – EDN SVNKJK.

² Погодина, Т. В. Финансовый менеджмент [Текст]: учебник и практикум для вузов / Т. В. Погодина. – М.: Юрайт, 2022. – 351 с.

³ Pimenova, E. M. Theoretical Foundations for Development of Digital Strategy for Enterprise' Sustainable Development / E. M. Pimenova // Digital Technologies in the New Socio-Economic Reality. Lecture Notes in Networks and Systems, Samara, 27–29 апреля 2021 года. – Samara: Springer Nature, 2022. – P. 691-697. – DOI 10.1007/978-3-030-83175-2_84. – EDN WTUAKS.

⁴ Штефан, М. А. Бухгалтерская (финансовая) отчетность организации [Текст]: учебник для вузов / М. А. Штефан, О. А. Замотаева, Н. В. Максимов. – М.: Юрайт, 2022. – 346 с.

⁵ Пименова, Е. М. Анализ финансового состояния предприятия в рамках сравнительного подхода оценки стоимости бизнеса / Е. М. Пименова // Экономика и управление собственностью. – 2014. – № 1. – С. 43-48. – EDN SBEHDB.

EFFECTIVE MANAGEMENT OF CURRENT ASSETS OF AN ENTERPRISE AS A BASIS FOR INCREASING ITS PROFIT

© 2023 Dandanyan Amalia Nairievna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: amalia.dandanian@yandex.ru

Keywords: profit, enterprise, working capital, working capital management, working capital turnover, business activity indicators.

The article is devoted to the analysis of the concept of working capital, which are one of the factors of profit formation of the enterprise and directly affect the achievement of strategic goals related to the existing financial management system. The authors evaluate the indicators of business activity of the enterprise, describe their impact on the example of LLC RN-Uchet.

ФИНАНСОВЫЕ РИСКИ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РФ

© 2023 Дергунова Татьяна Александровна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: dergunovatataa@gmail.com

Ключевые слова: финансовый риск, предпринимательская деятельность, финансы, экономика, инвестиции, рынок, кредит, валюта, инфляция, управление рисками.

В статье проведено эмпирическое исследование финансовых рисков, с которыми сталкиваются субъекты предпринимательства в РФ. Рассматриваются основные виды финансовых рисков: кредитный, инфляционный, валютный и операционный. Проанализированы причины возникновения финансовых рисков, предложены инструменты для контроля потенциальных угроз субъектам предпринимательства РФ.

В каждой стране осуществление предпринимательской деятельности не обходится без финансовых рисков. Они являются ее неотъемлемой частью. Вероятность риска в той или иной степени присутствует во всех макро- и микроэкономических сферах. Понятие финансовых рисков возникло вместе с появлением денежного обращения и развития отношений типа инвестор-эмитент, кредитор-заемщик, продавец-покупатель и т. д. В Российской Федерации предприниматели продолжают сталкиваться с финансовыми рисками. Финансовые риски, как правило, вызваны множеством факторов: нестабильность экономической ситуации, изменения налогового законодательства, дефицит ресурсов, проблемы взаимодействия с банками и другими финансовыми институтами. Кроме перечисленного, финансовые риски связаны с прочими экономико-организационными трудностями.¹

Реализация задач финансово-экономического рынка всегда приводит к значительным потерям финансовых ресурсов при принятии важных решений субъектами предпринимательства. Предпринимательская деятельность подразумевает допустимую долю риска, которую берет на себя предприниматель. Однако, если конкретизировать обсуждаемую тему, стоит отдельно обозначить и классифицировать финансовые риски по типам, наиболее часто встречающимся на рынке предпринимательства.

Во-первых, одной из главных экономических проблем в России является инфляция. В результате потери покупательной способности денежных средств из-за роста уровня цен на произведенные продукты, это явление приводит к свой-

* Научный руководитель – Дождева Елена Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

ственно в макроэкономике инфляционному процессу. Нестабильность ситуации на российском рынке товаров и услуг сохраняется уже на протяжении нескольких лет. В настоящее время, из-за инфляции сильно снижаются реальные денежные доходы и прибыль субъектов предпринимательства. Инфляционный риск в целом создает неопределенность и подрывает стимулы к инвестициям из-за невыгодности вложений. Нельзя абсолютно точно предсказать ожидаемый уровень инфляции, поэтому считается, что инфляционный риск – характерная черта всех рынков. Тем не менее, повлиять на сокращение инфляционного процесса необходимо, с помощью проведения государственными органами власти индексации разных источников дохода с учетом инфляции. Процесс необходимо осуществлять с привязкой к динамике потребительских цен. Положительным фактом снижения инфляции послужит надбавка к заработной плате, производимая в связи с ростом стоимости потребительской корзины граждан.²

Инфляционный риск контролируется государственными органами власти с помощью введения плавающей процентной ставки, когда все начисления выплачиваются в конце периода и присоединяются к какому-либо индикатору. Опытными экономистами представлен действенный способ уменьшения инфляционного рынка в виде диверсификации активов.

Во-вторых, из понятия инфляционного риска плавно вытекает валютный. Он характерен для владельцев позиций, выраженных в иностранной валюте или драгоценных металлах, или транзакций компании, денонмированных в валюте, отличной от национальной. Тот же факт имеет место и при ведении иностранным филиалом финансовой деятельности. Мало отличающийся от других видов риска, валютный оказывает негативное влияние на объем финансовых ресурсов предпринимателя. Высока вероятность валютного риска при изменении курса валюты, а в РФ он популярен из-за изменяющегося курса рубля. Однако, сфера предпринимательства подвержена убыткам и при изменении международной конъюнктуры. Наиболее подвержены валютному риску инвесторы и предприятия, занимающиеся иностранными инвестициями, экспортом или импортом.

В-третьих, предприниматели используют огромное количество заемных средств, но иногда они не способны вернуть их в полной мере, то есть соблюдать установленные условия кредитования. В итоге усиливается возможность кредитных рисков, т. е. дефолт дебитора. Первоначально к носителям кредитных рисков относят сделки купли-продажи без предоплаты, сделки прямого и косвенного кредитования. Это чревато как для кредиторов, так и для поручителей, потому что субъекты предпринимательства терпят убытки, связанные с затратами и издержками по взысканию просроченной задолженности. Борьба с кредитными рисками можно с помощью распределения портфеля ценных бумаг заемщика, предварительного обзора кредитоспособности клиентов и банковского страхования.

В-четвертых, простейшим видом риска является операционный. Он преимущественно складывается на основе непредвиденных событий по отношению к выполнению бизнес-функций, таких как ошибки персонала, технические сбои и функционирование в сфере теневого бизнеса.

Все виды рисков взаимосвязаны между собой и оказывают прямое воздействие на предпринимательскую деятельность в РФ. При этом изменение одного вида риска может привести к изменению большинства остальных. Деятельность абсолютно каждого субъекта предпринимательства обычно олицетворяют со многими видами риска. В соответствии со статьёй 2 ГК РФ «Отношения, регулируемые гражданским законодательством»³ предпринимательство осуществляется на свой риск. И действительно, большинство субъектов предпринимательства становятся конкурентоспособными на основе инновационной экономической деятельности, которая непосредственно связана с риском.⁴ Таким образом, финансовые риски при осуществлении предпринимательской деятельности в РФ значительны, но предотвратимы путем анализа и компетентного управления.⁵ Решения, связанные с риском, приводят к увеличению эффективности производства на рынке предпринимательской деятельности. Использование стратегий и инструментов, предложенных в данной статье, позволит снизить вероятность финансовых рисков при осуществлении предпринимательской деятельности в РФ.

¹ Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. -- М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.

² Бланк И. А. Управление финансовыми рисками. -- К.: Ника-Центр, 2005. -- 600с.

³ ГК РФ Статья 2. Отношения, регулируемые гражданским законодательством.

⁴ Рыбакова Ю. В. Финансовые риски в предпринимательской деятельности //Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы V Междунар. науч. конф. –2016. – С. 124–127. – URL: moluch.ru ГК РФ

⁵ Алешкова, Д. В. Проблемы развития инновационного предпринимательства: региональный аспект / Д. В. Алешкова // Глобализация и региональное развитие в XXI в.: векторы развития, вызовы, инновации : Сборник научных статей Всероссийской (с международным участием)научно-практической конференции магистрантов, аспирантов и адъюнктов, Самара, 26–27 апреля 2019 года. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2019. – С. 9-12. – EDN QFTXBW.

FINANCIAL RISKS IN THE IMPLEMENTATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN THE RUSSIAN FEDERATION

© 2023 Dergunova Tatiana Alexandrovna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: dergunovatataa@gmail.com

Keywords: financial risk, entrepreneurship, finances, economy, investments, market, credit, currency, inflation, risk management.

The article presents an empirical study of the financial risks faced by business entities in the Russian Federation. The main types of financial risks are considered: credit, inflation, currency and operational. The causes of financial risks are analyzed, tools for controlling potential threats to business entities of the Russian Federation are proposed.

ИНВЕСТИРОВАНИЕ В АКЦИИ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2023 Евсенков Александр Романович*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: evsenkov51@gmail.com

Ключевые слова: инвестиции, фондовый рынок, российский рынок акций, актуальность инвестиций, дивиденды.

Статья посвящена определению целесообразности и актуальности инвестирования в рынок акций российских компаний в 4-м квартале 2023 г. Проведено исследование отечественных организаций и их дивидендных политик.

В условиях высокой инфляции, ограничения доступа к рынку американских и европейских акций и нестабильности национальной валюты особенно важным сохранение и приумножения денег. И несмотря на риски, инвестирование в акции российских компаний остается перспективным направлением для инвесторов. Это связано с тем, что несмотря на сложности, которые испытывает наша экономика, многие компании продолжают демонстрировать стабильный рост прибыли и капитализации. Кроме того, правительство Российской Федерации предпринимает меры по поддержке экономики страны, такие как увеличение государственных инвестиций и поддержка малого и среднего бизнеса. Поэтому крайне важно проанализировать ситуацию на российском рынке акций и выстроить собственную инвестиционную стратегию, так как она во многом определяет будущее состояние финансов инвестора. В статье автор рассматривает мнения авторитетных аналитиков и изданий, а также составляет личное мнение и прогноз на основе изученных материалов и собственного анализа рынка.

Дивидендная политика компаний на рынке ценных бумаг отчасти определяет привлекательность инвестиций в этот рынок. Российские компании как правило выплачивают дивиденды в большом количестве и с благоприятной периодичностью¹. Аналитики SberCIB предсказали выплату дивидендов этой осенью в размере 500 миллиардов рублей, причем по данным на 12 сентября 2023 года суммарная выплата дивидендов на 255,6 миллиардов рублей уже была объявлена в общей сложности 16 эмитентами. Согласно прогнозу, наибольшие суммы выплат дивидендов будут выплачены компаниями НОВАТЭК и «Татнефть», которые планируют выплатить ₴104,8 млрд и ₴64,1 млрд соответственно². Эксперты из компании «Альфа-Инвестиции» в свою очередь назвали перечень организаций,

* Научный руководитель – Трошина Елена Павловна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

которые рекомендованы к покупке по дивидендному параметру отбора. Среди них: НОВАТЭК, Белуга, Алроса. Нефтяные компании Лукойл и Роснефть пока не раскрыли финансовую отчетность по международным стандартам, поэтому спрогнозировать дивидендные выплаты не представляется возможным. Газпромнефть уже опубликовала свои показатели, впервые за полтора года. «Все три компании объявят о промежуточных дивидендах до конца 2023 года. Размер выплат можно прогнозировать только у «Газпром нефти»: итоги полугодия позволяют рассчитывать, как минимум, на $\text{R}35,6$ на акцию.» - рассказали аналитики «Альфа-Инвестиций».

Объем объявленных дивидендов в сравнении с осенью 2022 года оказался все же меньше, тогда он составил 341 миллиард рублей (без учета Газпрома, который направил на эти цели 1,21 триллиона рублей). В 2022 году о выплате дивидендов объявили 19 эмитентов. Тем не менее дивидендная среда на рынке российских акций этой осенью весьма привлекательная, так как доходность по уже объявленным дивидендам некоторых эмитентов близка или переваливает за отметку в 5% от стоимости акции. Например, Ренессанс страхование, Банк СПБ, Белуга Групп, ДЗРД (привилегированные акции) перешагнули уровень доходности в 5% и имеют доходность в 6,98; 6,35; 5,45 и 5,34 процентов соответственно. К отметке в 5% приблизились такие компании как: Алроса, Татнефть (привилегированные акции), Татнефть (обыкновенные акции) и имеют доходность в 4,89; 4,62 и 4,48 процентов соответственно.

Немаловажным критерием привлекательности рынка инвестиций являются не только дивиденды, но и проценты прибыли, полученные на разнице покупки и продажи акций. Несмотря на сохраняющуюся геополитическую напряженность, индекс ММВБ 15 сентября 2023 года остановился на отметке 3152,53 пунктов, что соответствует значениям 21 февраля 2022 года, когда инвесторы еще не начали в панике распродавать свои активы 24 февраля 2022 года. Минимумом индекса с февраля 2022 считается уровень в 1684,51 пунктов, а на 15 февраля 2023 года - 3287,32 пунктов, отсюда следует, что рост индекса за чуть больше, чем 1.5 года, составляет невероятные 95,14%. Если же найти годовую доходность к 15 сентября, то получим 28,85%. Несомненно, 95,14 и 28,85 процентов доходности являются отличными показателями, однако, после такого роста логично задуматься, не является ли рынок сейчас перегретым и есть ли еще потенциал роста у российских акций? Технический индикатор RSI 14 ММВБ на 18 сентября 2023 года равен ~ 50 , следовательно, бенчмарк российского рынка нельзя отнести к перепроданному или же, наоборот, перекупленному. В дополнение к этому инвесторы решили не продавать акции даже после повышения ключевой ставки 15 сентября 2023 года до 13%³. Эксперт Павел Веревкин из «Алора» высказался о том, что рынок сильно перегрет и напоминает «эйфорию 2021 года». 14 октября 2021 года индекс Мосбиржи достиг самой высокой отметки за свою многолетнюю историю – 4292,68 пункта – после чего началось падение котировок на фоне санкционной риторики, итогом стал сильнейший за всю историю обвал рынка 24 февраля 2022. Несмотря на это, положительная динамика в первых двух кварталах 2023 года была фундаментально обоснована предстоящими высокими ди-

видендными выплатами, в особенности выплатами Сбера и ЛУКОЙЛа. В то же время, руководитель отдела анализа акций финансовой группы "Финам" Наталья Малых уверена, что российский рынок адекватно оценен инвесторами на основе текущих курсов валют и цен на нефть.

Для того чтобы ответить на вопрос о дальнейшей судьбе рынка стоит рассмотреть драйверы роста, благодаря которым и происходил рост котировок с начала года, насколько они актуальны сейчас и смогут ли и дальше поддерживать удорожание акций.⁴ Среди драйверов роста можно перечислить: возобновление публикации финансовых отчетов и восстановление финансовых показателей компаний; ожидание редомициляций и уменьшения рисков владения расписками компаний, которые зарегистрированы за рубежом; возобновление выплаты дивидендов и их реинвестирование в рынок акций ввиду отсутствия альтернатив⁵; ослабление курса рубля и желание инвесторов защитить свои накопления от его девальвации и инфляции, а также недооцененность российских акций.

Также стоит разобрать ситуацию с конкретными секторами экономики и эмитентами. Если говорить о покупке акций, то здесь первым делом выделяется сектор потребительских товаров, поскольку он является защитным активом практически в любое время, так как продукция этого сектора остается востребованной даже в периоды экономического спада. Одними из крупнейших эмитентов на этом рынке являются: X5 Retail Group, Магнит, Русагро. Драйверами роста для Магнита является перспектива вернуться к выплате дивидендов, для X5 Retail Group это новости о возможной редомициляции, а для Русагро драйвером служит возможность через покупку одной акции вложиться в рынок свинины, масла, сахара и так далее.

Следом стоит отметить IT сектор, поскольку эта отрасль развивается сейчас особенно активно. Яндекс здесь является безоговорочным лидером и фаворитом, после ухода иностранных конкурентов в сфере рекламы (например, Google), Яндексу удалось нарастить свою долю в онлайн-рекламе, а так как этот сектор является для компании самым маржинальным, то и финансовые результаты компании подросли, также многие сегменты, в которых Яндекс оказывает свои услуги (например, такси, каршеринг, аренда самокатов, доставка продуктов) начинают или уже показывают положительную прибыль компании до вычета процента по кредитам, налога на прибыль и амортизации по основным нематериальным активам (ЕВИТДА).

Еще одной компанией с рекомендацией к покупке является Лукойл. Недавние новости о том, что компания хочет выкупить у акционеров-нерезидентов 25% своих акций, в случае успеха компания может получить значительную прибыль на повторной перепродаже акций, так как выкупать акции планируется со скидкой не менее 50% к рыночной цене. Лукойл также может просто погасить акции, в этом случае инвесторы все равно останутся в плюсе, поскольку снизится предложение на рынке. Отчетность за 1 полугодие вышла положительной, а за второе будет еще лучше ввиду падения курса рубля и стабильным ценам на нефть. Рекомендации можно получить из аналитических данных и по сектору финансов. В финансовой отрасли достаточно устойчивы Сбер, Мосбиржа.

Если говорить о продаже акций, то можно обратить внимание на Газпром, поскольку компания потеряла значительную часть своих доходов после приостановки большей части поставок газа в Европу, отсюда следует, что выручка снизилась на 41% год к году, а чистая прибыль - на 87%. В то же время высокие доходы от поставок газа в Китай не планируются, поскольку цены на газ в Китае куда ниже, а для большого объема поставок необходимо сначала построить дополнительные газопроводы, что займет немало времени.

Также к продаже можно рассмотреть акции Норникеля, так как основной доход у компании за счет удовлетворения иностранного спроса, а на иностранном рынке сейчас падение цен и спроса. Отсутствуют и перспективы выплаты дивидендов благодаря слабым финансовым результатам и внутренним вложениям компании.

Подводя итоги и проанализировав все вышесказанное, конечный ответ о целесообразности инвестирования в рынок российских акций в 2023 году должен быть разделен на 2 варианта: краткосрочные и долгосрочные инвестиции. В случае с краткосрочными инвестициями, предпочтительнее подождать снижения индекса до 3010 - 3020 пунктов и с этой отметки набирать акции в ожидании роста на новостях об объявлении и выплате дивидендов. Что касается долгосрочных инвестиций, в этом случае тоже можно подождать либо небольшой коррекции индекса до вышеупомянутых значений, либо начать закупать акции в небольшом объеме уже сейчас, и в случае снижения постепенно докупать активы. Драйверов для роста российского рынка акций предостаточно, соответственно, инвестиции в этот рынок являются актуальными и целесообразными.

¹ Ежедневная деловая газета РБК : [rbc.ru] / учредитель ООО «РБК Медиа». - Москва, 2006. Мазина М. «В SberCIB предсказали ₪500 млрд дивидендов российских компаний осенью» 14.09.2023 URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/650308739a79478214b7600f> (дата обращения 16.09.2023). – Текст : электронный.

² РБК Инвестиции ВТБ : [quote.ru] / учредитель ООО «РБК Медиа». - Москва, 2006. Мазина М. « «Альфа-Инвестиции» назвали дивидендных фаворитов осени». 28.08.23 URL: <https://quote.ru/news/article/64ec9e5c9a7947ce716ba70b> (Дата обращения 18.09.2023). – Текст : электронный.

³ РБК Инвестиции : [quote.rbc.ru] / учредитель ООО «РБК Медиа». - Москва, 2006. Котченко К., Полянский Д. «Индекс Мосбиржи выше 3000 пунктов. Откатится он назад или продолжит рост» 29.07.2023 URL: <https://quote.rbc.ru/news/article/64c3eb019a79475ea7e01119> (Дата обращения 18.09.2023). – Текст : электронный.

⁴ Алешкова, Д. В. Проблемы развития инновационного предпринимательства: региональный аспект / Д. В. Алешкова // Глобализация и региональное развитие в XXI в.: векторы развития, вызовы, инновации : Сборник научных статей Всероссийской (с международным участием) научно-практической конференции магистрантов, аспирантов и адъюнктов, Самара, 26–27 апреля 2019 года. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2019. – С. 9-12. – EDN QFTXBW.

⁵ Землянский, С. А. Управление бизнесом: применение проектного подхода / С. А. Землянский, Е. А. Малышева // Российская наука: актуальные исследования и разработки : Сборник научных статей XV Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х частях, Самара, 17 марта 2023 года / Редколлегия: Е.А. Кандрашина, В.А. Пискунов (ответственные редакторы) [и др.]. Том Часть 1. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2023. – С. 105-109. – DOI 10.46554/Russian.science-2023.03-1-105/109. – EDN NNKFOG.

INVESTING IN STOCKS ON THE RUSSIAN MARKET IN MODERN CONDITIONS

© 2023 Evsenkov Alexander Romanovich
Student
Samara State University of Economics
E-mail: evsenkov51@gmail.com

Keywords: investments, stock market, Russian stock market, relevance of investments, dividends.

The article is devoted to determining the expediency and relevance of investing in the stock market of Russian companies in the 4th quarter of 2023. A study of domestic organizations and their dividend policies has been conducted.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РАСХОДЫ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ

© 2023 Евтушенко Татьяна Юрьевна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: te.01.01@mail.ru

Ключевые слова: управленческие расходы, эффективность управления, анализ расходов, инновационные подходы к оптимизации расходов, стратегии снижения затрат.

Статья посвящена анализу такого понятия, как управленческие расходы предприятия, рассмотрены состав и виды данных расходов. Актуальность настоящего исследования обусловлена тем, что финансовые результаты деятельности предприятия, представленные в виде доходов и расходов, характеризуют хозяйственно-экономическую составляющую организации. Отмечены основные направления снижения управленческих расходов.

Изучение структуры расходов предприятия позволяет выделить затраты, связанные с услугами и продукцией, а также управленческими задачами. Это помогает определить эффективность использования ресурсов и принимать решения для оптимизации затрат. Таким образом, анализ расходов является важным инструментом управления предприятием. Издержки административного характера экономисты объединяют в понятие «управленческие расходы».

В соответствии с пунктом 20 Положения о бухгалтерском учете «Расходы организации» (ПБУ 10/99 ред. от 06.04.2015 г.)¹, предприятие имеет право самостоятельно определить порядок признания расходов, связанных с управленческой и коммерческой деятельностью, и закрепить выбранные методы в своей учетной политике.

Традиционно управленческими расходами считаются те, которые не непосредственно относятся ни к коммерческой, ни к производственной деятельности предприятия. Это расходы административного порядка, такие как:

1. Оплата труда сотрудников отдела кадров и юридической службы является одной из основных составляющих расходов компании.

2. Затраты на услуги связи, отопление и освещение помещений, предназначенных для непроизводственных целей, также учитываются при составлении бюджета.

3. Командировочные расходы, а также прочие расходы, связанные с организацией рабочих поездок, также влияют на финансовые показатели компании.

Административные расходы, которые не связаны с поддержанием производственного процесса, называются управленческими. Эти расходы представляют

* Научный руководитель – Наумова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

собой издержки компании на административную деятельность и не являются коммерческими. Они не направлены непосредственно на деятельность организации по реализации продукции, но считаются общехозяйственными затратами. Если же расходы связаны с производством продукции, они могут быть списаны на ее себестоимость. Бухгалтерская практика разграничивает затраты на управленческие и коммерческие, хотя законодательство не предоставляет точного определения этих категорий издержек. Следовательно, нет конкретного содержания этих категорий в законодательстве. Нормы распределения затрат, явно определенные в учетной политике организации, значительно упростят учет хозяйственных операций³. В рамках управленческой деятельности возникают разнообразные расходы, которые можно классифицировать следующим образом:

1. Расходы, связанные с обеспечением работы персонала аппарата управления.
2. Расходы на административные и хозяйственные нужды.
3. Расходы на амортизацию и ремонт основных средств, используемых в управленческих целях.
4. Расходы на аренду помещений и оборудования.
5. Расходы на услуги аудиторов и консультантов, специализирующихся в управленческих вопросах.
6. Расходы на оплату услуг сторонних компаний, которые оказывают поддержку в решении управленческих задач.
7. Расходы на представительство и проведение деловых мероприятий.
8. Расходы на подготовку и развитие кадрового состава.
9. Расходы на услуги связи, освещение и отопление помещений, используемых управленческим аппаратом.

Эти расходы играют важную роль в эффективном функционировании управленческой системы и требуют правильного учета и планирования. Понимание и оптимизация этих расходов помогут повысить эффективность и результативность управленческой деятельности³.

Управленческие расходы можно считать условно-постоянными, так как они практически не изменяются и их размер мало отличается от месяца к месяцу. Прогнозирование этих затрат несложно, учитывая, что они не зависят от объема продукции. Одновременно с расширением производства административные издержки для предприятия становятся более доступными.

Затраты на активы предприятия, такие как амортизационные начисления, арендная плата и затраты на ремонт основных средств, а также содержание помещений административного персонала, увеличивают расходы. Кроме того, расходы на развитие компании, включая заработную плату сотрудникам аппарата управления, командировочные затраты и оплату отпусков, также влияют на расходы. Планирование затрат первой группы проще, чем затрат второй группы.

В результате анализа и оценки текущих управленческих расходов можно выявить конкретные пути их снижения. Для современных организаций управленческие расходы являются значительной частью бюджета. Однако, существуют раз-

личные стратегии и лучшие практики, которые могут помочь снизить эти расходы и повысить эффективность работы.

Первая стратегия - автоматизация процессов. Использование специального программного обеспечения для управления задачами, планирования и отчетности может значительно сократить затраты на административную работу. Автоматизация поможет оптимизировать рабочие процессы, ускорить принятие решений и снизить вероятность ошибок.

Согласно проведенным исследованиям ведущих аналитических агентств, внедрение автоматизированных систем позволяет достичь значительного снижения издержек и затрат в различных сферах:

- Транспортные расходы сокращены на 60 процентов.
- Уровень неснижаемых остатков на складах уменьшен на 40 процентов.
- Затраты на административный аппарат сокращены на 30 процентов.
- Оборачиваемость материальных запасов увеличена на 65 процентов.
- Количество поставок, выполняемых точно в срок, увеличено на 80 процен-

тов.

Вторая стратегия - аутсорсинг некритических функций. Найм внешних специалистов или компаний для выполнения определенных задач может быть гораздо дешевле, чем содержание полноценного подразделения внутри организации. Например, аутсорсинг бухгалтерии или IT-поддержки может значительно сэкономить ресурсы.

Третья стратегия - оптимизация коммуникации. Часто неэффективная коммуникация приводит к лишним затратам. Использование современных средств связи, таких как видеоконференции или онлайн-системы обмена документами, поможет ускорить процессы и снизить затраты на командировки и печать бумажных документов.

По мнению экспертов, эффективная система электронного документооборота может снизить издержки компании на 25-30 процентов от общих затрат на управленческие расходы.

Четвертая стратегия - пересмотр бюджетных планов. Регулярный анализ расходов может помочь выявить ненужные или избыточные затраты. Например, можно пересмотреть контракты с поставщиками услуг или товаров, провести конкурентный отбор для получения лучших предложений.

Инновационные подходы к оптимизации управленческих расходов предлагают новые методы и инструменты для снижения затрат и повышения эффективности бизнес-процессов.⁵ Одним из таких подходов является внедрение цифровых технологий в управление компанией.⁶

Автоматизация процессов, использование программного обеспечения и современных информационных систем позволяют значительно сократить время и затраты на выполнение рутинных задач, таких как учет и анализ данных, составление отчетности, контроль исполнения поручений. Это позволяет сотрудникам сосредоточиться на стратегически важных задачах, таких как разработка новых продуктов или поиск новых рынков⁴.

В сфере управления предприятием с использованием современных цифровых технологий особенно актуальны следующие аспекты:

1) Применение технологий искусственного интеллекта, которые позволяют создавать интеллектуальные системы предприятия, способные эффективно работать с большими объемами структурированной и неструктурированной информации. Такие системы значительно расширяют возможности принятия решений компанией.

2) Внедрение технологий интернет-вещей, которые представлены специальными датчиками и системами, собирающими информацию из различных устройств и связанных с ними процессов. Эти технологии успешно применяются в производственных системах и цепочках, позволяя контролировать и оптимизировать процессы с учетом большого объема формируемой информации.

3) Технологии блокчейна играют важную роль в управлении транзакциями, обеспечивая увеличение скорости, прозрачности, безопасности и управляемости.

4) Применение RPA для автоматизации процессов позволяет определить потенциал автоматизации отдельных систем и сократить временные и финансовые затраты на производственную деятельность. Программные роботы заменяют человека, повышая точность выполнения операций и увеличивая производительность.

5) Облачные технологии представляют собой инновационный подход к хранению данных, который позволяет перенести множество систем хранения информации в сетевое пространство.

Реализация данного подхода приносит организации целый ряд преимуществ, включая увеличение доступности информации для эффективного взаимодействия с клиентами и оптимизацию управленческих расходов компании⁴.

¹ «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99»: Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н (ред. от 06.04.2015). Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 № 1790 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>

² Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 31.10.2000 № 94н об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и инструкции по его применению.

³ Бухгалтерский учет: учебное пособие для вузов / Н. Н. Илышева, Е. Р. Синянская, О. В. Савостина; под науч. ред. Л. В. Юрьевой. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 159 с. – (Серия: Университеты России). – ISBN 978-5-534-02904-8

⁴ Вертакова Ю. В., Головина Т. А., Полянин А. В. Управление бизнес-процессами интегрированных структур на принципах совместного использования цифровых технологий // *Economy*. 2019. № 4. С. 32-43

⁵ Алешкова, Д. В. Проблемы развития инновационного предпринимательства: региональный аспект / Д. В. Алешкова // *Глобализация и региональное развитие в XXI в.: векторы развития, вызовы, инновации* : Сборник научных статей Всероссийской (с международным участием)научно-практической конференции магистрантов, аспирантов и адъюнктов, Самара, 26–27 апреля 2019 года. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2019. – С. 9-12. – EDN QFTXBW.

⁶ Малышева, Е. А. ESG-повестка российских компаний в меняющемся мире / Е. А. Малышева // Проблемы развития предприятий: теория и практика. – 2022. – № 1-2. – С. 180-184. – DOI 10.46554/PEDTR-21-2022-2-pp.180. – EDN ECWPHI.

MANAGEMENT COSTS AND WAYS TO REDUCE THEM

© 2023 Evtushenko Tatyana Yurievna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: te.01.01@mail.ru

Keywords: management costs, management efficiency, cost optimization, ways to reduce costs.

The article is devoted to the analysis of such a concept as management expenses of an enterprise, the composition and types of these expenses are considered. The relevance of this study is due to the fact that the financial results of the company's activities, presented in the form of income and expenses, characterize the economic component of the organization. The main directions of reducing management costs are noted.

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2023 Егорова Анна Васильевна
преподаватель
РАНХиГС, Самарский филиал
E-mail: a.eg@inbox.ru

Ключевые слова: роялти, импортозамещение, санкции, падение, рост, стройка, строительство.

В статье исследуются особенности деятельности предприятий промышленности строительных материалов в современных условиях. Анализируется динамика макроэкономических показателей в России с начала пандемии COVID-19. Акцентируется внимание на изменении показателей производства и продаж в отдельно взятых сегментах отрасли в условиях падения экономики.

Экономическая ситуация в России 2020-23гг поменяла расстановку приоритетов на рынке строительных материалов. В частности, ушли большие иностранные СТМ, появилось много российских внутренних брендов. В некоторых «кластерах» наметился подъем, в некоторых – падение. Рассмотрим каждый аспект по отдельности.

Последние три календарных года (начиная с пандемии COVID-19, заканчивая санкциями недружественных России стран) в российской экономике сложилось перманентно нестабильное и напряженное положение. Имеющиеся факторы повлияли на все отрасли экономики, в том числе и на строительную сферу¹. При всех попытках отечественной экономики не дать деструктивным факторам оказать существенное влияние на положение дел, компенсировать, минимизировать потери – в полном объеме этого сделать не удастся до сих пор в виду отсутствия возможности полностью избавить экономику от «бремени». Ввиду этих обстоятельств, существенно снижается деловая активность фирм, спрос домашних хозяйств. А уже это, в свою очередь, влечет за собой усиление неопределенности в бизнесе, сопутствующих рисков.

В рамках данной статьи рассматриваются базовые макроэкономические показатели, которые дают общее понимание социально-экономического положения в стране.

Анализируются показатели динамики выпуска основных видов строительных материалов, изделий и конструкций. Это дает характеристику состояния промышленности строительных материалов.

Комплексный подход к анализу этого рынка дает возможность сформировать объективную оценку реальности текущего положения дел в строительной сфере, а также дать наиболее справедливые прогнозы на ближайшее будущее.

Строительство – до сих пор, один из важнейших секторов российской экономики, который генерирует порядка 5.5% Валовой добавленной стоимости. В строительном секторе задействовано порядка 3.2% всей рабочей силы населения РФ². Строительный сектор, совместно с машиностроением, обеспечивает большую долю российского потребления.

По производству строительных материалов наносится самый ощутимый удар в случае замедления строительства. По сравнению с аналогичными показателями предыдущего года, на начало текущего, 2023го года, намечен спад в производстве цемента на 8.5%. Согласно прогнозам, падение может составить до конца года вплоть до 20%, при том, что выход на докризисные показатели ожидается лишь к 2030му году³.

За 2022й год показатель выпуска цемента составил более 60 млн тонн, при этом, имел место быть переизбыток производства, то есть, не вся эта продукция была раскуплена. Несмотря на санкции и дефицит спроса, в Россию поступают импортные стройматериалы. Это частично вызвано тем, что в Россию облегчили условия импорта из «дружественных» стран. По сравнению с 2021м годом, в этом году ожидается рост импорта примерно в 3 раза (только из Белоруссии и Ирана, к примеру, в 2021м году – 2 млн т, в 2023м – 5 млн т). И такие меры могут привести к остановке сразу нескольких российских предприятий⁴. Иностранные (швейцарские, немецкие, итальянские) компании, которые контролировали в районе 25% всего производства цементных материалов в России, после санкций 2022го года не покинули российский рынок, так как они не касались именно строительной отрасли. Лишь некоторые из них перешли на «русский бренд», а также, в принципе, они использовали в производстве именно российское сырье. То есть, жесткие санкции принципиально не поменяли расстановку сил на российском рынке цемента.

Тот факт, что западные цементные компании не закрыли российский бизнес, продав его конкурентам, обусловлен высоким спросом на продукцию со стороны отечественных потребителей. Некоторые иностранные компании формально «уходят» из России, с целью сохранить свое лицо перед западными партнерами и регуляторами, но в то же время, продолжают в России зарабатывать, в том числе и на заказах, финансируемых из Бюджета.

Правительство, с одной стороны, устраивает серьезные «поборы» с иностранных организаций, которые хотят уйти из России. С другой стороны – работают в обычном режиме с теми иностранными производителями, которые сменили «вывеску», не изменяя схемы управления российскими подразделениями. По прогнозам специалистов, в дальнейшем, доля иностранной продукции будет только расти, так как в Белоруссии и Иране производители имеют существенную финансовую поддержку из бюджета. В то же время, на внутреннем рынке бывшие иностранные бренды под другой вывеской будут теснить отечественных производителей в виду отсутствия затрат на роялти за использование западных

технологий, а также прекращения амортизационных выплат на установленное на них оборудование.

В текущих реалиях, регулирующие органы столкнулись с проблемой определения именно «отечественных» производителей, так как по факту это может быть иностранный производитель под российской вывеской. И из-за этого замедляется процесс принятия решений по оказанию поддержки предприятию в той или иной форме.

Что же касается остальных «спектров» производства строительных материалов, то 2022 год задал экономике ряд новых трендов на рынке строительных материалов. В первой половине года высокая инфляция и сложность в прогнозировании привели к росту цен на такие блага, как, например, керамическая плитка и лакокрасочные изделия. По ряду других направлений наметился дефицит предложения в виду логистических сложностей, а иногда полным прекращением поставок из других стран.

В 2023м году по некоторым направлениям, рынок «просел» на 0.2-0.8%, например, в производстве резиновых и пластмассовых изделий, неметаллической минеральной продукции, в производстве металлургической продукции. В таком направлении, как производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования, наблюдается рост 7%. Рост в районе 5-9% наблюдается в производстве бетона, керамического кирпича, природного песка. Наибольший спад наметился в производстве листового стекла (практически на 43%), фанеры (практически на 29%), обоев (около 21%). Спад наблюдается, в основном, в тех производствах, в которых требуется сложная переработка. Рост имел место быть там, где технологии вторичны⁵.

При рассмотрении отрасли в целом, несмотря на санкции, согласно данным Росстата, производство строительных материалов выросло на 1.2%. При том, что снижение ВВП составило порядка 2.1%, можно сказать, что в целом, ситуация является благоприятной.

Доля иностранных производителей, которые не ушли с российского рынка, а продолжают работать под теми же вывесками, составляет порядка 70%. Ребрендинг коснулся 21% компаний. Только лишь оставшиеся 9% покинули совсем российский рынок.

С одной стороны, как уже было упомянуто выше, иностранным производителям не требуется ныне тратить деньги на покупку роялти у «головного офиса». С другой стороны, растут затраты на раскрутку новых СТМ, что может приводить к снижению показателей непосредственно прибыли предприятия.

В второй половине 2022го года рост цен на строительные материалы замедлился. Однако, в первой половине 2023го российские потребители вновь с ним столкнулись. Это может быть следствием возобновления активного строительного сезона, а также, повышения цен на иностранное сырье.

По причине роста цен на продукт, сократился спрос на стройматериалы средней ценовой категории, порядка 16% российских потребителей покупают ныне более бюджетные строительные материалы.

Практически не пострадал сегмент «Люкс», у них остался свой покупатель. Экономят ныне те, кто ранее приобретал именно товары «средней» цены.

Имеющаяся тенденция подкреплена тотальной цифровизацией, более простому доступу к информации. Отныне, многие клиенты принимают решение после посещения тематического маркетплейса или других нужных сайтов⁶.

На рынок строительных материалов продолжает негативно влиять снижение платежеспособного спроса населения. С начала 2015го года наметилось снижение реальных доходов населения, кроме 2018 и 2021 годов. Несмотря на имеющуюся тенденцию падения реальных доходов населения, наметилась другая, положительная. Конкретно – после падения роста жилищного строительства в 2015-2020, наметился подъем в 2021-22, 92.6 млн кв.м. в 2021 и 102,7 млн кв.м. в 2022⁷.

Помимо упомянутых выше факторов падения рынка, стоит назвать то, что российские производители не выдерживают конкуренции по сравнению с иностранными производителями, зарубежными аналогами.

¹ Мавлютов, Р. Р. Строительный комплекс в условиях новой экономической реальности / Р. Р. Мавлютов, М. К. Беляев // Управленческий учет. – 2022. – № 11-3. – С. 803-811. – DOI 10.25806/uu11-32022803-811. – EDN ZSFRZN.

² Анпилов, С. М. О стратегии развития строительной отрасли РФ (часть I) / С. М. Анпилов, А. Н. Сорочайкин // Эксперт: теория и практика. – 2019. – № 1(1). – С. 7-15. – DOI 10.24411/2686-7818-2019-00011. – EDN TSACKW.

³ Стратегия развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации на период до 2030 года с прогнозом до 2035 года / Распоряжение Правительства РФ №3268-п от 31 октября 2022 года. URL: <http://static.government.ru/media/files/AdmXczBBUGfGNM8tz16r7RkQcsgP3LAm.pdf>

⁴ Сапунова, Т. А. Исследование и определение тенденций развития рынка строительных материалов в Российской Федерации / Т. А. Сапунова // Естественно-гуманитарные исследования. – 2023. – № 45(1). – С. 214-216. – EDN BDIXCM.

⁵ Федеральная служба государственной статистики. Официальный сайт. URL: <https://rosstat.gov.ru/>

⁶ Итоги 2022 года: Росстат дал первую оценку ВВП за прошлый год // Открытый журнал. URL: <https://journal.open-broker.ru/research/rosstat-dal-pervuyu-ocenkuvp/>

**FEATURES OF THE ACTIVITIES OF ENTERPRISES
OF CONSTRUCTION MATERIALS INDUSTRY
IN MODERN CONDITIONS**

© 2023 Egorova Anna Vasilievna

Lecturer

Russian Presidential Academy of National Economy
and Public Administration, Samara branch

E-mail: a.eg@inbox.ru

Keywords: royalties, import substitution, sanctions, fall, growth, construction, construction.

The article examines the features of the activities of enterprises of the construction materials industry in modern conditions. The dynamics of macroeconomic indicators in Russia since the beginning of the COVID-19 pandemic is analyzed. Attention is focused on changes in production and sales indicators in individual segments of the industry, in the conditions of a falling economy.

РЕКЛАМНАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СУБЪЕКТОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ Г.О. САМАРА

© 2023 Ефремов Павел Алексеевич*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: pvlka979@gmail.com

Ключевые слова: конкурентоспособность, услуги, недвижимость, рекламная активность.

В статье поднимается вопрос о роли коммуникационной составляющей общей конкурентоспособности предприятия на рынке услуг сферы недвижимости. Представлены результаты анализа рекламной активности застройщиков г.о. Самара.

Рынок недвижимости в г.о. Самара является одним из динамичных и перспективных в России. За последние годы на нем произошло много изменений, связанных с развитием инфраструктуры, строительством новых объектов и улучшением качества жилья. В этом контексте рекламная деятельность застройщиков новостроек играет ключевую роль в формировании спроса на недвижимость, обеспечивая компаниям дополнительное конкурентное преимущество.

Вопрос включения рекламы в систему показателей конкурентоспособности предприятия является дискуссионным и неоднозначным. Следует отметить низкую степень изученности вопросов идентификации рекламы как фактора конкурентоспособности компании. Что касается рынка услуг сферы недвижимости, то научные работы, посвященные данной теме, практически отсутствуют, что определяет проблемное поле исследования.

Традиционно, конкурентоспособность компании определяется не только качеством предлагаемых ею товаров и услуг, но и такими важнейшими параметрами, как сформированный имидж компании, рациональная организация технологических процессов и экономическая эффективность хозяйственной деятельности, качеством менеджмента и результативностью управления персоналом, способностью компании на основе маркетинговых исследований адаптироваться к изменениям рыночной среды¹.

Перечень факторов конкурентоспособности сервиса в сфере недвижимости формируется учетом специфики реализуемых услуг и выполняемых работ, которые можно как обобщить (уровень технического оснащения, квалификация специалистов, качество и культура сервиса, ценовая политика и т.д.), так и конкре-

* Научный руководитель – Ралык Динара Владимировна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

тизировать по видам работ, то есть разработать критерии оценки применительно к землеустроительной экспертизе, кадастровым и геодезическим работам, юридической поддержки земельных споров и т.д.²

Пашенко У.Ю., Тирацун В.Х. подчеркивают важность рекламы как элемента маркетинговых коммуникаций в достижении долгосрочных целей предприятия, по обеспечению высокой степени известности на рынке, лояльности потребителей, их доверия к бренду³. Нельзя не согласиться с мнением, что пренебрежение коммуникационной составляющей конкурентоспособности способствует углублению общего кризиса предприятия, потери позиций на рынке товаров и услуг.

Для анализа рекламной активности игроков рынка недвижимости г. Самара были изучены одни из самые крупные жилые кварталы застройщиков города Самары: Амград, Южный город, Кошелев, Новая Самара, Рекорд и Волгарь.

Таблица 1

Ключевые критерии рекламной деятельности жилых комплексов г.о. Самара

Ключевые критерии оценки	Жилые комплексы г.о. Самара					
	Амград	Южный город	Волгарь	Новая Самара	Рекорд	Кошелев
Наружная реклама	+	+	-	+	-	+
Радиореклама	+	+	-	+	+	+
ТВ-реклама	+	+	-	+	+	+
Продвижение через агрегаторы	+	+	+	+	+	+
СМС-рассылка	-	+	-	+	-	+
Email-рассылка	-	-	-	-	-	+
SEO-продвижение	-	+	-	-	+	+
Контекстная реклама	+	+	+	+	+	+
Таргетинг	+	+	+	+	+	+
Социальные сети	+	+	+	+	+	+
Реклама на транспорте	-	+	-	-	-	-
СМИ	+	+	-	+	+	+
Реклама в картах	+	+	-	+	+	+

Из приведённых выше данных (табл. 1) видно, что большая часть застройщиков старается задействовать максимальное количество рекламных каналов. Наименьшее число каналов продвижения используют ЖК «Волгарь» и «Рекорд», а наибольшее – ЖК «Юный город» и «Кошелев».

Как правило, в наружной рекламе все представленные застройщики используют минимальную стоимость квартир, ежемесячные платежи по ипотеке и минимальную ипотечную ставку. Визуалом служит рендер или фото многоквартирных домов.

Анализ рекламных объявлений контекстной рекламы выявил, что в основном при продаже квартир маркетологи жилых комплексов делают акцент на скидки и

акции, надежность застройщика и отличительные планировочные решения (табл. 2).

Таблица 2

Офферы контекстной рекламы жилых комплексов г.о. Самара

Жилой комплекс	Офферы контекстной рекламы
Южный город	Скидка до 430 000 руб. Новый объем квартир на сайте. Надёжный застройщик. Развитая инфраструктура. Современные планировки. Квартиры на 2 стороны. Просторные кухни. 70 планировок.
Волгарь	60 000 руб. за метр. Госпрограммы. 4 минуты до центра. Юридическая чистота. Бренд застройщика.
Новая Самара	Скидка 2000 руб. с каждого метра. Надёжный застройщик. Рядом школа и детские сады. Квартиры в наличии.
Кошелев	Скидка на квартиры в готовом доме. Рядом школа и детские сады. 0% рассрочка от застройщика. Бренд застройщика.
Рекорд	10 м2 в подарок. Надежный застройщик. ЖК комфорт класса. Удобная транспортная развязка.
Амград	Квартиры от 2,4 млн руб. с остеклённой лоджией. Предчистовая отделка в подарок.

Каждый застройщик использует социальные сети (рис. 1) и имеет аккаунт «ВКонтакте». Его активно используют все, публикуя информацию регулярно 2-3 раза в неделю или чаще, кроме ЖК «Рекорд». «Одноклассники» ведет только макрорайон «АМГРАД», дублируя посты из сообщества «ВКонтакте». Телеграм-канал есть у 5 застройщика из 6, макрорайон «АМГРАД», ЖК «Южный город», ЖК «Кошелев» и ЖК «Волгарь» ведут каналы регулярно, наполняя актуальной информацией.

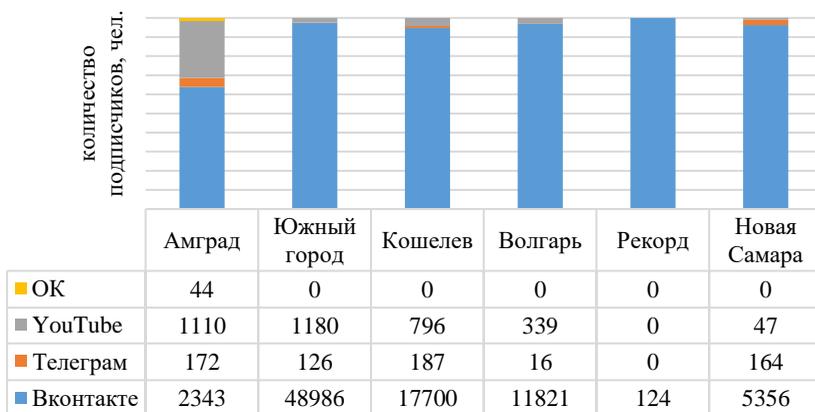


Рис. 1. Наличие аккаунта в соцсетях и количество подписчиков застройщиков г.о. Самара

Наблюдается тенденция создания телеграм-каналов у застройщика, что обусловлено тем, что часть привычных социальных сетей в 2022 г. стала запрещена на территории России.

Наибольшие охваты (активность) в срезе по всем застройщикам по-прежнему собирают посты, посвященные благоустройству районов, ходу строительства и новостям о плановых работах в готовых кварталах (отключение воды, ремонтные работы).

Лидерство доли телеэфира занимает «Кошелев» - 51%, «Южный город» ежегодно сохраняет ТВ основным источником рекламы - 43%, а доля макрорайона «Амград» составляет 3%.

Рассмотрим сайты данных застройщиков. Основные критерии оценки: информативность сайта, наличие актуальной информации, удобство навигации, привлекательность дизайна, посещаемость и наличие интерактивных элементов.

При помощи сервиса Similarweb проанализируем посещаемость (рис. 2). Наиболее посещаемым является сайт Кошелева, затем Южного города и замыкает тройку лидеров Амград.

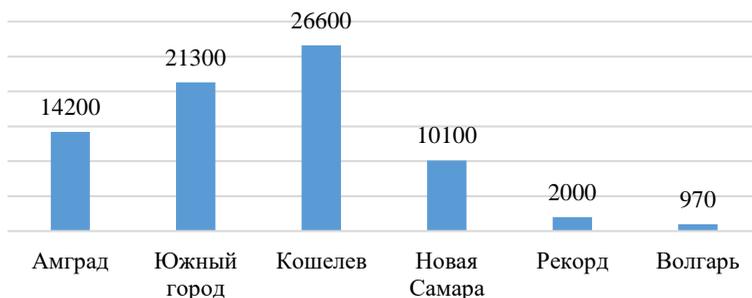


Рис. 2. Посещаемость сайтов застройщиков г.о. Самара

Одними из наиболее информативных сайтов является сайты ЖК «Южный город», «Кошелев», «Новая Самара», «Рекорд» и макрорайона «Амград». На главной странице представлена общая информация о компании, ее истории и достижениях. Также на сайте можно найти подробную информацию о каждом проекте: планировки квартир, цены, и контактные данные менеджеров. Удобная навигация сайта позволяет быстро найти нужную информацию, а также связаться с представителями компании через онлайн-чат или заявку на обратный звонок. На сайтах также есть удобные выборщики квартир, как по параметрам, так и на 3D-плане.

Однако не все сайты застройщиков новостроек в г. Самара отвечают высоким требованиям к информативности и удобству использования. Сайт ЖК «Волгарь» содержит недостаточно информации о проекте и не предоставляет актуальную информацию о ценах и наличии квартир. Также он имеет неудобную навигацию и устаревший дизайн, что может оттолкнуть потенциальных покупателей.

Таким образом, анализ рекламной деятельности рынка недвижимости г. Самара позволил сделать несколько выводов. Во-первых, основной канал продвижения жилой недвижимости – интернет, причем наиболее используемыми оказались контекстная реклама и продвижение на агрегаторах. В то же время, классические каналы продвижения (наружная, радио и ТВ-рекламы) также остаются востребованными. В целом, анализ рекламной деятельности показал, что рынок недвижимости в Самаре активно использует рекламу для продвижения своей продукции, но в то же время существует потенциал для еще более эффективного ее использования в целях повышения конкурентоспособности на рынке недвижимости.

¹ Зяблицкая, Н.В. Конкурентоспособность предприятия / Н.В. Зяблицкая, О.С. Евдокимова, С.И. Исмаилова // Экономика и социум. 2022. №5-1 (96). Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkurentosposobnost-predpriyatiya-5> (дата обращения: 16.09.2023).

² Ралык, Д. В. Факторы конкурентоспособности услуг в сфере недвижимости / Д. В. Ралык, П. А. Ефремов // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 11(148). – С. 846-851. – DOI 10.34925/EIP.2022.148.11.164. – EDN CUTNOA.

³ Пащенко У.Ю. Реклама как необходимый фактор повышения конкурентоспособности предприятий / У.Ю. Пащенко, В.Х. Тирацуян // Научная мысль Кавказа. 2010. №4 (64). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/reklama-kak-neobhodimyy-faktor-povysheniya-konkurentosposobnosti-predpriyatiy> (дата обращения: 17.09.2023).

ADVERTISING ACTIVITY AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF REAL ESTATE MARKET ENTITIES OF SAMARA

© 2023 Efremov Pavel Alekseevich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: pvlka979@gmail.com

Keywords: competitiveness, services, real estate, advertising activity.

The article raises the question of the role of the communication component of the overall competitiveness of the enterprise in the real estate services market. The results of the analysis of the advertising activity of developers of the Samara city are presented.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА

© 2023 Ефремов Роман Алексеевич*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: kind.6oy@mail.ru

Ключевые слова: персонал, подбор, отбор, информационные технологии, вакансии.

В статье дается характеристика различных информационных систем, упрощающих процесс подбора и отбора кадров в организации. Рассматриваются преимущества использования информационных технологий в подборе персонала.

Цифровая трансформация затрагивает все отрасли экономики, рынок трудовых ресурсов и повседневную жизнь, работу и общение¹. Не обошла она и сферу рекрутмента. Общеизвестным фактом является, что данная сфера предполагает наличие множества рутинных операций, которые занимают уйму времени специалистов по подбору персонала. Высокие трудозатраты экономически себя не оправдывают. Поэтому естественным является тот факт, что именно в данную сферу управления персоналом в первую очередь стали внедрять информационные технологии.

Сегодня подбор и отбор кадров являются важнейшей частью управления персоналом. Правильный подбор персонала может сильно повысить рентабельность компании, в то время как неправильный выбор может привести к серьезным проблемам. Эффективной системой подбора персонала считается та система, которая учитывает специфику деятельности и организации труда конкретного предприятия². Подбор персонала включает в себя множество мер, направленных на нахождение кандидатов с необходимыми профессиональными навыками и качествами, нужными для того, чтобы занять ту или иную должность.

Отбор персонала, в свою очередь, направлен на оценку и выбор наиболее подходящих кандидатов на вакантную позицию. Этот процесс начинается с анализа резюме кандидатов, после чего следует дальнейшее собеседование, чтобы оценить профессиональные и личностные качества кандидатов.

Хотя процессы подбора и отбора персонала взаимосвязаны, каждый из них имеет свою специфику и необходим для успешного управления персоналом в организации. Поэтому компании всё чаще применяют комплексный подход к управлению персоналом, включающий в себя эффективные методы подбора и отбора кадров.

* Научный руководитель – Богатырева Ирина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

Развитие информационных технологий и их интеграция в повседневную жизнь оказали значительное влияние на изменение формата поиска кандидатов и в целом на весь процесс найма³. Процесс цифровизации привел к появлению множества информационных систем управления подбором и отбором кадров, которые могут полностью автоматизировать или упростить данную работу, что сильно экономит времени на закрытие вакансии. Возможность обрабатывать большой массив данных, позволяющая работодателям выявить талантливых кандидатов и оптимизировать процесс подбора – одно из главных преимуществ информационных систем в процессе подбора персонала. Например, можно использовать данные, полученные от социальных сетей, чтобы оценить личностные качества кандидата, такие как коммуникабельность, ответственность и другие.

В практика подбора появился новый формат, который известен как новейший рекрутинг или Digital-рекрутинг. Он основан на использовании новых инструментов цифровизации⁴.

Информационные технологии также могут быть полезны для привлечения кандидатов на вакансии. Работодатели могут использовать социальные сети и другие онлайн-платформы для рекламы своих вакансий и привлечения большего количества кандидатов. Сокращение времени на поиски привлечение большего количества квалифицированных сотрудников из разных регионов - это результат поиска и закрытия свободных вакансий через социальные сети и другие онлайн-платформы. Одним из преимуществ применения информационных систем является снижение затрат, в том числе и временных, на проведение собеседований и интервью: вместо личной беседы можно использовать онлайн-интервью, записи которых могут использоваться для оценки кандидата на свободное вакантное место.

Немаловажную роль информационные технологии играют в процесс адаптации новых сотрудников и интеграцию их в компанию. Многие работодатели используют программные продукты для обучения новичков и вводного инструктажа.

На рынке представлено достаточно много информационных систем, использующихся для решения задач качественного подбора персонала. Характеристика некоторых информационных систем представлена в таблице.

Эффективность процесса подбора персонала зависит в большей степени от применяемых методов и инструментов. К последним относятся такие распространенные и известные инструменты, как электронная почта, мессенджеры, видеочаты.

Для эффективного подбора кандидатов на вакансии существует множество инструментов и подходов. Среди наиболее распространенных можно выделить электронную почту, мессенджеры и видеочаты, которые идеально подходят для небольших и средних компаний с низкой текучестью кадров. В то же время, крупные организации и специализированные рекрутинговые агентства используют HRM и RMS системы для обработки большого количества заявок и автоматизации процессов.

Характеристика некоторых информационных систем

Название систем	Описание основного функционала сервиса
«Системы управления человеческими ресурсами (СУЧР) (англ. Human Recourse Management Systems (HRM, HRMS))	Автоматизация рутинных операций в сфере управления персоналом
Сервисы подбора персонала (СПП)	Автоматизация некоторых этапов в процессе подбора персонала
Специализированные работные сайты	Предоставляется доступ к информации об открытых вакансиях и резюме соискателей
Сервисы для оценки и обучение кандидатов	Позволяют провести интервью или анкетный опрос соискателей и оценить их на предмет соответствия
Сайты объявления	Позволяют публиковать рекламные объявления о вакантных местах и резюме кандидатов
IT для видеосозвонов	Позволяют провести интервью с соискателем в режиме онлайн
Социальные сети	Позволяет размещать личную информацию и помогает в общении с другими пользователями

Специализированные работные сайты являются одним из наиболее популярных источников поиска кандидатов, так как они позволяют быстро разместить вакансию и получить доступ к резюме соискателей. Кроме того, работные сайты могут быть интегрированы с HRM и RMS системами, что обеспечивает автоматический импорт данных из резюме кандидатов и упрощает процесс работы с заявками.

Для поиска кандидатов также можно использовать социальные сети и приложения для поиска работы, в зависимости от требований и характера вакансии, что получило широкое освещение в зарубежной и отечественной практике закрытия вакансий⁵. Для усовершенствования процесса отбора резюме могут быть использованы HRM и RMS системы, а также средства автоматизации, такие как «MS Excel» и «MS Word».

Итак, организации, которые в практике подбора персонала используют разнообразные инструменты и методы поиска новых сотрудников, более эффективно и качественнее закрывают свободные вакансии. К тому же бонусом для этих компаний является и сокращение всех видов затрат (временных, трудовых, финансовых) на поиск, оценку и найм новых сотрудников.

Конечно же не все компании могут позволить себе использовать современные и дорогостоящие программные продукты для привлечения квалифицированных кадров.⁶ Если речь идет о малых и средних предприятиях, то они в большей степени используют социальные сети для поиска новых сотрудников. Крупные же компании предпочитают применять более современные информационные техно-

логии, которые помогают на первых этапах отобрать соискателей по резюме, итогам онлайн-собеседования, тестированию и т.д. Но, несмотря на бюджет организаций, направленность их деятельности, доступности квалифицированных специалистов, эффективность подбора персонала в немалой степени зависит и от использования информационных технологий и программных продуктов.

¹ Богатырева, И. В. Проблемы качественного подбора сотрудников в современных условиях // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2022. № 1-1. С. 244-248.

² Динукова, О. А. Методы подбора персонала / О. А. Динукова // Российская наука: актуальные исследования и разработки: Том Часть 1. Самара: Самарский государственный экономический университет, 2023. С. 85-89.

³ Динукова, О. А. Современные тенденции подбора персонала // Экономика и предпринимательство. 2023. № 4(153). С. 1318-1322.

⁴ Илюхина, Л. А., Богатырева И.В. Проектирование подбора персонала как инструмент эффективного менеджмента // Лидерство и менеджмент. 2021. Т. 8, № 1. С. 145-160.

⁵ Schlachter S. D., Pieper J. R. Employee referral hiring in organizations: An integrative conceptual review, model, and agenda for future research. *Journal of Applied Psychology*. 2019. Vol. 104 (11). Pp. 1325–1346.

⁶ Харитонова, Д. В. Влияние стиля руководства менеджера на принятие управленческих решений / Д. В. Харитонова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2022. – № 2-2. – С. 13-15. – DOI 10.46554/ScienceXXI-2022.10-2.2-pp.13.

INFORMATION TECHNOLOGY IN RECRUITMENT

© 2023 Yefremov Roman Alekseevich
Student
Samara State University of Economics
E-mail: kind.6oy@mail.ru

Keywords: personnel, recruitment, selection, information technology, vacancies.

The article describes various information systems that simplify the process of recruitment and selection of personnel in the organization. The advantages of using information technologies in personnel selection are considered.

ПРИМЕНЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В РОССИЙСКОЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВОЙ КОМПАНИИ X5 GROUP

© 2023 Завадский Иван Павлович*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: omisto@yandex.ru

Ключевые слова: искусственный интеллект, X5 Group, розничная торговля, торговля в России.

В статье рассмотрен вопрос применения искусственного интеллекта в российской розничной торговой компании X5 Group. X5 Group – крупный холдинг, в состав которого входят «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель» и другие компании. В последнее время компания оптимизирует бизнес-процессы и улучшает обслуживание клиентов при помощи внедрения инновационных технологий. Искусственный интеллект играет ключевую роль в укреплении позиций X5 Group на рынке розничной торговли, обеспечивая устойчивый рост, оптимизацию процессов и улучшение взаимодействия с клиентами. Применение искусственного интеллекта продолжится, помогая компании оставаться конкурентоспособной и инновационной в динамичной среде розничной торговли в России.

Сегодня искусственный интеллект (ИИ) становится неотъемлемой частью современной бизнес-среды и оказывает значительное воздействие на различные отрасли. В розничной торговле, где конкуренция жесткая, а ожидания потребителей постоянно растут, применение ИИ играет особенно важную роль.

Российская розничная компания X5 Group, владеющая такими крупными брендами, как «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель», не только осознала эту значимость, но и активно внедряет инновационные решения, основанные на искусственном интеллекте, в свои бизнес-процессы. Это позволяет компании улучшать эффективность операций, повышать качество обслуживания клиентов и оставаться впереди по внедрению современных технологий.

В данной работе мы рассмотрим, как X5 Group применяет искусственный интеллект в различных аспектах своей деятельности.

В X5 Group, крупной российской розничной компании, искусственный интеллект (ИИ) играет важную роль, способствуя оптимизации бизнес-процессов, повышению эффективности операций и улучшению обслуживания клиентов. Эта компания, являющаяся одной из лидирующих в российской розничной торговле, активно интегрирует ИИ в различные аспекты своей деятельности.

* Научный руководитель – Бессонов Игорь Сергеевич, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики, организации и стратегии развития предприятия, Самарский государственный экономический университет.

Ключевым инструментом для прогнозирования спроса и управления поставками стало возможным после внедрения модулей Demand (прогнозирование спроса) и Fulfillment (управление запасами) системы JDA версии 9.2 в свои супермаркеты и гипермаркеты. Это привело к улучшению точности прогноза спроса на 17%, повышению доступности товаров на полках на 5% и снижению уровня товарных запасов на 13%¹.

Внедрение этой системы в компании X5 заняло 24 месяца² и включало в себя работу консультантов Accenture и более 100 экспертов из самой компании. Компания также планирует более тонкую настройку модулей системы JDA для работы с отдельными категориями товаров и магазинами, начиная с параметров магазинов и заканчивая характеристиками распределительных центров. Прогнозирование спроса имеет важное значение для предпринимателей, поскольку позволяет оптимизировать операции и увеличить продажи. Когда в магазине всегда есть нужный товар, клиенты могут надеяться на его наличие и склонны возвращаться снова. Это, в свою очередь, приводит к росту клиентского трафика и объема продаж.

В контексте построения объединенной системы мониторинга, специалисты X5 Tech³ работают над созданием собственной платформы для управления мониторингом ИТ-ресурсов и сервисов. С использованием этой платформы, как обычные пользователи, так и технические специалисты смогут осуществлять установку и отслеживание показателей производительности и эффективности ИТ-систем. Это позволит сократить время, необходимое для запуска мониторинга, упростит процесс управления и обеспечит контроль показателей и пороговых значений ИТ-ресурсов и сервисов. Следует заметить, что реализация данного проекта была бы невозможна без полного внедрения всеобъемлющей системы мониторинга.

Компания X5 Group создала и внедрила нейросеть, которая помогает клиентам правильно идентифицировать и сканировать товары на кассах самообслуживания. Эта инновационная разработка позволяет устранить сразу несколько распространенных ошибок покупателей: продукт был поднесен к сканеру, но его не удалось распознать в системе; пользователь случайно принял один товар за другой. Кроме того, нейросеть КСО способна подсказать, если клиент неверно разместил товар на весах. ИИ помогает определить количество и тип товаров, включая кофе, алкоголь, похожие по виду фрукты и овощи, конфеты⁴. Сейчас алгоритм различает только категории и классы продуктов, но по мере обучения он сможет определять сорта и виды товаров. Если была допущена ошибка, ИИ информирует пользователя о некорректно отсканированном товаре и, при необходимости, привлечет внимание сотрудника магазина, если клиент не может справиться самостоятельно. В этом случае на экране кассы будет отображаться продукт, на который среагировала система. Оператор кассовой зоны видит на рабочем планшете текущее состояние всей КСО и может удаленно принять решение об изменении или корректировке покупки.

Нейросети-ассистенты запущены в тестовом режиме в 40 магазинах «Перекресток» и 40 магазинах «Пятерочка»⁵. Основываясь на промежуточных резуль-

татах, тестирование проходит успешно: количество ошибок при самостоятельной оплате товаров снизилось на 10%. Это означает, что в скором времени торговые сети X5 смогут начать массовое внедрение данного решения во всех магазинах, оборудованных кассами самообслуживания.

Применение искусственного интеллекта в российской розничной торговой компании X5 Group представляет собой значительный шаг в направлении современной цифровой трансформации в розничной индустрии. X5 Group успешно интегрирует ИИ в различные аспекты своей деятельности, что приносит значительные выгоды как компании, так и ее клиентам.

Применение ИИ будет продолжать играть важную роль в стратегии X5 Group. Ожидается, что компания будет продолжать инвестировать в разработку и внедрение новых решений на базе ИИ, чтобы оставаться конкурентоспособной и предоставлять высококачественные услуги своим клиентам.

Исследование применения искусственного интеллекта в X5 Group подчеркивает важность инноваций в современной розничной торговле и является примером успешного слияния технологии⁶ и бизнес-стратегии для достижения выдающихся результатов.

¹ Здобина Е.А. Влияние цифровизации на логистику сетевой торговли. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41317013>

² Retail.ru. URL: <https://www.retail.ru/news/x5-avtomatizirovala-prognozirovanie-sprosa-i-popolneniya-tovarnogo-zapasa/>.

³ https://www.vedomosti.ru/press_releases/2023/02/13/x5-group-zapuskayet-platformu-monitoringa-it-landshafta-na-baze-iskusstvennogo-intellekta.

⁴ Информационный портал Retail.ru. URL: <https://www.retail.ru/news/x5-group-vnedrila-neyrostet-na-kassakh-samoobslyuzhivaniya-/>.

⁵ Код Дурова. URL: <https://kod.ru/ai-i-neiroseti-v-supermarkete-x5>.

⁶ Алешкова, Д. В. Анализ инновационной активности вузов Самарской области / Д.В. Алешкова // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета. – 2018. – № 2 (38). – С. 11-14. – EDN VMOABF.

APPLICATION OF ARTIFICIAL INTELLIGENCE IN THE RUSSIAN RETAIL TRADING COMPANY X5 GROUP

© 2023 Zavadskiy Ivan Pavlovich
Student

Samara State University of Economics
E-mail: omisto@yandex.ru

Keywords: artificial intelligence, X5 Group, retail, trade in Russia.

The article discusses the use of artificial intelligence in the Russian retail trading company X5 Group. X5 Group is a large holding company, which includes Pyaterochka, Perekrestok, Karusel and other companies. Recently, the company has been optimizing business processes and improving customer service through the introduction of innovative technologies. Artificial intelligence plays a key role in strengthening X5 Group's position in the retail market, ensuring sustainable growth, optimizing processes and improving customer interaction. The use of artificial intelligence will continue, helping the company to remain competitive and innovative in the dynamic retail environment in Russia.

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

© 2023 Закирова Камилла Тауратовна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kamilla.zakirova2003@gmail.com

Ключевые слова: логистика, транспорт, цепь поставок, логистическая инфраструктура, логистическая система, санкции, геополитика, логистическая цепочка, риски, вызовы.

В статье рассматриваются тенденции и перспективы развития логистической инфраструктуры. Описаны события, происходящие в современном мире и тесно связанные с отечественной логистикой. Представлен обзор особенностей состояния и трансформации российских логистических транспортных систем в условиях санкций стран Запада. Выявлены ключевые проблемы рынка транспортно-логистических услуг в условиях изменения геополитической ситуации и рассмотрены возможные пути их решения.

Рост торговли за последние сто лет - основная движущая сила для развития всей логистической инфраструктуры в мире. В этом плане развитие логистики является неотъемлемой частью развития торговых отношений.

Начиная с февраля 2022 года, с началом специальной военной операции, логистика в России столкнулась с новыми вызовами¹. С начала введения санкций, предпринятых США и Евросоюзом в отношении России, наблюдалось некоторое замешательство на рынке логистики из-за резкого сокращения объемов грузоперевозок между нашей страной и странами Запада. Кроме того, в силу западных санкций многие международные партнеры, в частности зарубежные транспортно-экспедиционные компании, приостановили сотрудничество с российскими предприятиями реального сектора экономики².

Логистика предстала как инструмент экономической войны Запада.

Россия была и остается одним из крупнейших игроков мирового рынка. Несомненно, попытка ограничить такого весомого игрока транспортно-логистических процессов приведет к негативным, а возможно и необратимым последствиям для других участников всех мировой логистической инфраструктуры³.

Для того, чтобы лишить возможности Россию эффективно осуществлять внешний товарооборот был принят не один пакет санкций, в условиях которых можно выделить запрет на въезд российских машин на территории стран ЕС, а также запрет на сотрудничество почти всех крупных европейских морских операторов, таких как Maersk, Mediterranean Shipping Company и CMA CGM, кото-

* Научный руководитель – Носков Владимир Анатольевич, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет.

рые составляют почти 47% мирового рынка контейнерных перевозок. Сильным ударом был полный уход Maersk, который служил ключевым звеном в китайском транзите через территорию России. В результате сильно пострадали глобальные цепи поставок, увеличивались сроки доставки и задержки грузов таможенными властями, некоторые морские цепи в принципе перестали функционировать, в связи с отсутствием альтернативных методов доставки.

В первую очередь Западные санкции ударили по секторам, наиболее зависимым от товарооборота с внешней средой. В первую очередь сюда входят товары электроники и сырьевого сектора. Как известно, Россия не обладает своими мощностями в области микроэлектроники, способными полностью заменить импортные варианты. Свои отгрузки в РФ прекратили крупнейшие игроки на рынке процессорной электроники - AMD и Intel. Также пострадал рынок потребительской электроники: многие производители объявили о приостановке продаж своих товаров на территории РФ.

Большинство групп данных товаров отечественное производство заменить неспособно. В итоге происходит резкое удорожание некоторых групп товаров, вследствие невозможности переналадить цепи его поставок.

Нельзя обойти и рынок воздушных перевозок. Неприятным событием стал уход двух крупных компаний с российского рынка - Boeing и Airbus. Большинство самолетов сектора гражданских перевозок приходились именно на эти две компании. Причем, если невозможность поставок новых самолетов не проявляет себя сразу, невозможность закупки для них деталей дает о себе знать довольно быстро.

В большей мере Западные санкции коснулись и перевозок автомобильным транспортом. ЕС ограничил въезд на свою территорию транспорта с российскими номерами. При этом ограничения не коснулись европейских перевозчиков, что привело к хорошей среде для монополии и немалому повышению цен на свои услуги. Альтернативой стали маршруты через Беларусь, где вскоре начали образовываться крупные заторы на терминалах и пунктах пропуска, т.к. пропускных мощностей не хватает для обслуживания резко возросшего грузопотока. В результате, на пунктах пропуска скапливается огромное количество транспорта, таможенная проверка и оформление занимают много времени и не в состоянии обслуживать большой поток транспорта. В следствие этого срывались сроки поставок, резко повышались издержки.

Рассматривая перевозки железнодорожным транспортом, то, безусловно, остро встала проблема возможности товарооборота со странами Евросоюза. В условиях неопределенности и правовой неясности многие перевозчики стали изменять и сокращать текущие маршруты, вследствие невозможности поддерживать текущие объемы перевозок, а также и полностью перенаправлять свои товары с рынка Европы на рынок Востока, тем самым полностью меняя и перестраивая цепь поставок.

Существующими рисками для транспортно-логистического сегмента являются: нестабильная геополитическая ситуация в мире, ужесточение санкционной политики, высокая волатильность мировой экономики, рост страховых премий, рост цен на фрахт⁴.

Последствиями данных рисков являются:

- 1) Разрыв цепей поставок.
- 2) Заторы в портах, терминалах.

3) В Европе меняется политика таможенных органов, в основном внимание обращается не на сам груз, а на товарную номенклатуру, по которой и вводятся дополнительные меры контроля.

Для решения проблем с логистикой в условиях санкций могут быть следующие:

- развитие действующих и создание новых транспортных коридоров в южном и азиатском направлениях, альтернативных маршрутов;
- создание совместных логистических компаний, взаимовыгодных предприятий и производств с Китаем, Турцией и Ираном;
- введение усиленного режима работы автотранспорта для разгрузки сухопутных железнодорожных погранпереходов;
- поиск аналогов портового, перегрузочного и терминального оборудования на азиатском рынке, покупка и строительство новых судов;
- льготные ставки по кредитам и лизингу для транспорта⁵.

По прогнозам, в 2023 году рынок контрактной логистики вырастет в среднем на 3,1%. Самый большой рост прогнозируется в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Перспективные направления для развития перевозок - это страны Юго-Восточной Азии, Бангладеш, Пакистан, которые сейчас не имеют стабильных логистических связей с Россией.

При этом в ближайшие годы будет наблюдаться трансформация традиционного рынка перевозок с превалярованием морского транспорта, значительными сроками доставки, перевозки крупными партиями специализированными транспортно-логистическими компаниями.

В заключение, стоит отметить, что Россия - богатейшая природными ресурсами страна, имеющая гигантский транспортный потенциал. На нашей территории тысячи километров железнодорожного полотна, портов и дорог. В современных условиях непрекращающегося санкционного давления со стороны США и Евросоюза необходимо продолжить поиск альтернативных маршрутов, направленных на поддержку транспортного и логистического комплексов. Новые мировые условия дают шанс сместить приоритет на внутреннее товародвижение. Исследование и разработка новых маршрутов, улучшение железнодорожной инфраструктуры, портов, строительство новых дорог в прежде нерентабельные зоны, возросший товарооборот с Азией и другими дружественными странами, все это можно охарактеризовать как новая реальность перевозок в России, позволяющая не только избежать больших издержек в условиях санкций, но и добиться конкурентного преимущества на мировой арене.

¹ Бавин В.Д., Щетинина И.С. Современные проблемы развития логистики и пути их решения // Актуальные проблемы развития экономики и управления в условиях новой реальности. Москва, 2023. С. 50-60.

² Петлина Ю.А. Оценка влияния санкционных ограничений на отечественный рынок перевозок // Транспорт и логистика устойчивого развития территорий, бизнеса, государства (драйверы роста, тренды и барьеры). Москва, 2023. С. 307-309.

³ Бавин В.Д., Щетинина И.С. Современные проблемы развития логистики и пути их решения // Актуальные проблемы развития экономики и управления в условиях новой реальности. Москва, 2023. С. 50-60.

⁴ Петлина Ю.А. Оценка влияния санкционных ограничений на отечественный рынок перевозок // Транспорт и логистика устойчивого развития территорий, бизнеса, государства (драйверы роста, тренды и барьеры). Москва, 2023. С. 307-309.

⁵ Тойменцева И.А., Федоренко Р.В., Панченков М.А. Мировые тенденции развития транспортной логистической инфраструктуры // Universum: экономика и юриспруденция. 2022. № 3 (90). С. 28-31.

TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF TRANSPORT LOGISTICS INFRASTRUCTURE

© 2023 Zakirova Camilla Tauratovna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: kamilla.zakirova2003@gmail.com

Keywords: logistics, transport, supply chain, logistics infrastructure, logistics system, sanctions, geopolitics, logistics chain, risks, challenges.

The article discusses the trends and prospects for the development of logistics infrastructure. The events taking place in the modern world and closely related to domestic logistics are described. An overview of the features of the state and transformation of Russian logistics transport systems under the sanctions of Western countries is presented. The key problems of the transport and logistics services market in the conditions of changing geopolitical situation are identified and possible solutions are considered.

АНАЛИЗ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ МОЩНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2023 Заступов Андрей Владимирович
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: oiler79@mail.ru

Ключевые слова: производственный потенциал, предприятие, управление, анализ, метод.

В статье представлен анализ управления производственными мощностями предприятий и создания специального механизма для управления использованием и развитием производственных мощностей. Предложен метод переоценки производственных мощностей предприятий, основанный на экспертной оценке веса структурных элементов, формирующих производственный потенциал.

Управление использованием и развитием производственного потенциала может выполнять часть общего управления системой управления предприятием в целом или специальной системой управления, которая требует всех атрибутивных элементов для создания, принципа работы, структурирования информации, экономики, персонала, юридической и организационной поддержки¹.

Можно предотвратить недостаточное управление производственными мощностями в рамках совместного управления, и рекомендуется создать специальный механизм для управления использованием и развитием производственных мощностей. Этот механизм означает, что при помощи прогноза элементов, которые в некотором роде обеспечивают наиболее эффективное использование производственного потенциала, можно обеспечить высокое функционирование элементов производства и эффективно управлять возникающими рисками производства².

Описывая общественные принципы, механизмы управления производственным потенциалом, можно сказать, что процессы формирования, использования и развития будут разделены и что отдельные принципы можно будет разделить на ряды, циклические и управленческие отношения, реляционную централизацию, информационную конкуренцию и децентрализацию. Все эти принципы имеют определенную ценность, поэтому рассмотрим их более подробно в нашем исследовании.

Принципы управления производственным потенциалом представлены ниже на рисунке.

Управляемость содержит в себе возможность четко и лаконично управлять процессом выполняемых работ на предприятии.



Рис. Принципы управления производственным потенциалом

Отметив основные принципы управления производственным потенциалом, необходимо так же выделить и другие, к которым относятся³:

- адекватность – механизм работы должен быть устойчивым и не зависеть от внешних условий;
- непрерывность развития – предприятие в своей работе должно всегда совершенствоваться должны внедряться и приниматься новые механизмы управления производственным потенциалом;
- экономичность – проявляется в максимальной прибыли при наименьших затратах.

Функционирующий механизм управления использованием и развитием производственных мощностей должен прогнозировать следующие условия: более высокие уровни; универсальный контроль; планирование действий; пропорциональная конструкция; мотивация, прогресс. Помимо создания механизма управления использованием и развитием производственного потенциала, особенно важно не пропускать адекватного развития, выполняя следующие основные функции: информационные, нормативные, технические и юридические. Что касается информационной поддержки, то она включает в себя новые идеи для развития производственного потенциала. Правовая функция отвечает за законодательное регулирование деятельности предприятия.

Анализ использования основных активов предприятия основан на изучении систем индикации качества: прирост капитала, потенциал капитала, фондорентабельности, прочности капитала. Этот показатель следует использовать для расчета абсолютных и относительных отклонений. Анализ оборудования применяется так же, чтобы использовать имеющееся оборудование во времени. Для этого используется индекс: отношение календарного времени фонда потребления, отношение оборудования обычного использования.

Чтобы иметь возможность анализировать использование оборудования по характеристикам, используют коэффициент интенсивности для использования оборудования. Три показателя необходимы для оценки темпов роста и движения рабочей силы: коэффициент трудоемкости, коэффициент радиуса интенсивности, коэффициент текучести персонала⁴. Необходимо проанализировать производительность, которая отражает не только использование ранних ресурсов в прогнозировании, но и эффективность всех прогнозов, то есть это только частный показатель, но также показывает эффективность деятельности организации в целом.

Важным этапом в анализе заработной платы является изучение качественных показателей: темпы роста средней заработной платы, среднегодовой заработной платы, а также сравнения с темпами роста выпуска⁵.

Авторский метод переоценки производственных мощностей предприятий в гражданской отрасли основан на экспертной оценке веса структурных элементов, формирующих производственный потенциал, и соотношения фактических производственных показателей с производственными мощностями. Использование разработанной методологии позволяет оценить производственный потенциал прогнозируемой промышленной отрасли с точки зрения реализации последующих действий алгоритма.

В рамках первого этапа одно из важных мест в анализе занимает анализ эффективности использования человеческих ресурсов. Так же отметим, что человеческие ресурсы играют огромную роль в формировании и использовании производственных мощностей. Поэтому любое предприятие заинтересовано в высококвалифицированных работниках. Многие предприятия уделяют профессионализму своих работников много времени, в частности отправляют на курсы повышения квалификации для получения необходимых знаний и опыта для работы. Совместно с человеческими ресурсами так же большую роль для работы производственных мощностей играют и финансовые ресурсы. Они включают в себя как собственный, так и заемный капитал. Для осуществления своей работы организации стремятся к оптимальному соотношению собственных и привлеченных средств⁶. Финансовые ресурсы представляют собой основу для компании с целью увеличить свои производственные мощности, в том числе и их модернизация.

Второй этап предполагает формирование показателя, характеризующего структурный производственный потенциал организации. Основная особенность данного процесса позволяет нам учитывать не только количественные, но и качественные и структурные характеристики потенциальной организации производства гражданской промышленности. Показатели, предложенные в авторских методологиях оценки производственных мощностей, анализируют промышленную отрасль по структурным элементам.

На третьем этапе оценивается каждый структурный показатель для оценки производственного потенциала. Так же на данном этапе принято анализировать и взвешивать фактические показатели производственного потенциала и плановые показатели. При анализе этих показателей необходимо отметить, что они могут отличаться под воздействием как внутренних, так и внешних факторов. Работники финансовой службы при сравнении фактических и прогнозных данных должны указывать причины, по которым рассматриваемые показатели будут различаться.

Рассматриваемые индикаторы оценки рассчитываются как количественные, так и качественные показатели. Расчет, как правило, необходимо делать за несколько лет. К эксперту, который занимается анализом производственного потенциала предъявляются повышенные требования, когда, как правило, расчеты ведутся, основываясь на профессиональном опыте. Диапазон оценки эксперта ва-

рьюруется от 1-5. При сомнении или несоответствии представленных данных эксперты могут применять различные виды анализа или изменить метод оценки.

Использование разработанной методологии позволяет оценить производственный потенциал прогнозируемой промышленной отрасли с точки зрения реализации последующих действий алгоритма. Рассмотренный метод оценки производственных мощностей способен учитывать как количественные, так и качественные параметры принятия решений о производственном потенциале, а также выявить отраслевые особенности на более высоких уровнях производственного потенциала.

¹ Романов А.П. Управление экономическим потенциалом организации : учебное пособие / А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, В.М. Безуглая, О.В. Кириллина, М.К. Чарыкова. Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2019. 88 с.

² Заступов, А. В. Аспекты управления проектными рисками в деятельности предприятий нефтедобывающей промышленности / А. В. Заступов // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2008. № 11 (49). С. 27-32. EDN JWYCAH.

³ Видякина В.А. Проблемы оценки эффективности управления производственно-сбытовой деятельностью предприятия / Актуальные проблемы экономики и управления. 2018. № 2 (2). С. 76-78.

⁴ Заступов, А. В. Потенциал развития рынка гостиничной недвижимости региона / А.В. Заступов // Экономика и управление собственностью. 2016. № 1. С. 61-67. EDN VUENVP.

⁵ Заступов, А. В. Совершенствование системы налогового администрирования в нефтяном секторе / А. В. Заступов // Экономика и управление собственностью. 2012. № 4. С. 48-51. EDN RZMRRL.

⁶ Серебрякова Н.А. Основные проблемы развития инновационно-инвестиционного потенциала предприятия // Региональная экономика: теория и практика. 2019. № 2. С. 52-60.

ANALYSIS OF THE ASSESSMENT OF THE PRODUCTION CAPACITY OF THE ENTERPRISE

© 2023 Zastupov Andrey Vladimirovich
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: oiler79@mail.ru

Keywords: production capacity, enterprise, management, analysis, method.

The article presents an analysis of the management of production facilities of enterprises and the creation of a special mechanism for managing the use and development of production facilities. A method for revaluing the production capacity of enterprises is proposed, based on an expert assessment of the weight of structural elements that form production potential.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2023 Захарова Марина Михайловна
студент

Тольяттинский государственный университет
E-mail: marina_jevleva@mail.ru

Ключевые слова: планирование, задача, распределение ресурсов, организация, эффективность, тайм-менеджмент.

В статье рассматривается такой способ повышения эффективности использования человеческих ресурсов предприятия, как тайм-менеджмент, исследуются наиболее часто применяемые методики, с помощью которых можно повысить уровень эффективности деятельности организаций.

Тайм-менеджмент играет важную роль в деятельности любого предприятия, поскольку обеспечивает выполнение поставленных задач и планов в определенный срок. Основная задача тайм-менеджмента не работать больше, а эффективнее использовать время согласовав при этом профессиональные и личные задачи. Умение правильно распоряжаться временем приводит к успеху, соответственно нерациональное использование времени может привести к негативным последствиям в деятельности предприятия¹.

Несмотря на большое количество научных подходов к определению дефиниции «тайм - менеджмент», преобладающим мнением является то, которое обосновывает применение данного метода в целях полного выполнения своих задач работниками организаций. Изучив ряд понятий «тайм-менеджмента», предлагаемых учеными в данной области, мы можем сформулировать собственную дефиницию.

Итак, по нашему мнению, под тайм-менеджментом следует понимать ряд системообразующих принципов, следование которым позволит работникам наиболее эффективно использовать свое рабочее и личное время, а именно, правильно ставить перед собой профессиональные цели и задачи, реализовать контрольные мероприятия не только в отношении своих рабочих задач, но также и личных.

К основным функциям тайм-менеджмента, выполнение которых дает возможность предприятию работать продуктивнее и эффективнее достигая поставленных целей относят: постановление целей, планирование, принятие решений, реализация и организация, контроль, информация и коммуникация². Для повышения эффективности деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования целесообразно использовать личностный и корпоративный тайм-менеджмент.

Личностный тайм-менеджмент-это совокупность техник и технологий, которые работник использует в личных интересах с целью эффективного использования своего времени. Он связан с личным саморазвитием и самосовершенствованием, которое человек осуществляет самостоятельно с целью повышения эффективности уровня своей жизни.

Корпоративный тайм-менеджмент-это временная оптимизация процессов взаимодействия всех работников предприятия, результатом чего является эффективное использование времени каждого из них. Данный вид тайм-менеджмента можно условно разделить на тайм-менеджмент организации в целом, его отдельных подразделений, а также личный тайм-менеджмент работника.

Тайм-менеджмент организации в целом предполагает собой такое построение работы между отдельными подразделениями, работниками и иными лицами, которое позволит наиболее эффективно реализовать общие задачи предприятия. Сейчас, в условиях цифровизации, в такое взаимодействие активно внедряют последние информационные технологии, которые помогают снизить человеческие и производственные издержки.

В свою очередь, корпоративный тайм-менеджмент подразделений имеет целью сформировать для работников данных подразделений унифицированные алгоритмы исполнения своих обязанностей, направленных на выявление ошибок в планировании времени одного работника, чтобы избежать таких упущений в будущем в рамках работы другого работника, обладающего аналогичными обязанностями.

Тайм-менеджмент, ориентированный на индивидуальную личность, является методом достижения профессиональных задач отдельными субъектами, в частности, руководителем предприятия и сотрудником³.

Технологии, разработанные в рамках методики тайм-менеджмента, позволяют достичь повышения уровня эффективности ежедневной работы персонала на предприятии, повышает его производительность.

Тайм-менеджмент-это проявление мировоззрения современного человека, для которого планирование времени становится средством достижения успеха в конкурентной борьбе.

Анализ рабочего времени диагностирует, какую стратегию времени наиболее часто использует работник. В. Зеленин распределяет стратегии времени на успешные и неуспешные. К неуспешным он относит стратегии: - когда работник берет на выполнение рабочих заданий больше времени, чем нужно и «тянет» время; - когда работник берет на выполнение рабочих заданий больше времени, чем нужно и завершает заблаговременно; нужно и опаздывает с выполнением; - когда работник берет на выполнение рабочих заданий меньше времени, чем - когда работник берет на выполнение рабочих заданий меньше времени, чем нужно и выполняет задания наспех, что значительно снижает качество работы. К успешной стратегии времени В. Зеленин относит стратегию, когда работник берет на выполнение рабочих задач столько времени, сколько необходимо и все успевает. При планировании своего рабочего времени необходимо ориентироваться на успешную стратегию, это позволит не только эффективно использовать время,

но и сохранять внутренний баланс и равновесие, что является основой в профилактике профессионального выгорания работника⁴.

Таким образом, любое планирование должно быть осознанным, сотрудник должен понимать минимальный и максимальный объем задач, которые он может выполнить в разные единицы времени. Поэтому для определения такого объема задач человек должен понимать, за какое время он должен достичь требуемых от него результатов. На первый план необходимо выдвинуть краткосрочные задачи, так как они требуют от работника максимальной оперативности. При всем этом, должны быть спланированы также краткосрочные и долгосрочные задачи.

Планирование тоже строится на определяющих его основных принципах. Итак, под первым принципом рассмотрим регулярность. Составление плана должно стать ежедневной личной задачей, чтобы все профессиональные задачи были структурированы и выполнены в определенный период времени. Системность предполагает собой упорядоченные действия по составлению плана, например, при появлении новых задач перед работником встает необходимость внести их в систему ранее им разработанных планов. Последовательность говорит о том, что работник должен определить, с учетом существующих факторов, какие задачи следует реализовать в первую очередь, а какие можно выполнить после них.

Хотелось бы отметить, что план не является законченным на момент его составления, его необходимо постоянно контролировать, проверять и вносить новые проекты задач, а также самым корректировать его.

Также хотелось бы рассмотреть некоторые методики, направленные на эффективное управление временем, которые часто применяются на практике.

В первую очередь, хотелось бы провести анализ методики ABC, основанном на принципах Вильфредо Парето. Он разделил все задачи на три категории, под которыми следует понимать наиболее важные задачи, важные и менее важные. Наиболее важные задачи составляет наименьший процент от общего количества задач, а именно 15 %, однако в рамках вопроса реализации цели посредством данных задач их значимость составляет 65 %. Число важных задач в процентном соотношении составляет 20 % от общего количества, такой же и объем значимости для цели при их выполнении. В свою очередь, менее важные задачи выражены в самом большом количественном выражении – это 65 % от общего числа задач организации, а их значимость составляет всего 15% при их выполнении.

Для такой методики тайм-менеджмента как метод «Альпы» характерно выделение пяти стадий в решении задач. Первая стадия – это упорядочение таких задач, определение важности скорости их выполнения, приоритет одних задач над другими во времени. Вторая стадия связана с оценкой продолжительности действий работников по выполнению ими определенных задач. Третья стадия направлена на резервирование времени работника, данный метод предполагает соотношение времени в пропорции 60:40. На четвертой стадии работник принимает решения по приоритетным задачам, а также, при наличии производственной возможности, перепоручает их другим сотрудникам. Пятая стадия направлена на контроль учета выполненных задач за определенные периоды времени.

Также рассмотрим пирамиду Франклина, которая активно используется на практике и позволяет достичь хороших результатов в планировании времени на предприятии. Данная методика необходима для детального координирования процессов управления временем в рамках предприятия. Тем самым, реализуются цели тайм-менеджмента по грамотному разделению рабочего времени и достижения высоких результатов⁵. Пирамида Франклина разделяется на два блока:

1) целевой – с его помощью определяются цели, выполняемые работниками задания, а также принципы работы;

2) процессный – включает в себя механизмы по непосредственному достижению эффективного распределения времени на предприятии.

Итак, одним из путей повышения эффективности деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования является внедрение методов и принципов тайм-менеджмента. Внедрение инструментов тайм-менеджмента на предприятии повысит производительность труда работников, даст возможность быстрее достигать поставленных целей, эффективнее использовать личное и рабочее время, что приведет к улучшению деятельности предприятия в целом. Перспективами дальнейших исследований является практическое внедрение технологий тайм-менеджмента с учетом специфики деятельности предприятия, разработка показателей анализа и интегрального показателя эффективности системы тайм-менеджмента на предприятии.

¹ Чуланов Д.М. Необходимость тайм-менеджмента современному человеку // Социологические науки. 2020. № 13-2 (91). С. 58-60.

² Кариева Л.И., Шакирова Д.М. Планирование как функция менеджмента // Скиф. 2022. № 4 (44). С. 349-353.

³ Разманова, С. В. Тайм-менеджмент: «управление временем» или «управление хроно-топом» // Экономика и предпринимательство. 2021. № 7 (132). С. 1029-1035.

⁴ Асташов В.В. Эффективный тайм-менеджмент // Синегиря наук. 2019. С. 847-851.

⁵ Стабер У. Организационный адаптивный потенциал. Перспектива структуризации // Журнал управленческих исследований. 2002. Т. 11. № 4. С. 408-424.

**TIME MANAGEMENT
AS A WAY TO INCREASE THE EFFICIENCY OF THE USE
OF HUMAN RESOURCES OF THE ENTERPRISE**

© 2023 Zakharova Marina Mikhailovna
Student
Togliatti State University
E-mail: marina_jevleva@mail.ru

Keywords: time management; planning; task; goal; resource allocation, organization, efficiency.

The article discusses such a way of increasing the efficiency of the use of human resources of an enterprise as time management, examines the most commonly used methods with which it is possible to increase the level of efficiency of organizations.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «САМОЗАНЯТЫЕ»

© 2023 Захарова Полина Борисовна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: vlasova.pol.2020@gmail.com

Ключевые слова: самозанятые, специальная система налогообложения, предпринимательская деятельность, государственная поддержка.

Статья посвящена анализу такой организационно-правовой формы осуществления предпринимательской деятельности, как самозанятость, ее преимуществ перед другими формами предпринимательской деятельности, причин популярности среди начинающих предпринимателей и перспектив развития, а также мер государственной поддержки самозанятых.

Самозанятость – это специальная система налогообложения, введенная в экспериментальном порядке в 2019 году и регулируемая Федеральным законом "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" от 27.11.2018 № 422-ФЗ¹.

Перед молодыми предпринимателями возникает вопрос, какая из форм ведения предпринимательской деятельности для них наиболее подходящая, какая из форм проще в регистрации или какая из них требует ведения бухгалтерской отчетности, а какая нет. Чтобы дать ответ на эти вопросы, нужно знать, чем данные формы отличаются друг от друга. Наглядно различия представлены в таблице 1.

Таблица 1

Сравнение самозанятых с индивидуальными предпринимателями и обществами с ограниченной ответственностью^{1,4}

№ п/п	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Индивидуальный предприниматель (ИП)	Самозанятый
1	Порядок регистрации		
	В соответствии с действующим российским законодательством, регистрация обществ с ограниченной ответственностью	Согласно действующему российскому законодательству, граждане, которые собираются зарегистрироваться в ка-	В соответствии с действующим в Российской Федерации законодательством зарегистрироваться в качестве самозанятого можно

* Научный руководитель – Устинова Гулия Хабибулловна, старший преподаватель кафедры прикладного менеджмента, Самарский государственный экономический университет.

№ п/п	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Индивидуальный предприниматель (ИП)	Самозанятый
	возможна при соблюдении следующих правил: - должно быть правильно заполнено заявление по форме Р11001; - необходимо предоставить Устав организации; - необходимо решение о создании общества; - должна быть оплачена государственная пошлина.	честве индивидуального предпринимателя должны: - собрать все необходимые документы; - подготовить заявленную установленную форму; - оплатить государственную пошлину.	посредством обращения в любую ИФНС по месту жительства или пребывания. Гражданин должен направить уведомление о том, что желает стать самозанятым.
2	Виды деятельности		
	Ограничений нет.	Существует некоторые определенные виды деятельности, например, на банковскую и страховую деятельность, на предоставление кадровых услуг. Также индивидуальный предприниматель не может производить лекарства и алкоголь, а также продавать его.	У самозанятых имеется ряд ограничений на определенные виды деятельности, например на оптовую или розничную торговлю чужими товарами, на торговлю алкоголем, табачными изделиями и фармацевтическими препаратами. Самозанятый не может заниматься и добычей полезных ископаемых.
3	Распоряжение денежными средствами		
	Участники обществ с ограниченной ответственностью имеют право получать доход (выплата дивидендов). Выплачиваются дивиденды с оставшейся после уплаты налогов	После уплаты всех обязательных для индивидуального предпринимателя налогов и сборов, он может распоряжаться оставшейся прибылью на своё усмотрение.	Самостоятельно
5	Бухгалтерский учет		
	Вне зависимости от вида осуществляемой деятельности, общество с ограниченной ответственностью обязано вести бухгалтерский учет.	В соответствии с действующим российским законодательством, ведение бухгалтерского учета для индивидуальных предпринимателей является добровольным.	В соответствии с законодательством Российской Федерации, обязанность ведения самозанятым лицом бухгалтерского учета не установлена.

№ п/п	Общество с ограниченной ответственностью (ООО)	Индивидуальный предприниматель (ИП)	Самозанятый
9	Прекращение деятельности		
	<p>Стандартная ликвидация обществ с ограниченной ответственностью включает в себя следующие действия:</p> <ul style="list-style-type: none"> - учредителями принимается решение о ликвидации; - назначается ликвидационная комиссия; - в «Вестнике» размещается информация о ликвидации общества, оповещаются все кредиторы; - формируется ликвидационный баланс общества, который в последующем передается в налоговый орган; - в налоговую подается окончательно сформированный пакет документов. <p>По истечении срока (5 дней) в ЕГРЮЛ вносится запись о том, что общество ликвидировано.</p>	<p>Индивидуальный предприниматель для ликвидации должен:</p> <ul style="list-style-type: none"> - подать заявление в ИФНС; - оплатить госпошлину. <p>По истечении срока (5 дней) в ЕГРЮЛ вносится запись о ликвидации индивидуального предпринимателя.</p>	<p>Самозанятым подается в ИФНС уведомление о прекращении своей деятельности как самозанятого. При наличии долгов у предпринимателя, их прежде следует погасить.</p>

Далее будет проведён анализ регистрации представителей различных форм предпринимательской деятельности за 2020-2022 гг.

Исходя из данных таблицы 2 можно отметить, что к 2022 году число предпринимателей в России увеличилось почти в 2 раза. Увеличение произошло за счёт стремительного роста зарегистрированных самозанятых граждан. Увеличение в 2021 году составило 149,30%, а в 2022 году 71,12%. Т.е. каждый год на протяжении всего анализируемого перерода количество самозанятых граждан увеличилось в среднем в 2 раза.

Далее проанализирован удельный вес каждой рассматриваемой формы предпринимательской деятельности в общей структуре⁵.

Исходя из данных таблицы 3, можно сделать вывод, что к 2022 году категория "самозанятые" является наиболее распространённой, на неё приходится наибольший удельный вес – 50,05% от всей массы предпринимателей. При этом можно отметить рост данного показателя на протяжении анализируемого периода, т.к. в

2020 году на самозанятых приходилось более чем в 2 раза меньше удельного веса – 19,61%.

Таблица 2

Сведения о государственной регистрации представителей различных форм предпринимательской деятельности за 2020-2022 гг., чел⁵.

№ п/п	Форма предпринимательской деятельности	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменения			
					Абсолютные, ч.		Относительные, %	
					2021/2020 гг.	2022/2021 гг.	2021/2020 гг.	2022/2021 гг.
А	Б	1	2	3	4	5	6	7
1	Общества с ограниченной ответственностью (ООО)	2727921	2579867	2525515	-148054	- 54352	- 5,43	- 2,11
2	Индивидуальные предприниматели (ИП)	3253932	3552199	3685500	298267	133301	9,17	3,75
3	Самозанятые	1458792	3636753	6223063	2177961	2586310	149,3	71,12
4	Итого	7440645	9768819	12434078	2328174	2665259	31,29	27,29

Таблица 3

Структура представителей различных форм предпринимательской деятельности за 2020-2022 гг.⁴.

№ п/п	Форма предпринимательской деятельности	2020 г.	2021 г.	2022 г.	Изменения	
					Относительные, %	
					2021/2020 гг.	2022/2021 гг.
А	Б	1	2	3	4	5
1	Общества с ограниченной ответственностью (ООО)	36,66	26,41	20,31	- 10,25	- 6,1
2	Индивидуальные предприниматели (ИП)	43,73	36,36	29,64	- 7,37	- 6,72
3	Самозанятые	19,61	37,23	50,05	17,62	12,82
4	Итого	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00

Таким образом, можно сделать вывод, что наиболее распространённой формой предпринимательской деятельности из рассматриваемых категорий в данной работе являются самозанятые.

Почему же так стала популярна самозанятость в России? Конечно, простота регистрации, отсутствие обязанности вести бухгалтерский учет и многое другое, влияет на выбор населением формы осуществления предпринимательской деятельности. Но, думаю, что не только эти причины стали ключевыми.

Как известно, в 2020 году весь мир столкнулся со страшным заболеванием - COVID-19, в связи с которым во всех странах, в том числе и в России, была объявлена пандемия. Не секрет, что введенные в стране ограничения вызвали сильнейший спад экономики: многие представители малого-среднего предпринимательства не пережили этот период, люди потеряли работу, государство потеряло доходы, в виде выплачиваемых этими организациями налогов.

Период пандемии стал переломным моментом для многих людей, которые стали переосмысливать свою трудовую деятельность и искать новые возможности для заработка денег. Сейчас стоит ввести понятие фрилансер - это человек, самостоятельно организующий свою трудовую деятельность. Он сам ищет клиентов, получает прибыль и выплачивает налоги, выполняя разовые проекты или работая над задачами, поставленными одним заказчиком, может работать по гражданско-правовому договору или на основе других договоренностей. Так вот, в описываемый период времени люди стали больше прибегать к фрилансу, самостоятельной организации своего трудового процесса. Население стало понимать, что никогда нельзя положиться на кого-то другого, ни один работодатель не может гарантировать, что, несмотря на наличие необходимых навыков и замечательной трудовой деятельности, к которой у начальства нет претензий, человек не останется в один момент без работы, так как в стране новый кризис, пандемия или другие события, не зависящие от работодателей, но провоцирующие новые спады экономики, и, как следствие, увольнение сотрудников.

Конечно, создание и осуществление предпринимательской деятельности в России на данный момент времени кажется спорной и рискованной затеей. Многие начинающие предприниматели проваливаются сразу на старте, ведь далеко не у всех есть достаточный начальный капитал для воплощения своей бизнес-идеи в жизнь. Нередки случаи, когда предпринимателю не хватает средств чтобы продолжать развивать и поддерживать свой бизнес. Для таких случаев организована государственная помощь. Все меры поддержки регулируются Федеральным законом № 209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего бизнеса на территории РФ»².

Программы господдержки преследуют следующую цель – поддержка бизнеса на всех этапах его развития: от стартовой идеи до расширения и выхода на экспорт.

Одной из мер поддержки, которые применимы и к категории «самозанятые» стал социальный контракт - соглашение, заключаемое самозанятым с управлением по социальной поддержке и защите населения. Этот документ позволит получить денежную помощь на создание или развитие бизнеса. Деньги могут дать для осуществления одной из трех целей:

- на обучение или получение образования – не более 30 000 рублей, которые можно потратить на получение образования или на прохождение курсов повышения квалификации;
- на ведение собственного хозяйства – не более 200 000 рублей, которые можно потратить на закуп животных, корма для них, семена или оборудование;

- на открытие бизнеса – не более 350 000 рублей, которые можно потратить также на закуп оборудования, покупку материалов или аренду помещения³.

Как и все государственные займы, этот также выдается на определенные цели, например, на инвестиции в свой бизнес (оборудование, материалы, аренда) или на погашение текущих расходов бизнеса.

Таким образом, можно сказать, что на данный момент, такая организационно-правовая форма осуществления предпринимательской деятельности, как самозанятые, является одной из наиболее часто выбираемых, и, исходя из приведенной статистики, популярность этой категории возрастает с каждым годом, что свидетельствует о том, что все больший процент населения нашей страны стремится самостоятельно выстраивать свой трудовой процесс и при этом быть официально оформленным как предприниматель, уплачивая в бюджет страны налоги и получая помощь государства, как остальные формы предпринимательской деятельности.

Конечно, сложно говорить о перспективах развития самозанятости, поскольку она все еще является экспериментальной и имеет свои отрицательные стороны (например, ограничение в выборе видов осуществляемой деятельности), но можно отметить, что данный эксперимент уже привлек много молодых предпринимателей, которые решили преобразовать своё хобби в профессию; специалистов, которые до настоящего момента работали не официально⁶ (например: репетиторы, парикмахеры, педагоги различных творческих направлений и т.д.), опасаясь высоких налогов; сотрудников, которые потеряли работу в связи с пандемией, но имеющих все необходимые навыки для продолжения своей трудовой деятельности (например: аудиторы или бухгалтеры, которые ведут по несколько организаций) и многих других граждан, которые в свою очередь, двигают экономику нашей страны в положительную сторону и способствуют её восстановлению, которое всем нам сейчас так необходимо.

¹ Федеральный закон "О проведении эксперимента по установлению специального налогового режима "Налог на профессиональный доход" от 27.11.2018 N 422-ФЗ (последняя редакция) : Принят Государственной Думой 15 ноября 2018 года : Одобрен Советом Федерации 23 ноября 2018 года. - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс [сайт] (дата обращения: 12.04.2023), по договору. – Текст : электронный.

² Федеральный закон № 209-ФЗ от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего бизнеса на территории РФ» (последняя редакция) : Принят Государственной Думой 6 июля 2007 года : Одобрен Советом Федерации 11 июля 2007 года. - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс [сайт] (дата обращения: 20.04.2023), по договору. – Текст : электронный.

³ Федеральный закон "О государственной социальной помощи" от 17.07.1999 N 178-ФЗ (последняя редакция) : Принят Государственной Думой 25 июня 1999 года : Одобрен Советом Федерации 2 июля 1999 года. - Режим доступа: СПС КонсультантПлюс [сайт] (дата обращения: 10.04.2023), по договору. – Текст : электронный.

⁴ Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ (ред. от 16.04.2022) "Об обществах с ограниченной ответственностью" (последняя редакция) : Принят Государственной Думой 14 января 1998 года : Одобрен Советом Федерации 28 января 1998 года. - Режим доступа:

СПС КонсультантПлюс [сайт] (дата обращения: 12.04.2023), по договору. – Текст : электронный.

⁵ Федеральная налоговая служба Российской Федерации : официальный сайт. – Москва. - Обновляется в течение суток. – URL: <http://www.nalog.gov.ru> (дата обращения: 10.05.2023). – Текст : электронный.

⁶ Алешкова, Д. В. Проблемы развития инновационного предпринимательства: региональный аспект / Д. В. Алешкова // Глобализация и региональное развитие в XXI в.: векторы развития, вызовы, инновации : Сборник научных статей Всероссийской (с международным участием)научно-практической конференции магистрантов, аспирантов и адъюнктов, Самара, 26–27 апреля 2019 года. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2019. – С. 9-12. – EDN QFTXBW.

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORM OF IMPLEMENTATION OF ENTREPRENEURIAL ACTIVITY "SELF-EMPLOYED"

© 2023 Zakharova Polina Borisovna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: vlasova.pol.2020@gmail.com

Keywords: self-employed, special taxation system, entrepreneurial activity, state support.

This article is devoted to the analysis of such an organizational and legal form of entrepreneurial activity as "self-employment", its advantages over other forms of entrepreneurial activity, the reasons for popularity among aspiring entrepreneurs and development prospects, as well as measures of state support for the self-employed.

ГЕНЕЗИС ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ

© 2023 Зелина Кристина Романовна
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: zelina290604@gmail.com

© 2023 Дождева Елена Евгеньевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: dozhdeva69@mail.ru

Ключевые слова: финансовая система, капитал, генезис, экономическое развитие, отечественная экономика, инвестиции.

В статье поэтапно проведен анализ динамики развития финансовой системы в России. Определены негативные экономические черты финансовой системы России и пути их изменения. Раскрыта роль финансовой системы, которая заключается в обеспечении потребности общества и государства в финансовых ресурсах.

Финансовая система является важным экономическим механизмом любого государства. Она представляет собой экономическое взаимодействие между всеми субъектами рынка, связанных с перемещением денежного капитала. Чтобы спрогнозировать развитие финансовой системы необходимо знать, как происходило формирование и управление данной системы, начиная с истоков её зарождения. Для определения вектора развития финансовых отношений в Российской Федерации, охарактеризуем основные этапы генезиса финансовой системы.¹

Формирование и развитие финансовой системы можно условно разделить на шесть главных этапов. Первый этап начинается в конце IX века, в период объединения древнерусских племен. Государственный доход преимущественно состоял из натуральных налогов и различных повинностей. Тогда киевские князья, стоявшие во главе государства, вели сбор дани с подвластных им территорий. Соответственно, дань являлась основным источником дохода, которую платил государству народ. В X веке происходит переход части податей на денежную основу. Это стало возможным благодаря развитию торговых отношений с соседними государствами, что обеспечило приток золота и серебра. Постепенно с активным строительством и развитием городов появляется личная подать, объектом, которой было хозяйство. Чеканка монет на Руси не была развита, а во внешней торговле использовали византийские и арабские монеты из золота и серебра. Внутри страны большое распространение получили медные слитки, которые назывались «гривна». Гривну делили на несколько частей, и каждая половина называлась

«рубль». Кредитные отношения были развиты больше на бытовом уровне, и не были подкреплены государственным законодательством.

Развитие финансовой системы Руси было приостановлено в XIII веке на более чем 200 лет, в связи с установлением монголо-татарского ига. С населения на регулярной основе взималась дань, сбором которой занимались монгольские чиновники – «баскаки». Впоследствии удельные князья самостоятельно занимались сбором дани и передавали её великому князю для дальнейшего отправления в Золотую Орду. Полное освобождение от монголо-татарского ига произошло в 1480 году, когда великий князь Иоанн III перестал выплачивать «Ордынский выход» и заявил о независимости Руси. Именно после объединения русских земель в XV веке начинается окончательное становление единой финансовой системы Московского государства. Финансовые ресурсы были централизованы и находились под контролем Московского правительства.

Большую роль в становлении финансовой системы сыграла мать Ивана Грозного - Елена Глинская. Она провела первую в России денежную реформу в 1535 году. По итогам реформы из обращения были изъяты все низкопробные монеты старого образца и стали чеканить новую монету - «копейка». Таким образом, была установлена единая система денежного обращения, что положительным образом повлияло на стабилизацию экономики Руси.

Второй этап формирования финансовой системы России связан с правлением Петра I. В 1698 году в Москве была сформирована Бурмистерская палата, которая занималась сбором налогов с населения. Для пополнения государственной казны было введено более 50 новых налогов. В 1718 г. были учреждены 12 коллегий, одной из которых была Ревизион-коллегия, которая осуществляла финансовый контроль. Все коллегии подчинялись императору и Сенату. Также, была создана система финансовой безопасности. Во всех бюджетных учреждениях государства была введена должность фискалов, которые следили за законным перемещением денежных средств.

На третьем этапе масштабные преобразования в сфере финансовой системы были достигнуты благодаря Александру II. С 1853 по 1856 гг. финансовый дефицит значительно увеличился, обеспеченность бумажных денег золотом уменьшилась на 50%. Замедлился приток зарубежных кредитов. Государство находилось накануне банкротства. Александр II осознавал необходимость перемен, для преобразования страны. Крепостное право задерживало экономическое развитие страны, именно поэтому в 1861 г. было принято решение об его отмене. Итогом отмены крепостного права стало создание рынков свободного труда и капиталов, было положено начало превращению аграрной страны в индустриальную державу. Стал активно развиваться промышленно-финансовый сектор экономики. Создание фабрик и заводов происходило параллельно с организацией банков и обществ взаимного кредита. К 1874 г. в стране действовало 33 частных и акционерных банка. Также, активное участие в раздаче кредитов принимало правительство через Государственный банк страны. К инвестированию отечественной экономики привлекался зарубежный капитал. Такие мощные финансовые преоб-

разования дали толчок для появления крупных предприятий. Капитализм развивался постепенно, охватывая различные отрасли экономики страны.

Четвертый этап приходится на начало XX века. Вследствие революционных движений, а также начала первой мировой войны финансовое положение страны было нестабильным. Несмотря на быстрые темпы экономического роста в 1910-1913 гг., в значительной мере рос государственный долг. С приходом к власти большевиков был принят декрет «О национализации банков». Банковское дело объявлялось государственной монополией, а все частные банки национализировались. Также, в декабре 1917 г. был создан Высший совет народного хозяйства (ВСНХ), который руководил управлением государственного сектора экономики. Но преобразования экономики продемонстрировали неэффективность новых методов управления, тогда было принято решение организовать строгий учет и финансовый контроль.²

На пятом этапе в годы Великой Отечественной войны финансовый бюджет страны сильно сократился. Весь бюджет страны шел на военные нужды, для содержания армии. Это привело к сильному упадку расходов на социальное обеспечение. Послевоенное восстановление экономики длилось достаточно быстро. Средства на восстановление промышленности государство получало за счёт внутренних займов, проведения конфискационной денежной реформы, централизованного управления экономикой, перераспределения финансов. В 1970-х гг. усилился общий упадок финансового сектора страны, что негативно сказалось на развитии бюджетной системы. Затраты народного хозяйства росли стремительно быстрее, чем национальный доход.

Шестой этап связан с полной перестройкой финансовой системы. С полноценным переходом от плановой к рыночной экономики, в 1992 г. указом Президента Российской Федерации было создано Министерство Финансов Российской Федерации. В данный момент министром финансов Российской Федерации является Силуанов А.Г. В финансовую систему Российской Федерации входят две подсистемы: централизованные и децентрализованные финансы. Главным элементом финансовой системы являются централизованные финансы, их важными звеньями являются федеральный, региональный, муниципальный и местный бюджеты. Основой финансовой системы являются децентрализованные финансы, которые образуются на уровне физических и юридических лиц.³

Основным недостатком российской финансовой системы является неразвитость финансового рынка. Это указывает на необходимость в развитии внутреннего рынка для привлечения большого числа инвестиций. Другой негативной чертой финансовой системы является высокая стоимость финансовых услуг. Эту проблему Центральный Банк Российской Федерации пытается устранить, снижая стоимость безналичных расчетов, делая более доступными финансовые инструменты для ведения личного бизнеса и т.д. Особое влияние на финансовую систему оказывает недостаточный уровень финансовой грамотности населения. Отсутствие достаточных знаний о финансовых услугах, препятствует финансовому развитию стратегических отраслей экономики. Следовательно, необходимо рас-

ширить доступ к образовательным программам, касающимся повышения финансовой грамотности.

За такой огромный промежуток времени финансовая система России претерпела множество сложных изменений. Но, несмотря на опыт прошлого, даже на современном этапе есть как положительные, так и отрицательные стороны современной финансовой системы Российской Федерации. Финансовая система – важная часть денежных отношений. Она обеспечивает потребности общества в финансовых ресурсах, охватывая все экономические и социальные процессы в государстве. В России финансовая система эффективно обеспечивает распределение общественных благ, а также способствует развитию активности предпринимательской деятельности.

¹ Генезис общественных финансов в России: монография/коллектив авторов под редакцией Т.М. Ковалевой. – Санкт-Петербург: Изд-во ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2021. – 36-54 с.

² Зверев, В. В. История России с иллюстрациями. Краткий курс: учебное пособие. / В. В. Зверев. – Москва: РГ-Пресс, 2023. – 544 с.

³ Глотова, И. И. Финансовая система Российской Федерации: основы организации и функционирования, ее современное состояние / И. И. Глотова, В. Н. Иванова. – Молодой ученый. – 2021. – № 49 (391). – С. 88-90. – URL: <https://moluch.ru/archive/391/86258/>

THE GENESIS OF THE FINANCIAL SYSTEM IN RUSSIA

© 2023 Zelina Kristina Romanovna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: zelina290604@gmail.com

© 2023 Dozhdeva Elena Evgenievna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: dozhdeva69@mail.ru

Keywords: financial system, capital, genesis, economic development, domestic economy, investment.

The article provides a step-by-step analysis of the dynamics of the development of the financial system in Russia. The negative economic features of the Russian financial system and ways to solve them are identified. The role of the financial system, which is to meet the needs of society and the state in financial resources, is revealed.

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ ПРОЕКТНОГО УПРАВЛЕНИЯ

© 2023 Землянский Сергей Андреевич
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: zemliansky.serg@yandex.ru

© 2023 Малышева Елена Анатольевна
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
Самарский государственный экономический университет
E-mail: sam.malysheva@mail.ru

Ключевые слова: проектное управление, VANI-эпоха, многоуровневые стратегии развития предприятия, корпоративная социальная ответственность, устойчивое развитие, бизнес-процесс, бизнес-единица.

В статье проведен анализ современных путей повышения устойчивости развития организации на основе механизмов проектного управления. В эпоху VANI-мира особую роль играет проектное управление с акцентом на регламентации процессов, переводом опыта в интеллектуальный актив. Выявлено, что появляются новые механизмы проектного управления, позволяющие контролировать процессы, организовывать формирование команды, вести отчетность, координировать подпроцессы. Процесс работы начинается с аудита и стратегической проектной сессии для оценки текущего состояния, формирования целей и определения простых сервисов для ведения проектов. Доказано, что новыми решениями станут стартовые интенсивы, брифинг-встречи с проектными командами, трекшн-митинги, экспертные выступления и 5-минутные презентации проектов для эффективности проектного управления.

Глобальные вызовы современности смещают акценты ведения бизнеса в сторону трансформации корпоративной стратегии с созданием гибких механизмов, ведущих к успешным форматам партнёрств и сотрудничеству и обеспечивающих устойчивость бизнеса. Драйвером экономических изменений выступают бизнес-единицы с высоким уровнем корпоративной социальной ответственности (КСО), в рамках которой организация возлагает на себя ответственность за принятые решения и действия. Интеграция корпоративной социальной ответственности в ДНК – бизнеса производится благодаря оценке участия функциональных единиц, разработке программ, обеспечивающих конкурентное преимущество, исследованию целесообразности действующих корпоративных задач и возможности создания добавленной стоимости в подотчетных бизнес – единицах¹. Пути повышения устойчивого развития сегодня ориентированы на удовлетворение текущих по-

требностей бизнеса и потребителей для роста эффективности в долгосрочной перспективе и позитивного вклада в развитие мира и интегрированы в концепцию развития организации².

Основная задача современного подхода к формированию стратегии развития бизнеса состоит в достижении конкурентных преимуществ и изменении бизнес – условий и внешних факторов за счет конфигурации ресурсов и компетенций компании. Предприятия формируют многоуровневые стратегии развития, которые включают корпоративные стратегии, стратегии бизнес – единиц, функциональные стратегии (рис. 1).



Рис. 1. Многоуровневые стратегии развития предприятия

Так, стратегия интегрирует оценку участия функциональных единиц, разработку программ, обеспечивающих конкурентное преимущество, исследует целесообразность действующих корпоративных задач и возможности создания добавленной стоимости в подотчетных бизнес – единицах³. В основе разработки стратегии лежит отраслевой (конкурентный) анализ, опирающийся на социальные, политические, регуляторные, экономические, технологические и экономические факторы, позволяющие оценить новых игроков рынка, продукты – заменители, поставщиков и клиентов.

Трансформация экономических систем привела к переходу к VANI – миру, который суммировал влияние глобальных системных изменений и климата на жизнедеятельность организации. Хрупкость, тревожность, нелинейность и непостижимость стали ключевыми аспектами мышления бизнес – единиц. Поэтому, одним из путей повышения устойчивости развития стала многополярность организации за счет проектного управления. Выделяют следующие виды проектов в организации⁴:

- Прорывные проекты (особенный подход прожект – менеджера к инструментам и бизнес – процессам, направленным на коренной перелом стандартов и привычных идей);

- Проекты развития (данный вид проекта рассматривает текущие бизнес – процессы для их оптимизации, цифровизации и изменяет операционную деятельность);

- Операционные проекты (данный вид проекта носит регулярный характер, рассматривает операционную деятельность и оценивает изменения, проводится в иерархическом формате для минимизации затрат).

Каждый вид проектов задействует инновационные механизмы. Так, управление операционными проектами приводит к отраслевизации, что значительно сокращает используемую методологию и предполагает разбиение проекта на детализированные области для прогрессивного пакетирования работ⁵. Примером может служить сфера строительства, где особую роль играют проектные команды и инновационные механизмы, составляющие рабочий пул. На рисунке 2 представлена схема работ AWP, которая отражает процесс разбиения проектной работы на подпроцессы. Каждый блок проекта включает в себя инновационную платформу, на базе которой происходят расчеты, непосредственное проектирование и управление.

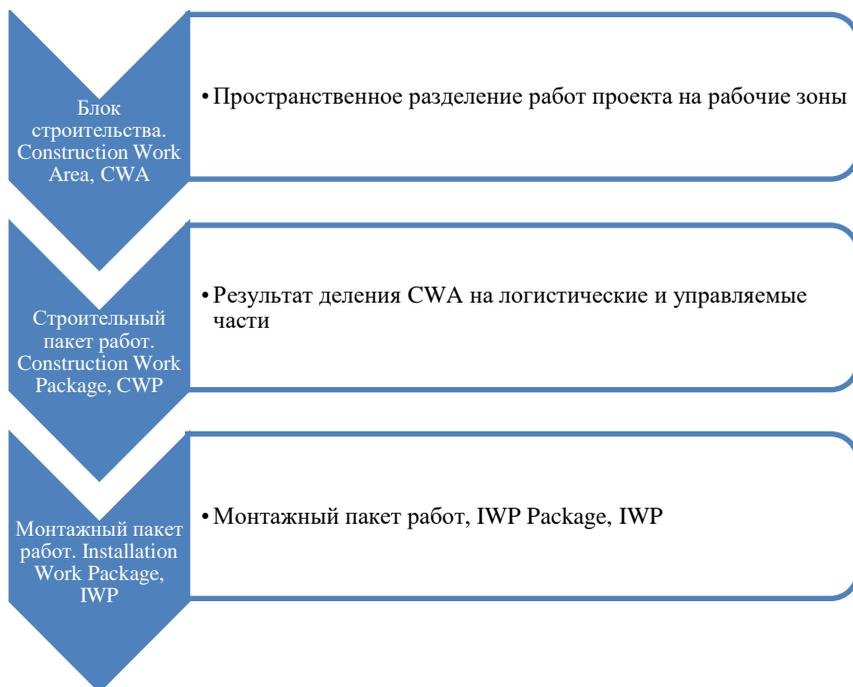


Рис. 2. Процесс прогрессивного проектирования работы на примере строительной сферы

Следующим решением в области повышения устойчивости может стать систематизация процессов. Успешность механизмов проектного подхода вызвана регламентацией проектной деятельности и переводом опыта в интеллектуальный актив. Так, бизнес сможет наглядно определить логику реализации проектов и зафиксировать алгоритм решений, что значительно упростит управление и гарантирует итоговый результат. Регламент становится балансом между управлением, сотрудниками, процессами и проектами. Он агрегирует инструменты, опыт и знания проектной команды в единый методологический инструментарий, посредством которого можно увидеть сильные и слабые стороны, извлечь уроки и представить наглядно в кейсы и отчеты. Процесс перехода опыта в интеллектуальный актив показан на рисунке 3.

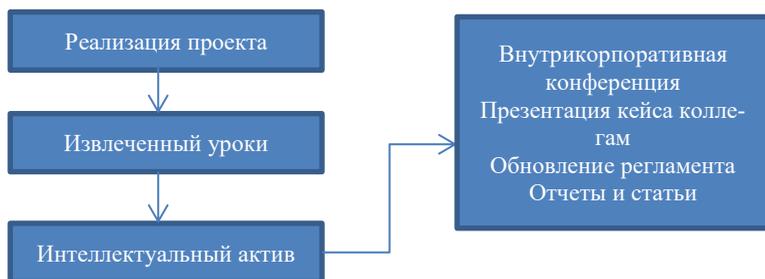


Рис. 3. Процесс перехода опыта в интеллектуальный актив

BANI – среда подтверждает значимость проектной деятельности в развитии бизнеса, интегрированной в ESG – повестку и концепцию устойчивого развития. Так, появляются новые механизмы проектного управления, позволяющие контролировать процессы, организовать формирование команды, вести отчетность, координировать подпроцессы. Процесс работы начинается с аудита и стратегической проектной сессии для оценки текущего состояния, формирования целей и определения простых сервисов для ведения проектов. На основе анализа формируется паспорт проекта, где указываются сроки, вехи и ответственные лица. Особое внимание уделяется обучению и сертификации сотрудников для синхронизации проектного процесса и усиления синергетического эффекта. Внедрение ИТ – системы становится ключевым решением в многоуровневой организации процессов. Новыми решениями также являются стартовые интенсивы, брифинг – встречи с проектными командами, трекшн – митинги, экспертные выступления и пятиминутные презентации проектов.

Таким образом, успех применения проектного управления обусловлен формированием многоуровневой стратегии развития предприятия посредством интеграции корпоративной социальной ответственности в ДНК – бизнеса, которая производится благодаря оценке участия функциональных единиц, разработке программ, обеспечивающих конкурентное преимущество, исследованию целесообразности действующих корпоративных задач. Переход к BANI – миру обеспечил трансформацию экономических систем, где на первый план вышли хруп-

кость, тревожность, нелинейность и непостижимость. Это стало локомотивом для развития стала многополярность организации за счет проектного управления, где каждый вид проекта оптимизирует операционную деятельность, меняет бизнес – процессы и внедряет инновации. Механизмы управления сосредоточены на регламентации с переводом опыта в интеллектуальный актив, что значительно упрощает управление и гарантирует итоговый результат.

¹ Sadler, P. Strategic Management / P. Sadler.- 2003. - 2nd ed. p. cm. – (MBA masterclass series) / Rev. ed. of: Strategic management / James C. Craig. 1st ed. 1993. - Includes bibliographical references and index. ISBN 0-7494-3938-6

² Ларионов, В. Г. Цифровая стратегия предприятия: реалии и возможности трансформации / В.Г. Ларионов, Е.Н. Шереметьева, Е.П. Барина.- Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. - 2023.- №1. - С.7-13.

³ Yanju, J. Development Strategy of Quantum-Based Deep Geophysical Exploration Technology and Equipment / Chinese Journal of Engineering Science 24(4):156. 2022. DOI:10.15302/J-SSCAE-2022.04.017

⁴ Мурашова, Н.А. Экологический аспект ESG-трансформации промышленного предприятия / Н.А. Мурашова, А.А. Орлов. - Инновации и инвестиции. - 2023. - №4. - С. 91-95.

⁵ Рывкина, О.Л. VUCA - реальность: система инструментов управления организацией в современной нестабильной среде / О.Л. Рывкина, З.В. Кушхова, Н.И. Храброва, А.Ю. Михалин. - Экономика строительства и природопользования. - 2022. - №1-2(82-83).- С. 53-62.

WAYS TO INCREASE THE SUSTAINABILITY OF THE ORGANIZATION'S DEVELOPMENT THROUGH THE INTRODUCTION OF PROJECT MANAGEMENT MECHANISMS

© 2023 Zemliansky Sergey Andreevich
Master's Student
Samara State University of Economics
E-mail: zemliansky.serg@yandex.ru

© 2023 Malysheva Elena Anatolyevna
Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Management
Samara State University of Economics
E-mail: sam.malysheva@mail.ru

Keywords: project management, BANI-era, multilevel enterprise development strategies, corporate social responsibility, sustainable development, business process, business unit.

The article analyzes modern ways to increase the sustainability of the organization's development based on project management mechanisms. In the era of the BANI world, project management plays a special role with an emphasis on the regulation of processes, the transfer of experience into an intellectual asset. It is determined that new project management mechanisms are emerging that allow controlling processes, organizing the formation of a team, reporting, and coordinating subprocesses. The work process begins with an audit and a strategic project session to assess the current state, form goals and identify simple services for project management. It is proved that the new solutions will be start-up intensives, briefing meetings with project teams, tracking meetings, expert speeches and 5-minute presentations of projects for the effectiveness of project management.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СЕТИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ И КРИЗИСА

© 2023 Зорева Дарья Сергеевна
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: zoreva.daria@mail.ru

Ключевые слова: предпринимательская сеть, кризис, экономическое развитие, неопределенность.

Статья посвящена формулированию характерных особенностей функционирования предпринимательских сетей в условиях экономического развития и выявления кризисных тенденций. Предпринимательские сети рассматриваются как вид межфирменного сотрудничества, основанного на доверии и формировании конкурентных преимуществ с целью страхования от возможных макроэкономических угроз.

Экономические трансформации, связанные с изменениями подходов к организации и ведению предпринимательской деятельности на территории Российской Федерации, оказали существенное влияние на поведение и сознание граждан страны. Поиск преимуществ в конкурентной борьбе способствует объединению материальных и интеллектуальных ресурсов предпринимателей, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на определенной территории, что позволяет минимизировать риски, рационализировать бизнес-процессы, внедрить гибкую политику, необходимую в условиях быстро меняющейся конъюнктуры.¹

Значительное влияние глобализационных процессов заставляет менять подходы к определению объекта хозяйственного управления. И если говоря о процессе межфирменного взаимодействия в индустриальном обществе, в качестве объекта управления рассматривалось предприятие или объединение компаний из нескольких фирм, тогда как в постиндустриальном обществе, характерными чертами которого являются высокая производительность труда, автоматизация производственных процессов, объем накопленных знаний и высокий уровень информационной осведомленности, в качестве объекта управления выступают предпринимательские сети. Под предпринимательскими сетями следует понимать совокупность предприятий и организаций, в основе объединения которых лежит долгосрочное взаимовыгодное сотрудничество, построенное на доверии, при условии сохранения собственной независимости.²

Современные предпринимательские сети, как одна из форм межфирменного сотрудничества, позволяет структурировать свою деятельность с целью страхования от возможных угроз и возникновения непредвиденных рисков. Ускорение

внедрения нововведений, разделение рисков между участниками сети, создание информационного поля, доступного всем партнерам, а также способность быстро устанавливать высокоэффективные связи в условиях постоянных изменений конъюнктуры рынка являются неоспоримыми преимуществами для компании в рамках решения вопроса об участии в предпринимательской сети.³

Сводная таблица характерных особенностей функционирования предпринимательской сети в условиях развития и кризиса

Характеристики предпринимательской сети	
Экономическое развитие	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стремление участников предпринимательской сети к наращиванию капитала и формированию резервов; 2. Генерирование дохода от осуществления основной деятельности; 3. Укрепление имеющихся рыночных позиций и выход на новые рынки сбыта; 4. Поиск партнеров для расширения потенциальных возможностей предпринимательской сети; 5. Осуществление инвестирования и развития инновационной деятельности; 6. Активное взаимодействие с государством в рамках реализации программ стимулирования развития бизнеса; 7. Реализация программ, направленных на повышение квалификации персонала; 8. Делегирование части функций или видов деятельности компаниям-партнерам с целью освобождения временных ресурсов на разработку долгосрочной стратегии; 9. Интенсивная работа над улучшением свойств выпускаемой продукции или услуги на всех этапах создания добавленной стоимости в рамках взаимодействия внутри предпринимательской сети.
Экономический кризис	<ol style="list-style-type: none"> 1. Предпринимательская сеть приобретает свойства компаний закрытого типа; 2. Выбранный вектор развития направлен на осуществление антикризисной стратегии; 3. Производство высокого качества продукта или услуги отходит на второй план, осуществляется поиск доступных по стоимости ресурсов; 4. Вопросы взаимодействия с компаниями-партнерами о передачи части полномочий и функций теряют свою актуальность, реализуется аккумулятивное управление управленческих функций менеджерами с целью осуществления тотального контроля над ситуацией; 5. При поиске сотрудников предпочтения отдаются высококвалифицированным кадрам с опытом работы от одного года с целью оптимизации затрат на переобучение персонала; 6. Отсутствие кардинальных перемен как в процессе корпоративного управления, так и в организационной структуре; 7. Переориентация на сохранение имеющихся надежных экономических связей; 8. В случае необходимости использование ранее сформированных резервов на обеспечение финансово-хозяйственной деятельности организаций, входящих в состав предпринимательской сети; 9. Приостановление инвестиционных вложений в новаторство; 10. Реализация мер государственной поддержки, направленных на сохранение рабочих мест и преодоления кризисных явлений.

Источник: составлено автором.

В условиях крайнего обострения рыночных диспропорций или постепенных качественных и структурных положительных изменений экономики организа-

циям необходимо проводить постоянный мониторинг уровня конкурентоспособности и экстренно вносить ряд изменений в стратегии компаний с целью сохранения доли рынка. В свою очередь, фирмы, являющиеся участниками предпринимательской сети, за счет синергии ресурсов, устойчивых долгосрочных взаимовыгодных экономических отношений, сформированной деловой структуры, обладают высоким уровнем гибкости и адаптивности.

При этом, как и у предпринимательской структуры, можно выделить характерные особенности функционирования предпринимательской сети в условиях экономического развития, а также наличия кризисных явлений национальной экономики. Для этого сформулированные автором статьи свойства представим в табличной форме.

При анализе специфических черт, присущих организации процесса функционирования предпринимательской сети в зависимости от внешних условий, отдельно можно выделить формирование устойчивых связей бизнеса и государства. Модель и степень влияния на сетевую структуру будет изменяться в зависимости от оценки состояния экономики государства (см. рисунок).

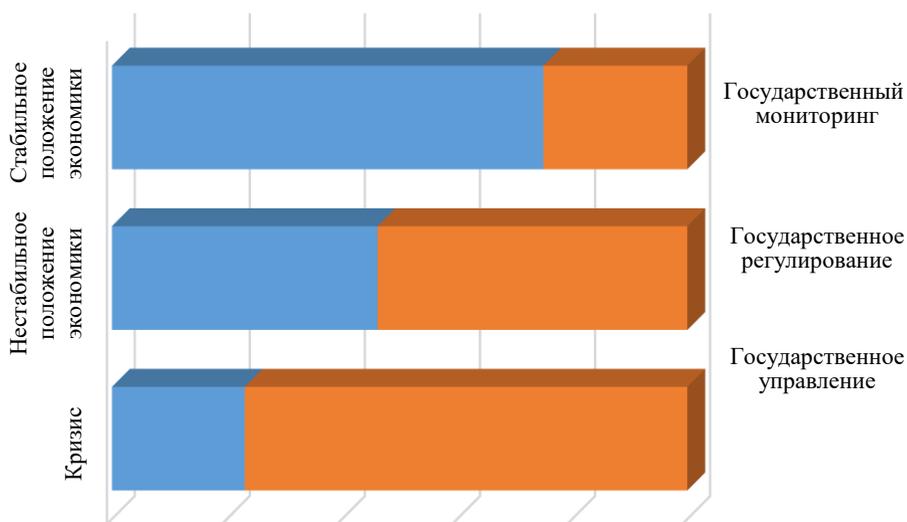


Рис. Взаимосвязь степени участия государства и оценки состояния национальной экономики

Степень влияния участия государства в процессе развития и поддержки предпринимательства, соответственно, и предпринимательских сетей зависит от состояния экономики государства. Так, при стабилизации положения достаточно осуществления государственного мониторинга на постоянной основе, тогда как при выявлении кризисных явлений необходимо проводить целевое государственное управление.⁴

Сегодня можно сказать, что санкции, вводимые западными юрисдикциями, продолжают оказывать негативное влияние на корпоративный сектор Российской Федерации. Бизнес-структуры столкнулись с необходимостью решения в короткие сроки вопросов сокращения операционных и капитальных расходов, реализации стратегии выхода и на новые рынки, удорожания стоимости логистических услуг. В условиях сокращения внешнего долга финансирование компаний преимущественно осуществлялось за счет рублевого кредитования и выпуска корпоративных облигаций. Однако по итогам 2022 года показатели долговой нагрузки сохранили низкие значения. Скорость восстановления предпринимательства в Российской Федерации в ближайшей перспективе будет зависеть исключительно от наличия накопленных ресурсов, сформированных компетенций менеджеров и способности объединять производственные силы с целью повышения уровня конкурентоспособности. Получается, что наибольший синергический эффект возможно достичь именно в предпринимательских сетях.⁵

Таким образом, предпринимательская сеть как механизм долгосрочных коммерческих отношений предполагает взаимное доверие и общие интересы, позволяет осуществлять быстрое, неформальное и гибкое регулирование условий контракта (его условия могут оперативно меняться, адаптируясь к изменяющимся обстоятельствам), что позволяет сохранять устойчивость в условиях возникновения кризисных явлений и добиваться интенсивного развития при улучшении условий макросреды.

¹ Кандрашина Е.А. Трансформация корпоративного управления в российских компаниях: триггеры 2022 // Российская наука: актуальные исследования и разработки. Сборник научных статей XV Всероссийской научно-практической конференции. 2023. № 1. С. 122-125.

² Дроздов Г.Д. Эффективность предпринимательских сетей // Экономическое возрождение России. 2005. С. 1-10.

³ Польская С.И. Формы предпринимательских сетей // Путеводитель предпринимателя. 2022. С. 52-59.

⁴ Лукин А.Г. Функциональный анализ финансовых отношений // Финансы и кредит. 2019. № 4 (25). С. 740-754.

⁵ Информационно-аналитический материал Банка России «Обзор финансовой стабильности Российской Федерации. IV квартал 2022 года – I квартал 2023 года» - Москва: 2023. – с. 70. Режим доступа: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/44007/4q_2022_1q_2023.pdf

FEATURES OF THE FUNCTIONING OF THE BUSINESS NETWORK IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT AND CRISIS

© 2023 Zoreva Daria Sergeevna
Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: zoreva.daria@mail.ru

Keywords: entrepreneurial network, crisis, economic development, uncertainty.

The article is devoted to the formulation of the characteristic features of the functioning of business networks in conditions of economic development and the identification of crisis trends. Entrepreneurial networks are considered as a type of inter-firm cooperation based on trust and the formation of competitive advantages to insure against possible macroeconomic threats.

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ТЕКУЧЕСТЬ КАДРОВ В САМАРСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2023 Зотова Мария Сергеевна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: mariazotova333@mail.ru

Ключевые слова: текучесть кадров, закрепляемость кадров, стабильность кадров.

В статье анализируются динамика движения кадров и причины увольнения сотрудников, исследуется влияние факторов на показатель текучести персонала. На примере самарской компании описаны пути закрепляемости кадров в организации.

В условиях рыночной экономики и конкуренции предприятий за высококвалифицированных сотрудников, необходимо принимать меры по анализу текучести персонала в компании и разрабатывать мероприятия по её сокращению. Уровень текучести кадров влияет на сплоченность коллектива и как следствие на эффективность его работы, реализацию целей компании и финансовое благополучие, развитие. Высокий уровень текучести кадров помимо снижения экономической устойчивости компании, снижает ее репутацию, а также повышает расходы компании на подбор персонала, его адаптацию и интегрирование в бизнес-процессы.

Нужно понимать, что стихийно протекающие процессы, в частности текучесть, не обязательно влекут за собой отрицательные последствия. Высокий уровень текучести кадров в организации связан с проблемами в области управления персоналом¹.

Объектом анализа текучести кадров являлась коммерческая организация ООО «СК Трейд», которая работает под торговой маркой «Снежная Королева». В Самаре открыто 3 магазина данной сети.

Результаты анализа динамики движения персонала ООО «СК Трейд» г. Самара за период 2019-2021 гг. приведены в таблице.

Они свидетельствуют о тенденции снижения числа сотрудников, в том числе за счет увольнений по соглашению сторон в 2020 году из-за приостановки деятельности в апреле 2020 года. В условиях пандемии коронавируса в 2020 году было уволено 4 продавца-консультанта и 2 визуальных мерчендайзера. При этом весной 2020 года компания провела ротацию и частичную переквалификацию сотрудников. В связи с закрытием оффлайн-магазинов, на протяжении 2 месяцев большинство продавцов-консультантов были переквалифицированы в сборщи-

* Научный руководитель – Богатырева Ирина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

ков онлайн-заказов, операторов службы поддержки клиентов, осуществивших заказ на официальном сайте магазинов.

Динамика движения персонала в ООО «СК Трейд» г. Самара в 2019-2021 гг.

Показатели	Отчетный период			Изменение 2020-2019 гг.		Изменение 2021-2020 гг.	
	2019	2020	2021	Δ, чел.	Т роста, %	Δ, чел.	Т роста, %
Списочная численность на начало периода, чел.	151	144	127	-7	95,3	-17	88,2
Принято, чел.	36	12	18	-24	33,3	6	150
Выбыли, в т.ч.:	43	29	24	-14	67,4	-5	82,8
по собственному желанию	43	21	24	-22	48,8	3	114
за нарушение трудовой дисциплины	0	1	0	1	-	-1	0
выход на пенсию	0	1	0	1	-	-1	0
по соглашению сторон	0	6	0	6	-	-6	0
Списочная численность на конец отчетного периода, чел.	144	127	121	-17	88,1	-6	95,3
Среднесписочная численность, чел.	147,5	136	124	-12	91,8	-11	91,5

Разработка рекомендаций по сокращению текучести кадров и их закреплению в ООО «СК Трейд» г. Самара обусловлена необходимостью оптимизации системы управления движением персонала под потребности компании.

В результате проведенного анализа влияния факторов на текучесть персонала в ООО «СК Трейд» г. Самара, были выявлены некоторые недостатки, которые необходимо устранить. В компании ООО «СК Трейд» г. Самара есть необходимость в усовершенствовании системы закрепления кадров.

В настоящее время, можно предположить, что не эффективная работа в области управления движением кадрами обосновывается:

1) Не качественным подбором персонала. Подбор подходящих специалистов, способных помочь компании в достижении ее целей, имеет большое значение. Поиск необходимых сотрудников для работы должен основываться на хорошо продуманных критериях отбора и наиболее подходящих для компании методах найма².

- недостаточной эффективностью рабочих процессов (качество коммуникации по рабочим вопросам), а в следствии этого неудовлетворительными взаимоотношениями в коллективе. Плохие взаимоотношения с коллегами сильно влияют на излишнюю текучесть, поэтому благоприятный психологический климат в коллективе так важен³.

- отсутствием карьерного роста. Повышение возможностей карьерного и профессионального роста в целом приведет к снижению текучести кадров⁴.

- недостаточно эффективной системой материального стимулирования продавцов-консультантов в отделе меха и кожи.

По данным исследования факторов, причин и мотивов текучести кадров в ООО «СК Трейд» г. Самара в 2019-2021 гг. наибольшая текучесть кадров наблюдается среди продавцов-консультантов и работников торгового зала.

Для руководства и специалистов отдела кадров ООО «СК Трейд» важно вести диалог с собственными сотрудниками, обеспечивать эффективное функционирование системы внутренней коммуникации, предоставлять сотрудникам возможность давать обратную связь. Так, одним из недостатков, выявленных в ходе анонимного анкетирования сотрудников является уровень удовлетворенности эффективностью рабочих процессов (качество коммуникации по рабочим вопросам). Данный недостаток связан с тем, что у продавцов-консультантов и работников торгового зала возможны внезапные внеплановые рабочие смены, объясняемые заменой других сотрудников, которые по каким-либо причинам не смогли в текущий день выйти на работу.

В настоящее время в ООО «СК Трейд» г. Самара не выстроена система замещений, любой сотрудник торгового зала может получить внезапную просьбу в текущий день выйти в дополнительную смену. В том числе для того, чтобы изменить свой график заранее, работники торгового зала, кассиры, продавцы-консультанты должны неформально договариваться между собой о заменах, что может повлечь за собой конфликты и уже в настоящее время отражается на удовлетворенности персоналом уровнем коммуникаций и построением взаимодействия по рабочим вопросам. Отсутствие четкой системы замещений снижает возможность строить планы на свои выходные, боязнь дать отказ о необходимости внепланового выхода на работу может побуждать сотрудников к поиску более комфортных условий занятости в компаниях-конкурентах.

ООО «СК Трейд» г. Самара рекомендуется создать формальную систему замещений, где каждому сотруднику будет назначаться несколько замещающих, которые в случае его болезни или выходного «за свой счет», смогут выходить в дополнительную смену и заменять отсутствующего. Рекомендуется менять замещающих с периодичностью 1 раз в 5-6 недель.

Следовательно, установленное на уровне руководства замещение позволит избавиться от неформальных договоренностей сотрудников, а также избежать конфликтов на данной почве. Также рекомендуется каждую неделю официально закреплять дежурного сотрудника, который в течение данной недели (1 неделя раз в 3-4 месяца), а не в любое время, как это происходит в настоящее время, может получить срочный вызов на работу вне своей смены.

Таким образом, компании удастся добиться равномерного распределения дополнительных смен на персонал, а также урегулировать внезапные просьбы выйти в текущий день на работу.⁵ Данные меры позволят повысить уровень определенности и качество коммуникаций по рабочим вопросам.⁶

Итак, удержание сотрудников является одной из актуальных задач кадровой политики в современных компаниях, чья успешность в значительной степени связана с качеством нанимаемого персонала.

¹ Богатырева И.В., Илюхина Л.А. Текучесть персонала в организации розничной торговли: проблемы и пути их решения // Экономика и предпринимательство. № 2 (151) 2023 г. С. 1218-1220

² Богатырева, И. В. Проблемы качественного подбора сотрудников в современных условиях // Наука XXI века: актуальные направления развития. 2022. № 1-1. С. 244-248.

³ Басова, О. В. Совершенствование системы мотивации персонала как фактор повышения эффективности деятельности организации // Инновации и инвестиции. 2020. № 5. С. 113-118.

⁴ Мартыненко, Н. К. Опыт внедрения мероприятий по увеличению вовлеченности персонала и снижения его текучести // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. 2020. Т. 2, № 1. С. 153-164.

⁵ Тихонов, А. И. Основные факторы удержания сотрудников в российских компаниях // Московский экономический журнал. 2020. № 7. С. 28.

⁶ Алешкова, Д. В. Проблемы развития инновационного предпринимательства: региональный аспект / Д. В. Алешкова // Глобализация и региональное развитие в XXI в.: векторы развития, вызовы, инновации : Сборник научных статей Всероссийской (с международным участием)научно-практической конференции магистрантов, аспирантов и адъюнктов, Самара, 26–27 апреля 2019 года. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2019. – С. 9-12. – EDN QFTXBW.

ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF FACTORS ON STAFF TURNOVER IN THE SAMARA ORGANIZATION

© 2023 Zotova Maria Sergeevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: mariazotova333@mail.ru

Keywords: turnover of personnel, retention of personnel, stability of personnel.

The article analyzes the dynamics of personnel movement and the reasons for the dismissal of employees, examines the influence of factors on the staff turnover rate. Using the example of the Samara company, the ways of personnel retention in the organization are described.

ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ИНЖИНИРИНГА

© 2023 Зятчин Николай Викторович*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: nik.zyt@mail.ru

Ключевые слова: промышленный инжиниринг, принципы промышленного инжиниринга, методы промышленного инжиниринга.

Промышленный инжиниринг предприятия нацелен на повышение эффективности его деятельности, степени адаптивности предприятия к изменяющимся внешним факторам, что особенно актуально в современных условиях. В статье рассмотрены основные принципы и методы промышленного инжиниринга, направленные на повышение эффективности, качества и конкурентоспособности предприятия.

Промышленный инжиниринг – инструмент оптимизации и улучшения производственных процессов предприятия, который объединяет в себе определенные принципы и методы, направленные на повышение эффективности деятельности, качества продукции и конкурентоспособности предприятия, что особенно актуально и необходимо в современных условиях функционирования российских промышленных предприятий^{1,2}.

Системный подход является одним из основополагающим принципом промышленного инжиниринга. Его суть заключается в том, что вся организация рассматривается как взаимосвязанная система процессов, и изменения в одном участке влияет на другие. Необходимо стремиться оптимизировать систему в целом, а не только отдельные ее части.

Проведение промышленного инжиниринга не является краткосрочной задачей, он предполагает постоянное совершенствование производственных процессов, поэтому здесь актуален принцип Kaizen - даже маленькие улучшения могут в совокупности привести к значительным положительным изменениям в производстве³.

Акцент на качестве процессов является не менее важным принципом промышленного инжиниринга. Современные методы контроля с применением цифровых технологий помогают обнаруживать и устранять дефекты продукции, долю брака в производстве, что способствует не только снижению затрат предприятия, но и повышению доверия к компании со стороны потребителей.

С помощью этих принципов достигается основная цель промышленного инжиниринга - повышение эффективности процессов и производительности труда

* Научный руководитель – Наугольнова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

на предприятии, снижение издержек, оптимизация времени производства и увеличения выхода годной продукции⁴.

Рассмотренные принципы возможно реализовать с помощью следующих методов, представленных на рисунке, которые целесообразно внедрять при проведении промышленного инжиниринга.



Рис. Основные методы промышленного инжиниринга

Источник: составлено автором.

При проведении промышленного инжиниринга необходимо привлекать инженеров, которые разрабатывают и оптимизируют дизайн продукции, цепочку создания стоимости и производственные процессы.

Управление запасами и логистикой позволяет снизить издержки производства, оптимизировать движение денежных поток, повысить ликвидность компании.

Промышленный инжиниринг включает в себя и обучение персонала современным стандартам качества, новым технологиям.

Современные технологии, такие как автоматизация процессов, робототехника, интернет вещей (IoT), анализ больших данных, и уже искусственный интеллект широко используются для оптимизации производственных процессов⁵.

Методы управления качеством, например, такие как система управления качеством ISO 9001, помогают обеспечивать соответствие качественных характеристик продукции международным стандартам качества.

Промышленный инжиниринг играет важную роль для современного промышленного предприятия, позволяя ему повышать уровень конкурентоспособности, снижать издержки производства и улучшать качество продукции. Соблюдение

принципов и применение методов промышленного инжиниринга способствует наиболее быстрой адаптации компаний к изменяющимся рыночным условиям.

¹ Мартянов, К. П. Ключевые проблемы промышленных предприятий в современных геополитических условиях / К. П. Мартянов, Л. Д. Мартянова, И. А. Наугольнова // Актуальные проблемы науки и образования в условиях современных вызовов : Сборник материалов XVII Международной научно-практической конференции, Москва, 27 декабря 2022 года. – Москва: Печатный цех, 2022. – С. 338-342. – EDN XTXECE.

² Измайлов, А. М. Подход к повышению конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия / А. М. Измайлов // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 12. – С. 168-170. – EDN ZFECQP.

³ Наугольнова, И. А. Основы процессного подхода к управлению затратами на промышленных предприятиях / И. А. Наугольнова // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Т. 10, № 3. – С. 753-762. – DOI 10.18334/epp.10.3.100746. – EDN QYZOJR.

⁴ Волкодавова, Е. В. Управление затратами на промышленных предприятиях: теория, методология, практика / Е. В. Волкодавова, И. А. Наугольнова. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2018. – 164 с. – ISBN 978-5-4365-3138-0. – EDN PORMFL.

⁵ Чудаева, А. А. Внедрение цифровых технологий в деятельность российских предприятий и роль вузов в этом процессе / А. А. Чудаева // Проблемы развития предприятий: теория и практика. – 2020. – № 1-1. – С. 211-215. – EDN AXQUGA.

PRINCIPLES AND METHODS OF INDUSTRIAL ENGINEERING

© 2023 Zyatchin Nikolay Viktorovich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: nik.zyt@mail.ru

Keywords: industrial engineering, principles of industrial engineering, methods of industrial engineering.

Industrial engineering of the enterprise is aimed at improving the efficiency of the enterprise, the degree of its adaptability to changing external factors, which is especially important in modern conditions. This article discusses the basic principles and methods of industrial engineering aimed at improving the efficiency, quality and competitiveness of the enterprise.

МЕСТО И РОЛЬ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ПЛАТИНЫ

© 2023 Иванова Дарья Анатольевна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: dbgmxh@gmail.com

Ключевые слова: платина, экспорт, внешняя торговля, мировой рынок платины, объем экспорта.

Статья посвящена анализу положения России на мировом рынке платины, что отражает влияние санкций на экспорт страны, поэтому автор считает целесообразным проанализировать экспорт платины в 2018–2023 гг. Отмечаются перспективы России на мировом рынке платины.

В современных условиях внешняя торговля России сталкивается с определенными проблемами, которые вызваны, в первую очередь, недоверием европейских и западных стран, что отражается в санкциях, наложенных на РФ. К данным санкциям можно отнести и отказ крупных компаний стран ЕС в перевозке товаров через морскую контейнерную и авиационную логистику, и приостановку работы международных курьерских компаний (DHL, TNT, FedEx), тормозящую торговлю в интернете, а также другие запреты, не позволяющие, как минимум, в прежних объемах осуществлять внешнюю торговлю.

В числе экспортруемых товаров по объему на седьмом месте находится торговля платиной, по данным на 2021 год (8,46 млрд. долл. США)¹. Данные портала TrendEconomy показывают востребованность экспорта платины для российской экономики, а также ее важность в бюджете страны, но можно отметить, что данные указаны за 2021 год, что было до начала СВО и введения новых санкций, именно поэтому я проанализирую, как изменилось положение России на рынке платины с 2018 года и сделаю выводы о том, что ждет страну дальше в отношении экспорта указанного товара.

Предметом исследования является экспортные отношения России на рынке платины. В основе методологической базы написания данной статьи лежит статистико-экономический метод, который позволяет собрать данные по экспорту платины из России и сделать соответствующие выводы по полученной информационной базе.

Цены на платину за последние 6 лет в основном были подвержены большим колебаниям, полюсными значениями которых стали 1277,6 долл. за унцию в феврале 2021 г. и 620,15 долл. за унцию в марте 2020 г.². Что в 2020 г., что в 2021

* Научный руководитель – Иванова Наталья Игоревна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

столь резкие скачки цен на платину обуславливались последствиями пандемии Ковид19. В первой половине 2020 года пандемия и введение карантинных мер находилась в самом разгаре, поэтому тормозилась работа заводов, которые обрабатывали платину или использовали ее в разных отраслях промышленности, следовательно, их спрос как главных покупателей на рынке платины снизился, также сильно ограничивались логистические возможности, так как прерывались цепи поставок по той же причине, следовательно, предложение на рынке платины снизилось в огромных масштабах во всем мире, из этого и вытекало снижение цен на платину.

К 2021 году ситуация с Ковид19 стала налаживаться и заводы начали возобновлять логистические цепи и полноценную работу, активизировались и частные инвесторы, прогнозировавшие развитие рынка платины и улучшение его позиции в мировой экономике, соответственно спрос на драгоценные металлы понемногу восстанавливался, что в автомобильной и других видах промышленности, что в ювелирной отрасли, но все равно превышал предложение, которому необходимо было больше времени на наращивание темпов производства.

Объем экспорта платины из России

Год	2018	2019	2020	2021
Экспорт, млрд. долл.	3,64	5,13	7,84	8,46

Согласно данным таблицы Россия постепенно наращивала объемы экспорта платиновой группы, что к 2021 году достигли пика. Как мы видим экспорт платины во время ограничений в связи с пандемией Ковид19 объемы экспорта платины продолжали расти, что свидетельствует о достаточно устойчивых связях России с партнерами по экспорту. Так с кем же торговала Россия в то время?

Основными направлениями экспорта товаров группы 7110 «Платина необработанная или полубработанная, или в виде порошка» из России в 2021 году стали:

1. США с долей 27% (2,29 млрд US\$)
2. Великобритания с долей 19,2% (1,62 млрд US\$)
3. Япония с долей 13,6% (1,15 млрд US\$)
4. Германия с долей 12,8% (1,08 млрд US\$)
5. Италия с долей 9,12% (772 млн US\$)
6. Гонконг с долей 8,46% (715 млн US\$)
7. Южная Корея с долей 5,77% (488 млн US\$)
8. Швейцария с долей 3,08% (261 млн US\$)
9. Беларусь - 45 млн US\$
10. Китай - 9,2 млн US\$³

Россия и США, а также страны ЕС тогда, несмотря на взаимную политическую неприязнь, осуждение политических действий друг друга, все же могли находить точки соприкосновения в экономике и осуществлять сотрудничество, хотя уже с 2014 года были введены санкции, некоторые из которых продолжали действовать. Все очень просто, отказ от торговли такими объемами товара влечет

за собой экономические проблемы, которые заключаются в первую очередь в материальных потерях, а потом уже в потере времени на поиск новых партнеров.

Что же касается данных за 2022-2023 гг., то официально в открытый доступ их перестали публиковать после начала СВО, но некоторые выводы все сделать можно. Например, новый пакет санкций от США не повлиял на экспорт платиновой группы из России, наоборот, по данным Бюро переписей США в октябре 2022 года из России было поставлено товаров платиновой группы на 732,4 млн. долл., что в 2,2 раза больше, чем поставки в сентябре, причем ввоз платины в США осуществляется без уплаты таможенных пошлин, поэтому такое сотрудничество оказывается выгодно для обеих сторон, т.е. американцы обеспечивают себе 30% от всех поставок платины в страну, а Россия экономит средства на пошлинах.⁴

В связи с большим количеством санкций от запада, Россия решила продолжить курс на улучшение сотрудничества с азиатскими странами, преимущественно с Китаем. По сообщению главы «Норникеля» Владимира Потанина, часть поставок платины была переориентирована в Азию, таким образом, экспорт платины в КНР в 279 раз и составил 1,67 т., по сравнению с прошлым годом – 5,99 кг.

Приведу еще несколько российских компаний, которые занимаются добычей и экспортом платины:

1. «Семченское Золото» - компания, занимающаяся разработкой месторождения Викша, которое по подсчетам специалистов является одним из самых больших в мире, а также содержит в себе около 10 млн. унций металлов платиновой группы;

2. «Приокский завод цветных металлов» - предприятие, базирующиеся в Рязанской области, занимается переработкой сырья, содержащего драгоценные металлы;

3. «Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов» - компания занимается обработкой цветных металлов и изготовлением промышленных изделий из драгоценных металлов.

Последние полгода динамика цен на мировом рынке платины стабильно и колеблется от 800 до 1200 долл. за унцию, что в обозримом будущем предполагает относительно стабильное положение поставщиков платины на рынке и России в том числе. Но в связи с тем, что российские компании стараются переориентироваться на китайский рынок, могут возникнуть проблемы с наращиванием объемов экспорта товаров платиновой группы, поскольку Китай, страна, которая тяжелее всех оправляется от пандемии Ковид19 и не может до сих пор в полной мере наладить прежние темпы и объемы производства, поэтому спрос на платину от них довольно низкий, следовательно, востребованность огромных партий товара в КНР остается под вопросом⁵.

¹ ТрендЭкономия. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.trendeconomy.com>. (дата обращения: 21.09.2023)

² Агрегатор макроэкономических данных Trading Economics. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <https://tradingeconomics.com/commodity/platinum> (дата обращения: 21.09.2023)

³ Статистика мировой торговли по товарам. Официальный сайт [Электронный ресурс]. URL: <https://wits.worldbank.org/trade/country-byhs6product.aspx?lang=en> (дата обращения 21.09.2023)

⁴ Бюро переписей США. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.commerce.gov/bureaus-and-offices/census> (дата обращения: 21.09.2023)

⁵ Российский деловой журнал Эксперт. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <https://expert.ru.turbopages.org/expert.ru/s/2023/06/20/bez-kitayskikh-katalizatorov-tsena-platiny-ne-rastet/> (дата обращения: 21.09.2023)

⁶ Харитонов, Д. В. Механизмы согласования интересов корпоративных участников цепочки создания стоимости / Д. В. Харитонов // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 3(152). – С. 913-916. – DOI 10.34925/EIP.2023.152.3.180.

RUSSIA'S PLACE AND ROLE IN THE GLOBAL PLATINUM MARKET

© 2023 Ivanova Darya Anatolyevna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: dbgmxh@gmail.com

Keywords: platinum, export, foreign trade, world platinum market, export volume.

The article is devoted to the analysis of Russia's position on the world platinum market, which reflects the impact of sanctions on the country's exports, so the authors consider it appropriate to analyze platinum exports in 2018-2023. The authors also note Russia's prospects in the global platinum market.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ БАНКОВ С ЗАЕМЩИКАМИ В ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

© 2023 Иванова Светлана Сергеевна*

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: svetochka-guryanova@mail.ru

Ключевые слова: коммерческие банки, заемщики, ипотечное кредитование, детерминанты развития, кредитные взаимоотношения, цифровизация, санкции.

В статье рассмотрены основные тенденции развития кредитных взаимоотношений банков с заемщиками в ипотечном кредитовании в современных условиях. По данным ЦБ РФ проведен анализ рынка ипотечного кредитования, в том числе объемов предоставленных ипотечных кредитов и их динамики в период 2020–2022 гг., обозначено влияние государства на эти процессы, а также других ключевых детерминантов.

Для современной экономики важным является развитие банковского сектора, в том числе кредитования, как наиболее доходного вида деятельности.

Одним из актуальных на сегодняшний день направлений кредитования является ипотечное жилищное кредитование, позволяющее обеспечить жильем население России. Поскольку под ипотекой понимается залог любой недвижимости, ипотечные кредиты могут предоставляться на любые цели¹. Это дает возможность и модернизации производства реального сектора экономики, повышая при этом, эффективность функционирования банковской системы.

В общем смысле ипотека является формой залога недвижимости, которая, как правило, остается в пользовании должника. Кредитор, которым чаще всего выступает коммерческий банк, имеет право реализовать заложенное недвижимое имущество и вернуть заемные средства в случае невыполнения заемщиком своих обязательств. При этом взаимодействии коммерческих банков с заемщиками образуются особые отношения, называемые кредитными, и базирующиеся на принципах срочности, платности и возвратности.

На кредитные взаимоотношения коммерческих банков с заемщиками влияет множество факторов, к которым в современных условиях можно отнести процессы цифровизации банковского сектора, а также санкции, влияющие на всю экономику в целом.

* Научный руководитель – Милова Лариса Николаевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

Рассмотрим состояние рынка ипотечного кредитования, а также основные детерминанты развития кредитных взаимоотношений, возникающих на данном рынке в период 2020-2022 гг.

Информация об объеме предоставленных ипотечных кредитов в период 2020-2022 гг. отражена в таблице, информация об их динамике за аналогичный период представлена на рис. 1*.

Объем предоставленных ипотечных кредитов в России в 2020-2022 гг. (млн руб.)

Объем предоставленных ипотечных кредитов	период		
	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Объем	4 450 046,0	5 700 375,0	4 816 919,0
Абсолютное изменение	-	1 250 329,0	-883 456,0
Относительное изменение		28,1	-15,5

Анализ показателей, представленных в таблице и на рис.1 свидетельствует о том, что в целом за период 2020-2022 гг. наблюдалась их непостоянная динамика.

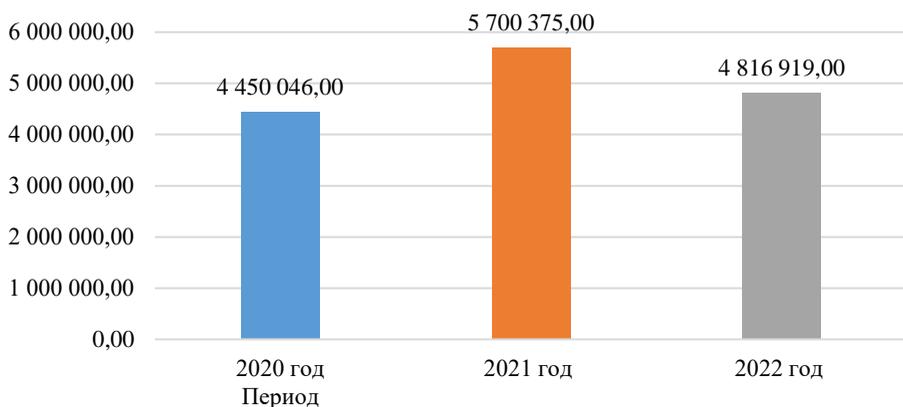


Рис. 1. Объем предоставленных ипотечных кредитов в период 2020-2022 гг., млн руб.

В 2021 по сравнению с 2020 годом на рынке ипотечного кредитования наблюдалась положительная динамика: увеличение объемов предоставленных ипотечных кредитов на 1 250 329,0 млн. руб. или на 28,1%. Это, в частности, было связано с величиной средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам, при том, что ее значение изменилось с 2020 года незначительно - с 7,6% до 7,81%, что наглядно отражено на рис. 2.

Также Центральный Банк РФ в этот период придерживался мягкой денежно-кредитной политики, и ставки по ипотеке в рыночном сегменте находились на

* Таблица и рис. 1 составлены по данным ЦБ РФ.

историческом минимуме. Наряду с этими факторами, значительными были объемы оказания государственной поддержки в размере – 1,6 трлн. руб.

На динамику ипотечного кредитования в России оказало влияние развитие цифровизации банковского сектора, которая была форсирована в связи с ограничениями, возникшими из-за пандемии COVID-19 в 2020 году, что помогло экономике продолжить нормально функционировать в новых условиях.

В период 2020-2021 гг. резко выросла необходимость в цифровых технологиях, которые позволили коммерческим банкам и заемщикам осуществлять почти любую деятельность дистанционно, упростив при этом процессы подачи документов.

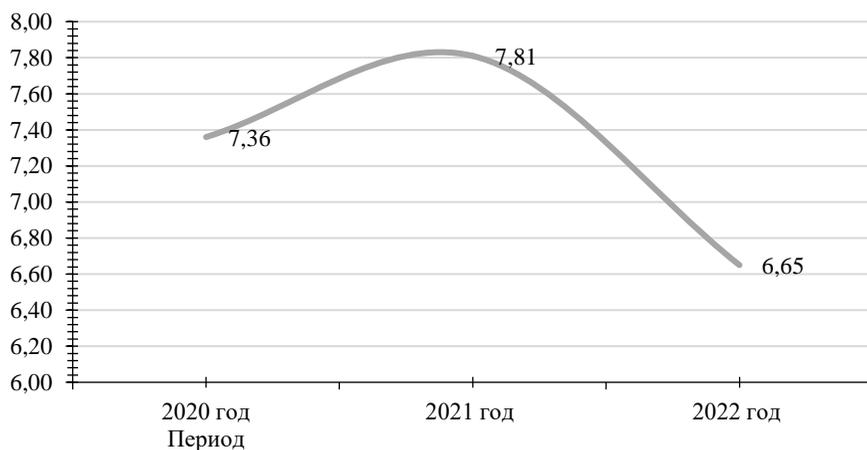


Рис. 2. Величина средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам в период 2020-2022 гг., %*

По данным таблицы 1 и рис.1 видно, что в 2022 по сравнению с 2021 годом наблюдалась отрицательная динамика показателей, а именно: сокращение объемов предоставленных ипотечных кредитов на 883 456,0 млн. руб. или на 15,5%.

Несмотря на уменьшение величины средневзвешенной ставки по ипотечным кредитам с 7,81% до 6,65%, что отражено на рис.2, объем ипотечного кредитования уменьшился, в том числе в связи с политико-экономическими причинами.

В связи с наложением и расширением санкций на российскую экономику, большое распространение получила ипотека с господдержкой. С 2022 года под этим термином развиваются такие направления в кредитовании, как «Господдержка 2022» и «Госипотека 6,5 процентов», представляющие собой льготные программы кредитования заемщиков, которые приобретают жилье в новостройках от застройщика или подрядчика (обязательно юридического лица). Такие

* Рис. 2 составлен на основе данных ЦБ РФ.

меры господдержки коммерческих банков положительно повлияют на их кредитные взаимоотношения с заемщиками.

Следует отметить, что вопросы внедрения и повсеместного использования цифровизации в банковской сфере, являясь одним из основных детерминантов развития как кредитных взаимоотношений коммерческих банков с заемщиками, так и банковского сектора в целом, отражены Центральным банком РФ в «Основных направлениях цифровизации финансового рынка на период 2022–2024 годов». В них в качестве стратегии работы на финансовом рынке, иницируется использование проекта «Мастерчейн»². Он базируется на информационной интеграции Росреестра с банками, что позволяет создать единую систему оформления кредитов с минимальным присутствием клиента.

Современная система цифровой трансформации ипотечного кредитования должна способствовать:

- сокращению периода совершения банковских операций;
- возможности круглосуточного функционирования;
- созданию удобного сервиса кредитного обслуживания;
- формированию единой базе данных в экосистеме;
- возможности оформить ипотеку в одном приложении;
- возможности совершить все необходимые действия для оформления ипотеки дистанционно³.

В целях совершенствования цифровизационных процессов в своей деятельности для развития кредитных взаимоотношений с заемщиками коммерческим банкам рациональнее будет использовать уже функционирующие системы, поскольку создание собственных цифровых систем потребует крупных инвестиций в разработку и создание необходимой инфраструктуры.

Таким образом, отметим, что основными детерминантами развития кредитных взаимоотношений коммерческих банков с заемщиками в современных условиях являются санкции и цифровизация банковского сектора. В период 2020–2022 гг. на фоне быстроменяющихся политических и экономических условий коммерческим банкам необходимо внедрение и широкое использование цифровизации в своей работе, а также поддержка со стороны государства для развития кредитных взаимоотношений с заемщиками.

¹ Глотова А.В., Мулендеева Л.Н. Рынок ипотечного жилищного кредитования России в условиях пандемии COVID-19. В сборнике: Российская наука: актуальные исследования и разработки. Сборник научных статей XII Всероссийской научно-практической конференции. Самара, 2021. С. 63-67.

² Основные направления цифровизации финансового рынка на период 2022–2024 годов. Москва 2021. <https://docs.yandex.ru>.

³ Петрова Л.А., Кузнецова Т.Е. Цифровизация банковской системы: цифровая трансформация среды и бизнес-процессов // Финансовый журнал. – 2020. – № 3. – С. 91–101.

THE MAIN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF CREDIT RELATIONS BETWEEN BANKS AND BORROWERS IN MORTGAGE LENDING

© 2023 Ivanova Svetlana Sergeevna
Undergraduate
Samara State University of Economics
E-mail: svetochka-guryanova@mail.ru

Keywords: commercial banks, borrowers, mortgage lending, determinants of development, credit relations, digitalization, sanctions.

The article discusses the main trends in the development of credit relations between banks and borrowers in mortgage lending in modern conditions. According to the data of the Central Bank of the Russian Federation, an analysis of the mortgage lending market, including the volume of mortgage loans granted and their dynamics in the period 2020-2022, the influence of the state on these processes, as well as other key determinants, is indicated.

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РОССИИ

© 2023 Казымов Илья Авазович*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: ilya.kazymov.94@mail.ru

Ключевые слова: геоэкономика, рынок труда, трудовые отношения, цифровизация, санкции, предпринимательство, импортозамещение.

Статья посвящается анализу геоэкономических проблем в современной России, связанных с цепочками поставок, санкциями, внедрением новых экономических решений для преодоления текущих сложностей в отечественной экономике.

Геоэкономические проблемы в Российской Федерации можно решить путем внедрения новой экономической модели, которая во многом будет ориентирована на экономическое сотрудничество. Для ее успешной реализации потребуются политический и общественный солидаризм. Геоэкономические проблемы можно решить с помощью ориентации на первоочередное решение социальных потребностей населения. Пандемия COVID-19 показала, что возникновение существенных геоэкономических конфликтов является последствием обострения в такой период глобальных проблем. Глобальные проблемы являются в таком контексте не абстрактной материей, а имеют под собой практически значимые проблемы. Если выражаться точнее, то можно описать это как систему проблем, которые обусловлены совокупностью глобального рода угроз. Эти угрозы превращаются в геоэкономические проблемы под влиянием геополитических факторов. Таким образом, возникает запрос на решение тех задач, которые позволят перейти к новой экономической модели, что в последствии предполагает переход к совершенно новому этапу осуществления хозяйствования в экономике – реиндустриализации. Это возможно осуществить путем развития наукоемких процессов в производстве, проведение реинтеграции в образовательных процессах и реформирования научных школ и системы образования. Сюда также имеет смысл отнести эволюционные процессы в рамках трансформации отношений собственности. Как пример отношения собственности можно будет реформировать если развивать институты совладения, делать акцент на экономику шеринга, акцентировать внимание на солидаризации, а также социализации, которая будет направлена на развитие общества в целом. Что касается преодоления геоэкономических проблем в России, то во многом это будет возможно за счет развития общества,

* Научный руководитель – Носков Владимир Анатольевич, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет.

в котором могут быть созданы наиболее равные социальные условия (стартовые позиции для каждого из членов такого общества).

Преодоление геоэкономических проблем станет возможно в России, если развивать стратегическое планирование, вести активную промышленную политику, оказывать поддержку разных экономических форм деятельности, которые будут направлены на трансформацию отношений по поводу собственности, а также развитие общедоступной социальной поддержки, например, общедоступной системы здравоохранения. Помимо социально-значимых благ в области здравоохранения, важно также выделить влияние на преодоление геоэкономических проблем – развитие системы образования и повышение значимости культурных ценностей.

Если пытаться разобраться в причинах геоэкономических проблем в России, то можно выделить, что если раньше в России была возможность замещать такого рода проблемы за счет импортных поступлений, то уже сейчас есть необходимость выстраивания производственных цепочек на основе противоположного подхода (замещение импорта). Этот фактор является существенным вызовом для текущей научно-технической политики России.

Геоэкономические проблемы России сейчас проявляются таким образом, что сейчас происходит шок неконъюнктурного характера, а также компенсационные возможности на данный момент не являются такими высокими как это было до введения санкционных ограничений. Геоэкономические проблемы во многом связаны с геополитическим шоком, невозможностью присутствовать на важных мировых рынках, деградацией кооперативных цепочек, а также целого ряда экосистем. Для выхода из текущих геоэкономических проблем важно бороться с ростом безработицы, при этом стоит сделать акцент на обеспечение страны важными импортными компонентами для такого развития. Кроме такой меры ставится задача контролирования инфляции. Также во главе угла должны ставиться вопросы, связанные с поддержкой малого и среднего бизнеса, а также проведения его дерегулирования. После этого этапа, укрепления экономической базы внутри страны станет возможным переход к экономическому росту за счет кооперации с дружественными странами и выстраивание с упором на их основу импортозамещения. Говоря о геоэкономических проблемах России важно выделить также и то, что часть производственных мощностей в нашей стране не загружены и не используются на максимум. Из-за этого на данный момент не получается реализовать их производственный потенциал. Стоит выделить и то, что сегодня многие российские отрасли промышленности кроме добывающей (металлургия и добывающая промышленность) во многом зависимы от сторонних государственных субсидий и субсидируемых кредитов. Во многом такая ситуация выражена в российском сельском хозяйстве. Таким образом, подводя итог того, как преодолеть геоэкономические проблемы России, стоит отметить, что стоит обратить внимание на реформы в изменении финансовой и денежной политики. Очевидно, что финансовая политика с бюджетным правилом, с накоплением огромных избыточных сбережений «заблокирует» решение системных вопросов по науке, образованию, здравоохранению.

¹ Асланова Л.О., Батова Б.З. Геоэкономическое положение России в мире: проблемы и перспективы // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 2. С. 405. [Электронный ресурс].

² Илясова Ю.В., Жидова О.Е. // Конкурентоспособность России в международных рейтингах Экономика и бизнес: теория и практика. 2016. № 3. С. 74-78.

³ Касаткин С.Е. Финансовая система России в международных рейтингах // Инновационное развитие экономики. 2020. № 3 (57). С. 109-114.

⁴ Курнышева И.Р. Конкурентоспособность России в системе международных рейтингов // Экономические науки. 2021. № 200. С. 77-81

⁵ Kosheleva O., Viera Ju., Kreinovich V. From gig economy to gig education // Mathematical Structures and Modeling, 2019. – № 2 (50). – С.107-111.

GEO-ECONOMIC PROBLEMS OF RUSSIA

© 2023 Kazimov Ilya Avazovich
Student

Samara State University of Economics
E-mail: ilya.kazymov.94@mail.ru

Keywords: geo-economics, labor market, labor relations, digitalization, sanctions, entrepreneurship, import substitution.

The article is devoted to the analysis of geo-economic problems in modern Russia related to supply chains, sanctions, the introduction of new economic solutions to overcome the current difficulties in the domestic economy.

РОЛЬ И ВЛИЯНИЕ ГИГ-ЭКОНОМИКИ НА РЫНОК ТРУДА

© 2023 Казымов Эльдар Авазович*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kazymov.eldar@gmail.com

Ключевые слова: гиг-экономика, рынок труда, трудовые отношения, цифровизация, самозанятые, предпринимательство.

В статье анализируется феномен гиг-экономики, описывается ее влияние на рынок труда, раскрываются предпосылки, ставшие причиной изменений в отношении руководителя предприятия и его подчиненных.

Изменения в технологическом укладе в последние несколько десятилетий существенно повлияли на осуществление трудовой деятельности, поменялись социально-экономические отношения, следовательно, отношения между работодателями и подчиненными. Интернет и социальные сети существенно упростили взаимодействие между людьми, тем самым упростились возможности для найма. Цифровая экономика сегодня дает возможность зарабатывать денежные средства как онлайн, так и оптимизировать процессы в офлайн среде. Также появляется возможность осуществлять свою деятельность на временной основе, тем самым трудовые отношения трансформируются в контракты. «Гиг» работа во многом отражает суть данной тенденции. Значение «гиг» экономики связано с множеством целого ряда условных договоренностей. Гиг-экономика подразумевает частичную занятость. Современная ее трактовка связана с работой фрилансеров, консультантов, волонтеров, творческих людей (артистов, поэтов, художников). Для всех этих видов занятости есть одно общее, объединяющее – работники не прикреплены к постоянному месту работы, а являются частично занятыми. Сама суть гиг-экономики проявляется таким образом, что сотрудник вместо традиционной для многих стран занятости в полный рабочий день в офисе конкретной компании решает выбрать для себя занятость, которая подразумевает выполнение более гибкого функционала, который связан с более краткосрочной и временной занятостью сразу у нескольких работодателей.

Гиг-экономика оказывает влияние на рынок труда тремя элементами:

- работник, имеющий конкретную задачу или же проект, а также получающий заработную плату за выполнение данной задачи или проекта;
- потребитель (заказчик), ему нужно выполнение работником конкретной задачи;

* Научный руководитель – Носков Владимир Анатольевич, доктор экономических наук, профессор, Самарский государственный экономический университет.

- компания, которая является посредником между работником и потребителем.

Гиг-экономика оказала влияние на рынок труда как раз за счет развития цифровых технологий. Именно цифровые технологии дали возможность компаниям использовать специальные платформы и мобильные приложения для того, чтобы такая коммуникация стала возможна в принципе. Данные платформы существенно облегчили момент с поиском работы работникам, относящимися к гиг-экономике. Работник на рынке труда, находящийся под влиянием гиг-экономики, получает заработную плату за то, что он выполняет конкретные задачи или же проекты. Долгосрочный успех работника в гиг-экономике зависит во многом от успешности его и качественного выполнения такого рода задач. Преимущество гиг-работника заключается в возможности работать по индивидуальному графику. Работник в гиг-экономике также обладает возможностью зарабатывать дополнительный доход к своему функционалу, тем самым получается полная занятость, состоящая из множества задач у одного или сразу нескольких заказчиков. Работа таких людей характеризуется более гибкими условиями, но при этом основное различие традиционной и гиг-работы состоит в том, что гиг-занятость характеризуется как временная.

Так как технологии на данный момент уменьшили барьеры между людьми, это существенно отразилось на том, что гиг-экономика нашла свое распространение. Сегодня каждый человек имеет более широкий круг общения, это также способствует развитию гиг-экономики. Во многих странах развитию гиг-экономики способствовали такие компании посредники как: Etsy, eBay, Airbnb, Uber, Lyft. Более гибкие условия снижают транзакционные издержки, и люди начинают переходить на краткосрочные контракты.

На данный момент технологические изменения кардинально поменяли принципы найма и оценки работников в обществе. Сейчас традиционная занятость перешла на временный и контрактный тип. Найм происходит для выполнения конкретной задачи или же реализации отдельно взятого проекта. Таким образом, все больше работников начинают действовать в рамках гиг-экономики, они становятся фрилансерами, частично занятыми сотрудниками, выполняют ограниченный функционал. Также стоит отметить и тот факт, что гиг-экономика довольно успешно интегрировалась в свободные рыночные отношения. В рамках данной модели осуществления хозяйственной деятельности работники, потребители и компании заключают краткосрочные соглашения и в которых предложение определяется спросом. В мире все больше людей, работающих в гиг-экономике, и упомянутая выше американская, европейская и азиатская статистики приводят к выводу: в последние десятилетия во всем мире гиг-экономика значительно развивается и, в частности, в постпандемическом мире многие люди будут рассматривать гиг-экономику в качестве нового источника занятости. Подводя итог, в то же время стоит обратить внимание на проблемы, которые несет в себе гиг-экономика. При найме сотрудников работодатель может не донести выполнять социальные обязательства перед своими сотрудниками, предоставлять им отгулы, больничные, декретные. Поэтому вместе с ориентацией в сторону гиг-

экономики, растут социальные последствия от такого рода вещей. Суть гиг-экономики как раз сводится в отсутствие социальной ответственности и обязательств работодателя по отношению к работнику. Важно также выделить и то, что в условиях рыночной экономики и работодатель, и работник имеют свободу выбора относительно условий взаимодействия с остальными участниками экономических отношений. Гиг-экономика также за счет снижения социальной нагрузки ведет к снижению транзакционных издержек для конечного потребителя, делая тем самым товары и услуги дешевле, так как в их стоимость не закладываются издержки, которые возникли при традиционном ведении хозяйственной деятельности. Таким образом, проблемы, возникающие в связи с расширением гиг-экономики, выходят за рамки трудностей, с которыми сталкиваются курьеры, водители такси и велосипедисты, доставляющие клиентам заказы из кафе и ресторанов. Они образуют сердцевину изменяющихся отношений между теми, кто использует человеческий труд, и теми, кто его предоставляет, и характеризуются более широким диапазоном трудовой неустойчивости и риска, чем ложная самозанятость, поскольку неизбежно воздействуют на положение обычных наемных работников. Лишь изучение диапазона различных типов прекарности позволит объяснить их распространение и важное значение, а также предложить изменения в способе управления рынками труда.

¹ Брижак О.В., Новиков В.С. Виртуальная реальность современных социально-экономических трансформаций: концептуальные основы и теоретические основания // Вестник Волгоградского государственного университета. Экономика, 2020. – Т. 22. – № 2. – С. 6-16

² Костенко Р.В., Хагурова М.П., Чиназирова С.К. Мобильная экономика России: состояние и перспективы развития // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика, 2018. – № 3 (225). – С. 192-198.

³ Литовченко О.В. Гиг-экономика как новая модель трудовых отношений // Вопросы устойчивого развития общества, 2020. – № 9. – С. 130-136.

⁴ Машкин А.Л., Гоголина Е.С., Глаголева С.В. Тенденции гиг-экономики на современном этапе // Вектор экономики, 2020. – № 9 (51). – С. 8.

⁵ Kosheleva O., Viera Ju., Kreinovich V. From gig economy to gig education // Mathematical Structures and Modeling, 2019. – № 2 (50). – С.107-111.

⁶ Инфраструктурный каркас экономического пространства региона [Текст]: монография / Е. В. Болгова, В. А. Носков, И. В. Носков. - Самара: Изд-во СамГУПС, 2011- 337с.

THE ROLE AND IMPACT OF THE GIG ECONOMY ON THE LABOR MARKET

© 2023 Kazimov Eldar Avazovich
Student

Samara State University of Economics
E-mail: kazymov.eldar@gmail.com

Keywords: gig economy, labor market, labor relations, digitalization, self-employed, entrepreneurship.

The article analyzes the phenomenon of gig economy, describes its impact on the labor market, reveals the prerequisites that caused changes in the attitude of the company's management and his subordinates.

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

© 2023 Канаев Александр Сергеевич
доцент

Кубанский государственный университет
E-mail: as_kanaev@mail.ru

© 2023 Илларионова Наталья Фёдоровна
ведущий эксперт

Донской государственный технический университет
E-mail: mo.nfi@mail.ru

Ключевые слова: персонал, управление персоналом, сфера услуг, гостиничная индустрия, маркетинг персонала, адаптация персонала, корпоративная культура.

Статья посвящена рассмотрению повышения гостиничного сервиса через грамотное и эффективное управление персоналом, так как в настоящее время человеческий фактор оказывает большое влияние на обеспечение эффективной работы предприятий индустрии гостеприимства.

Для успешной деятельности на рынке предприятия индустрии гостеприимства стремятся к формированию эффективной системы управления персоналом. Так как от профессионализма и практического опыта персонала, работающего на данных предприятиях, зависит имидж и продуктивность гостиницы.

Персонал предприятия – личностный состав отношения, с которым регулируются трудовым договором. Управление персоналом подразумевает систему комплексных мероприятий, направленных на обеспечение организации «качественным» персоналом и продуктивное использование его потенциала.

При формировании системы управления персоналом руководители учитывают цели сотрудников и предприятия, что способствует эффективному взаимодействию сторон. Основные цели управления персоналом:

- повышение конкурентоспособности;
- максимизация процесса труда;
- достижение высокой коммуникабельности персонала.

Для того, чтобы данные цели были достигнуты предприятия индустрии гостеприимства ставят перед собой следующие задачи:

- найм сотрудников в соответствии с необходимым требованиями;
- полное раскрытие и использование потенциала как отдельного сотрудника, так и коллектива в целом;

- компьютеризация и оборудование рабочего места для повышения производительности труда;
- создание корпоративной культуры;
- предоставление сотрудникам реализации их интересов (продвижение по карьерной лестнице, саморазвитие);
- гармонизация между интересами сотрудника и гостиницы.

На современных гостиничных предприятиях выделяют следующие функции управления персоналом:

- формирование кадровой политики, позволяющей производить обновление и сохранение кадров в соответствии с требованиями предприятия;
- правильное использование потенциала сотрудника, эффективная система мотивации;
- систематическое обучение сотрудников;
- корпоративная культура.

Предприятие не может ограничиться использованием только нескольких функций, так как они являются элементами замкнутой системы и должны реализовываться в совокупности. Если поступает необходимость произвести изменения хотя бы в одной функциональной задаче, то незамедлительно последуют корректировки в других¹.

Процесс планирования включает в себя формирование потенциала организации и перспективу дальнейшего развития. При реализации данного процесса проводится оценка имеющейся численности персонала, минимизации рисков возникновения нереализованных возможностей потенциальной и фактической занятости в количественном и качественном отношении. На данной стадии организация стремится разработать оптимальную систему, при которой каждый сотрудник будет полностью реализовывать свой трудовой потенциал, способствуя повышению доходности организации.

Маркетинг персонала – вид управленческой деятельности, цель которой является определение численности персонала в долгосрочной перспективе, а также формирование стратегического потенциала. Проводится комплекс мероприятий по разработке кадровой политики: требования к персоналу, анализ перспектив дальнейшего использования и обучения персонала и т.д. Сложность в разработке кадровой политики заключается в тесном взаимодействии с другими элементами системы планирования (финансы, инвестиции и др.)².

Адаптация нового персонала способствует более эффективной работе с первых дней. К основным видам адаптации персонала предприятий индустрии гостеприимства можно отнести:

1. Организационная адаптация - данный вид адаптации проводится на первых этапах работы сотрудника. Служба персонала предоставляет полную информацию о специфике работы гостиничного предприятия, знакомит с подразделением и с функционалом на занимаемой должности.

2. Функциональная адаптация - является одним из сложнейших видов адаптации, так как новому сотруднику предстоит усвоить нормы трудовой деятельности

сти, систему документооборота гостиничного предприятия, освоить необходимые компьютерные программы.

3. Социально-психологическая адаптация - акклиматизация сотрудника в новой социальной среде, принятие системы ценностей предприятия. В начале проходит процесс взаимоотношений сотрудника с коллективом, что способствует более скорому усвоению норм и ценностей, установленных на гостиничном предприятии.

4. Социально-физиологическая адаптация - проводится оценка успешности приспособления сотрудника к новым психическим и физическим нагрузкам. Каждый сотрудник оценивается индивидуально, исходя из его личных психофизиологических качеств.

Рассмотрев основные виды адаптации сотрудников гостиничного предприятия, можно сделать вывод, что адаптация является основополагающим процессом на первых этапах работы сотрудника на новом рабочем месте.

Проведение оценки персонала позволяет определить степень подготовленности работника к выполнению должностных обязанностей, а также определяет перспективы профессионального роста. По результатам оценки персонала, руководители могут провести кадровые изменения. Это способствует выявлению ценных качеств сотрудников, минимизации возможных кадровых потерь, обеспечению разработки программ обучения. Реализация данных действий оказывает положительное влияние на рост доходов предприятия³.

В современной гостиничной индустрии невозможно представить организацию, в которой не реализуются программы обучения персонала, так как это способствует формированию профессиональной команды и повышает эффективность работы сотрудника. Обучение способствует скорейшей адаптации нового сотрудника на предприятии гостиничной индустрии.

В гостиничной индустрии важным компонентом в развитие предприятия является прохождение сотрудниками повышения квалификации или профессиональной переподготовки. Повышение квалификации позволит усовершенствовать имеющиеся навыки, а профессиональная переподготовка приобрести новые навыки и умения, которые, в последствие, будут применены на практике.

Мотивация сотрудника не менее важный компонент в управлении персоналом. Для эффективного управления применяется материальная и нематериальная мотивация. К материальной прибегают в том случае, когда решаются задачи краткосрочной перспективы, в данном случае денежные вознаграждения являются более удобными. Нематериальная мотивация строится на желание сотрудника в саморазвитии, в возможности пройти обучение, что поможет ему в дальнейшем полностью раскрыть свой потенциал и продвигаться по карьерной лестнице. Управление карьерным ростом также включает в себя комплекс мер по выявлению мотивации, целей и умений сотрудника, и сопряженность их с основными задачами организации⁴.

В современном мире активно используется такой инструмент управления персоналом, как корпоративная культура, которая представляет собой систему ценностей, принимаемых всеми членами коллектива и задающая рамки поведения.

Корпоративная культура должна быть создана в гостинице так, чтобы весь персонал понимал и поддерживал её.

Результативное управление персоналом невозможно без грамотной работы руководителя, который решает следующие задачи:

1. обеспечение эффективной работы подразделений;
2. раскрытие потенциала работника;
3. регулярная мотивация;
4. обеспечение возможности карьерного роста;
5. умение обеспечить сотрудника достоверной информацией о работе предприятия.

Данные действия руководителя обеспечивают слаженную работу коллектива, что способствует как достижению личностных целей сотрудника, так и главных целей гостиничного предприятия. Именно управление человеческими ресурсами основной элемент эффективной работы организации.

В работу кадровой службы также входит обязанность по созданию передовых стратегий, направленных на подготовку персонала. Подобные стратегии включают следующие компоненты:

1. создание «ядра» – высококвалифицированный персонал, чьи умения формировались в ходе практики и регулярного обучения;
2. получение новых кадров посредством сотрудничества с образовательными организациями;
3. обучение персонала;
4. проведение ротации кадров в соответствии с интересами сотрудников.

Эффективная работа кадровой службы обеспечивает долгосрочные перспективы развития предприятия и повышает его конкурентоспособность.

Таким образом, можно сделать вывод, что управление персоналом является сложным многоуровневым механизмом. Основные цели, стоящие перед службой управления персоналом – повышение конкурентоспособности предприятия посредством максимизации труда и достижение высокой коммуникабельности персонала. Достижение целей возможно только при выполнении всех задач, что существенно усложняет процесс управления. Каждое гостиничное предприятие самостоятельно разрабатывает систему управления. Необходимо учитывать личностный состав организации, способы обучения персонала, краткосрочные задачи и т.д. Необходимо проводить регулярную оценку персонала, это способствует выявлению качества работы как отдельных сотрудников, так и эффективность работы предприятия в целом. Грамотное работа с человеческими ресурсами главный фактор в обеспечении высокого имиджа предприятия и реализации долгосрочных задач.

¹ Вересов, Н. Н. Психология управления: учебное пособие / Н. Н. Вересов. – Москва: Издательство Московского психолого-социального института, 2014. – 304 с.

² Никольская Е.Ю. Методические подходы к проектированию организационной структуры управления в гостинице / Е.Ю. Никольская // Инновационная наука - 2015. - № 7-1 (7). С. 137-147.

³ Ковалева Н.И. Повышение качества гостиничных услуг на предприятиях гостиничной индустрии / Н.И. Ковалева // Научный вестник, – Москва: МГИИТ. – 2015, – № 3, С. 6-14.

⁴ Павлова М. Особенности системы управления персоналом в индустрии гостеприимства / М. Павлова // Инновационная наука - 2016. - № 3. - С. 175-182.

PERSONNEL MANAGEMENT AT ENTERPRISES OF THE HOSPITALITY INDUSTRY

© 2023 Kanaev Alexander Sergeevich
Associate Professor
Kuban State University
E-mail: as_kanaev@mail.ru

© 2023 Illarionova Natalia Fedorovna
Leading Expert
Don State Technical University
E-mail: mo.nfi@mail.ru

Keywords: personnel, personnel management, service sector, hotel industry, personnel marketing, personnel adaptation, corporate culture.

The article is devoted to the consideration of improving hotel service through competent and effective personnel management, since at present the human factor has a great influence on ensuring the effective operation of hospitality industry enterprises.

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГЕ

© 2023 Кириллова Лариса Константиновна
кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга,
логистики и рекламы
Самарский государственный экономический университет
E-mail: kirillovaL.K@sseu.ru

Ключевые слова: цифровая экономика, маркетинг, цифровые технологии, конкурентоспособность.

В статье раскрыта сущность цифровой экономики, систематизированы критерии оценки уровня развития цифровой экономики. Проанализированы современные тенденции развития цифровых технологий в маркетинге. Отмечены направления поиска конкурентных преимуществ организаций в цифровой среде.

Современный этап развития экономики характеризуется нарастанием информационных потоков, сопровождающих различные виды деятельности, формирующих новые условия экономического роста. Таковую ситуацию эксперты называют цифровой экономикой, что обусловлено новыми условиями осуществления обмена и резервами поиска повышения эффективности бизнеса. Исследования ученых¹ направлены на выявление новых факторов роста экономики под влиянием информационных технологий, развитие функциональных возможностей цифровых сервисов в различных видах деятельности².

Формирование цифровой экономики происходило постепенно, по мере накопления определенного количества и качества изменений в окружающей среде. В этой связи возникает закономерный вопрос о характеристиках и критериях, позволяющих определить признаки цифровой экономики и степень ее развития. Специалисты³ выделяют следующие индикаторы развития цифровой экономики: характер занятости населения, наличие сетей передачи данных, издержки сбора и обработки информации, уровень развития информационно-коммуникационных технологий.

Характер занятости населения является очень важной характеристикой в изменениях доминирующего вида деятельности в стране. Началом процесса перехода к цифровой экономике стали изменения от преимущественной занятости населения в сфере промышленного производства к сфере услуг. По мере роста объемов собираемой, обрабатываемой и передаваемой информации происходит увеличение численности занятых в сфере цифровой экономики. По существу происходит трансформация социально-экономических отношений, преобладание доли интеллектуального труда над физическим. Так в странах с высокоразвитой экономикой раньше других стал формироваться преимущественный рост

сферы услуг и увеличение численности занятых в отраслях услуг достиг более 70%. При такой оценке уровня развития цифровой экономики в числе занятых обработкой данных оказываются не только лица, профессионально занимающиеся информационными технологиями, но и множество других участников рынка, косвенно занимающихся обработкой информации для профессиональной деятельности.

Наличие сетей передачи данных рассматривается специалистами в различных аспектах. В первую очередь оцениваются возможности обеспечения связи и передачи информации на определенной территории. Уровень развития цифровой экономики можно оценить также по количеству определенных передающих станций и класса их технологического развития. Критерием развития цифровой экономики может выступать не только количество станций, но и объем передаваемого трафика, скорость передачи данных. Эти критерии остаются к настоящему времени дискуссионными и требуют дальнейшего обобщения.

Издержки сбора и обработки информации определяют экономическую эффективность ведения бизнеса в новой среде. Информация собранная и должным образом обработанная, приобретает новую ценность и становится предметом купли-продажи, развивает новые способы ведения бизнеса. Увеличение объемов хранимой информации и многократное тиражирование данных приводит к росту инфраструктурных издержек, требует все более производительного применения полученных данных. Таким образом, увеличение масштабов обработки информации и сопутствующих затрат на обслуживание данных процессов свидетельствует об уровне развития цифровой экономики в стране.

Уровень развития информационно-коммуникационных технологий выступают самым важным признаком развития цифровой экономики. Новые технологии в области сбора и передачи данных воздействуют на экономическую систему страны, трансформируют социально-экономические отношения, по существу меняют характер коммуникаций в обществе и бизнесе. Результатом технологических инноваций стало развитие электронной почты, социальных сетей, возможности для передачи информации в разнообразных форматах. Развитие социальных коммуникаций значительно увеличило объемы передаваемой информации, привело к самокоммуникациям, где каждый может транслировать информацию, создавать контент, вовлекать аудиторию в передачу информации. При этом остается дискуссионным вопрос способа оценки уровня развития информационно-коммуникационных технологий на основе количественных или качественных критериев. Основную сложность создает поиск критерия отнесения экономики к цифровой исходя из динамики развития сферы информационных технологий. Так возникает мнение о количественных параметрах передачи данных как критерии цифровой экономики, когда доминирующим признаком становится увеличение потока данных. Другое мнение касается необходимости использования качественных характеристик изменения в социально-экономических отношениях в обществе в качестве критерия сформированности цифровой экономики. Именно качество передаваемых данных, доступность данных для принятия управленче-

ских решений является более объективным критерием уровня развития цифровой экономики.

Рост объема циркулирующей в обществе информации создает дополнительные сложности с обработкой данных, проблемы структурирования и эффективного применения в управлении. «Новые возможности коммуникаций требуют понимания закономерностей их развития и практического использования для реализации успешных бизнес-процессов»⁴. Коммерциализация сбора и передачи данных увеличивает неравенство в отношении доступности к информации различным участникам рыночных отношений, увеличивает связанные с потоками информации транзакционные издержки. Следствием развития цифровой экономики стала проблема обработки и анализа огромных массивов данных, создание условий их эффективного использования для принятия управленческих решений.

Таким образом, наличие цифровой экономики в стране может быть установлено рядом перечисленных выше критериев и обуславливает внедрение адекватных инструментов ведения бизнеса.

Для развития бизнеса приоритетным становится использование возможностей цифровой экономики при осуществлении функций маркетинга. Наиболее актуальным в этой связи является использование информационных систем компании, применение современных баз данных, использование Интернет сервисов, телекоммуникаций, услуг электронной почты. Для разработки маркетинговой стратегии могут найти применение нейронные сети. Развитие электронного бизнеса компании также опирается на ресурсы и технологии маркетинга.

Новая среда цифровой экономики создает предпосылки формирования конкурентных преимуществ, обусловленные изменившимися условиями сбора и передачи данных, использования новых технологий обобщения и анализа информации. «Современный этап развития экономики обусловлен активным внедрением цифровых технологий в организацию бизнес-процессов, включая осуществление маркетинговых функций»⁵. Внедрение новых цифровых инструментов в маркетинговую деятельность становится обязательным условием преодоления конкурентного сопротивления и долговременного присутствия компаний на рынке.

Современная маркетинговая деятельность требует применения актуальной информации, получаемой из различных информационных систем, где собираются данные: о потребителях, о товарах, о конкурентах. В цифровой экономике функционируют информационные системы, способные помогать решению вопросов прогнозирования спроса, организации рекламной деятельности, Web-дизайна и компьютерной графики.

Условием успеха маркетинговой деятельности становится доступность вычислительных и коммуникационных ресурсов, освоение персоналом новых технологий, обеспеченность высококвалифицированным персоналом. Так в условиях цифровой экономики, анкетирование потребителей проводится с использованием информационных технологий. Торговые центры и магазины через диало-

говую компьютерную систему могут собрать большие массивы полезных данных о своих покупателях.

Конкурентоспособность бизнеса в значительной степени зависит от развития маркетинговой работы с использованием Интернет-технологий. В частности обязательным условием эффективного продвижения товаров становится использование сайта организации, сбор данных через электронные каналы связи, создание новых способов взаимодействия продавца и покупателя. Создание сайта открывает компании новые возможности развития продаж, но и требует контроля его функционирования. Для анализа работы сайта традиционно применяются: индексы цитирования информации, статистика посещений, коэффициент охвата темы. Кроме того, важно понимать восприятие посетителями сайта, удобство навигации, обновляемость информации, качество дизайна, интерактивность и ряд других аспектов. Перечисленные показатели будут полезны в практике ведения бизнеса, если данные собираются в динамике, анализируются и дают основу для его адаптации к запросам клиентов. Решение данной задачи требует соответствующей подготовки специалистов и тесного взаимодействия с маркетологами. Рыночная среда цифровой экономики потребует проведения сравнительного анализа сайта компании с сайтами конкурентов, выявления слабых мест и возможностей создания конкурентных преимуществ.

Внедрение сайта в бизнес-процессы организации требует проведения рекламных мероприятий для повышения уровня его посещаемости. Посещаемость сайта повышают с помощью рекламы, которая меняется под влиянием цифровых технологий и требует выполнения некоторого алгоритма действий: регистрации сайта в поисковых системах, выбора ключевых слов для ускорения поиска посетителями, рассылки электронных бюллетеней по электронной почте, организации обмена ссылками. Важным аспектом продвижения сайта является выбор типа рекламы: баннерной или текстовой. По статистике, наибольшую отдачу дает внедрение именно текстовой рекламы.

Реклама в цифровой среде становится обязательным условием успешного продвижения товаров и услуг. При этом электронная реклама приобретает все большую значимость в выставочной и ярмарочной деятельности, повышает уровень установления прямых контактов продавцов и покупателей, позволяет эффективнее продвигать достоинства товаров. Цифровые технологии в выставочной деятельности обеспечивают большие преимущества в распространении информации среди потенциальных клиентов, позволяют повысить окупаемость затрат на проведение выставочных мероприятий за счет контролируемого распространения требуемой информации клиентам.

Развитие Интернета и связанных с ним сервисов позволяет по-новому организовать работу по созданию баз данных участников выставок, планированию финансовых расходов и поступлений, распределению обязанностей персонала выставки. В мировой практике применяются различные компьютерные системы, адаптированные к решению вопросов выставочной деятельности: CENTREX, APACX Expo. Эти программы разработаны при государственной поддержке вы-

ставочного бизнеса развитыми странами, направлены на совершенствование системы учета, сбора данных и их обобщения.

В российской практике для выставочной деятельности применяется CRM-система (управление взаимоотношениями с потребителями), позволяющая на основе подробной информации о клиенте, его особых запросах, сформировать индивидуальные предложения в ходе выставочной деятельности, сформировать базу данных потенциальных участников планируемой выставки и в последующем провести оценку рентабельности затрат на ее проведение.

В практике маркетинга выставочная деятельность становится все более востребованной участниками рынка, а инструментами совершенствования выступают системы автоматизированного проектирования (САПР). Они предназначены для планирования экспозиции выставок, особенно крупных по масштабу. В дополнение к САПР требуются приложения для организаторов и устроителей выставок, что позволяет автоматизировать выставочную деятельность.

Применение информационных технологий в выставочной деятельности позволяет решить ряд важных задач:

- упрощает сбор информации об участниках выставки;
- организует прием заявок от участников через Интернет;
- упрощает оформление документов;
- создает информационную базу для подготовки каталога выставки;
- дифференцирует участников выставки;
- создает отчеты для разных участников;
- позволяет проводить автоматическую рассылку сообщений по электронной почте;
- автоматизировать подготовку к выставке;
- составлять отчеты об использовании площадей, о заказах оборудования для стендов;
- повысить качество выставочной деятельности и производительность труда;

Повысить отдачу средств от участия в выставках позволяют аудиовизуальные средства, выставочные стенды, выполненные в виде мультимедийной презентации. Цифровая панель помогает эффективнее привлечь внимание посетителей выставки визуальным и звуковым наполнением презентации о товаре, усилить воздействие информации. Использование стерео- и вирюотехнологий в оформлении выставочных стендов позволяет создавать объемные изображения на плоской поверхности, размещать в пространстве текстовые сообщения и в целом повышать внимание посетителей. Следствием использования перечисленных цифровых технологий становится увеличение длительности контакта посетителя с рекламой, большая вероятность запоминания и узнавания марки.

Таким образом, в условиях развития цифровой экономики, основным продуктом выставочной деятельности становится информация, направляемая потенциальным потребителям от производителей товаров и услуг с целью осуществления обмена.

Цифровая экономика способствовала развитию электронной коммерции, предусматривающей реализацию товаров через Интернет. За последние 20 лет во всем мире наметилась тенденция ускоренного роста электронной торговли, охватывающей взаимодействие потребителей с потребителями (С2С), продавцов с потребителями (В2С), торговлю между организациями (В2В), торговые отношения организаций с государственными структурами (В2G). Мировой уровень проникновения электронной торговли достиг уровня 23%.

Российский рынок электронной коммерции согласно данным отчета Data Insight «Интернет-торговля в России 2022» в стоимостном выражении вырос на 38%, а по количеству заказов увеличился на 65%. Доля онлайн продаж в России составила 15 % от всей розничной торговли. Электронный рынок в России развивается в форме смешанных каналов продаж, включающего торговлю оффлайн и онлайн. По имеющейся статистике 63% российских потребителей просматривают товары на электронных площадках, но совершают покупки только 46%.⁶

Для организации электронной коммерции применяются новейшие информационные технологии, что позволяет получить ряд преимуществ продавцу:

- уменьшение транзакционных издержек;
- повышение скорости заключения сделок;
- снижение затрат на содержание офисов;
- расширение ассортимента предлагаемого товара;
- использование электронного каталога;
- хранение товаров на складах без расходов на обслуживание розничных торговых точек.

Однако, организация электронной торговли требует инвестиций в качественное программное обеспечение и подготовку соответствующего персонала, поддерживающего инфраструктуру для взаимодействия с клиентами и поставщиками.

Электронный рынок для потребителей становится весьма привлекательным и открывает возможности круглосуточного доступа к каталогам товаров, быстрого оформления сделок, выбора варианта оплаты, сравнения конкурентных предложений. Расходы потребителя в процессе поиска товаров связаны со стоимостью услуг доступа к Интернет. Но помимо процесса заказа товара на электронных площадках, остается вопрос физической доставки груза в адрес потребителя. Здесь возникает проблема скорости, надежности доставки, страхования рисков утраты. Расходы на доставку остаются важнейшим критерием эффективности электронной торговли, должны быть окупаемы и создавать удобства для потребителей. Для решения данного вопроса также применяются информационные технологии, позволяющие учитывать место нахождения потребителя и планировать пункты выдачи заказов с учетом территории и стоимости заказа. Таким образом, развитие электронной коммерции становится важнейшим фактором конкурентоспособности продавца, а развитие технологий позволяет представить ассортимент реализуемых товаров в электронном каталоге в максимально удобной форме для принятия решений о покупке.

Решение многих маркетинговых задач обеспечивается через распространение рекламы. В условиях цифровой экономики реклама транслируется через ресурсы Интернет, но требует учета ряда условий ее размещения. В первую очередь реклама в Интернет лишена эффекта массового просмотра и предоставляет потребителю возможности свободного выбора. Технические приемы распространения рекламы перед загрузкой на сайт вызывают у потребителя негативную реакцию. В этом случае встает задача сделать рекламу привлекательной для клиентов, используя технические и маркетинговые приемы, научиться настраивать рекламные продукты под интересы потребителя.

Российский рынок электронной коммерции находится в стадии развития и испытывает конкурентное давление со стороны китайских торговых площадок и производителей. При этом, есть примеры российских компаний, успешно реализующих цифровые сервисы в различных сегментах рынка. К ним относятся: магазин электроники и бытовой техники «МВидео-Эльдорадо», такси «Яндекс-такси», доска объявлений о недвижимости «ЦИАН», доставка готовой еды «Diliveri Club» и другие.

Цифровая экономика внесла существенные изменения в характер осуществления бизнес-процессов, стала опираться на перемещение огромных потоков данных (Big Data), открыла новые возможности для маркетинга. Развитие вычислительных мощностей, облачных технологий для хранения данных позволяет улучшить качество анализа маркетинговой информации, совершенствовать моделирование и прогнозирование спроса.

Программа «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденная Правительством в 2017 году, направлена на ускорение темпов цифровизации российской экономики, создание правовых основ для защиты интеллектуальной деятельности в цифровой среде и обеспечения перехода от ресурсно-сырьевого развития экономики к экономике с высокой добавленной стоимостью.

¹ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество, культура / М. Кастельс.; [пер. с англ., науч. ред. А.И. Шкаратана]. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

² Развитие цифровых технологий в маркетинге и логистике : Электронное издание / Н. П. Карпова, Л. К. Кириллова, Г. А. Коржова [и др.]. – Самара : Самарский государственный экономический университет, 2022. – 91 с. – ISBN 978-5-00176-131-0. – EDN CBLSIY.

³ Наливайченко Е.В. Развитие цифровой экономики в условиях глобализации : монография / Е.В. Наливайченко. – Симферополь : ИТ «АРИАЛ», 2019. – 276 с.

⁴ Кириллова, Л. К. Факторы развития медиакоммуникаций в сетевом обществе / Л. К. Кириллова // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 3(140). – С. 737-739. – DOI 10.34925/EIP.2022.140.03.135. – EDN MPKUTH.

⁵ Кириллова, Л. К. Сегментация рынка: эволюция и направления развития в условиях цифровизации маркетинга / Л. К. Кириллова // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 1(138). – С. 868-871. – DOI 10.34925/EIP.2022.138.1.172. – EDN FYGAZQ.

⁶ Маркетинговое исследование “Интернет торговли в России 2022”// https://datainsight.ru/eCommerce_2022

IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF ORGANIZATIONS BASED ON DIGITAL TECHNOLOGIES IN MARKETING

© 2023 Kirillova Larisa Konstantinovna
Candidate of Economics, Associate Professor of the Department of Marketing,
Logistics and Advertising
Samara State University of Economics
E-mail: kirillovaL.K@sseu.ru

Keywords: digital economy, marketing, digital tools, competitiveness.

The article reveals the essence of the digital economy, systematizes the criteria for assessing the level of development of the digital economy. The current trends in the development of digital technologies in marketing are analyzed. The directions of the search for competitive advantages of organizations in the digital environment are noted.

ЗНАЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОВАРНОЙ ПОЛИТИКИ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2023 Кирюткин Александр Олегович*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: a-kiryutkin@mail.ru

Ключевые слова: предпринимательство, конкурентоспособность, товарная политика, экономика, экономическая система, спрос, маркетинг.

В современной экономике успех деятельности предпринимателя напрямую зависит от того, какими инструментами финансового, маркетингового и экономического анализа он руководствуется при принятии управленческих решений. Товарная политика – один из наиболее важных элементов достижения положительных и динамично растущих показателей результативности деятельности, способствующий формированию конкурентоспособности предприятия на рынке. Статья посвящена определению значения эффективности товарной политики в формировании конкурентоспособности современного предприятия.

Современная российская экономическая система характеризуется высоким уровнем нестабильности и постоянными изменениями, которые происходят под влиянием разнообразных процессов внутри страны и на мировом уровне. Эти факторы способствуют формированию необходимости в особом умении субъектов экономической системы адаптироваться к изменяющимся условиям для поддержания уровня экономики и удовлетворения потребностей населения. Важную роль в достижении данной цели играет усиление и расширение сектора среднего и малого предпринимательства, который формирует необходимый уровень конкуренции на рынках, разнообразное по своей структуре, качеству и особенностям предложение, удовлетворяющее большую долю социальных потребностей, а также имеет возможности для ведения обособленной от сильного стороннего влияния деятельности и внесения изменений в бизнес-процессы в краткие сроки без больших финансовых или ресурсных потерь.

Однако, сегодня среднее и малое предпринимательство в России развито недостаточно, так как сталкивается с большим количеством проблем и барьеров при осуществлении деятельности. Важную роль в формировании данной тенденции играет отсутствие мотивации и необходимых знаний и опыта у предпринимателей для ведения успешной деятельности в рамках российского рынка². Средние и малые предприятия, согласно исследованиям экономистов, в большинстве

* Научный руководитель – Заступов Андрей Владимирович, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

случаев создаются для получения быстрой выгоды и не рассчитаны на длительный жизненный цикл или сталкиваются с непреодолимыми проблемами в первые два-три года после открытия и вынуждены ликвидироваться, объявив о банкротстве.

Причиной формирования подобного опыта в российской практике является отсутствие нацеленности на создание качественного товара, работы или услуги, отказ от проведения финансового анализа результатов деятельности, бизнес-планирования, маркетинговых исследований и продуманной товарной политики. Актуальность исследования заключается в растущем спросе российского рынка в конкурентоспособных предпринимателях, которые имеют возможность удовлетворять растущий спрос со стороны населения, заменив иностранные предприятия на внутреннем рынке.

В основе формирования результативной товарной политики лежит нацеленность на удовлетворение спроса со стороны потребителя³. Важную роль играет качество производимого товара, работы или услуги. При этом разделяют реальное и воспринимаемое потребителем качество. Первое определение подразумевает качество, которым в действительности обладает предложение, так как в основе его производства лежит качественная технология. Реальное качество может быть оценено со стороны специалистов или производителей. Воспринимаемое качество оценивается потребителем. В реальности оно может отличаться от реального качества, превосходить его или быть намного хуже по техническим и прочим характеристикам. Данный вид качества первичен в маркетинге, так как мнение потребителя является наиболее важным при принятии управленческих решений с маркетинговой точки зрения.

Низкий уровень реального качества производимого товара, работы или услуги не предполагает полное отсутствие качества. Так, например, товар может иметь краткий срок использования или отличные от ожидаемых потребителем характеристики. Производитель, который нацелен на формирование воспринимаемого качества может снижать реальное качество товара осознанно, упрощая процесс производства, уменьшая производственные издержки или заменяя рекомендуемые специалистами материалы на более дешевые аналоги. Такой подход может иметь как негативные, так и позитивные последствия в зависимости от применения тех или иных технологий. Эволюционным считается метод внедрения новых, более результативных производственных методик или оборудования.

Одна из важнейших функций товарной политики в формировании баланса между двумя видами качества предложения для достижения максимальной прибыли. Различают, однако, товарную политику, присущую потребительскому и промышленному маркетингу.

Потребительский маркетинг не нацелен на полное информирование потребителя о качественных характеристиках приобретаемого товара, работы или услуги, а ориентируется на создание того образа, на который будет наибольший спрос. Ярким примером подобной стратегии является распространенное ранее мнение о том, что рыжиковое масло производится из грибов рыжиков. Потребитель

телю было проще и понятнее воспринимать товар таким образом, а маркетологи способствовали формированию удобного для роста продаж мнения.

Промышленный маркетинг предоставляет потребителю информацию о качестве произведенного товара, а также о способах его использования для наиболее точного удовлетворения спроса со стороны покупателя. Конкурентоспособность предприятия, действующего в рамках данной маркетинговой стратегии, будет расти с увеличением технологического преимущества предпринимателя.

Основным барьером и стимулом развития товарной политики предприятия является конкуренция на рынке производителей. Конкурентоспособность предложения – это, в первую очередь, конкурентоспособность потребительских свойств и качеств произведенного товара, выполненной работы или оказанной услуги. Необходимо убедить покупателя приобрести не просто предмет или вещь, а тот набор свойств, которые помогут удовлетворить определенную потребность: в еде, одежде, быте или статусности.

Сегодня исследователи выделяют несколько форм товарной конкуренции: предметная, видовая и функциональная. В основе предметной конкуренции лежит качество произведенной продукции¹. Товар может быть однородным, но принадлежать разным товарным маркам или производителям. Видовая конкурентоспособность товара обеспечивается параметрами, по которым товар превосходит другие товары одной товарной группы. В качестве таких параметров могут выступать жирность, цвет, упаковка, наполнитель или прочие. Функциональная конкуренция происходит между товарами, которые могут удовлетворить одну и ту же потребность, но разными способами. В качестве примера можно привести напитки: молоко, вода, лимонад и кефир будут удовлетворять одну и ту же потребность в жидкости, но иметь разное влияние на организм. При снижении спроса на определенный товар производитель может проследить динамику продаж товаров-аналогов (анализ предметной конкуренции), далее рассмотреть динамику продаж товаров разной модификации (анализ видовой конкуренции), или проанализировать состояние функциональной конкуренции через продажи товаров, удовлетворяющих аналогичную потребность. На основании проведенного анализа будет выстраиваться товарная стратегия, направленная на повышение конкурентоспособности товара в рамках определенной конкуренции.

В экономической теории выделяют 4 вида товарных стратегий. Первая – продвижение нового товара на новом рынке. Данная стратегия связана с высокими рисками и затратами, однако не предполагает участие в двух из трех видов конкуренции. В большинстве случаев данная стратегия направлена на продвижение наукоемкого или инновационного товара, работы или услуги⁴. Производитель сталкивается с такой проблемой, как недоверие со стороны потребителя. Однако, товар не имеет ни аналогов, ни конкурентов.

Вторая стратегия – продвижение нового товара на уже существующем рынке. Она предполагает создание модификации популярного товара, работы или услуги компанией с известным именем. Потребитель уже знаком с данным производителем, а новая модификация дает преимущество в конкурентной борьбе.

Третий вид маркетинговой стратегии – продвижение старого товара на новом рынке. Это может быть как увеличение масштабов продаж территориально, так и освоение новых видов назначения продукции. Данная стратегия способствует привлечению дополнительных финансовых средств, которые будут в дальнейшем направлены на повышение конкурентоспособности товара.

Последний вид маркетинговой стратегии – продвижение старого товара на старом рынке. Предприниматель в рамках данной стратегии старается удерживать завоеванный ранее объем спроса без дополнительных рисков. Основной проблемой четвертой стратегии является ее неспособность обеспечить длительную конкурентоспособность товара в условиях современной нестабильной экономики.

При выборе маркетинговой стратегии предприниматель руководствуется рядом факторов. Основными являются: особенности производимого товара, работы или услуги; особенности сформированного на рынке спроса и динамика его изменения; особенности конкурентной борьбы в условиях выбранного рынка. В условиях нестабильной экономики и постоянно изменяющихся потребностях общества преимущественной целью любого предпринимателя является обеспечение конкурентоспособности предприятия и товара на рынке для получения максимальной прибыли при минимальных издержках производства и продаж. Это требует наличия особых навыков и умений, а также специализированных знаний в области бизнеса и экономики, которые позволяют не только адекватно анализировать реальную ситуацию и процессы на предприятии, но и принимать результативные управленческие решения, реализовывать качественную кадровую политику, а также внедрять новые инструменты и методики в различные процессы жизнедеятельности компании. Конкурентоспособность товара играет важную роль в формировании конкурентоспособности предприятия, так как лежит в основании процесса получения прибыли. Для обеспечения конкурентных преимуществ товара и всего бизнеса в целом предпринимателю необходимо сформировать результативную ценовую и товарную политику⁵.

Товарная политика включает в себя целый комплекс мероприятий, которые не только влияют на управленческие решения руководства предприятия, но и позволяют оперативно, а что важнее результативно приспосабливаться к изменениям, происходящим в экономике страны и мира в целом, реагировать на изменения в структуре или характере спроса, а также сохранять рыночную нишу, удовлетворяя постоянно растущие и меняющиеся потребности покупателя.

Исследователи в области развития успешного предприятия, экономисты Александрова Е.Н. и Куашанская В.В. выделяют следующие факторы, которые формируют конкурентоспособность компании: рыночные факторы, спрос, жизненный цикл товара (работы, услуги), скорость его сокращения, рекламная кампания, охват широкого круга каналов распределения, факторы внешней среды, экономические факторы, а также факторы конкуренции. Увеличение числа предприятий в рамках одной рыночной ниши способствует обострению конкурентной борьбы, преимущество в которой получает тот предприниматель, который способен не только реагировать на ситуацию в короткие сроки, но и внедрять инновационные решения и методы.

Анализ концепции жизненного цикла товара предполагает спад повышенного спроса на товар, существующий на рынке некоторый период времени. Он нуждается в доработке, усовершенствовании или неизбежно будет вытеснен с рынка более новыми товарами⁶. Другим концом существования определенного рыночного предложения может стать снижение до нуля спроса на него в силу исчезновения определенной потребности со стороны населения или ее замены на другую потребность. Товарная политика направлена на то, чтобы не только отслеживать переходы между разными этапами жизненного цикла товара, но и оптимизировать их для достижения максимального финансового результата от его реализации. В основе подобных процессов лежит огромная теоретическая база и необходимость в постоянных маркетинговых исследованиях и мониторингах для получения наиболее точных данных о структуре рыночного спроса и предложения. Это требует больших финансовых вложений со стороны предпринимателя, а также комплексного подхода к реализации деятельности, учитывающего все особенности современного бизнеса.

Если оценивать роль товарной политики во всем разнообразии маркетинговых инструментов, она будет одной из основополагающих в формировании конечного успеха предпринимательской деятельности.⁷ Осуществление управления товарной политикой можно рассматривать как целенаправленное и комплексное воздействие на объекты рыночной структуры, процессы осуществления предпринимательской и экономической деятельности, а также на людей, участвующих в данных процессах, осуществляемое с целью направить эту деятельность и реализовать программу практических действий по формированию и усилению конкурентоспособности определенного бизнеса, а также достижению поставленных финансовых и экономических целей⁸. Эффективное управление товарной политикой будет напрямую способствовать эффективному управлению предприятием и принятию результативных управленческих решений. Для повышения эффективности осуществления процессов управления предприятием, необходимо формировать современный механизм управления товарной политикой, постоянно усовершенствовать его с учетом развития теоретических и практических основ экономической и предпринимательской деятельности, а также изменением экономической системы мира и страны.

¹ Горovenko В. А. Критерии оценки результативности товарной политики / В. А. Горovenko, Т. И. Михайлова // Донбасс будущего глазами молодых ученых: Сборник материалов научно-технической конференции, Донецк, 24 ноября 2020 года. – Донецк: Донецкий национальный технический университет, 2020. – С. 205-208. – EDN TWACLL.

² Заступов, А. В. Цифровое развитие промышленных кластерных платформ в условиях пандемии коронавируса / А. В. Заступов // Бизнес. Образование. Право. – 2022. – № 1(58). – С. 52-58. – DOI 10.25683/VOLBI.2022.58.123. – EDN STCIPW.

³ Толмачева И. А. Товарная стратегия торговой компании / И. А. Толмачева // Вестник Хабаровского государственного университета экономики и права. – 2021. – № 1(105). – С. 28-31. – DOI 10.38161/2618-9526-2021-1-028-031. – EDN BRLFAM.

⁴ Булавко, О. А. Совершенствование управления процессом привлечения инвестиций на основе повышения инновационного потенциала / О. А. Булавко, А. В. Заступов // Экономика и управление собственностью. – 2017. – № 1. – С. 41-44. – EDN YUNPJD.

⁵ Цибульникова В. Ю. Вопросы повышения конкурентоспособности товарной группы в рамках маркетинговой стратегии предприятия / В. Ю. Цибульникова, М. Н. Покоева // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – № 11. – С. 385-387. – EDN JNJTOB.

⁶ Богрянцева, Е. С. Снижение издержек и оптимизация затрат на предприятии / Е.С. Богрянцева, А. А. Фомина, А. В. Заступов // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2016. – № 1-1. – С. 53-56. – EDN VWXHMJ.

⁷ Гущина, О. С. Ключевые компетенции сотрудников как фактор конкурентоспособности организации / О. С. Гущина, Е. А. Малышева // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2020. – № 1-1. – С. 298-302. – EDN QPZWTК.

⁸ Алешкова, Д. В. Характеристики малого предпринимательства в Самарской области / Д. В. Алешкова, В. В. Мантуленко // Цифровая трансформация бизнеса: модели и решения : Сборник научных трудов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Тамбов, 20–21 декабря 2019 года. – Тамбов: ООО "Консалтинговая компания Юком", 2020. – С. 60-64.

THE IMPORTANCE OF THE EFFECTIVENESS OF PRODUCT POLICY IN FORMING THE COMPETITIVENESS OF A MODERN ENTERPRISE

© 2023 Kiryutkin Alexander Olegovich
Student
Samara State University of Economics
E-mail: a-kiryutkin@mail.ru

Keywords: entrepreneurship, competitiveness, commodity policy, economics, economic system, demand, marketing.

In the modern economy, the success of an entrepreneur directly depends on what tools of financial, marketing and economic analysis he uses when making management decisions. Product policy is one of the most important elements in achieving positive and dynamically growing performance indicators, contributing to the formation of the competitiveness of an enterprise in the market. The article is devoted to determining the importance of the effectiveness of product policy in the formation of the competitiveness of a modern enterprise.

РОЛЬ ИНСТРУМЕНТОВ МЕЖБЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В СБАЛАНСИРОВАННОСТИ БЮДЖЕТОВ

© 2023 Ковалева Татьяна Михайловна
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой финансов
Самарский государственный экономический университет
E-mail: fikr@bk.ru

© 2023 Голов Александр Александрович
аспирант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: aleksandr.golov.82@mail.ru

Ключевые слова: бюджет, бюджетная система, межбюджетные отношения, межбюджетное регулирование, бюджетный кредит, казначейский кредит, инфраструктурный бюджетный кредит, софинансирование.

В статье раскрываются сущность и роль новых инструментов регулирования межбюджетных отношений в ближайшие годы, способствующих достижению сбалансированности бюджетов бюджетной системы РФ, которая обеспечит решение социально-экономических задач в стране.

Формирование межбюджетных отношений началось в РФ в начале 90-х годов. Но и сейчас их развитие и совершенствование не прекращается, что несомненно сказывается на качественном уровне межбюджетных отношений.

Устоявшееся определение сущности межбюджетных отношений, что это отношения между органами власти по поводу разграничения доходов и расходов поступающих в бюджетную систему, а также регулирование, перераспределение средств между бюджетами, отражает важнейшее направление в совершенствовании межбюджетных отношений это их постоянное регулирование.

Схема межбюджетных отношений, полностью отражающая их сущность, представлена на рисунке.

Совершенствование межбюджетных отношений направлено на укрепление общественных финансов и в первую очередь на сбалансированность бюджетов. Именно сбалансированность во многом обеспечит эффективное финансирование социально-экономических задач, национальных проектов.

Сбалансированность бюджетов бюджетной системы РФ особенно на региональном и местном уровне – это цель межбюджетного регулирования. Все предлагаемые и действующие механизмы, и инструменты этого регулирования направлены на достижение сбалансированности, которая обеспечивает в итоге сохранение и развитие экономического потенциала территорий.

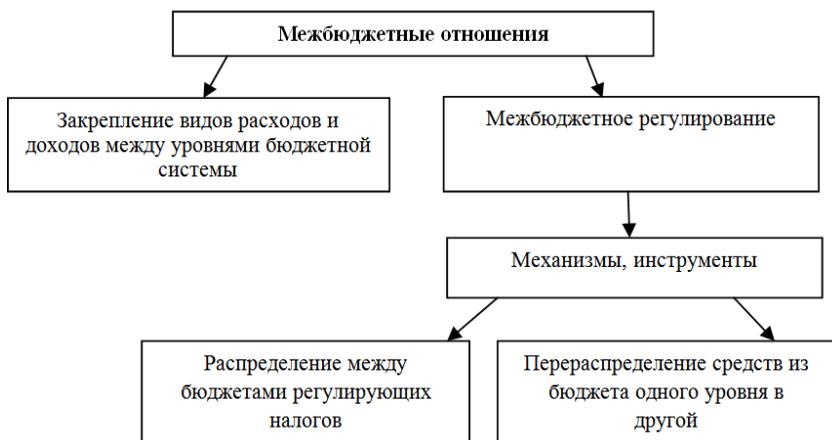


Рис. Схема межбюджетных отношений

В период с 2023г. по 2025г. регулирование межбюджетных отношений со стороны государства будет включать различные механизмы и инструменты поддержки бюджетов территорий.

В частности уже с 2022 года дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности индексируются исходя их уровня инфляции в стране.

Положительно показал себя в регулировании межбюджетных отношений введенный с 2021 года по инвестиционному налоговому вычету механизм частичной компенсации по выпадающим доходам в региональных бюджетах за счет предоставления им соответствующих дотаций.

Особенно необходимо подчеркнуть такой практический инструмент для регулирования межбюджетных отношений, как использование инфраструктурных бюджетных кредитов¹.

Инфраструктурные бюджетные кредиты и облигации – это новый инструмент регулирования межбюджетных отношений на основе софинансирования, появился в середине 2022 года. В основном это заем средств под минимальный процент на длительный срок до 15 лет под 3% годовых, то есть исключительно льготный. На практике происходит финансирование регионов России под проекты для развития образования, спорта, науки и экономики². Несомненно, реализация таких проектов сделает регионы РФ более привлекательными для инвесторов и позволит создать новые рабочие места, улучшить качество населения.

Процесс получения инфраструктурных бюджетных кредитов сложный, требующий тщательной оценки, экспертизы обоснований инфраструктурных проектов, в котором участвуют различные органы власти на всех уровнях. В результате положительное решение Правительственной комиссии по региональному развитию РФ позволит в регионах осуществлять софинансирование проектов с помощью полученных инфраструктурных бюджетных кредитов³.

Софинансирование становится важнейшей формой финансового взаимоотношения между бюджетами с участием государства, что позволяет решать актуальные задачи экономические и социальные, исходящие из национальных проектов в РФ.

Способствует сбалансированности бюджетов и такой инструмент, как использование бюджетных кредитов на замещение рыночных заимствований в субъектах РФ и муниципальных образований. Например, по соглашениям 30 регионов этот кредит получают на сумму 334,8 млрд. рублей с погашением только в 2029г.

Сбалансированности бюджетов, как основы финансовой устойчивости государства должна способствовать и используемая в последнее время гибкая система самостоятельности территорий в формировании и использовании бюджетных средств. Так, превышенный по закону дефицит бюджета регионов, муниципальных территорий используется для минимизации отрицательного влияния геополитической и экономической ситуации.

В субъектах федерации между регионами и муниципальными образованиями с 2022г. введен такой инструмент регулирования межбюджетных отношений как горизонтальные бюджетные кредиты на три года. И еще: средства от реструктуризации бюджетных кредитов могут использоваться на финансирование региональных проектов, лимит казначейского кредита увеличен до 10% от доходов субъекта. Несомненно, софинансированию регионального инфраструктурного развития будут способствовать также межрегиональное и межмуниципальное сотрудничество на основе соглашений.

До конца 2025г. единая субсидия как инструмент прозрачности межбюджетных отношений и объективности межбюджетных трансфертов (за счет сокращения их количества) будет направляться не на конкретный результат, а на достижение показателей государственных программ⁴.

Таким образом, сбалансированность бюджетов в РФ будет достигаться в ближайшее время во многом за счет рассмотренных выше инструментов, механизмов.

Однако необходимо подчеркнуть, что сами по себе они не смогут действовать и реализация их происходит в рамках бюджетного планирования. А именно расширение и укрепление такого метода бюджетного планирования как софинансирование. Именно софинансирование позволит достичь сбалансированности бюджетов, оно отражает межбюджетное регулирование и направлено на социально-экономическое развитие территории.

¹ Инфраструктурный бюджетный кредит в бюджетной политике 2023-2025 годов / Т.М. Ковалева, А. А. Голов // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 1(150). – С. 62-65. – DOI 10.34925/EIP.2023.150.1.009. – EDN SKUFYC.

² Финансовое обеспечение государственных спортивно-физкультурных учреждений субъекта РФ: современное состояние, проблемы и перспективы / С. А. Макаров, Л. Н. Милова // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 1(150). – С. 1087-1090. – DOI 10.34925/EIP.2023.150.1.218. – EDN IFCCZS.

³ Финансовые аспекты региональных проектов устойчивого развития / И. А. Бойко, А.А. Голов // Устойчивое развитие в неустойчивом мире : Сборник научных статей Международной научно-практической конференции, Самара, 23 мая 2023 года. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2023. – С. 335-342. – DOI 10.46554/UR-2023-pp.335. – EDN WLRFGM.

⁴ Взаимосвязь нормализации бюджетной политики и бюджетного планирования в РФ / Т.М. Ковалева // Российская наука: актуальные исследования и разработки : Сборник научных статей XV Всероссийской научно-практической конференции, Самара, 17 марта 2023 года. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2023. – С. 51-55. – DOI 10.46554/Russian.science-2023.03-2-53/57. – EDN ARNORK.

THE ROLE OF INTER-BUDGETARY REGULATION INSTRUMENTS IN BUDGET BALANCE

© 2023 Kovaleva Tatyana Mikhailovna
Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Finance
Samara State University of Economics
E-mail: fivr@bk.ru

© 2023 Golov Alexander Aleksandrovich
Postgraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: aleksandr.golov.82@mail.ru

Keywords: budget, budget system, inter-budgetary relations, inter-budgetary regulation, budget loan, treasury loan, infrastructure budget loan, co-financing.

The article reveals the essence and role of new tools for regulating inter-budgetary relations in the coming years, contributing to achieving a balanced budget of the budget system of the Russian Federation, which will ensure the solution of socio-economic problems in the country.

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

© 2023 Кондратьев Владислав Александрович*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: kondratiev63@yandex.ru

© 2023 Никашин Артем Дмитриевич*
студент

Самарский государственный экономический университет

Ключевые слова: дебиторская задолженность, управление, предприятие, управление запасами, кризис.

В статье рассматривается современное положение действующих предприятий малого и среднего бизнеса. Предложены меры по снижению рисков по просроченным платежам. Рекомендуется тщательно контролировать платежеспособность заказчиков, наличие и состояние имеющихся у клиентов судебных споров.

Последние три года стали настоящим испытанием для российского бизнеса. Более 30% малых предприятий приостановили свою деятельность или вовсе ее прекратили.

Удорожание денег, нарушение логистики, повышение стоимости импорта, заморозка международных переводов, запрет на экспорт многих видов товаров и другие факторы резко подорвали деятельность российских предприятий.

В современных условиях нестабильности внешней среды возрастают риски предпринимательской деятельности. Многие предприятия оказываются на грани банкротства и все большее значение уделяется показателям экономической устойчивости предприятия. От благосостояния бизнеса зависит уровень развития экономики страны в целом¹.

Чаще всего предприятия малого и среднего бизнеса сталкиваются с проблемами несвоевременной оплаты отгруженной или реализованной продукции.

Все методы управления дебиторской задолженностью можно сгруппировать:

1. Условия и сроки погашения – изменение в условиях продаж и кредитования, анализ сроков просроченных долговых обязательств, стимулирование клиентов по возврату долга, различие контроля от величины долга и срокам возврата;

* Научный руководитель – Корнилова Анна Дмитриевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

2. Разработка направлений реализации продукции – увеличение доли платежеспособных клиентов, оценка дебиторской задолженности по номенклатуре продукции, предоставление скидок при своевременной оплате заказов и т.д.

Управление дебиторской задолженностью начинается с ранжирования и проверки клиентов на предмет их платежеспособности. Рекомендуется тщательно проверять кредитную историю клиента, мониторить наличие и состояние имеющихся у клиентов судебных споров². Вся информация имеется в интернете.

Для поддержания ликвидности и платежеспособности предприятия необходимо тщательным образом анализировать соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, периодов их оборачиваемости³.

На уровне предприятия рекомендуется применять следующий алгоритм при работе с клиентами с целью недопущения существенных просрочек (см. рисунок).



Рис. Алгоритм работы с дебиторской задолженностью на уровне предприятия

Применительно к ключевым клиентам, нарушающим сроки оплаты, настоятельно рекомендуется применять факторинг.

Факторинг – это финансовый инструмент, позволяющий покупателю – купить товар или услугу с отсрочкой платежа, а продавцу – получать от фактора комплекс услуг, в который входят авансирование выручки, защита от риска не-

платежа, сбор платежей в договорные сроки или после их окончания, учет дебиторской задолженности.

Факторинг предлагают все ведущие банки страны, по своей сути он представляет собой краткосрочный займ поставщику от банка до момента оплаты покупателем отгруженной продукции (произведенных работ или оказанных услуг)⁴.

Главная идея факторинга – практически моментальное получение поставщиком товаров и услуг денежных средств, которые могут быть направлены на пополнение оборотных средств. С правовой точки зрения услуги факторинга регулируются главой 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования».

На практике факторинг осуществляется следующим образом: банку передается право на взыскание дебиторской задолженности с покупателя товаров или услуг поставщика и с этого момента в течение 2-3 дней поставщик получает на счет средства от банка в размере 70-95% от суммы отгрузки. Оставшуюся сумму за вычетом комиссии банк перечисляет по факту оплаты покупателем отгруженных товаров или услуг. Комиссия зависит от суммы факторинговых перечислений, банковской политики и в среднем составляет от 1,5 до 8%⁵.

Эффективность факторинга определяется посредством сравнительного анализа комиссионных вознаграждений с процентными ставками по кредиту.

Эффективность факторинга однозначна. Лучше получить средства в срок в неполном объеме за вычетом комиссии банка, чем не получить оплату по своим долгам вовсе или через 1-2 года после выполнения работ.

К тому же, применение факторинга позволит сохранить бизнес-отношения с застройщиком и продолжать с ним сотрудничать.

Факторинг возможно целесообразно применять и к другим клиентам предприятия.

Цифровые технологии позволяют без проблем и задержек выявить наиболее крупных дебиторов компании. Можно настроить программу 1С так, чтобы при увеличении определенного лимита программа информировала менеджеров компании о необходимости извещения контрагента о сроках платежа долга или приостановке отгрузки товаров и услуг до момента поступления оплаты.

Реализация этих мероприятия будет способствовать оптимизации показателя оборачиваемости дебиторской задолженности и достижению правильного соотношения между коэффициентами оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности – это когда период оборачиваемости кредиторской задолженности должен быть продолжительнее оборота дебиторской.

Также эти мероприятия должны способствовать достижению коэффициента абсолютной ликвидности нормативного значения.

Предположительно предложенная работа с дебиторами должна способствовать сокращению длительности отсрочки платежа приемлемых для предприятия значений.

Второе мероприятие – это управление запасами.

Компания может использовать систему управления запасами, такой как ERP-система (Enterprise Resource Planning). ERP-система позволяет управлять всеми

асpekтами бизнеса, включая управление запасами. Она позволит компании следить за остатками материалов на складе, автоматизировать процессы заказа и поставки, а также уменьшить издержки на хранение товаров на складе⁶.

Для контроля и измерения запасов компания может использовать систему автоматического сканирования штрих-кодов. Такая система позволит контролировать движение товаров на складе, измерять количество товара на складе и своевременно заказывать дополнительные товары при необходимости. Программное обеспечение, такое как Wasp Inventory Control или Fishbowl Inventory, может использоваться для управления запасами и интеграции со сканером штрих-кода.

Для внедрения системы автоматического сканирования штрих-кодов, компания должна будет купить оборудование, включая сканеры штрих-кодов и компьютеры для управления системой. Стоимость оборудования может варьироваться в зависимости от выбранного поставщика и модели. Также, для настройки системы управления запасами и обучения персонала, компания может нанять консультантов или обучить сотрудников внутри компании.

Для реализации данного мероприятия необходимо выбрать программный продукт, который позволит осуществлять автоматический контроль запасов и оптимизацию закупок. Одним из таких программных продуктов является 1С:Управление торговлей, в котором есть модуль "Управление запасами", позволяющий осуществлять полный цикл работы с запасами: начиная от закупок и заканчивая списанием.

Также для измерения и контроля запасов необходимо приобрести соответствующее оборудование. В данном случае, можно использовать штрих-код сканеры и мобильные терминалы для сканирования штрих-кодов товаров и учета движения товаров на складе.

Реализация предложенных мероприятий позволит компании повысить экономическую эффективность и финансовую устойчивость в ближайшей перспективе.

¹ Чудаева, А.А. Отражение рисков в расчетах экономической эффективности инвестиционных проектов, направленных на развитие производства / А. А. Чудаева, Н. В. Никитина // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 9(98). – С. 959-963. – EDN YVFCCL.

² Kornilova, A.D. Real Estate Economics / A. D. Kornilova, M. V. Kirsanova. – Yelm, WA, USA : Science Book Publishing House LLC, 2014. – 185 p. – ISBN 978-1-62174-065-0. – EDN SOOAF.

³ Наугольнова, И.А. Факторы и инструменты снижения затрат на промышленных предприятиях / И. А. Наугольнова // Перспективы науки. – 2015. – № 8(71). – С. 123-127. – EDN UNFDEJ.

⁴ Корнилова, А. Д. Стратегическое планирование развития материально-технической базы строительства в регионе : специальность 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т.ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография; экономика природопользования; экономика предпринимательства; маркетинг; ме-

неджмент; ценообразование; экономическая безопасность; стандартизация и управление качеством продукции; землеустройство; рекреация и туризм)" : автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Корнилова Анна Дмитриевна. – Санкт-Петербург, 2013. – 19 с. – EDN SVEYLV.

⁵ Корнилова, А.Д. Основы модернизации промышленности России / А. Д. Корнилова // Традиции и инновации в строительстве и архитектуре. Социально-гуманитарные и экономические науки: сборник статей / под ред. М.И. Бальзанникова, К.С. Галицкова, А.А. Шестакова; Самарский государственный архитектурно-строительный университет. – Самара: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Самарский государственный архитектурно-строительный университет», 2015. – С. 322-326. – EDN UJAZTL.

⁶ Домнина, С.В. Региональные аспекты управления реструктуризацией экономики / С.В. Домнина, А. Д. Корнилова // Научное обозрение. – 2015. – № 9. – С. 205-207. – EDN UGWJWF.

THE MAIN DIRECTIONS OF REDUCING ACCOUNTS RECEIVABLE

© 2023 Kondratiev Vladislav Alexandrovich
Student
Samara State University of Economics
E-mail: kondratiev63@yandex.ru

© 2023 Nikashin Artem Dmitrievich
Student
Samara State University of Economics

Keywords: enterprises, stability, accounts receivable, crisis, inventory management.

The article examines the current situation of operating small and medium-sized businesses. Measures to reduce the risks of overdue payments are proposed. It is recommended to carefully monitor the solvency of customers, the presence and status of legal disputes available to customers.

К ВОПРОСУ ЭВОЛЮЦИИ ТЕОРИИ СОБСТВЕННОСТИ

© 2023 Корнилова Ксения Алексеевна
преподаватель

Самарский государственный экономический университет
E-mail: kornilova97@yandex.ru

Ключевые слова: собственность, эволюция отношений собственности, экономические школы, ресурсы.

Теория прав собственности имеет долгую историю эволюции, начиная с древних времен и до наших дней. В разных эпохах и культурах существовали различные концепции и подходы к праву собственности. В современном мире теория прав собственности продолжает развиваться. Разработано несколько подходов к определению и защите права собственности, включая классическую либеральную, социальную и экологическую модели. Также существуют различные формы собственности, такие как частная, государственная и общественная. В целом эволюция теории прав собственности отражает изменения в социально-экономической структуре общества и отношениях между людьми и ресурсами. Право собственности является важным инструментом для организации экономических отношений и обеспечения стабильности и развития общества.

Категория собственность присутствует во многих общественных науках, но сущность и содержание понятия различна в каждой дисциплине. Проблемы собственности возникают задолго до того, как данная категория стала отражаться в научных знаниях. С течением времени именно отношения собственности становятся наиболее заметными, именно они реагируют на изменения, которые происходят в социально – экономической жизни общества. Под влиянием различных факторов происходит развитие общественного производства, появляются всё новые и новые формы собственности и предпринимательской деятельности.

В системе экономических отношений собственность всегда ассоциируется с определенными вещами, благами, продуктами интеллектуального труда. Но это лишь формы материальной собственности. Собственность – это отношения между людьми по поводу производства и распределения благ и услуг¹. Главное здесь не то, что производится и присваивается, а то, кем и как присваивается. Субъектами собственности будут те, кто присваивает, а вот объектами – то, что присваивается субъектами.

Рассматривая эволюцию отношения собственности в экономическом контексте, становится понятным факт того, что в первобытных обществах палеолита и мезолита отношений по поводу присвоения собственности ещё не было. В неолите происходит процесс, связанный с процессом перехода от присваивающего хозяйства к производящему, тогда появилась первая частная собственность:

домашние вещи, скот, жильё, орудия труда. Совсем скоро объектом собственности становится земля.

Взгляды на собственность в античное время были достаточно разносторонними, однако и Платон, и Аристотель во многом сходятся во мнении, говоря о собственности, как об экономической категории.

Платон в своей теории о собственности выделял натуральные блага, которые создаются крестьянами и ремесленниками, поэтому именно они являются истинными собственниками, достойными частной собственности. Аристотель также выделял частную собственность, которой могут обладать все свободные граждане. Процесс присвоения по Аристотелю также связан с трудом и удовлетворением естественных потребностей ².

В средние века именно земля становится главным объектом собственности, вокруг присвоение, которой строятся определенные правила. Крупнейшие философы того времени, в том числе Фома Аквинский и Ж. Кельвин, также говорили о частной собственности и методах её присвоения.

Однако наиболее цельное понимание собственнических экономических отношений приходится на эпоху капитализма. Различные экономические учения того времени закладывали основу отношений собственности, так меркантилисты предположили, что источником богатства служит внешняя торговля, которая поддерживается государством, следовательно государство может вмешиваться в частную собственность. Чуть позже физиократы пришли к выводу, что главным объектом собственности является продукт сельского хозяйства, а источником собственности провозгласили землю и труд, отрицали вмешательство государства в частную собственность.

Классическая школа под руководством А. Смита, Д. Рикардо и Ж.Б. Сея, рассматривая собственность как экономическую категорию, утверждали о приоритете частной собственности в любой предпринимательской сфере. Учёные делали выводы о том, что именно развитие частной собственности – это толчок к общественному развитию. Государству они определяли роль «охранника» и «поддержателя порядка», не вмешивающегося в практическое функционирование и в порядок присвоения частной собственности.³

Для этого периода экономического развития характерны следующие черты в отношении собственности:

- 1) неразвитость, бессистемность исследования данного вопроса
- 2) о собственности представление лишь предметно – вещественное
- 3) частная собственность как единственно возможная и прогрессирующая форма собственности

С течением времени появляется новое представление о собственности, в основе которого лежало противоположное предположение: в основе развития лежит во все не частная форма собственности, а государственная. Суть нового направления, позднее названного ранним социализмом, в провозглашении необходимости коллективного и общенародного достояния.

Теория французских учёных К. А. Сен-Симона и Ш. Фурье, а также англичанина Р. Оуэна включала в себя положения об отрицании частной собственности,

они видели в ней прежде всего источник вражды между людьми, зарождение преступности и аморального поведения, в конечном итоге борьба за присвоение частной собственности могла бы привести к национальному и межнациональному столкновениям.

Целостная концепция теории прав собственности была создана К. Марксом и Ф. Энгельсом. Они первые рассмотрели права собственности в историческом контексте, благодаря историческому методу они показали общественный, исторический и объективный характер собственности, проанализировали различные формы собственности, её формационные разновидности, начиная с первобытно-общинной.

Маркс придерживался мнения, что сущность человека заключается в саморазвитии. Главным обоснованием такой формы жизни будет форма собственности на средства производства, а единственным критерием её присвоения является живой труд в условиях производственных отношений сотрудничества и взаимопомощи.

Учёный неоднократно писал о важности в различии материальных (экономических) и идеологические отношения по поводу собственности. В первом случае речь идёт об экономической категории собственности – общественных отношений производства и неотделимых от них общественных отношений распределения, обмена и потребления.

В своей теории К. Маркс разграничивал собственности: юридический аспект производственных отношений, социальный аспект и связанную с ним проблему справедливости. Экономические отношения присвоения закрепляются в классовом обществе юридическими принципами и нормами владения, пользования и распоряжения.

Марксистская концепция собственности происходит из того, что собственность представляет собой основу экономической системы и смена собственности предопределяет появление нового способа производства⁴. Господство частной собственности – главное зло, исправить нарастающее противоречия можно только при её замене на общественную. По мнению учёных, это единственный способ прийти к социальному равенству и гуманизму.

Рассматривая базовую неоклассическую модель, мы, прежде всего, знакомимся с идеями А. Пигу. Именно он рассматривал особенности, связанные с вопросами собственности. Неоклассическая модель – это допущения, выстроенные на основе чётко сформированных прав собственности, они специфицированы, признаётся только частная собственность. По – мнению неоклассиков, собственность не меняет свой характер, а распределение собственности не оказывает влияние на эффективность экономической деятельности.

Потребитель индивидуален, он имеет в собственности различные ресурсные наборы, которые он продаёт фирмам, впоследствии они используются в соответствии со своими различными технологиями производства.

Распределение ресурсов должно быть эффективным, для этого государство чётко регламентирует соблюдение прав собственности, для этого вводятся различные налоги. А. Пигу в процессе использования собственности выделял внеш-

ние эффекты. Они представляют собой – экономическую категорию, которая означает действия одной стороны по отношению к другой. Сами эффекты могут быть как положительными, так и отрицательными⁵.

Современная концепция права собственности включает несколько основных аспектов:

Во-первых, собственность признается как основное право каждого человека. Каждый имеет право владеть, пользоваться и распоряжаться своей собственностью в рамках закона. Это право защищается государством и судебной системой.

Во-вторых, собственность признается важным институтом для экономического развития и индивидуальной свободы. Она стимулирует предпринимательство, инновации и инвестиции, поскольку люди могут быть уверены в том, что они получают выгоду от своих усилий.

В-третьих, современная концепция права собственности учитывает социальные и экологические аспекты. Собственность должна быть использована таким образом, чтобы не нарушать права и интересы других людей и не причинять ущерб окружающей среде. Государство имеет право вмешиваться в случаях, когда собственность используется неэффективно или неправильно.

Кроме того, существует признание различных форм собственности, таких как частная, государственная и общественная. Частная собственность является основной формой собственности в большинстве стран, но государство также может иметь право на владение определенными ресурсами или предприятиями. Общественная собственность может быть представлена кооперативами или другими формами коллективной собственности.

В целом, современная концепция права собственности стремится найти баланс между индивидуальными правами и интересами общества в целом. Она признает важность собственности для экономического развития и свободы, одновременно учитывая социальные и экологические аспекты.

¹ Олейник А. Н. Институциональная экономика: учеб. пособие/ А. Н. Олейник – М.: ИНФРА – М., - 2009- с.416

² Скородумова П.А. Философско-правовые аспекты права собственности в учениях Аристотеля и Платона и их значение для современного права // Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика. - 2016. - №5. – с. 123-127

³ Тарандо Е. Е. Об ограничении экономической теории прав собственности в познании социальной природы собственности // Теория и практика общественного развития. - 2022. -№12 -(178). -с.33-38

⁴ Тарандо Е.Е. Социология собственности: от идей К. Маркса к петербургской школе экономической социологии // Вестник Санкт-Петербургского университета. Социология. - 2018. - №1. – с.20-31

⁵ Сергеев А. М. Права собственности и Проблема внешних эффектов // Электронное приложение к Российскому юридическому журналу. - 2019.- № 4 – с.64-72

ON THE QUESTION OF THE EVOLUTION OF THE THEORY OF PROPERTY

© 2023 Kornilova Ksenia Alekseevna
Lecturer
Samara State University of Economics
E-mail: kornilova97@yandex.ru

Keywords: property, evolution of property relations, economic schools, resources.

The theory of property rights has a long history of evolution, from ancient times to the present day. In different eras and cultures, there have been different concepts and approaches to property law. In the modern world, the theory of property rights continues to develop. Several approaches to the definition and protection of property rights have been developed, including the classical liberal, social and environmental models. There are also various forms of ownership, such as private, state and public. In general, the evolution of the theory of property rights reflects changes in the socio-economic structure of society and the relationship between people and resources. The right of ownership is an important tool for the organization of economic relations and ensuring the stability and development of society.

ЛОГИСТИКА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2023 Коровин Иван Александрович*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: vania.korovin@gmail.com

Ключевые слова: логистика, цепочки поставок, цифровая экономика, цифровая логистика.

В статье исследованы сущность цифровой экономики, актуальность ее внедрения в логистические процессы на территории РФ для достижения экономического роста страны в целях противостояния санкциям, наложенным на Россию рядом развитых европейских стран и США. Рассмотрены суть и основные направления цифровой логистики, ее преимущества и недостатки по сравнению с традиционной логистикой.

Экономическая ситуация любой страны зависит, прежде всего, от уровня финансовой устойчивости производственного сектора. Его стабильное развитие – одна из основных предпосылок обеспечения мощи государственной экономической системы¹. Современная цепочка поставок (или логистика) стремится реализовать крупномасштабную интеллектуальную инфраструктуру, включающую физические объекты, информацию, продукты и развитие бизнеса. Однако логистический процесс в России страдает из-за завышенности транспортных расходов и недостаточного качества перевозок. Эти факторы часто негативно влияют на экономический рост российских регионов. Кроме того, множество городов России расположены в отдаленных районах, которые получают ненадлежащее материально-техническое обеспечение, что сводит к минимуму рост бизнеса.

Логистика – это наука об управлении потоками материальных и информационных ресурсов, необходимых для доставки товаров и услуг от производителя к конечному потребителю. Логистика является опорой национальной экономики, давая платформу для создания связи между производством и потреблением в сельской и городской местности. Кроме того, цифровая логистика устраняет трудности между увязкой общественного производства и потреблением жителей регионов России. Технологическое развитие в промышленности и логистическом секторе оказывает влияние на экономический рост нашей страны. Поэтому общественные предприятия и правительство РФ прилагают огромные усилия в области реализации и развития цифровой логистики: именно она формирует новые условия выстраивания экономических отношений между различными участни-

* Научный руководитель – Пименова Елена Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

ками рынка, осуществляющими разнообразные производственно-хозяйственные функции, включая логистические².

Цифровой экономикой можно признать экономическую деятельность, которая является итогом миллиардов ежедневных онлайн-соединений между людьми, предприятиями и устройствами³. В современных условиях развития цифровой экономики логистика приобретает новые формы и методы организации, которые направлены на повышение эффективности и сокращение времени доставки товаров.

Развитие технологий и социальный спрос требуют масштабной электронной логистики для максимального роста бизнеса и экономики, увеличивая производственный поток между регионами РФ. Себестоимость продукции минимизируется за счет снижения транспортировки товаров из центральных регионов, что обуславливает максимальный экономический рост страны. Региональная экономика и логистическая отрасль взаимно способствуют друг другу и взаимозависимы. В добывающих и перерабатывающих отраслях логистика цепочки поставок так же играет решающую роль в улучшении экономического роста страны.

Цифровая экономика предполагает использование новых технологий для улучшения результатов деятельности предприятия. В логистике цифровизация проявляется в использовании:

1) систем управления складом и транспортом, что подразумевает автоматизацию процессов управления запасами и транспортировки складов, позволяя ускорить процесс доставки и снизить затраты на хранение и транспортировку грузов;

2) систем онлайн-мониторинга грузов, что предполагает отслеживание положения грузов в режиме реального времени, позволяя уменьшить риск потери грузов в процессе транспортировки, оперативно реагировать на возникающие в процессе перевозок проблемы;

3) систем сбора и анализа данных, что позволяет оптимизировать процесс логистики на основе обработки информации о производительности склада и транспорта и т.п.;

4) систем электронных документов, что уменьшает время передачи информации между участниками логистической цепочки, ускоряет процесс доставки, снижает риск потери документов;

5) систем автоматической идентификации, что позволяет отслеживать груз и управлять процессом доставки.

На рисунке представлены некоторые сферы логистики, на которые влияют цифровые технологии.

Логистика – неотъемлемая часть абсолютно любой экономики, ведь она обеспечивает эффективную и своевременную доставку товаров и услуг от производителя до потребителя. На взгляд автора данной статьи, оценить значимость логистики в условиях цифровизации следует, исходя из её влияния на развитие национальной экономики нашего государства. Важным аспектом логистики является увеличение эффективности использования транспорта и складской деятельности, что приводит к экономии времени и снижению затрат на доставку товаров. Благодаря этому предприятия могут увеличивать эффективность своей деятельности

и наращивать влияние на рынке. Кроме того, логистика способствует улучшению конкурентоспособности предприятий на мировом рынке, что позволяет укреплять позиции страны в мировой экономике и увеличивать её инвестиционную привлекательность для потенциальных зарубежных инвесторов.

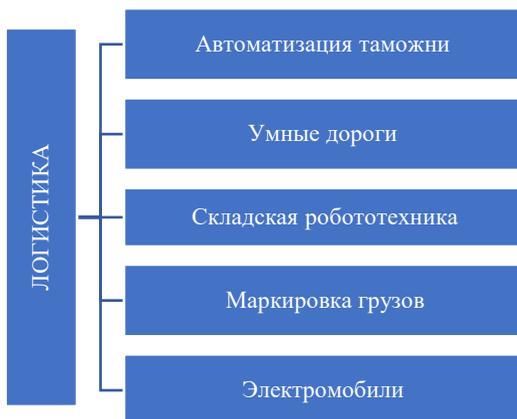


Рис. Сферы логистики, на которые оказывают влияние цифровые технологии⁴

Наиболее значимые для национальной экономики отрасли, на которые логистика оказывает существенное влияние:

1. Сельское хозяйство.
2. Промышленность.
3. Торговля.

Логистика позволяет своевременно доставлять сельскохозяйственную продукцию на рынок, обеспечивать ее консервацию и хранение в условиях, не нарушающих её качество. Кроме того, логистика является ключевым фактором успеха торговых компаний, ведь она представляет собой взаимосвязанную и взаимозависимую систему, позволяющую управлять складскими запасами, контролировать процессы закупок и сбыта. Благодаря этому компании не только увеличивают объёмы продаж своей продукции, но и существенно снижают затраты на транспортировку, хранение и прочие виды издержек. В конечном итоге эффективность осуществляемой ими деятельности значительно повышается, а как следствие, происходит реальный рост национальной экономики.

В заключение хочется сказать, что экономический и социальный прогресс общества был бы невозможен без оптимизации материальных потоков. Внедрение цифровых технологий в логистическую инфраструктуру способствует эффективному росту и процветанию национальной экономики. Непублично иностранные инвесторы говорят о своём желании инвестировать в экономику России (и в том числе в развитие и внедрение цифровых технологий), но по факту сворачивают бизнес и выводят деньги из РФ. Связано это, прежде всего, с действием санкций⁵. На взгляд автора, несмотря ни на что, нашему государству необходимо продол-

жать поддерживать имеющиеся и будущие проекты, связанные с цифровизацией логистики, ведь это позволит увеличить произведенную добавленную стоимость в стране, а также повысить её инвестиционную привлекательность в условиях беспрецедентных санкций.

¹ Пименова, Е. М. Сущность и критерии оценки финансовой безопасности предприятия / Е. М. Пименова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2021. – № 1-1. – С. 493-496. – DOI 10.46554/ScienceXXI-2021.02-1.1-pp.493. – EDN OEKYUB.

² Евтодиева Т. Е., Полуботко А. А. Логистика в условиях цифровой экономики / Т. Е. Евтодиева, А. А. Полуботко // Вестник Ростовского государственного экономического университета. – 2020. – №1 (69). – С. 35-42.

³ Pimenova, E. M. Theoretical Foundations for Development of Digital Strategy for Enterprise' Sustainable Development / E. M. Pimenova // Digital Technologies in the New Socio-Economic Reality. Lecture Notes in Networks and Systems, Samara, 27–29 апреля 2021 года. – Samara: Springer Nature, 2022. – P. 691-697. – DOI 10.1007/978-3-030-83175-2_84. – EDN WTUAKS.

⁴ Ткачук А.Е. Инновационная деятельность: логистические инновации как направление логистической деятельности / А.Е. Ткачук, Н.Е. Ткачук // Международный научный журнал «Символ науки». – 2021. – №12-2. – С. 12-16.

⁵ Пименова, Е. М. Направления и перспективы роста прямых иностранных инвестиций в экономику Российской Федерации в условиях санкций / Е. М. Пименова // Экономические отношения. – 2020. – Т. 10, № 1. – С. 175-186. – DOI 10.18334/eo.10.1.100412. – EDN NHVAAH

LOGISTICS IN THE DIGITAL ECONOMY

© 2023 Korovin Ivan Alexandrovich
Student

Samara State University of Economics
E-mail: vania.korovin@gmail.com

Keywords: logistics, supply chains, digital economy, digital logistics.

The article examines the essence of the digital economy, the relevance of its implementation in logistics processes in the territory of the Russian Federation to achieve economic growth of our country in order to withstand the sanctions imposed on Russia by a number of developed European countries and the United States. The essence and main directions of digital logistics, its advantages and disadvantages in comparison with traditional logistics are considered.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА

© 2023 Кочеткова Олеся Валентиновна

магистрант

Самарский государственный экономический университет

E-mail: olesya_real063@mail.ru

Ключевые слова: управление активами, оборотные активы, внеоборотные активы, проблемы управления активами, предприятия производства.

В статье представлены результаты анализа наиболее актуальных проблем в управлении активами предприятий, функционирующих в сфере производственной деятельности. Проведена оценка практической значимости управления активами в обеспечении экономической эффективности производства. Исходя из влияния проблем данная эффективность может быть снижена.

Важнейшим условием обеспечения экономической эффективности производственной деятельности предприятий является эффективное управление активами, которые разделяются на две ключевые группы: внеоборотные активы (основной капитал) и оборотные активы. С учетом условий экономической нестабильности, вызванной принятием в 2022 году рекордных международных санкционных ограничений в отношении России, российские компании сферы производства столкнулись с актуальными вызовами и угрозами, формирующих различные барьеры в управлении активами.

В понимании автора данной статьи понятие «управление активами» – это управленческий процесс менеджмента организации, в котором проводится использование, распределение и управление оборотными и внеоборотными активами, что обеспечивает надлежащее финансовое состояние субъекта предпринимательства¹.

Управление активами предприятий в сфере производства предполагает разработку и принятие управленческих решений, которые обеспечивают производственную деятельность необходимыми формами активов, а также увеличивают экономическую эффективность их распределения и использования. Благодаря такому обеспечивается рост экономико-финансовых показателей, как коэффициенты прибыльности, ликвидности и платежеспособности.

В практике современных российских компаний отсутствует конкретная методика управления активами, которая бы была золотым стандартом для многих. Поэтому важно проводить управленческую деятельность в отношении активов на основании следующих принципов, как принцип рациональности, принцип максимальной эффективности и принцип низкой стоимости самой системы.

На рисунке изображен список основных задач, перед которыми стоят менеджеры, ответственные за управление активами.

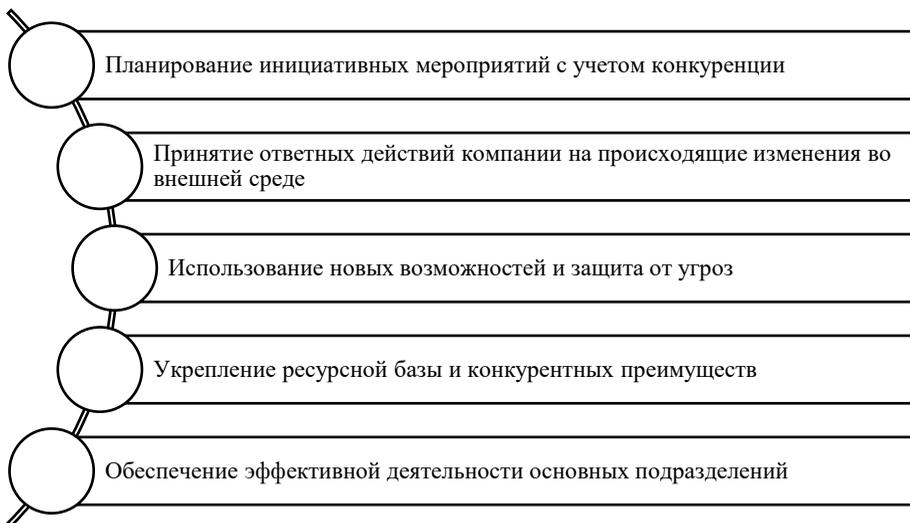


Рис. Задачи управления активами на предприятии²

Современное состояние сферы производства в экономике России характеризуется наличием актуальных проблем, из-за которых происходит снижение деловой и производственной активности, а также сокращается совокупное потребление и спрос. Для того, чтобы предотвратить экономические риски, которые связаны с негативным воздействием внешнего фона, производственным предприятиям важно проводить совершенствование управления активами. Однако сперва для этого необходимо определить актуальные проблемы.

Система управления активами состоит из 4-х ключевых элементов: управление текущими активами; управление оборотными активами; управление производственными активами; управление ликвидными активами. Поэтому сами проблемы управления активами необходимо оценивать из позиции каждого элемента³.

К основным проблемам управления текущими активами относятся:

- низкие показатели скорости оборачиваемости активов;
- сложности при проведении оптимизации структуры активов;
- частое преобладание статьи «запасы» над другими статьями активов.

К основным проблемам управления оборотными активами относятся:

- низкая вовлеченность оборотных средств в производство продукции;
- замедление темпов высвобождения денежных средств из операционного цикла производства;
- возникновение роста кредиторской задолженности.

К основным проблемам управления производственными активами относятся⁴:

- недостаточно ответственное отношение менеджмента к вопросам эффективности производства;
- отсутствие механизма мониторинга;
- замедленные темпы обновления основных фондов;
- увеличение показателя физического и морального износа основных фондов.

К основным проблемам управления ликвидными активами относятся:

- незначительный уровень денежных средств, находящихся в статье активов предприятия;
- низкий уровень высвобождения денежных средств;
- неэффективная политика управления расчетными операциями с покупателями;
- неэффективная система анализа покупателей, что приводит к росту дебиторской задолженности.

Для решения вышеуказанных проблем по основным направлениям системы управления активами производственного предприятия, необходимо разработать систему решений, которая бы позволяла оптимизировать ключевые направления менеджмента без ущерба для эффективности работы организации. Это позволит высвободить денежные средства, увеличить эффективность использования оборотных средств и обеспечить высокий уровень производительности основных фондов.

К основным направлениям повышения эффективности управления активами предприятий в сфере производства можно отнести⁵:

1. Формирование резервного фонда, где будут зарезервированные средства, которые применимы для решения экстренных ситуаций и повышения ликвидности и платежеспособности организации.
2. Совершенствование стратегического и тактического управления, где будут определены основные векторы развития предприятия.
3. Применение регулярного мониторинга внутренней и, в особенности, внешней среды, чтобы финансовый менеджмент организации учитывал тенденции на рынке для оптимизации структуры активов.
4. Внедрение и регулярное повышение уровня цифровизации процесса управления активами, где можно применять современные технологии и инновации для улучшения качества анализа активов, определения их оптимальной структуры и т. д.

Таким образом, подытожив, заключим, что формирование проблем в управлении активами предприятий в сфере производства зависит от элементов ее системы, поэтому необходимо классифицировать вызовы на проблемы, управления текущими активами, управления оборотными активами, управления производственными активами и управления ликвидными активами. С целью совершенствования управления активами производственной организации необходимо формирование резервного фонда, совершенствование стратегического и тактиче-

ского управления, применение регулярного мониторинга внутренней и внешней среды, внедрение и регулярное повышение уровня цифровизации процесса управления активами.

¹ Пименова, Е. М. Теоретические аспекты исследования инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования / Е. М. Пименова // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 2(151). – С. 808-812. – DOI 10.34925/EIP.2023.151.2.157. – EDN SVNKJK

² Симонов С.Ю., Солодовникова Л.И. Система управления активами предприятия // Научные дискуссии. 2022. Т. 2. № 4. С. 66-70.

³ Коренева М.О. Проблемы и перспективы управления активами предприятия на современном этапе развития экономики // Хроноэкономика. 2020. № 3 (24). С. 154-158.

⁴ Пименова, Е. М. Эволюция подходов к проведению экономического анализа при оценке стоимости предприятия (бизнеса) / Е. М. Пименова // Экономика и управление собственностью. – 2015. – № 1. – С. 63-67. – EDN TKBASV.

⁵ Пименова, Е. М. Анализ финансового состояния предприятия в рамках сравнительного подхода оценки стоимости бизнеса / Е. М. Пименова // Экономика и управление собственностью. – 2014. – № 1. – С. 43-48. – EDN SBEHDB.

PROBLEMS OF ASSET MANAGEMENT OF ENTERPRISES IN THE PRODUCTION FIELD

© 2023 Kochetkova Olesia Valentinovna
Undergraduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: olesya_real063@mail.ru

Keywords: asset management, current assets, non-current assets, asset management problems, production enterprises.

The scientific work presents the results of an analysis of the most pressing problems in asset management of enterprises operating in the field of production activities. The practical importance of asset management in ensuring the economic efficiency of production was assessed. Based on the impact of problems, this efficiency may be reduced.

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

© 2023 Кочкурова Юлия Александровна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: kockyrova.yulia2002@gmail.com

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, маркетинг, промышленность, государственная поддержка, санкции, продвижение.

Статья посвящена анализу маркетинговой деятельности промышленных компаний в условиях санкций стран Запада. Описана государственная программа по поддержке развития промышленности. Затронуты приоритетные задачи промышленной политики государства. Автор приводит факторы, которые наиболее существенно повлияли на нынешнее состояние предприятий. Рассмотрено положительное и отрицательное воздействие санкций на предприятия РФ. Освещены эффективные методы продвижения промышленных компаний.

Сфера промышленного производства, имеет важное значение для российской экономики. Поэтому государство разрабатывает эффективные меры, направленные на поддержку развития промышленных компаний.

В государственной программе РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» прописаны меры по объединению усилий страны в области промышленности, формирования программ для увеличения конкурентоспособности отечественных компаний как внутри страны, так и на внешних рынках. В документе прописаны направления стимулирования промышленного развития: Финансовая поддержка, Информационная поддержка, Поддержка научно-технической деятельности и инноваций, Поддержка развития кадрового потенциала и т.д.¹ В рамках этой программы разработаны специализированные инвестиционные контракты, фонды развития промышленности на региональном и региональном уровнях, субсидиарные фонды и т.д.

Потребности бизнеса в государственной поддержке зависят от масштабов и стадии развития производства, например, для крупного бизнеса возможна такая поддержка как: поддержка крупных НИОКР, возмещение процентов по кредитам на инвестпроекты, предоставление средств для реализации инвестиционных проектов, предоставление предприятиям субсидий, которые начисляются в соответствии с конкурсной программой. За поддержкой можно обратиться как к органам власти, так и к государственным институтам развития.

* Научный руководитель – Кириллова Лариса Константиновна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

Также одной из приоритетных задач является развитие импортозамещающей промышленной политики. В документе определен бюджет (период 1 год) на выполнение запланированных проектов, который составляет 330 миллиардов. На первых этапах государственной программы были запущены такие проекты как: компании, разрабатывающие детали для двигателей самолетов; организации, разрабатывающие переключатели спутников Земли и т.д.²

В настоящий период наибольшее внимание сосредоточено на решении вопросов антикризисного характера. Таким образом, в период долговременного застоя компании являются основными субъектами инвестиционной и маркетинговой деятельности на территории России.

Компании РФ подвержены непрерывными политическими нажимами, что в любом случае отражается на экономических действиях предприятий. Финансовое положение отечественных компаний сталкивается с проблемами из-за санкций со стороны стран Европы. Вследствие чего есть множество факторов, повлиявших на состояние предприятий, наиболее существенные из которых:

- Запрет экспорта и импорта различных товаров
- Уход или продажа иностранного бизнеса с территорий РФ
- Прекращение важных логистических путей
- Увеличение цен на сырье и материалы
- Выключение некоторых банков от интернациональной системы

Вследствие этого у российских промышленных предприятий возникли проблемы, которые в большей степени связаны с потерей покупателей со стороны стран Европы. В настоящее время страны Ближнего Востока оказывают большой интерес к российским товарам и услугам. Следовательно, промышленным компаниям необходимо укрепить коммуникационную связь с данными странами и заниматься продвижением своих выпускаемых продуктов.

Также необходимо отметить, что вступившие в силу санкции со стороны Европы привели к высокой неопределенности предприятий на территории России. Вследствие чего компаниям нужно постоянно осуществлять обновление и усовершенствование элементов управления организационным развитием предприятием, такие действия помогут увеличить эффективность управления данным процессом.³

Но стоит отметить, что складывающейся ситуация на рынке промышленным организациям дает и положительное влияние, например, импортозамещение продукции, это дает возможность увеличить конкурентоспособность компании, а также развить состояние экономики внутри страны и эффективно представлять свою продукцию в дружественных странах. Задача импортозамещения состоит в смене ввозимых на территорию страны товаров, которые подвержены высокому спросу со стороны потребителей, продуктами своего изготовления.

Опираясь на исследование НИУ ВШЭ 28% опрошенных промышленных организаций ответили, что смогли адаптироваться к внешним изменениям и применили их в свою пользу:⁴

- Увеличение доли рынка

- Выход на новый рынок
- Расширение ассортимента
- Привлечение новых квалифицированных кадров

Необходимо отметить, что негативное воздействие санкций на промышленные предприятия отмечались в таких отраслях как: металлургия, фармацевтика, производство электротехники, автомобилестроение, нефтеперерабатывающая и газоперерабатывающая промышленность, химическая промышленность и т.д. (70–80% предприятий).⁴

На настоящий момент промышленным организациям для поддержания своего положения на рынке следует обратиться к продвижению товаров и услуг через систему современных маркетинговых коммуникаций со своими потребителями. «Маркетинговые коммуникации направлены на рыночные взаимодействия с клиентами, конкурентами, поставщиками, посредниками и прочими контактными группами с целью поддержания продаж»⁵.

Продвижение промышленных компаний и их товаров может происходить в сфере интернет-маркетинга - это продвижение эффективных рекламных каналов и ресурсов в Интернете для увеличения посещаемости сайта и продаж.⁶ В ходе исследования проведена оценка возможности применения цифровых инструментов для промышленных компаний.

Важно отстроиться от конкурентов и выбрать правильное позиционирование для компаний и товаров. Для этого нужны каналы, которые повышают узнаваемость бренда, а также заставляют пользователей чаще заходить к предприятию на сайт. В данном случае можно выбрать связи с общественностью с целью поддержания репутации.

Контент-маркетинг формирует образ эксперта, что впоследствии вызывает доверие к производителям. На контент-маркетинг по эффекту похожа нативная реклама, только материалы публикуются на сторонних ресурсах. Это помогает увеличить охват пользователей, которые знают о вашем предприятии. Также он увеличивает естественный прирост ссылок, что также влияет на ситуацию в поисковой выдаче. «Новые возможности коммуникаций требуют понимания закономерностей их развития и практического использования для реализации успешных бизнес-процессов».⁷

Самым эффективным каналом считается SEO. Для этого важен качественный сайт, также к этому относится и качество самого контента, и структура сайта. В отличие от контекстной рекламы SEO не дает быстрых клиентов, но только благодаря SEO сайт может попасть в топ поисковой выдачи, а когда это случится тогда и наладится поток клиентов. Кроме того, пользователи часто сомневаются в правдивости рекламы, а органическая выдача точно не вызывает сомнений.

Важно понять, что сайты промышленных предприятий должны выглядеть определенным образом. Их главное отличие – строгость в дизайне, сайты промышленных компаний в первую очередь, существуют не для продажи, а для раскрытия информации о нем. Важно сделать удобную навигацию по сайту, написать о компании и о товаре как можно подробнее. Необходимо отметить, что

производственным предприятиям важно выстраивать систему продаж через дилерские сети. Часто клиенты производственных предприятий посещают выставки, где совершаются множество крупных сделок.

Переломный момент в 2022 году для отечественных промышленных компаний стал новым этапом для их развития. Таким образом, собранные промышленные возможности, реализуемые меры поддержки компаний, ресурсы страны - дают путь к положительному сценарию развития России.

¹ Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности. URL: <https://frprf.ru/download/gosgr.pdf> (дата обращения: 14.04.2023).

² Документы - Правительства России. URL: <http://government.ru/docs/38619/> (дата обращения: 14.04.2023).

³ Бушуева Л.И., Афанасьев В.Б. «Комплексный подход к управлению организационным развитием промышленных предприятий в условиях санкций» - Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. 2022. Т. 2. № 2. С. 227-235.

⁴ Почти половина промышленных компаний оценили санкции положительно или нейтрально. URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2023/04/06/969706-pochti-polovina-promishlennih-kompanii-otsenili-sanktsii-polozhitelno-ili-neitralno> (дата обращения: 20.09.2023).

⁵ Кириллова, Л. К. Маркетинговые коммуникации на промышленном рынке: проблемы и решения / Л. К. Кириллова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2020. – № 5(187). – С. 65-71. – DOI 10.46554/1993-0453-2020-5-187-65-71. – EDN YWZMXS.

⁶ Кочкурова Ю.А., Кириллова Л.К. «Цифровой маркетинг: состояние и тенденции развития» - Инновационные научные исследования, 2021 № 12-2 (14). С. 361-368.

⁷ Кириллова, Л. К. Факторы развития медиакоммуникаций в сетевом обществе / Л.К. Кириллова // Экономика и предпринимательство. – 2022. – № 3(140). – С. 737-739. – DOI 10.34925/EIP.2022.140.03.135. – EDN MPKUTH.

MARKETING ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF SANCTIONS

© 2023 Kochkurova Yulia Alexandrovna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: kockyrova.ylia2002@gmail.com

Keywords: marketing activities, marketing, industry, government support, sanctions, promotion.

The article is devoted to the analysis of marketing activities of industrial companies in the conditions of sanctions of Western countries. The state program to support the development of industry is described. The priority tasks of the industrial policy of the state are touched upon. The author cites the factors that have most significantly influenced the current state of enterprises. The positive and negative impact of sanctions on the enterprises of the Russian Federation is considered. Effective methods of promotion of industrial companies are highlighted.

МАРКЕТИНГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

© 2023 Кривихина Анна Анатольевна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: ann.krivikhina@gmail.com

Ключевые слова: антикризисный маркетинг, маркетинговые инструменты, маркетинговая стратегия, e-commerce, SMM.

В статье рассмотрены основы антикризисного маркетинга. Изучены наиболее эффективные маркетинговые инструменты развития бизнеса в условиях кризиса. Приведены примеры компаний, которые успешно реализовали свои маркетинговые стратегии во время пандемии COVID-19 и кризиса 2021–2023 гг. Проанализированы основные тенденции маркетинга и процесса коммуникаций с клиентами. Представлены текущее состояние и прогноз развития рынка электронной торговли.

Многие люди ошибочно рассматривают маркетинг только как рекламную деятельность, однако, данное понятие намного шире, чем оно может показаться на первый взгляд. Сегодня, во времена, когда компании каждый год сталкиваются с новыми ударами кризисных ситуаций, маркетинг представляет собой целую систему, благодаря которой бизнес удерживает старых и привлекает новых клиентов, а также успешно внедряет и реализует новые продукты даже в нестабильное время.

Таким образом, антикризисный маркетинг – это система действий, стратегий и практик, направленная на привлечение и удержание клиентов, а также поиск новых возможностей рынка, которые ранее были скрыты для предпринимателей, но проявились благодаря наступившему кризису.

Антикризисный маркетинг проводится в трудные времена, такие как пандемия или любой другой глобальный, региональный или местный кризис. Он помогает услышать и достичь целевой и потенциальной аудитории в нестабильные времена, а также удовлетворить ее потребности и желания.

На сегодняшний день по мнению экспертного сообщества одним из самых важных навыков, необходимых маркетологам в периоды кризиса, является умение слышать потребителя и правильно выбирать инструменты для работы с ним. Так, например, исследование маркетинговой деятельности во времена Великой рецессии показало, что сокращение расходов на маркетинг привело к еще более

* Научный руководитель – Мантуленко Валентина Вячеславовна, кандидат педагогических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

негативным последствиям в долгосрочной перспективе, чем если бы бизнес не снижал и даже увеличивал затраты на него

¹. Компании, которые выбирали вторую стратегию, удерживали лидирующие позиции на рынке и смогли пережить кризис более успешно.

Данные результаты исследования актуальны и в настоящее время. Так, с наступлением пандемии COVID-19 Coca-Cola приняла решение о приостановке рекламной деятельности, тем самым сократив расходы на 30%. Результатом данного решения стало падение чистой прибыли компании на 9%. PepsiCo, напротив, усилила свои инвестиции в маркетинг, сконцентрировавшись на производстве готовых завтраков и снеков, а не напитков, что увеличило общие продажи компании практически на 8%². Таким образом, очень важно не «пропадать» из поля внимания целевой аудитории, а наоборот сохранять и повышать узнаваемость бренда.

Одним из инструментов удержания старых клиентов и привлечения новых может стать создание «чатов» для общения с аудиторией или запуск серии постов в социальных сетях о последних новостях и трудностях, с которыми сталкивается компания. Проявление честности и создание подобной эмоциональной связи между брендом и клиентами повышает лояльность, доверие и желание последних поддерживать компанию и взаимодействовать с ней. Так, российский бренд одежды GATE31 в своих социальных сетях сделал упор на честность и поделился со своей аудиторией, как бренд переживает изменения и насколько долго он сможет поддерживать прежние цены на товары в связи со сложностью поставок тканей и материалов.

Не менее важно получать и анализировать обратную связь от клиентов. Для того, чтобы лучше понять желания и приоритеты потребителей, необходимо отслеживать их активность, например, в социальных сетях: как целевая аудитория реагирует на рекламные кампании и публикации других брендов, какое высказывает мнение и что пишет об этом. В случае бренда GATE31, его аудитория тепло приняла подобную информацию, поблагодарила бренд за открытость и пообещала продолжать поддерживать его в кризисной ситуации.

Проведение опросов также является одним из эффективных маркетинговых инструментов в процессе взаимодействия с клиентами. С их помощью можно узнать, что именно клиенты хотят от бренда, что их привлекает в нем больше всего, а над чем компании стоит поработать. Рекомендуется также отслеживать положительные и отрицательные упоминания о компании. Это даст возможность предсказать репутационный кризис и своевременно подготовить эффективную стратегию для решения подобной ситуации. С распространением e-commerce и социальных сетей узнавать мнение потребителей и выстраивать с ними эффективные коммуникации становится все легче, быстрее и доступнее.

Главной задачей маркетинговой стратегии любой компании в кризис является сохранение или расширение доли рынка, в частности благодаря достижению корпоративных целей бизнеса. Этого можно достичь за счет инвестиций, инноваций или же реализации нового проекта в другой сфере деятельности, тем самым изменив стратегию по рынку. Успешным примером реализации последней страте-

гии является покупка Сбербанком и Mail.ru Group 75,6% доли сервиса доставки еды «Самокат». В связи с распространением пандемии коронавирусной инфекции и повсеместным введением режима локдауна сервисы онлайн-доставки продуктов стали как никогда актуальными и рынок e-grocery рос с невероятной скоростью. В 2022 году данная тенденция сохранилась: объем заказов в сервисах доставки продуктов питания вырос на 75% до 402 млн. руб., их общая стоимость достигла 553 млрд. руб., что на 66% больше уровня 2021 года³. Кроме того, в августе 2022 года «Самокат» доставил более 10,5 млн. заказов, что является абсолютным рекордом на рынке e-grocery в России, и компания сохраняет за собой лидерство по количеству заказов уже на протяжении двух лет⁴. Исходя из этого, можно сказать, что покупка сервиса «Самокат» Сбербанком и Mail.ru Group была успешным стратегическим решением, которое принесло компаниям невероятную выгоду во время кризиса.

Одним из главных трендов 2022 года во взаимодействии компаний стали коллаборации и объединения. Подобный шаг осуществляется либо для оптимизации затрат, либо для увеличения синергии результатов, что было особенно актуальным для сферы моды и товаров повседневного спроса. Так, бренд мужской одежды Boggi Milano и производитель экологичной обуви ACBC объединились для создания кроссовок с верхом из экокожи и полиэфирной ткани ReBotilia, созданной из переработанных бутылок. В начале 2022 г. бренд Levi's выпустил виртуальные джинсы в сотрудничестве с российскими художниками, а бренд одежды INCITY совместно с кинокомпанией СТВ выпустили коллекцию к 25-летию фильма «Брат»⁵.

Как уже было сказано ранее, события 2020-2022 годов существенно ускорили развитие e-commerce во всем мире. Закрытие границ, режим самоизоляции, прекращение работы торговых центров и многое другое с одной стороны вынудило, с другой - сподвигло компании перенести свои торговые площадки на цифровые платформы и развивать электронную торговлю. Практически все категории населения – от детей до пожилых людей – научились осуществлять покупки необходимых товаров онлайн: в 2021 году количество россиян, являющихся пользователями интернета, увеличилось на 5,8% и в 2022 г. составило 129,8 млн. человек (около 89% всего населения)⁶.

Фактически, глобальная электронная коммерция выросла с 15% от общего объема розничных продаж в 2019 году до 21% в 2021 году. В июне 2022 года она составляла примерно 22% от общего объема продаж. В долгосрочной перспективе рынок e-commerce имеет большие возможности для роста и может увеличиться с \$3,3 трлн. в 2022 г. до \$5,4 трлн. в 2026 году⁷.

Изследование перспектив развития электронной торговли на 2023 и 2026 гг., подготовленное Insider Intelligence, позволило сделать следующие выводы⁸:

- ожидается, что в 2023 году 20,8% розничных покупок будут совершаться через Интернет, а к 2026 году показатель составит 24%. Сегодня первая точка соприкосновения клиента с бизнесом обычно происходит в Интернете. Поскольку предприниматели стремятся начать новый бизнес с небольшими расходами, аренда физических торговых площадей может перестать быть главным

приоритетом. Акцент смещается на создание веб-присутствия, которое может обеспечить продажи через Интернет;

- в 2023 году объем мирового рынка электронной коммерции составит 6,3 триллиона долларов. Одно из сильных преимуществ электронной торговли – возможность продавать товары и реализовывать услуги по всему миру;

- к 2026 году ожидается, что объем рынка электронной коммерции составит более 8,1 триллиона долларов.

Наиболее распространенная причина, по которой онлайн-покупатели не заканчивают процесс оформления заказа и не осуществляют покупку, – это дополнительные расходы, такие как доставка, налоги и сборы – 48% опрошенных. Если бренд планирует добавить электронную коммерцию в свой бизнес, необходимо знать, что отпугнет, а не привлечет покупателей. Среди других препятствий можно выделить требование создать учетную запись (24%), медленные сроки доставки (22%), проблемы с конфиденциальностью на сайте (18%) и долгий или сложный процесс оформления заказа (17%).

Прогнозируется рост показателей электронной торговли и в социальных сетях. В 2020 г. объем торговли через социальные сети составлял около 992 млрд. долларов. Ожидается, что к 2026 году он составит 2,9 трлн. долларов.

В заключение хотелось бы привести в качестве примера следующую маркетинговую стратегию, которую компания может успешно применять во время кризиса, – это «культура заботы». В 2020 году компания MyoMaster, реализующая спортивный инвентарь для залов и спортивных мероприятий, столкнулась со следующей проблемой: залы начали закрываться, а мероприятия перестали проводиться из-за пандемии коронавирусной инфекции. Тогда компания приняла решение быстро переориентироваться на смежную отрасль - продажу онлайн-курсов домашних тренировок⁹. MyoMaster провели комплексный редизайн сайта, перевели менеджеров по продажам в систему онлайн-обслуживания клиентов и записали курсы тренировок. Благодаря выполнению этих действий, компания смогла найти возможность продолжить свою деятельность и получить выгоду во время кризиса. В решениях компании наблюдается забота сразу о 2 категориях лиц:

- о сотрудниках, так как был найден альтернативный сокращению штата вариант – смена формата работы с офлайн на онлайн;
- о клиентах, которым бренд предложил другой, более актуальный, удобный и необходимый им продукт.

¹ Gerard J. Tellis «Research on Advertising in a Recession». A Critical Review and Synthesis [Электронный ресурс] // Gerard J. Tellis, Kethan Tellis. / Journal of Advertising Research. – 2009. – URL: <https://www.journalofadvertisingresearch.com/content/49/3/304> (дата обращения: 05.06.2023).

² «Стратегия или сценарий? Как выстраивать маркетинг во время кризиса» [Электронный ресурс] // Про бизнес: [сайт]. – 2023. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/social/cmrm/638752099a7947983d0b47cf> (дата обращения: 05.06.2023).

³ «Укрупнение как стимул: чего ждать на рынке e-grocery в 2023-м» [Электронный ресурс] // Группа компаний РБК+: [сайт]. – 2023. – URL: <https://www.rbc.ru/neweconomy/news/6409ba589a7947121c11c894> (дата обращения: 05.06.2023).

⁴ «Треть заказов российского рынка e-grocery пришлось на онлайн-ритейлер Самокат» [Электронный ресурс] // Официальный сайт СберПро Медиа: [сайт]. – 2022. – URL: <https://sber.pro/publication/dolia-samokata-v-rossiiskom-e-grocery-dostigaet-35-otsenka-data-insight> (дата обращения: 05.06.2023).

⁵ «От Снуп Догга в Gucci до коллекции в честь «Брата»: что произошло в моде» [Электронный ресурс] // Группа компаний РБК+: [сайт]. – 2022. – URL: <https://style.rbc.ru/items/6215f5559a79470972e67cbe> (дата обращения: 05.06.2023).

⁶ «DIGITAL 2022: ANOTHER YEAR OF BUMPER GROWTH» [Электронный ресурс] // We Are Social Ltd: [сайт]. – 2022. – URL: <https://wearesocial.com/uk/blog/2022/01/digital-2022-another-year-of-bumper-growth-2/> (дата обращения: 05.06.2023).

⁷ «Here's Why E-Commerce Growth Can Stay Stronger for Longer» [Электронный ресурс] // Morgan Stanley: [сайт]. – 2022. – URL: <https://www.morganstanley.com/ideas/global-ecommerce-growth-forecast-2022> (дата обращения: 05.06.2023).

⁸ «38 E-Commerce Statistics Of 2023» [Электронный ресурс] // Forbes Advisor: [сайт]. – 2023. – URL: <https://www.forbes.com/advisor/business/ecommerce-statistics/> (дата обращения: 05.06.2023).

⁹ Алешкова, Д. В. Характеристики малого предпринимательства в Самарской области / Д. В. Алешкова, В. В. Мантуленко // Цифровая трансформация бизнеса: модели и решения : Сборник научных трудов Всероссийской (национальной) научно-практической конференции, Тамбов, 20–21 декабря 2019 года. – Тамбов: ООО "Консалтинговая компания Юком", 2020. – С. 60-64.

MARKETING TOOLS FOR BUSINESS DEVELOPMENT IN A CRISIS

© 2023 Krivikhina Anna Anatolyevna
Student
Samara State University of Economics
E-mail: ann.krivikhina@gmail.com

Keywords: crisis marketing, marketing tools, marketing strategy, e-commerce, SMM.

The article considers the basics of crisis marketing. The most effective marketing tools for business development during the crisis are studied. Examples of companies which have successfully implemented their marketing strategies during the pandemic COVID-19 and the crisis of 2021–2023 are presented. The main trends of marketing and the process of communication with customers are analyzed. The current state and forecast of the development of the e-commerce market are presented.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2023 Крюкова Анна Ивановна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: kryukovaa_anna@mail.ru

Ключевые слова: руководитель, организация, управление персоналом, работники, кадры.

В статье представлен анализ воздействия руководства на создание и успешную реализацию эффективной системы трудовых ресурсов. В ходе исследования автором были выявлены наиболее типичные и актуальные вызовы в сфере управления персоналом, характерные для российских компаний.

Для современного предприятия персонал является одним из ключевых фактором развития производственной деятельности. Проблема управления кадровыми ресурсами становится вечной задачей для любой компании, так как её функционирование напрямую зависит от эффективности данного процесса. Производственная компания в значительной мере опирается на эффективность деятельности своего персонала. Чтобы добиться максимальной производительности, администрация организации должна разработать и последовательно осуществлять практически реализуемую систему управления трудовыми ресурсами, учитывающую и международный опыт, и внутренние тенденции.

Современные концепции управления персоналом базируются на признании растущей роли каждой индивидуальности и личности сотрудника, на изучении его мотиваций и на способности адекватно формировать и регулировать их в соответствии с ключевыми стратегическими направлениями предприятия¹.

Управление персоналом образует сложную структуру. В её состав входят такие важные компоненты, как планирование кадровых ресурсов, подбор и увольнение сотрудников, обучение и развитие кадров, стимулирование и вознаграждение персонала, организация рабочего процесса, оценка и аттестация работников. Эти задачи требуют от управленцев обширных знаний в различных областях, таких как менеджмент, психология и стратегическое планирование².

Аналогично любой другой области управления, сфере управления персоналом сопутствуют некоторые проблемы и вызовы:

1) Проблема стремительного внедрения технологических инноваций и цифровизации: быстрый темп развития технологий и цифровизация оказывают суще-

* Научный руководитель – Трошина Елена Павловна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

ственное влияние на управление персоналом. Внедрение технологических инноваций требует от сотрудников овладения новыми навыками и компетенциями. Кроме того, возникает риск потери рабочих мест, а также потребовать изменения корпоративной культуры и коммуникационных практик³.

2) Проблема "отличника" связана с назначением на руководящие позиции сотрудников, обладающих выдающимися, часто «лучшими», но узко специализированными навыками, зачастую ограниченными в других направлениях деятельности. Такие руководители могут допускать значительные ошибки в сфере управления персоналом.

3) Проблема "своего человека" заключается в том, что у руководителя могут изначально сложиться конфронтационные взаимоотношения с сотрудниками, что впоследствии может привести к конфликтам. Это может оказать негативное влияние на психологическое состояние как подчинённых, так и самого руководителя.

4) Распространённый синдром позитивной проекции представляет собой ситуацию, когда руководитель стремится приписать особенности своего поведения и черты своего характера всем сотрудникам (чаще всего, это повышенная работоспособность, гиперответственность и другие черты, которые рядовым сотрудникам могут быть не свойственны). Такое отношение не учитывает индивидуальность каждого работника, что неизбежно приведёт к некорректным решениям и конфликтам.

5) Проблема "старшего" выражается в осознанном формировании дистанции между руководителем и подчинёнными. Этот подход может обеспечивать управляемость, но требует для этого строгих требований и претензий, что также увеличивает уровень психологической напряженности и даже безразличия в коллективе. При этом полностью блокируется возможность самомотивации подчинённых.

6) Синдром ожидания героя связан с ожиданием руководителя подчинённого, который стал бы мгновенным решением всех проблем и выполнением всех задач (причем исключительно за счет собственной смекалки и без привлечения дополнительных ресурсов). Это может привести к перегрузке сотрудников и неэффективному использованию их ресурсов. Но часто возникает второй вариант решения проблемы: разочарованный руководитель предпочитает работать самостоятельно, персонал же задействует исключительно по рядовым задачам, не доверяя процессу делегирования.

7) Проблема "звезды цирка" заключается в усиленном использовании трудовых способностей сотрудников вне предела их возможностей. Такие управленцы руководствуются идеей о том, что работник обязан «отработать» каждую полученную единицу своей заработной платы.

8) Проблема текучести кадров связана с тем, что многие организации не способны эффективно контролировать этот процесс. Это может быть связано с недостаточным использованием ресурсов, неправильным распределением заработной платы, неудачной кадровой политикой и сопротивлением или боязнью «включения» молодых специалистов⁴.

Так как проблема текучести кадров является достаточно обширной, рассмотрим её чуть подробнее:

1. Конкуренция на рынке труда растет, и организации сталкиваются с тем, что талантливые сотрудники получают привлекательные предложения от других компаний. Это создает риск потери ключевого персонала. Организации должны предлагать конкурентные вознаграждения, бенефиты и условия работы, чтобы привлекать и удерживать талантливых сотрудников.

2. Недостаточная мотивация и низкая удовлетворенность работой могут стать причиной ухода сотрудников. Организации должны разрабатывать эффективные системы мотивации, которые учитывают индивидуальные потребности и мотивационные факторы сотрудников. Это может включать предоставление вознаграждений, возможностей профессионального роста, признания достижений и создание благоприятной рабочей среды и т.д.

3. Недостаток возможностей для развития и карьерного роста может стать фактором, приводящим к уходу сотрудников. Сегодня сотрудники стремятся к развитию своих профессиональных навыков и повышению своего статуса в организации. Организации должны предоставлять возможности для обучения, тренингов, программ развития и четкий план карьерного роста для сотрудников.

4. Отношения с руководством и стиль лидерства могут оказывать существенное влияние на решение сотрудников остаться в организации или уйти. Организации должны развивать эффективное лидерство, которое обеспечивает открытую коммуникацию, поддержку и своевременную обратную связь. Хорошие отношения с руководством способствуют укреплению привязанности сотрудников к организации.

5. Неблагоприятная рабочая среда, высокая нагрузка работы и недостаток баланса между работой и личной жизнью могут быть факторами, влияющими на уход сотрудников. Организации должны создавать здоровую и поддерживающую рабочую среду, предоставлять гибкость в рабочем графике, возможности для отпусков и отдыха, а также способы справления с рабочим стрессом.

Для решения перечисленных вызовов в управлении персоналом необходим комплексный подход. Подобный подход может включать следующие рациональные методы повышения эффективности управления кадрами:

1) Изменение системы материальной мотивации (усовершенствование системы премирования, доплат и надбавок);

2) Введение разнообразных форм нематериальной мотивации (моральное поощрение, стимулирование свободным временем, организационное поощрение);

3) Обеспечение комфортных условий труда (обновление оборудования, внедрение автоматизированных систем);

4) Рационализация организации труда (расширение функционала, использование гибких графиков, улучшение обратной связи);

5) Вовлечение персонала в процесс управления компанией (предоставление возможностей для саморазвития, поддержка инициатив).

Основная цель управления персоналом - достижение максимальной эффективности использования умений и навыков работников в соответствии с корпо-

ративными целями⁶. При этом не меньше следует уделять внимание условиям труда, сохранению здоровья сотрудников и установлению корректных внутренних отношений в организации⁷. Следует помнить, как важно сегодня учитывать индивидуальные особенности каждого сотрудника и получать от персонала обратную связь о действующей системе управления.

Это лишь некоторые из современных проблем, с которыми сталкиваются организации при управлении персоналом. Все вышеперечисленные проблемы говорят о необходимости поиска инновационных подходов к их решению и стремления избежать повторения ситуаций в будущем. Для успешного разрешения данных вызовов требуется компетентный руководитель, способный выявить наличие проблем в системе управления и использовать как теоретические, так и практические методы, для принятия своевременных и наилучших решений⁵.

¹ Сущность, цели и концепция управления персоналом [Электронный ресурс] // Учебное пособие / Кузнецов Ю. В., Подлесных В.И. и др. – Режим доступа: https://de.ifmo.ru/bk_netra/page.php?tutindex=3&index=1

² Кадровое планирование [Электронный ресурс] // «Юниверсум» / Ленковец О.И. – Режим доступа: <http://ipk.bntu.by/upravlenie-personalom/kadrovoe-planirovanie.html>

³ Зуева З.В., Катровский Ю.А. Использование цифровых в управлении персоналом // Бизнес-образование в экономике знаний. 2021. №2 (19). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-tsifrovyyh-tehnologiy-v-upravlenii-personalom>

⁴ Селентьева Д.О., Смагина Е.В. Проблема текучести кадров на предприятии // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. №12-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problema-tekuchesti-kadrov-na-predpriyatii>

⁵ Комлев В.А., Черняева И.Н., Ноговицна О.С. Влияние основных показателей рынка труда на формирование кадровой политики организации // Геополитика и экогеодинамика регионов. 2019. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-osnovnyh-pokazateley-rynka-truda-na-formirovanie-kadrovoy-politiki-organizatsii>

⁶ Харитонова, Д. В. Влияние стиля руководства менеджера на принятие управленческих решений / Д. В. Харитонова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2022. – № 2-2. – С. 13-15. – DOI 10.46554/ScienceXXI-2022.10-2.2-pp.13.

⁷ Малышева, Е. А. Показатели устойчивого развития организаций в современных условиях / Е. А. Малышева, Р. Р. Хаметов // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 6 (155). – С. 1030-1032. – DOI 10.34925/EIP.2023.155.6.190. – EDN BNYMEW.

MODERN PROBLEMS OF PERSONNEL MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

© 2023 Kryukova Anna Ivanovna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: kryukovaa_anna@mail.ru

Keywords: manager, organization, personnel management, employees, personnel.

The article presents an analysis of the impact of management on the creation and successful implementation of an effective system of human resources. In the course of the study, the author identified the most typical and urgent challenges characteristic of Russian companies in the field of personnel management.

РЫНОК IPO РОССИЙСКОГО РИТЕЙЛА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

© 2023 Кузьмина Ольга Юрьевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: pisakina83@yandex.ru

Ключевые слова: первичное публичное размещение, IPO, ритейл, маркетплейсы, акция, капитализация.

Одной из основных проблем, стоящих перед компаниями при оценке перспектив дальнейшего увеличения их капитализации, является анализ способов привлечения денежных средств. Для ритейла это будет способствовать расширению бизнеса и более эффективному использованию ресурсов. Статья посвящена анализу эффективности сделок IPO российского ритейла, а также обозначению ключевых перспектив его дальнейшего развития.

Основной движущей силой развития государства является торговля. Она способствует тому, чтобы товары в стране производились и потреблялись в равных объемах, помогает обеспечить безопасный и равный обмен товарами между различными странами. Проще говоря, она создает благоприятный климат, как в экономической сфере деятельности государства, так и в социальной.

Торговля в России занимает одно из главных мест в структуре ВВП. Самый большой вклад вносит обрабатывающая отрасль, за ней следует добывающая промышленность, отрасль оптовой и розничной торговли находится на третьем месте. За последние 5 лет сфера торговли стабильно держит за собой статус одной из самых значимых сфер в российской экономике. 2021 году она заняла второе место в числе отраслей, приносящих наибольший вклад в формирование ВВП России¹. С 2019 по 2020 год наблюдался небольшой спад, но он был обусловлен действием объективных причин, весь мир переживал эпидемию коронавируса, отсюда и наблюдалось небольшое снижение объема торговли на 1,9% по сравнению с 2018 годом. Что касается 2022 года, то по сравнению с 2021 объем торговли снизился еще на 1,15%, в числовом выражении в 2022 году объем составил 17230 млрд. рублей. Но при этом не стоит забывать о том, что с 2017 года все равно видна положительная динамика.

В среднем за каждый год оборот увеличивался на 5,8%. В целом, за период с 2018 года по 2022 год увеличение составило 28%, в числовом выражении это значит рост на 1238,3 млрд. рублей. Что касается наступившего 2023 года, то прогнозные оценки рынка ритейла разнятся. Министерство экономического развития РФ просчитало в текущем году рост в 5,3% (и в ближайшие еще 3 года ориентировочно в среднем на 3,5%), что лучше предыдущего прогноза, выпущенного на конец 2022 года, где в 2023 году планировался рост только в 2,7%. Од-

нако, опросы, проводимые среди владельцев компаний, занимающихся розничной торговлей, дают иной результат. Так, консенсус-прогноз экономистов, опрошенных "Интерфаксом" в начале марта, по динамике розничной торговли на 2023 год предполагает ее снижение на 0,5%. Снижение обусловлено изменением доходов населения.

Именно оптовая и розничная торговля занимают первое место по числу трудоустроенных в них лиц (на эту отрасль приходится 20% занятых), второе место за обрабатывающей промышленностью (19%), на третьем месте транспортировка и хранение товаров (13%)².

Самыми крупными представителями российского ритейла по объемам выручки в 2022 году являлись X5 Retail Group, ПАО Магнит, ООО «Вайлдберриз», Mercury Retail Group, Холдинг Ozon. На сегодняшний день в российском ритейле стало сложно удержаться малым и средним игрокам, так как конкуренция слишком сильна. За весь период (2018-2022 годы) выручка всех представленных магазинов постепенно росла. Их общий объем продаж в 2022 году достиг 8,9 трлн рублей. Маркетплейсы продемонстрировали рекордный рост: их продажи увеличились на 92%, а выручка превысила 2,03 трлн рублей³. Рост в 2022 году объясняется рядом причин. Во-первых, продолжающейся консолидацией рынка, во-вторых, резким ускорением инфляции, в-третьих, изменением структуры потребления – в прошлом году быстрый рост давала продуктовая розница. Показатели непродовольственных товаров стагнировали. Значительно пострадал фешен-сегмент и «товары для дома».

Несколько слов и о структуре спроса в сфере ритейла. Цены – главный движущий фактор в выборе магазина, четверо из десяти граждан хотят совершать покупки в более дешевых магазинах. В 2020 году таких покупателей было около 12%, а в 2022 году их уже 38%, то есть за последние 3 года их количество увеличилось почти 3 раза.

Выяснив, что несмотря на проблемы, рынок ритейла является одним из самых динамично развивающихся рыночных сегментов, перейдем к анализу рынка IPO российского ритейла, где торговые компании выступают в качестве тех, кто ищет ресурсы на собственное развитие.

В 2018 году ни одна компания не вышла на первичное размещение. Предположительно, причина в неблагоприятной макроэкономической обстановке, ужесточении санкционной составляющей и недооцененности российских активов. Зато в последующие годы наблюдался рост объемов средств вследствие проведения IPO. Хотя в 2019 году компании розничной торговли России не были готовы к размещению, в 2020 и 2021 году они проявили себя. В 2020 году результаты первичного выхода акций от представителя торговых компаний – OZON – также говорят о высокой привлекательности этой сферы для инвесторов, ведь эта компания заработала на размещении 1140 млн. долл., что составляет 65,85% от общего объема⁴. В 2022 году в связи с возникшим напряжением в российской экономике под воздействием санкционного давления по причине начавшейся СВО ни одно IPO в сфере ритейла не состоялось.

Несмотря на положительную динамику развития рынка IPO в российском ритейле за последние годы, есть несколько факторов, препятствующих его развитию. Главным фактором является позднее развитие самого рынка IPO в России по сравнению с рынком США, к примеру. В США заметнее больше объем компаний, вышедших на размещение, как в целом, так и по сфере ритейла, в частности. Причина такого количества сделок и такие огромных объемов привлеченных средств – на американской бирже торгуют инвесторы со всего мира. Для получения Россией такого результата потребуется не только время, но и благоприятная рыночная инфраструктура, а также более насыщенный опыт от российских компаний.

Что касается именно ритейлерских компаний, то самой крупно значимой проблемой можно считать высокий уровень конкуренции на рынке первичных размещений. Всего с самого первого проведенного IPO со стороны торговых компаний в 2004 году вышло на биржи 17 компаний. Из всех секторов экономики он является самым объемным на данном рынке. Отсюда следует, что борьба за большее количество инвесторов тут самая активная. При этом, когда компания пытается получить максимально высокую оценку капитализации среди конкурентов на рынке первичных размещений, стоит помнить, что в таком случае высока вероятность превысить реальную оценку компании. Например, фирма Mercury Retail Holding, планировавшая размещение выдвинула ценовой диапазон около 6-6,5 долл. за акцию. Отсюда капитализация составила бы около 12-13 млрд. долл., что оказалось бы выше капитализации лидеров сегмента - X5 Retail Group и «Магнит», капитализация которых оценивается в 9-10 млрд. долл.⁵

Как бы ни хотелось компаниям продолжать такую радостную статистику, которая была в 2021 году, обстоятельства заставляют отложить компании свои размещения. На данный момент организации, которые планировали размещение в 2022 – 2023 годах приостанавливают свои намерения, чтобы дождаться лучшего момента.

В прошедшем 2022 году планировали свой выход на IPO такие компании, как ВкусВилл, Азбука вкуса, Melon Fashion Group, Mercury Retail Group, в состав которой входят "Красное & Белое" и "Бристоль".

На данный момент ситуация на рынке крайне негативная. В краткосрочной перспективе такая тенденция может продолжиться. Неизвестно, сколько будет наблюдаться застой на фондовом рынке. Все зависит от того, как скоро будет завершена спецоперация на Украине и с какими результатами. Во-первых, многие компании планировали размещаться на иностранных биржах, а в ближайшее время вход туда для российских компаний будет закрыт. Во-вторых, экономике страны надо время для того, чтобы прийти в норму, стоит еще немного подождать прежде, чем думать о выпуске акций на биржу.

Если бы в феврале 2022 года не произошел обвал фондового рынка и частные инвесторы не забрали бы большую часть своих средств с брокерских счетов, то развитие рынка IPO и рынка ценных бумаг в целом сейчас продолжалось. Все вышеперечисленные торговые компании с высокой вероятностью могли бы

выйти на публичное размещение и пополнить список публичных компаний-ритейлеров.

Пока над тем, как в дальнейшем будет развиваться рынок, царит неизвестность. Санкции ограничивают функционал российских банков, и их значимость падает в лице некоторых инвесторов. Эмитенты также не могут быть уверены в том, что основные банки, пользующиеся популярностью, смогут обеспечить им безопасное размещение. Пока иностранные инвесторы испытывают к российским активам недоверие. Тем не менее, в течение последних 20 месяцев около 42 российских непубличных компаний заявляли, что они ведут интенсивную подготовку к своему IPO. Среди желающих осуществить IPO такие компании, как «Делимобиль», «Иви», МТС-банк, Самокат, «Цифра». Есть и ритейлеры: «AliExpress Россия» – совместное предприятие Alibaba Group, VK Group, USM International и Российского фонда прямых инвестиций в сфере электронной социальной коммерции в России и СНГ; X5 Digital – это отдельная структура X5 Group, которая содержит цифровые сервисы ритейлера: экспресс-доставку товаров из магазинов X5, онлайн-гипермаркет «Vprok.ru Перекресток», сервис доставки готовой еды «Много лосося» и сервис доставки на «последней миле» 5Post. В 2021 году руководство X5 раскрыло планы по проведению IPO данного актива в начале 2023 года. Не оставили идею с размещением и вышеописанные крупные игроки рынка продуктового ритейла, планировавшие выход в 2022 году.

Российский рынок IPO, вероятно, на долгое время трансформируется, и основной спрос на нем теперь будут создавать местные инвесторы, а не зарубежные фонды, как это было раньше. 2023 год должен стать переходным, когда отечественные непубличные компании станут больше концентрироваться на работе с российскими инвесторами.

¹ О производстве и использовании валового внутреннего продукта (ВВП) в 2022 году / Росстат. – URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/55_07-04-2023.html (дата обращения 10.09.2023).

² Рабочая сила, занятость и безработица в России / Росстат. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/210/document/13211> (дата обращения 10.09.2023).

³ Задорожный С. ТОП-10 крупнейших ритейлеров России 2022 по данным INFOLine/ URL: <https://ecomhub.ru/top-10-largest-retailers-in-russia-2022-according-to-infoline/> (дата обращения 10.09.2023).

⁴ Покупки в онлайн-супермаркетах России в 2022 году выросли на 14% / Портал Retail Loyalty. URL: <https://retail-loyalty.org/news/pokupki-v-onlayn-supermarketakh-rossii-v-i-kvartale-2022-goda-vyrosli-na-14/> (дата обращения 10.09.2023)

⁵ Жадные продавцы или охлаждение рынка // Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/finansy/445421-zadnye-prodavcy-ili-ohlazhdenie-rynka-o-cem-govorit-perenos-dvuh-rossijskih-ipo> (дата обращения 10.09.2023)

RUSSIAN RETAIL IPO MARKET: DEVELOPMENT PROSPECTS

© 2023 Kuzmina Olga Yurievna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: pisakina83@yandex.ru

Keywords: initial public offering, IPO, retail, marketplaces, shares, capitalization.

One of the main problems facing companies when assessing the prospects for further increasing their capitalization is the problem of analyzing ways to raise funds. For retail, this will contribute to business expansion and more efficient use of resources. The article is devoted to analyzing the effectiveness of IPO transactions in Russian retail, as well as identifying key prospects for its further development.

ЭКОСИСТЕМА КАК НОВАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО СУБЪЕКТА

© 2023 Леонтьев Даниил Владимирович*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: leon@tieff.ru

Ключевые слова: экосистема, цифровая экосистема, суперапп, цифровое пространство, бизнес-модель, большие данные, коммерческий субъект, банковская экосистема.

В статье рассмотрены существующие крупнейшие российские экосистемы, описаны их положительные стороны, проанализировано, почему некоторые крупные игроки рынка не хотят становиться экосистемами, несмотря на перспективное и дальновидное развитие данного сегмента в системе цифрового пространства.

В период глобальной цифровизации и интеграции социально-экономических отношений и бизнес-процессов в Интернет-среду, с появлением такой значимой на сегодняшний день технологии, как Big Data, зародилось понятие «цифровая экосистема». Панежина М. С. и Нилова Н. М. в своей работе замечают, что сама концепция коммерческой экосистемы не является новшеством, её прототипом явились крупные торговые средневековые ярмарки, в рамках которых происходил обмен товарами между торговцами.⁵ Цифровая же экосистема – это подвижная, взаимосвязанная и взаимозависимая сфера внутренних бизнес-процессов, развивающихся вокруг одной компании.

В свою очередь, экосистема в нынешнем представлении – это бесшовная среда, в которой пользователь в полной мере может закрыть те или иные потребности, используя самостоятельные сервисы компании, либо же партнёрские.

В рамках исследуемой тематики существует также термин «суперапп» (от английского - super app). Он представляет собой особое приложение, экосистему, сосредоточившую для своих юзеров возможность реализации нескольких функций. Так, многие супераппы зародились и начали развиваться от финансовых структур, которые способны совмещать в одном приложении целый набор функций. Это, несомненно, помогает привлечь пользователей удобством и спектром возможностей.¹

Опираясь на информацию доклада Московской школы управления «Сколково» и МТС, можно заявить, что в России сегодня существуют и активно развиваются 4 компании-экосистемы, среди них: Сбер (ранее «Сбербанк»), Яндекс, VK

* Научный руководитель – Бессонов Игорь Сергеевич, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры экономики, организации и стратегии развития предприятия, Самарский государственный экономический университет.

(бывшая «Mail.ru Group»), МТС. Авторы доклада под экосистемой понимают стратегию, при которой независимые коммерческие субъекты создают совместные продукты для потребителей, используя общие инструменты и знания.

Руководитель направления «Инновации и цифровые технологии» школы «Сколково» В. Коровкин констатирует, что многие бизнес-субъекты вполне способны в краткосрочном периоде стать экосистемами, но для этого им стоит принять стратегически-функциональное решение. Признаки данного современного феномена развития деятельности ныне можно найти почти в любом крупном бизнесе.⁴

Первопроходцем в сфере российских экосистем является Сбер. Банк начал свой путь по трансформированию в экосистему ещё в 2016 году. Неудивительно, что именно ПАО «Сбербанк» стал одним из первых на рынке экосистем России. Коновалова М. Е. и Кузьмина О. Ю. отмечают, что компания, переходящая на экосистемное функционирование, должна располагать не только колоссальными финансовыми средствами, но и достаточным числом квалифицированных кадров (особую важность составляют кадры в сфере информационных технологий), большой клиентской базой, а также компетентным руководством, которое в состоянии координировать разноплановые направления в рамках экосистемы. Российские крупные финансовые организации как раз соответствуют данным требованиям.²

В 2023 году экосистема Сбера является крупным конкурентом для иных существующим российских экосистем. Герман Греф, глава Сбербанка, отмечает особую важность массивов данных. Он подчёркивает, что те, кто ими обладает, способен предоставить клиенту универсальную, при этом самую дешёвую и самую качественную услугу, которая ему требуется. Сейчас в экосистему Сбера входит обширное множество компаний, многие из них не имеют прямого отношения к финансовому бизнесу. Сбер предоставляет не только услуги банкинга, но и услуги мобильного оператора, услуги онлайн-кинотеатра и музыкального сервиса, а благодаря сервису по доставке продуктов «Сбермаркет» компания вышла на рекордные позиции.

Ещё одной быстрорастущей экосистемой является компания МТС. В настоящий момент она активно развивает на базе своего основного бизнеса по предоставлению телекоммуникационных услуг суперапп с упрощённым переходом между цифровым, медийными сервисами. В основу разработок положены достижения в мире искусственного интеллекта, аналитика больших данных, единый клиентский идентификатор, технологическая платформа для взаимодействия с партнёрами. Компания призналась, что это позволит с каждым годом увеличивать число клиентов, пользующихся перекрёстными продуктами, а также нарастить средние материальные затраты одного абонента в месяц, при этом увеличив клиентский жизненный срок и сократить расходы на маркетинг.

Помимо вышерассмотренных подробно экосистем на сегодняшний день активно развиваются сервисы Яндекс и VK. Так или иначе, они тоже расширяют и углубляют формат своих экосистем, отступая от основного вида деятельности

в пользу универсальности и многогранности внутренней структуры для пользователя.

Среди самых популярных сервисов Яндекса помимо почтового ящика можно назвать функционал заказа такси «Яндекс.Такси», именно с него пошло развитие данной экосистемы, а также сервис по заказу еды из кафе и ресторанов «Яндекс.Еда». Неменьшей популярностью пользуется ещё один из многих сервисов компании - «Яндекс.Маркет». Это специальная электронная торговая площадка, маркетплейс, для покупки товаров. Она позволяет пользователям сравнивать товары по параметрам и ценам, изучать отзывы и обзоры, а также задавать вопросы другим пользователям, магазинам и производителям. Неоспоримым преимуществом является то, что компания постоянно расширяется не только на цифровых просторах, но и в реальной жизни, создавая полезные сервисы для своих потребителей. Так, к примеру, в 2018 году компания представила ноу-хау на рынке российской электроники. Была представлена «умная» колонка «Яндекс.Станция» со встроенным голосовым помощником «Алисой». Это была первая «умная» колонка с поддержкой русского языка.

Следующим крупным игроком в сфере бизнес-экосистем является VK. На 2023 год это не просто социальная сеть, это совокупность всевозможных сервисов и услуг, затрагивающих не только досуговую сферу, но и культурную, спортивную; индустрию еды, индустрию аудио- и видеосервисов, тем самым конкурируя с популярными иностранными платформами. Компания ориентируется и на бизнес-структуры, помогает продвигать и развивать услуги для цифровизации бизнес-процессов – от Интернет-продвижения до облачных сервисов. Под влиянием мировых санкций в сфере IT-технологий корпорация VK при поддержке Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ в 2022 году разработала и запустила в работу «RuStore» - российский сетевой магазин приложений для мобильных устройств. Магазин доступен для разработчиков всех стран, а дизайн выполнен в традициях социальной сети «ВКонтакте».

Несмотря на существенную популярность экосистем, в нынешнее время существует и противоположная позиция среди других крупных коммерческих субъектов насчёт перетекания в экосистему. Абсолютно не все готовы взять на практике данный подход. Имеются случаи, когда крупные игроки, проанализировав идею и построив план поэтапного перехода к строительству экосистемы, отказывались от задуманного. Например, «ВымпелКом». В своей стратегии развития он планировал развивать цифровую экосистему при участии партнёров с необходимыми компетенциями. Были приняты попытки добавлять непрофильные разработки, однако впоследствии компания отказалась от построения экосистемы, сделав больший акцент на удержании свои абонентов и обновлении инфраструктуры.

По мнению генерального директора телекоммуникационной компании А. Торбахова, экосистема является только новым «звонким словом», оно давно ничего не значит. Торбахов отмечает, что клиентам неинтересно название, им прежде всего важен удобный и понятный сервис за разумную цену. Поэтому

«ВымпелКом» сконцентрирован прежде всего на поиске оптимального решения для клиента.⁴

Таким образом, по настоящему анализу, экосистема, как новая бизнес-модель деятельности коммерческого субъекта выступает перспективным и дальновидным путём развития самого субъекта, переход в цифровой мир стал общим трендом для всех участников рынка. Но вставать ли на этот путь или нет – вопрос открытый. Прежде всего, все преимущества и недостатки данного пути должна оценить сама компания.

Котова А. В. и Ксенофонтова О. Л. высказывают обоснованное предположение насчёт финансовых структур, согласно которому уже к 2030 году все банки станут для клиентов невидимыми, затаятся под видом сервисов и всеразличных приложений. Это реакция вполне естественна и оправдана, нацелена на потребности зумерского поколения, которое привыкло к соответствующему технологическому уровню жизни. И тем самым финансовые организации боятся потерять клиентуру, если не обеспечат подобный сервис.³

¹ Азарян, Е. М. Цифровой маркетинг и цифровые экосистемы на современных потребительских рынках / Е. М. Азарян, Д. Э. Возиянов // Торговля и рынок. – 2021. – № 1 (57). – С. 55-63. – EDN NGASBJ. [Электронный ресурс: www.elibrary.ru/item.asp?id=50097894] Дата обращения: 20.09.2023 г.

² Коновалова, М. Е. Финансовые экосистемы в эпоху развития цифровых технологий (на примере ПАО Сбербанк) / М. Е. Коновалова, О. Ю. Кузьмина // Вопросы инновационной экономики. – 2023. – Т. 13, № 1. – С. 361-380. – DOI 10.18334/vinec.13.1.117453. – EDN KPOUAB. [Электронный ресурс: www.elibrary.ru/item.asp?id=52456691] Дата обращения: 21.09.2023 г.

³ Котова, А. В. Экосистема как цифровая модель развития банка / А. В. Котова, О. Л. Ксенофонтова // Сборник научных трудов вузов России "Проблемы экономики, финансов и управления производством". – 2021. – № 49. – С. 18-21. – EDN HFGZGP. [Электронный ресурс: www.elibrary.ru/item.asp?id=47564374] Дата обращения: 21.09.2023 г.

⁴ Материалы совместного докладе SKOLKOVO и МТС, подготовленного в рамках программы MOOVE programme by SKOLKOVO x MTS; сайт «Школы управления SKOLKOVO» / [Электронный ресурс: <https://www.skolkovo.ru/news/chislo-ekosistem-v-rossii-budet-rasti/>] Дата обращения: 21.09.2023 г.

⁵ Панежина, М. С. Бизнес-экосистема: структура, преимущества и недостатки / М.С. Панежина, Н. М. Нилова // Цифровизация экономики: направления, методы, инструменты : Сборник материалов IV всероссийской научно-практической конференции, Краснодар, 17–21 января 2022 года. – Краснодар: Кубанский государственный аграрный университет имени И.Т. Трубилина, 2022. – С. 82-85. – EDN EGUXAF. [Электронный ресурс: www.elibrary.ru/item.asp?id=48368528] Дата обращения: 21.09.2023 г.

AN ECOSYSTEM AS A NEW BUSINESS MODEL FOR A COMMERCIAL ENTITY

© 2023 Leontiev Daniil Vladimirovich
Student

Samara State University of Economics
E-mail: leon@tieff.ru

Keywords: ecosystem, digital ecosystem, super app, digital space, business model, big data, commercial entity, banking ecosystem.

The article examines the existing largest Russian ecosystems, describes their positive aspects, analyzes why some major market players do not want to become ecosystems, despite the promising and far-sighted development of this segment in the digital space system.

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ КАК КЛЮЧЕВАЯ СТРАТЕГИЯ РОСТА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2023 Летунов Евгений Александрович*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: ev-letunov@mail.ru

Ключевые слова: цифровая трансформация, стратегия роста, конкурентоспособность предприятия.

В статье рассмотрены основные компоненты цифровой трансформации как ключевой стратегии роста конкурентоспособности в современном мире.

Цифровая трансформация как ключевая стратегия роста конкурентоспособности предприятия имеет высокую актуальность в современном мире на фоне колоссальных изменений глобального характера в экономике, геополитике, произошедших в 2022 г., последствий пандемии, вызванной COVID-19¹. Эффективное использование цифровых инструментов позволяет автоматизировать процессы, снижать затраты и быстрее реагировать на изменения на рынке, улучшить логистику, коммуникации и маркетинг, что способствует расширению бизнеса за пределами национальных границ. Все больше стран и регионов признают важность развития цифровой экономики как фактора роста и инноваций. Поэтому поддержка и финансирование в этой области становятся более доступными для предприятий, что делает цифровую трансформацию еще более актуальной. Все эти факторы делают цифровую трансформацию необходимой и актуальной стратегией для предприятий, которые стремятся укрепить уровень своей конкурентоспособности и экономической устойчивости².

Цифровая трансформация бизнеса – это процесс использования современных цифровых технологий с целью изменения и улучшения ключевых аспектов деятельности предприятия, включающих бизнес-модель, процессы, продукты и услуги, логистику. Цифровая трансформация бизнеса предполагает повышение эффективности и конкурентоспособности предприятия на рынке, создание новых возможностей (направлений) для развития.

Цифровая трансформация предусматривает работу с большим количеством данных (сбор, анализ и использование) для принятия более обоснованных управленческих решений, которая может включать применение машинного обучения, искусственного интеллекта и другие технологии для извлечения ценной информации³.

* Научный руководитель – Наугольнова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

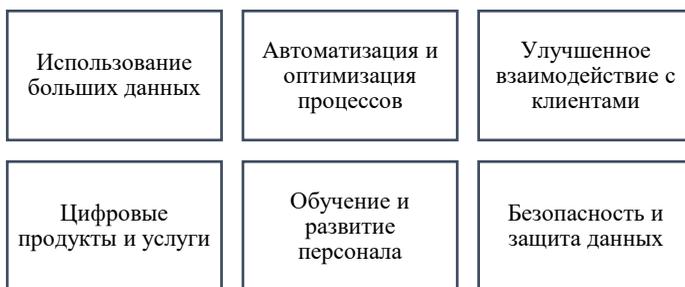


Рис. Ключевые компоненты цифровой трансформации бизнеса

Источник: составлено автором

Внедрение цифровых технологий позволяет автоматизировать рутинные задачи, повышать производительность труда, оптимизировать уровень затрат и достигать целевых значений себестоимости продукции.

Создание мобильных приложений, улучшение веб-сайтов, внедрение систем управления взаимодействием с клиентами (CRM) позволяют существенным образом улучшить показатели коммуникации, степень лояльности клиентов к компании.

Своевременная разработка и реализация новых цифровых продуктов и услуг, которые соответствуют современным потребительским требованиям, могут помочь компании обогнать конкурентов и занять весомую нишу на рынке.

Цифровая трансформация также требует обучения и развития сотрудников, чтобы они могли эффективно использовать новые технологии и процессы.

С увеличением использования цифровых технологий становится важным обеспечить безопасность данных клиентов и предприятия⁴.

¹ Абузов, А. Ю. Прогноз развития фондового рынка РФ в 2022 году / А. Ю. Абузов // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2022. – № 1-1. – С. 228-230. – DOI 10.46554/ScienceXXI-2022.03-1.1-pp.228. – EDN GZISFX.

² Измайлов, А. М. Подход к повышению конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия / А. М. Измайлов // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 12. – С. 168-170. – EDN ZFECQP.

³ Цифровизация как ключевой фактор повышения инвестиционной привлекательности и инновационного развития промышленных предприятий / О. А. Булавко, Б. Я. Татарских, Л. Р. Туктарова, И. А. Наугольнова // Проблемы развития предприятий: теория и практика. – 2018. – № 1. – С. 162-168. – EDN YPOTJZ.

⁴ Абузов, А. Ю. Развитие рынка финансового капитала в эпоху цифровизации: эволюция, современные вызовы и инновации в финтех-индустрии / А. Ю. Абузов // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17, № 5. – С. 1601-1618. – DOI 10.18334/ce.17.5.117969. – EDN IDPBJQ.

DIGITAL TRANSFORMATION AS A KEY STRATEGY FOR ENHANCING ENTERPRISE COMPETITIVENESS

© 2023 Letunov Evgeny Alexandrovich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: ev-letunov@mail.ru

Keywords: digital transformation, growth strategy, enterprise competitiveness.

The article examines the key components of digital transformation as a key strategy for the growth of competitiveness in the modern world.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ ОТКРЫТЫХ ДАННЫХ

© 2023 Лобашова Алина Николаевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: lina.lobashova@yandex.ru

Ключевые слова: предприятие, эффективность, экономический анализ, сбалансированная система показателей.

В статье проанализирована сущность понятия «эффективность предприятия», обоснована важность комплексного экономического анализа деятельности предприятия на основе открытых данных, а также необходимость разработки методики оценки эффективности организации с использованием различных экономических показателей и системы сбалансированных показателей Д. Нортона и Р. Каплана.

Оценка эффективности деятельности предприятия является важной задачей экономического анализа, поскольку от характеризующих ее показателей зависит дальнейшее принятие управленческих решений и их обоснование, исправление ошибок, вызвавших снижение финансово-экономических показателей субъекта, и формирование дальнейшей стратегии развития. Чтобы определить, каким образом организация сможет развиваться, сводя к минимуму негативные последствия влияния различных факторов, необходим экономический анализ показателей финансово-экономической деятельности предприятия.

В экономической науке отсутствует единый подход к трактовке понятия «эффективность». Например, Дж. М. Кейнс характеризовал её как «отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества, и ценой производства этой единицы»¹. Доктор экономических наук Ю.Н. Лапыгин утверждал, что эффективностью является характеристика производственных процессов предприятия, уровня затрат, которые напрямую влияют на достижение целей организации и степень этих достижений². И.А. Мухина определяет эффективность как соотношение результатов работы организации с затратами ресурсов на нее, которые и вызвали эти результаты, однако конкретное содержание показателя зависит от того, что было выбрано в качестве затрат и что в качестве результата. результата с затратами (или ресурсами), которые этот результат вызвали³.

Разные авторы часто определяют «эффективность» как совокупность именно финансовых показателей, характеризующих результативность деятельности ор-

* Научный руководитель – Наумова Ольга Александровна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

ганизации. В финансовом менеджменте же следует учитывать в совокупности как финансовые показатели, взятые, например, из бухгалтерского баланса, и нефинансовые показатели, которые включаются в сбалансированная система показателей Нортон Д. и Каплана Р. (ССП).

К оценкам показателей эффективности предприятия можно отнести анализ изменений в течение времени различных показателей деятельности организации, сравнение их с предыдущими и плановыми значениями с целью сделать вывод о наличии положительной или отрицательной динамике изменений.

Один из основных показателей, который используется для финансовой характеристики деятельности предприятия – рентабельность, отражающая относительный уровень её прибыльности. Одна группа показателей рентабельности характеризует эффективность производственной деятельности организации: рентабельность продаж, рентабельность бизнеса, рентабельность реализованной продукции⁴.

Вторая группа показателей рентабельности помогает оценить эффективность использования ресурсов. К ним относятся рентабельность оборотных и внеоборотных активов, рентабельность собственного капитала, инвестированного и заёмного в зависимости от того, какие ресурсы используются при производстве и в каком соотношении. Они позволяют сделать вывод о том, использование каких ресурсов является более выгодным и приносит наибольшую прибыль.

Кроме вышеперечисленных общих показателей рентабельности существуют показатели, которые позволяют оценить отдельные аспекты хозяйственной деятельности предприятия: издержкостоемость выпуска продукции, выработка и заработная плата на одного работника, удельный вес затрат в себестоимости продукции. На данном этапе трудно провести анализ деятельности организации, поскольку не все показатели можно рассчитать, основываясь только лишь на внешних данных. По внешним данным нельзя определить рентабельность отдельных видов продукции, отдельных филиалов и направлений деятельности. На этом этапе возможно применение ССП – это методология реализации стратегии компании⁵.

В ССП работа организации рассматривается в четырех основных аспектах: финансы, клиенты, бизнес-процессы и обучение. «Финансы» включают в себя традиционные финансовые показатели: выручка, темпы роста, рентабельность, чистая прибыль, затраты, среднегодовая стоимость основных фондов. Под «клиентами» подразумевается окружение организации, её отношение с клиентами, стейкхолдеры, и в данную группу можно отнести показатели доли рынка и текучести. Бизнес-процессы характеризуются внутренними процессами предприятия, снабжением основными ресурсами, системой качества, инновационными процессами. «Обучение» как часть ССП позволяет описать способность предприятия к обучению и росту, фокус на развитие квалификации и лидерство.

ССП дополняет систему финансовых показателей организации, и поэтому позволяет проводить комплексный учет всех показателей и анализ деятельности предприятия. Она помогает выявить ключевые бизнес-процессы, на которых организации необходимо сфокусироваться для повышения производительности и

усовершенствования своих предложений, а также определить лучшие способы направления инвестиций, наладить работу с персоналом, развить внутренние системы компании, корпоративную культуру и климат.

Сбалансированная система показателей формируется в несколько этапов:

- 1) Общая характеристика организации
- 2) Формирование стратегии развития предприятия
- 3) Определение целей деятельности
- 4) Формулировка задач для достижения поставленной цели
- 5) Составление системы основных показателей эффективности
- 6) Установка нормативных значений
- 7) Разработка стратегических инициатив

Проблема анализа с помощью открытых данных экономической деятельности заключается в том, что не все предприятия публикуют в свободный доступ информацию о своих производственных процессах в связи с желанием скрыть информацию от конкурентов⁶, однако из-за этого могут возникнуть сложности с осуществлением комплексного анализа работы предприятия, а значит может возникнуть риск потерять доверие клиентов, не заинтересовать инвесторов, поскольку информация о производстве фирмы будет труднодоступной.

Сделать окончательный вывод о том, насколько эффективно работает организация, достаточно сложно, основываясь только лишь на её финансовых показателях, поскольку они не затрагивают некоторые специфические особенности функционирования предприятия, касающиеся персонала, системы управления, контроля качества и др. Лучше всего учитывать их в совокупности со сбалансированной системой показателей, чтобы получить лучшее представление об особенностях работы организации. Этим объясняется необходимость составления системы оценки эффективности путем расчета и анализа финансовых и нефинансовых показателей.

¹ Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М., 1078. – 352 с. (дата обращения: 21.09.2023)

² Лапыгин Ю. Н. Стратегический менеджмент : учеб. пособие / Ю. Н. Лапыгин. - М. : Инфра-М, 2007. – 352 с. (дата обращения: 21.09.2023)

³ Мухина, И. А. Экономика организации (предприятия) : учеб. пособие / И. А. Мухина. – 2-е изд., стер. – М.: Флинта, 2017. – 320 с. (дата обращения: 21.09.2023)

⁴ Экономический анализ : учебник для вузов / Н. В. Войтоловский [и др.]; под редакцией Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – 8-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 631 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-15670-6. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/520528> (дата обращения: 21.09.2023).

⁵ Абрамов, В. С. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / В. С. Абрамов, С. В. Абрамов ; под редакцией В. С. Абрамова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 444 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-14595-3. – Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/520203> (дата обращения: 21.09.2023).

⁶ Малышева, Е. А. Устойчивое развитие бизнеса / Е. А. Малышева // Проблемы развития предприятий: теория и практика : Материалы 13-й Международной научно-практической конференции, Самара, 27–28 ноября 2014 года / Ответственный редактор: С.И. Ашмарина. Том 2. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2014. – С. 149-150.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION'S ACTIVITIES BASED ON OPEN DATA

© 2023 Lobashova Alina Nikolaevna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: lina.lobashova@yandex.ru

Keywords: enterprise, efficiency, economic analysis, balanced scorecard.

The article analyzes the essence of the concept of "enterprise efficiency", substantiates the importance of a comprehensive economic analysis of the company's activities based on open data, as well as the need to develop a methodology for evaluating the effectiveness of the organization using various economic indicators and a system of balanced indicators of D. Norton and R. Kaplan.

РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫХ УСЛУГ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

© 2023 Логинова Екатерина Витальевна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Loginovaev1982@gmail.com

Ключевые слова: транспортно-экспедиционные услуги, производственное предприятие, склад, электронный документооборот.

В статье описаны возможные проблемы производственного предприятия по налаживанию организации транспортно-экспедиционных услуг.

Производственное предприятие ООО «Тесвел» находится в самарской области, является монополистом в области транспортно-экспедиционных услуг. Основной вид деятельности – дистрибуция оборудования от мировых производителей в сфере обработки, резки металла, автоматизации сварочных работ, комплектующих для ремонта.

Анализ деятельности производственного предприятия выявил ряд проблем, которые напрямую влияют на его результативность.

В связи с кризисом 2019 года предприятие столкнулось с острой необходимостью поиска новых перевозчиков, обслуживанием клиентов и т.д.

Полный цикл перевозок не предоставляла ни одна транспортная компания, к тому же появились проблемы в оформлении технической документации на груз (в т.ч. на складе предприятия)¹.

К концу 2020 года ситуация немного улучшилась, однако проблемы с документооборотом (утеря) остались актуальными.

В связи с этим для ООО «Тесвел» предлагается внедрение электронного документооборота, в том числе автоматизированных систем учета и управления складом².

В статье предлагается рассмотреть один из вариантов программного обеспечения склада - СЭД «Дело».

СЭД «Дело» позволяет создавать, хранить, обрабатывать и передавать электронные документы между участниками бизнес-процесса в электронном виде.

Система СЭД «Дело» включает в себя следующие модули:

1. Модуль «Документооборот»: позволяет обрабатывать и управлять электронными документами;

2. Модуль «Делопроизводство»: предназначен для автоматизации процессов ведения делопроизводства;

3. Модуль «Бизнес-процессы»: позволяет автоматизировать бизнес-процессы организации;

4. Модуль «Архив»: предназначен для хранения и управления электронными архивами;

5. Модуль «Отчетность»: предназначен для формирования отчетности по различным видам деятельности.

СЭД «Дело» обеспечивает безопасность хранения и передачи электронных документов с помощью использования электронной подписи и сертификатов ключей электронной подписи. Система также имеет механизмы контроля доступа к документам и их изменению.

Оценка параметра «современность склада» в организации составляет 2 балла. Это указывает на то, что существуют серьезные проблемы и недостатки в управлении запасами и контроле на складе. А именно: неэффективные процессы, недостаточную автоматизацию, ошибки в учете и управлении запасами, а также недостаточную точность и своевременность информации о запасах.

Для ООО «Тесвел» требуется значительное улучшение склада, чтобы справиться с конкурентным давлением и повысить оценку. Это можно достичь путем внедрения современных систем управления складом, таких как WMS OrderAdmin. Такой системный комплекс позволит автоматизировать и оптимизировать процессы учета, контроля и управления запасами, что повысит эффективность и точность складского хозяйства.

Внедрение WMS OrderAdmin позволит сократить время на выполнение операций, минимизировать ошибки и улучшить планирование поставок. В результате получим доступ к актуальной информации о запасах в режиме реального времени, что позволит принимать оперативные решения и эффективно управлять ресурсами³.

Организация склада с помощью WMS OrderAdmin (рисунок 1).

На складе есть зона для приемки товара и зона долговременного хранения, включая мелкие и паллетные стеллажи. С помощью WMS OrderAdmin системы происходит подбор товара и сортировка на специальной стене по заказам. Затем товар упаковывается, маркируется и отгружается в службы доставки. Штрих-коды на стеллажах могут быть созданы с помощью специального оборудования или программного обеспечения, способного генерировать и печатать штрих-коды. Рабочие места на складе создаются с целью обеспечения оптимальной организации работы и удобства для сотрудников.

Следующим шагом в WMS OrderAdmin создается иерархия склада. Информация вносится вручную. Для помещения создаются ряды, для каждого ряда выделяются стеллажи. Для каждого стеллажа устанавливается полка, и вся эта информация сохраняется в программе.

Создание товаров в WMS. Чтобы перейти к следующему, а именно приемке товара на склад, нужно завести в WMS номенклатуру.

Рассмотрев рисунок, видим, что для выгрузки информации о товаре необходимо ввести название товара, артикул, стоимость товара, можно добавить изоб-

ражение, ввести его габариты и вес. После этого товар добавляется в базу данных программы.

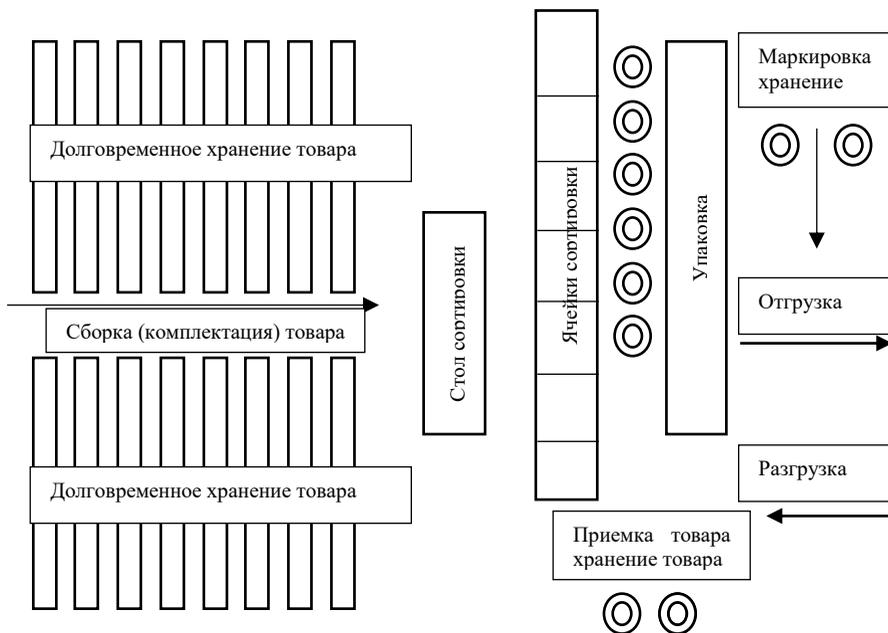


Рис. Организация склада

Следующий этап – приемка товара на склад.

В разделе «Документы» необходимо создать новую приходную накладную.

1. Заполняем поля с необходимыми документами и контрагентами.
2. Помещаем товар на накладную, сканируя штрих-коды или выбирая товары в браузере.
3. Проверяем количество товара и подтверждаем приемку.
4. Если необходимо, можно редактировать приемку вручную.

Следующий этап - привязка товаров к местам хранения. После того, как товар был принят на склад его нужно привязать к полкам, на которых он будет храниться. Пока товар не привязан к полкам он не будет доступен к дальнейшим операциям с ним:

1. Система позволяет просматривать список товаров и мест хранения.
2. При перемещении товаров можно выбрать опцию привязки или переноса на другую полку.
3. Необходимо отсканировать штрих-код места хранения и товара.
4. Если товар не привязан к месту хранения, система выдаст ошибку и его будет невозможно найти на складе.

Создание заказа. Основные шаги:

1. Открыть раздел заказа и нажать на кнопку «+».
2. Заполнить параметры заказа, включая информацию о получателе, товары, адрес и тариф доставки.
3. Выбрать статус платежа и внести комментарий для склада и перевозчика.
4. Сохранить заказ и ожидать его сборки.
5. После сборки создается накладная для доставки заказа.

В случае если собран всего 1 заказ, то собранный заказ привязывается сразу к сортировочной ячейке. Можно перейти сразу к упаковке заказов.

Если же собирали товары волной, то сейчас имеется определенное количество собранного товара, который теперь нужно разделить на отдельные заказы. Этот процесс называется сортировкой. Для его осуществления нужна сортировочная стена, которая представляет из себя обычный стеллаж, с разделенными на несколько ячеек полками. Размер ячейки зависит от размера заказов, а их количество напрямую влияет на максимально количество одновременно обрабатываемых заказов.

Упаковка заказов в WMS. После того как все товары были помещены в соответствующие их заказам ячейки, и система закрыла их, эти заказы автоматически уходят на упаковку, открываясь у упаковщиков на упаковочных столах. В каждом заказе написано из какой ячейки нужно взять товар.

Маркировка заказов. После упаковки товаров, товары маркируются этикетками нужных служб доставки.

Таким образом, внедрение автоматизированной системы для ООО «Тесвел» имеет ряд преимуществ:

1. Заказы могут быть помечены одной из доступных меток;
2. Метки могут использоваться для управления заказами, например, для фильтрации или поиска;
3. Цвет метки и ее название могут быть настроены;
4. Метка может быть добавлена как при создании заказа, так и после;
5. Система маркировки заказов помогает организовать работу с большим количеством заказов.

¹ Вельможин, А.В., Гудков, В.А., Миротин, Л.Б. Теория транспортных процессов и систем. Учебник.- М.: Транспорт, 2020. Текст: электронный – URL: https://www.studmed.ru/velmozhin-av-gudkov-va-i-dr-gruzovyeyavtomobilnye-perevozki_d4f2baad570.html (дата обращения: 08.09.2023).

² Сапега, В.А. Транспортно-экспедиционная деятельность в области почтовых услуг // - Текст научной статьи, 2022. Текст: электронный – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/transportno-ekspeditsionnaya-deyatelnost-voblasti-pochtovykh-uslug> (дата обращения: 10.09.2023).

³ Саханова, С.Э., Попова, О.В., Горев, А.Э. Транспортно-экспедиционное обслуживание: Учеб. пособ. - М.: Академия, 2023. - 430 с. Текст: электронный – URL: <https://obuchalka.org/20201030126400/transportnoekspedicionnoe-obslujivanie-uchebnoe-posobie-shanova-s-e-popova-o-vgorev-a-e-2005.html> (дата обращения: 09.09.2023).

⁴ Musayeva, Sh. MECHANISMS OF FUNCTIONING OF LOGISTIC STRUCTURES//SAI.2023.№A2. [Электронный ресурс] - Режим доступа: URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/mechanisms-of-functioning-of-logistic-structures> (дата обращения: 09.09.2023).

⁵ Технология продаж: умение совместить потребности покупателя с выгодами продукта – [Электронный ресурс] – URL: <https://www.klerk.ru/boss/articles/442360/> (дата обращения: 07.09.2023).

DEVELOPMENT OF MEASURES TO IMPROVE THE ORGANIZATION OF FREIGHT FORWARDING SERVICES OF A MANUFACTURING ENTERPRISE

© 2023 Loginova Ekaterina Vitalievna
Candidate of Economics, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: Loginovaev1982@gmail.com

Keywords: production enterprise, warehouse, electronic document management, freight forwarding services.

The article describes the possible problems of a manufacturing enterprise in establishing the organization of freight forwarding services.

ЗАТРАТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ

© 2023 Маняева Вера Александровна
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры учета, анализа и экономической безопасности
Самарский государственный экономический университет
E-mail: manyaeva58@mail.ru

© 2023 Митясова Наталья Сергеевна
магистрант
Самарский государственный экономический университет
E-mail: natysu@list.ru

Ключевые слова: внутренний финансовый контроль, затраты, расходы, коммерческая организация, управление затратами.

В статье дано определение внутреннего финансового контроля в коммерческой организации. Затраты коммерческой организации представлены как объект управления и внутреннего финансового контроля. Исследованы различия между затратами и расходами коммерческой организации.

Внутренний финансовый контроль затрат в коммерческой организации является одной из ключевых функций в области управления финансами и ресурсами. В условиях современной динамичной экономики и конкурентной среды, понимание и эффективное осуществление внутреннего финансового контроля над затратами становится необходимым элементом стратегического планирования и операционного управления для достижения финансовой стабильности и устойчивого роста коммерческой организации.

В трудах отечественных ученых теоретическим и практическим вопросам внутреннего финансового контроля в коммерческих организациях уделяется достаточного внимания. Этому направлению исследования посвятили работы В. А. Водопьянова и Е. М. Чернобыльская¹, Е. С. Илхомова, Ш. А. Маматов, С. Ш. Алавуудинов и Ш. Г. Кадирберганов², А. А. Колабаева⁴, С. Н. Петренко и И. А. Федоркина⁵, Л. В. Попова и Т. А. Фоменко⁷, А. А. Семенова, Н. С. Столяров⁹ и другие авторы. В работах исследователей внутренний контроль рассматривается как функция управления и процессы его интеграции с другими функциями, такими как планированием, учетом, анализом и регулированием, а также организационные и методические аспекты относительно выбранных объектов управления.

Проведенное исследование работ отечественных исследователей по данной проблематике, позволило сделать вывод, что внутренний финансовый контроль

в коммерческой организации – это система контрольно-аналитических процедур и процессов в управления конкретным объектом.

Одним из объектов управления, а значит и внутреннего финансового контроля выступают затраты коммерческой организации. В процессе внутреннего финансового контроля затрат коммерческая организация стремится обеспечить оптимальное использование ресурсов и максимизацию эффективности своей деятельности. Затраты являются важным объектом внутреннего финансового контроля в коммерческой организации. В современной бизнес-среде конкуренция становится все более жесткой, а эффективное управление затратами становится ключевым фактором успеха.

Исследованию затрат коммерческой организации как объекта управления и следовательно внутреннего финансового контроля посвящены работы О.А. Жигуновой и А.С. Ковалёва³, М.А. Пивкиной⁶, Д.И. Савина, О.О. Титова и Н.Г. Слепневой⁸, О.А. Скрынской и Е.А. Князевой¹⁰, О.С Цайц и Е.Л. Путниковой¹¹ и других ученых.

В своей работе М.А. Пивкина отмечают, что управление затратами – это процесс планирования, контроля и анализа затрат, которые осуществляются в организации для достижения основных целей и максимизации прибыли⁶. В свою очередь, контроль затрат включает в себя систематическое наблюдение и оценку всех сторон бизнес-процессов, связанных с финансовыми ресурсами. Это позволяет управлять затратами эффективно и минимизировать потери. Контроль затрат также включает анализ и оценку существующих систем контроля, их улучшение и внедрение новых методов и технологий в управленческом процессе.

По мнению О.А. Жигуновой и А.С. Ковалёва затраты представляют собой затраченные ресурсы на производство продукции или предоставление услуг и оказывают непосредственное влияние на финансовую стабильность и рентабельность организации³.

Д.И. Савин и О.О. Титов, Н.Г. Слепнева отмечают, что затраты представляют собой финансовое выражение объема материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов, которые используются для достижения определенных целей и перерабатываются в стоимость производимых товаров или услуг⁸. Затраты могут быть учтены как активы или расходы организации.

На практике возникают ситуации, когда понятия «затраты» и «расходы» отождествляют как синонимичные понятия, однако они обладают принципиальными отличиями.

По мнению О.А. Скрынской и Е.А. Князевой принципиальное отличие между затратами и расходами заключается в том, что затраты могут совпадать с расходами только в том случае, если в результате их осуществления получены доходы. Иначе говоря, затраты, которые не привели к получению дохода в отчетном периоде, будут учтены как активы и останутся в балансе организации до момента признания дохода. Когда доход признается, затраты становятся расходами и отражаются в отчетности¹⁰. Согласно исследованиям О.С Цайц и Е.Л. Путниковой «затраты» – это использование и применение ресурсов, а «расходы» – это уход или отток ресурсов из предприятия¹¹.

Важно отметить, что различие между затратами и расходами не является абсолютным и может зависеть от конкретного контекста и принятых в организации бухгалтерских принципов. О.А. Скрынская и Е.А. Князева считают, что при анализе финансовой отчетности и понимании финансового состояния организации важно обратить внимание на специфику использованных терминов и их толкование в предоставленной информации.

По нашему мнению, затраты характеризуются как использование ресурсов (материально-технических, нематериальных, трудовых, финансовых и т.д.) в денежном выражении для достижения определенных целей. Затраты обычно связаны с процессом производства или предоставления услуг, то есть преобразование ресурсов в себестоимость продукции или работ. Стоимостная оценка потребленных ресурсов продолжает числиться в составе затрат до тех пор, пока не будет получен доход, который был запланирован и направлен на покрытие этих затрат. В момент признания дохода, затраты становятся расходами по обычным видам деятельности. Кроме того, расходы могут возникать вне производства, которые называются прочими расходами.

Для управления затратами необходимо определить, от каких факторов зависят данные затраты и каковы параметры этой зависимости. В данном контексте речь идет об определении коэффициентов пропорциональности. Отдельные затраты прямо зависят от объема производства продукции (основные затраты), в то время как другие затраты могут зависеть от других факторов (накладные затраты).

В заключении следует заметить, что процесс управления затратами и создание системы внутреннего финансового контроля требует определения параметров зависимости как отдельных видов затрат, так и их совокупности. Контрольно-аналитическая информация, сформированная в процессе контрольных процедур, может использоваться для принятия управленческих решений в части оптимизации и эффективности затрат, связанных с производством продукции.

¹ Водопянова, В. А. Внутренний финансовый контроль: теоретический аспект / В.А. Водопянова, Е. М. Чернобыльская // Актуальные вопросы современной экономики. – 2022. – № 7. – С. 98-103.

² Внутренний финансовый контроль / Е. С. Илхомова, Ш. А. Маматов, С. Ш. Алауддинов, Ш. Г. Кадирберганов // Экономика и социум. – 2018. – № 11(54). - С. 399-400.

³ Жигунова О.А., Ковалёв А.С. О классификации затрат // Инновации и инвестиции. 2019. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-klassifikatsii-zatrat> (дата обращения: 31.07.2023).

⁴ Колабаева, А. А. Внутренний контроль, финансовый контроль и внутренний финансовый контроль: аспекты толкования / А. А. Колабаева // Наука и современность. – 2016. – № 47. – С. 134-139.

⁵ Петренко, С. Н. Внутренний финансовый контроль на предприятии: сущность и место в системе управления / С. Н. Петренко, И. А. Федоркина // Торговля и рынок. – 2020. – № 3(55). – С. 290-297.

⁶ Пивкина, М. А. Система управления затратами на предприятии / М. А. Пивкина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 4-2. – С. 161-163.

⁷ Попова, Л. В. Внутренний финансовый контроль: настоящее и будущее / Л. В. Попова, Т. А. Фоменко // Экономические и гуманитарные науки. – 2023. – № 3(374). – С. 9-16.

⁸ Савин, Д. И. Отнесение затрат на режущий инструмент в статью основных затрат на изделие / Д. И. Савин, О. О. Титов, Н. Г. Слепнева // Актуальные проблемы авиации и космонавтики : Сборник материалов V Международной научно-практической конференции, посвященной Дню космонавтики. В 3-х томах, Красноярск, 08–12 апреля 2019 года / Под общей редакцией Ю. Ю. Логинова. Том 1. – Красноярск: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева", 2019. – С. 272-274.

⁹ Семенова, А. А. Внутренний финансовый контроль хозяйствующего субъекта / А.А. Семенова, Н. С. Столяров // Бухгалтерский учет и налогообложение в бюджетных организациях. – 2020. – № 6. – С. 5-12.

¹⁰ Скрынская, О. А. Расходы, затраты, издержки: проблемы терминологии / О.А. Скрынская, Е. А. Князева // Петербургский экономический журнал. – 2022. – № 1-2. – С. 150-159.

¹¹ Цайц, О. С. Сущность и различия в понятиях: затраты, издержки и расходы / О.С. Цайц, Е. Л. Путникова // Вестник Белорусской государственной сельскохозяйственной академии. – 2019. – № 4. – С. 15-18.

EXPENSES OF A COMMERCIAL ORGANIZATION AS AN OBJECT OF INTERNAL FINANCIAL CONTROL

© 2023 Manyeva Vera Aleksandrovna

Doctor of Economics, Professor,

Professor of the Department of Accounting, Analysis and Economic Security

Samara State University of Economics

E-mail: manyeva58@mail.ru

© 2023 Mityasova Natalia Sergeevna

Undergraduate

Samara State University of Economics

E-mail: natysu@list.ru

Keywords: internal financial control, costs, expenses, commercial organization, cost management.

The article defines internal financial control in a commercial organization. The costs of a commercial organization are presented as an object of management and internal financial control. The differences between the costs and expenses of a commercial organization are investigated.

ЭТАПЫ ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

© 2023 Мартьянов Константин Павлович
кандидат экономических наук, директор программы
ПАО «ОДК-Кузнецов»
E-mail: kp.martyanov@uec-kuznetsov.ru

Ключевые слова: управление процессами, процессы производства, оптимизация бизнес-процессов, этапы оптимизации бизнес-процессов.

В статье обоснована необходимость повышения эффективности бизнес-процессов предприятия, раскрыты сущность и этапы их оптимизации, а также конкурентные преимущества, которых можно достичь при грамотном подходе к внедрению процессной модели управления на предприятии.

В настоящее время особенно остро стоит проблема обеспечения конкурентоспособности предприятия и ее роста, что обусловлено нестабильностью внешней среды, развитием инновационных, в т.ч. сквозных, цифровых технологий¹. Эффективное управление бизнес-процессами становится важным фактором успешной деятельности организации любой сферы². Оптимизация бизнес-процессов позволяет не только снизить издержки, но и повысить качество производимой продукции и услуг, а также укрепить позиции компании на рынке.

Оптимизация бизнес-процессов – это систематический подход к анализу, улучшению и управлению внутренними процессами организации³. Ключевые компоненты (этапы), отражающие сущность оптимизации бизнес-процессов, представлены на рисунке 1.

Любая оптимизация начинается с анализа текущего состояния процессов, показателей их эффективности, величины затрат на их осуществление и сопоставление полученных результатов. Современные программные продукты, графические нотации позволяют детально смоделировать бизнес-процессы по системам «как они есть» и «как должно быть», что позволяет определить действия по оптимизации и/или полной перестройке процессов.

Внедрение изменений необходимо проводить с участием всех заинтересованных сторон с целью снижения сопротивления изменениям со стороны руководителей и исполнителей бизнес-процессов.

Любые изменения в одном бизнес-процессе отразятся на показателях в других, т.к. предприятие – это система бизнес-процессов. Этот факт обуславливает необходимость мониторинга результирующих показателей процессов всего предприятия, на основе которых продолжается оптимизация бизнес-процессов.



Рис. 1. Ключевые этапы оптимизации бизнес-процессов

Преимущества оптимизации бизнес-процессов заключаются в следующих аспектах:

- 1) повышение производительности труда за счет оптимизации затрат трудовых ресурсов, сокращения времени выполнения задач. Стандартизированные процессы позволяют сократить время операционного цикла;
- 2) повышение качества. Улучшение процессов снижает вероятность ошибок и дефектов, что приводит к повышению качества продукции и услуг;
- 3) оптимизация запасов компании, что напрямую отражается на ее ликвидности за счет повышения оборачиваемости оборотных средств;
- 4) снижение издержек предприятия. Оптимизация бизнес-процессов позволяет устранить избыточные расходы, не создающие ценности конечному продукту, снизить потребление ресурсов и сократить операционные издержки;
- 5) повышение адаптивности к изменениям. Оптимизированные процессы позволяют повысить гибкость производства за счет возможности их перестройки, изменения последовательности их выполнения под нужды нового проекта.

Ключевые преимущества оптимизации бизнес-процессов отображены на рисунке 2.

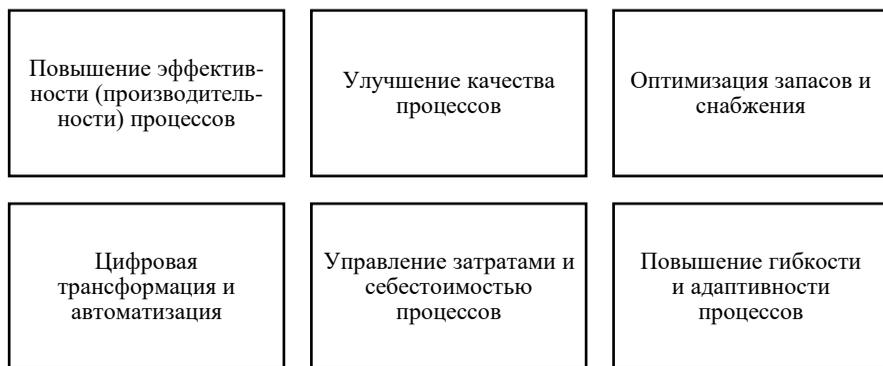


Рис. 2. Ключевые направления оптимизации производственных процессов
 Источник: составлено автором.

Таким образом, оптимизация бизнес-процессов позволяет организациям достигать более высокой операционной эффективности, улучшать качество продукции и услуг, а также укреплять свои позиции на рынке⁴. Ключевыми этапами в процессе оптимизации являются анализ показателей процессов, проектирование системы бизнес-процессов, подпроцессов, внедрение изменений, мониторинг текущих показателей процессов и деятельности предприятия в целом и дальнейшая непрерывная оптимизация бизнес-модели. Инвестирование финансовых, трудовых и иных ресурсов в оптимизацию бизнес-процессов может стать решающим фактором в достижении конкурентных преимуществ и устойчивого роста компании в современных условиях.

¹ Измайлов, А. М. Подход к повышению конкурентоспособности фармацевтического промышленного предприятия / А. М. Измайлов // Теория и практика общественного развития. – 2015. – № 12. – С. 168-170. – EDN ZFECQP.

² Наугольнова И.А. Цифровая трансформация и инновационные подходы к управлению затратами: теоретический анализ и перспективы развития // Креативная экономика. – 2023. – Том 17. – № 4. – С. 1293-1312. – doi: 10.18334/ce.17.4.117686

³ Наугольнова, И. А. Основы процессного подхода к управлению затратами на промышленных предприятиях / И. А. Наугольнова // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Т. 10, № 3. – С. 753-762. – DOI 10.18334/ep.10.3.100746. – EDN QYZOJR.

⁴ Абузов, А. Ю. Факторы, определяющие инвестиционную привлекательность и стоимость компании / А. Ю. Абузов // Российская наука: актуальные исследования и разработки : Сборник научных статей XIII Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х частях, Самара, 08 февраля 2022 года / Редколлегия: С.И. Ашмарина, В.А. Пискунов (отв. редакторы) [и др.]. Том Часть 1. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2022. – С. 318-321. – DOI 10.46554/Russian.science-2022.02-1-318/321. – EDN JLXMGG.

STAGES OF BUSINESS PROCESS OPTIMIZATION

© 2023 Martyanov Konstantin Pavlovich
Candidate of Economics, Program Director
PJSC "UEC-Kuznetsov"
E-mail: kp.martyanov@uec-kuznetsov.ru

Keywords: process management, production processes, optimization of business processes, stages of optimization of business processes.

The article substantiates the need to improve the efficiency of business processes of the enterprise, reveals the essence and stages of their optimization, as well as competitive advantages that can be achieved with a competent approach to the implementation of the process management model at the enterprise.

МАРКЕТИНГ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

© 2023 Мась Яна Алексеевна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: y.a.mas@yandex.ru

Ключевые слова: маркетинг, строительство, строительные услуги, маркетинг услуг, маркетинговые инструменты, каналы коммуникации, коммуникационная политика.

В статье предлагается исследовать важность использования маркетинговых инструментов в процессе повышения конкурентоспособности строительной организации. Автор определяет, какие инструменты маркетинга используют строительные организации, на основе материалов СМИ и данных официальной статистической отчетности, опубликованных за 2021–2022 гг., приводит пример использования каждого инструмента.

Следует отметить, что строительная отрасль занимает важное место в экономике, так как она ответственна за создание и развитие разнообразных строительных объектов, включая здания, жилье и инфраструктуру. В свете усиливающейся конкуренции на рынке строительства, по мнению многих экспертов, компании должны активно применять маркетинговые стратегии с целью привлечения клиентов и укрепления своей позиции на рынке.

Согласно мнению Д. Б. Орехова, под маркетингом в данном случае стоит понимать совокупность мероприятий, нацеленных на изучение потребностей целевой аудитории и включающих в себя продвижение строительных продуктов и услуг, а также обеспечение высокого уровня лояльности клиентов¹. Также, согласно мнению ученых и практиков, для эффективной реализации маркетинга в сфере строительства компаниям необходимо проводить регулярные исследования рынка, анализировать потребности целевой аудитории, разрабатывать маркетинговые стратегии, а также контролировать результаты маркетинговой деятельности и корректировать ее в соответствии с изменениями внешней и внутренней сред. Маркетинг в строительстве способствует повышению рентабельности строительных организаций, а также укреплению долгосрочных отношений с потребителями на основе взаимной выгоды и доверия.

Исследователи А. Л. Белобородов и Н. С. Шарафутдинова утверждают, что в процессе внедрения маркетинговых аспектов в деятельность строительной компании сотрудникам отдела маркетинга необходимо учитывать ряд факторов, которые рассмотрим ниже².

* Научный руководитель – Логинова Екатерина Витальевна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

Первоначально целесообразно подчеркнуть, что строительная отрасль относится к сфере услуг, что, в свою очередь, значит, что процессу использования маркетинговых инструментов в строительных компаниях присущи свои характерные особенности.

Так, вне зависимости от сферы деятельности компании, маркетинг услуг существенно отличается от маркетинга товаров. Услуги характеризуются следующими признаками: неосвязаемость, неотделимость от источника, непостоянство качества, невозможностью хранения услуг. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что в процессе продвижения строительных услуг сотрудникам компании необходимо уделить особое внимание такому критерию, как качество предоставляемой услуги.

Вторым фактором, который необходимо учитывать в процессе продвижения компании, выступает локальный характер строительного продукта, т. е. его привязка к конкретной территории и невозможность перемещения. Данный фактор повышает важность детального анализа специфики региона.

Специфика третьего фактора заключается в том, что процесс создания строительного объекта обычно занимает продолжительное время, что требует постоянного взаимодействия с клиентами на всех этапах строительства. Компаниям важно регулярно информировать клиентов о ходе работ и предупреждать возможные проблемы.

Последним рассмотренным в рамках данной статьи важным фактором выступает отсутствие достаточных знаний у потенциальных потребителей о качестве проделанных строительных работ, что обуславливает важность демонстрации профессионализма сотрудников компании в процессе продвижения.

На основании вышесказанного можно отметить, что процесс организации маркетинга в сфере строительства требует учета ряда факторов, обусловленных, в свою очередь, специфическим характером строительной деятельности. Все вышперечисленные особенности играют важную роль в процессе реализации маркетинговых стратегий в строительной сфере.

На рисунке 1 систематизированы характерные черты строительных услуг, которые также влияют на процесс их продвижения.

Как уже упоминалось, внедрение концепций маркетинга в деятельность строительной компании выступает эффективным инструментом для повышения конкурентоспособности компании в целом.

Также в рамках данной статьи следует подчеркнуть, что ключевой чертой маркетинга в данной отрасли является его ориентация на потребности потребителей строительных услуг. Иначе говоря, строительный маркетинг в первую очередь ориентируется на внутренней среде компании.

Исследователь И. С. Хашиев утверждает, что акцентирование внимания руководства компаний на внешнем маркетинге не так важно, как удовлетворение потребностей населения в качественной инфраструктуре, жилье и дорогах³. Д. Д. Манукян подчёркивает тесную связь спроса и предложения на продукцию и услуги, реализуемые строительными организациями именно с макроэкономической конъюнктурой⁴.



Рис. 1. Характерные черты строительных услуг

Так, вышеназванные исследователи рассматривают маркетинг в области строительства одним из ведущих инструментов производственной и стратегической направленности.

Специфика строительной сферы также накладывает отпечаток на функции маркетинга. На рисунке 2 раскрыта специфика функций, присущих строительному маркетингу.

Маркетинг в строительстве использует различные инструменты для достижения своих целей. Они могут быть классифицированы по следующим категориям:

- товарная политика;
- ценовая политика;
- сбытовая политика;
- коммуникационная политика.



Рис. 2. Базовые функции маркетинга в строительстве

В таблице раскрыта сущность каждого вышеперечисленного инструмента.

Сущность инструментов маркетинга в строительстве

Вид маркетингового инструмента	Характеристика инструмента
1	2
Товарная политика	определяет ассортимент, качество, упаковку, брендинг, гарантию и сервис строительных услуг и продуктов
Ценовая политика	определяет уровень цен, скидок, кредитования и лизинга строительных услуг и продуктов
Сбытовая политика	определяет каналы распределения, логистику, складирование и транспортировку строительных услуг и продуктов
Коммуникационная политика	определяет способы информирования, убеждения и напоминания потенциальных и реальных заказчиков о строительных услугах и продуктах, такие как реклама, продвижение, связи с общественностью, личные продажи

Далее перейдем к рассмотрению, как именно на практике реализуются инструменты, перечисленные в таблице.

Если рассматривать особенности реализации товарной политики строительных организаций, а именно – организацию работы с ассортиментом, можно привести официальные статистические данные об объемах жилищного строительства на территории России. Так, по данным Росстата, общий объем жилищного строительства по состоянию на первое августа 2023 г. составил 60 млн кв. м. (на 9,4% больше, чем за аналогичный период 2022 г.)⁵, что позволяет говорить о достаточно высоком спросе на услуги строительных организаций и полном обеспечении различных типов жилья для всех слоев населения.

Особенности реализации ценовой политики можно отследить по стоимости жилья в России за кв.м. В соответствии с данными Федеральной службы статистики за 2021 г., средняя стоимость квадратного метра жилья в России варьируется на уровне 59, 9 тыс. руб. за кв. м. Однако следует отметить, что эта цена существенно разнится в разных регионах, начиная от 18,6 тыс. руб. в Чечне и достигая 194,8 тыс. руб. в Москве⁶. Данную закономерность можно объяснить тем, что на уровне регионов отмечаются разные уровни доходов населения, а также различия в уровне спроса и предложения.

Сбытовой аспект маркетинга в строительстве, по мнению Д. Б. Орехова, проявляется в том, что организация процесса распределения заказов через торги предоставляет строительной компании возможность заранее определить свои сильные стороны в организации строительного процесса и отразить их в более выгодных ценовых предложениях по сравнению с конкурентами. В странах Европы разница в ценах, предлагаемых десятками подрядчиков в рамках тендеров, варьируется на уровне 80% и более⁶.

Перейдем к рассмотрению последнего маркетингового инструмента, а именно – к специфике коммуникационной политики в строительной сфере.

Как известно, в целях продвижения любая организация, в т. ч. строительная, должна использовать различные каналы коммуникации для продвижения своих услуг. Помимо этого, они должны проводить маркетинговые исследования для анализа рынка, конкурентов, целевых сегментов и факторов, влияющих на решение о покупке. Согласно последнему опросу Всероссийского центра исследования общественного мнения (ВЦИОМ), проведенному совместно с «Дом.рф», в новом жилье сегодня нуждаются 22,7 миллиона (37 процентов) российских семей. 11,6 миллиона российских семей с доходом не ниже среднего в ближайшие пять лет планируют улучшить свои жилищные условия. Из них 5,8 миллиона семей хотят построить или купить индивидуальный дом, 5,4 миллиона собираются приобрести квартиру, а 400 тысяч рассматривают вариант аренды жилья⁸. Данная статистика свидетельствует, что строительные организации учитывают потребности своей целевой аудитории.

Подводя итоги, важно подчеркнуть, что в современных условиях маркетинг в строительстве становится неотъемлемым фактором успеха. Строительные компании должны активно разрабатывать и применять эффективные маркетинговые

стратегии, исходя из глубокого понимания рынка, конкурентной среды и потребительских предпочтений.

¹ Орехов Д. Б. Особенности маркетинговой деятельности на строительном рынке // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. №8.

² Белобородов А. Л., Шарафутдинов Н. С. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности / А. Л. Белобородова, Н. С. Шарафутдинова. Казань: Логос, 2018. С. 138.

³ Хашиев И. С. Маркетинг в строительстве // Economics. 2020. №2 (45). С.37.

⁴ Манукян Д. Д. Анализ современных тенденций маркетинга в строительной отрасли // Вестник ГУУ. 2017. №5. С. 40.

⁵ За семь месяцев 2023 года введено на 9,4% больше многоквартирного жилья, чем за аналогичный период прошлого года // Минстрой России. URL: <https://minstroyf.gov.ru/press/za-sem-mesyatsev-2023-goda-vvedeno-na-9-4-bolshe-mnogokvartirnogo-zhilya-chem-za-analogichnyu-period/> (дата обращения: 08.09.2023)

⁶ Жилищное строительство в России. 2021. Статистический сборник / Росстат. М., 2022. С. 19-65.

⁷ Орехов Д. Б. Особенности маркетинговой деятельности на строительном рынке // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. 2013. №8.

⁸ Миллионы россиян хотят купить квартиру, но боятся // Лента.ру. URL: <https://m.lenta.ru/articles/2022/11/11/strahi/amp/> (дата обращения: 08.06.2023)

MARKETING IN CONSTRUCTION

© 2023 Mas Yana Alekseevna
Student

Samara State University of Economics
E-mail: y.a.mas@yandex.ru

Keywords: marketing, construction, construction services, service marketing, marketing tools, communication channels, communication policy.

The article proposes to investigate the importance of using marketing tools in the process of increasing the competitiveness of a construction organization. The author determines which marketing tools are used by construction organizations, based on media materials and official statistical reporting data published for 2021–2022, gives an example of the use of each tool.

РАЗВИТИЕ ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННЫХ БЛАГ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

© 2023 Мельников Денис Алексеевич
аспирант

Самарский государственный экономический университет

© 2023 Коновалова Мария Евгеньевна
доктор экономических наук, профессор
Самарский государственный экономический университет
E-mail: mkonoval@mail.ru

Ключевые слова: теория общественных благ, публичное благо, мериторное благо, неисключаемость, неконкурентность, несвободимость индивидуальных предпочтений, теория социодинамики.

Статья посвящена исследованию эволюции научных представлений о сущности общественных благ, их генезиса, развития современных форм и видов в нынешней социально-экономической системе. Показано, что несмотря на обилие теоретических концепций изучения категории публичных товаров, до сих пор отсутствует единое понимание их генезиса. Трансформация социально-экономической системы, обусловленная активным внедрением информационных технологий, вызывает необходимость переосмысления сущности и содержания категории общественных товаров.

По мнению апологетов неоклассической теории, рыночный механизм представляется единственно эффективным способом координации деятельности хозяйствующих субъектов, способным производить в нужном объеме необходимую продукцию, обеспечивая при этом практически полный спектр утилитарных потребностей индивидов. Однако, как это следует из самого определения рынка, он направлен на удовлетворение только явных потребностей индивидов, обеспеченных их платежеспособным спросом. В то же время существуют ряд благ, которые в силу своих специфических особенностей не могут быть произведены в частном секторе, это так называемые общественные (публичные) товары, процесс производства которых, как правило, инициируется государством. Создание подобного рода благ чрезвычайно важно для страны, поскольку доступность публичных благ способствует росту общественного благосостояния индивидов.

Эволюция теоретических представлений о сущности общественного блага предполагает наличие разнообразных позиций относительно понимания данной научной категории. Ученые экономисты по-разному интерпретировали мотивы создания подобных товаров, что обусловило различия в определении природы спроса на них, а также особенности их производства. Несмотря на достаточно широкий спектр научных позиций, бесспорным является признание двух базовых

свойств чистого общественного блага – это неисключаемость и несоперничество. Первая характеристика означает, что невозможно исключить из доступа к потреблению конкретного общественного блага отдельного индивида, поскольку публичные блага потребляются коллективно, без оплаты конкретной единицы товара. Второе свойство подчеркивает тот факт, что потребление общественного блага одними индивидами ни в коем случае не снижает возможности удовлетворить свою потребность другому индивиду. Однако, следует подчеркнуть, что выделенные свойства имманентны только чистому общественному благу, примером которого выступает, например, система противовоздушной обороны страны.

Многочисленные позиции авторов относительно сущности публичного блага могут быть отражены в таблице.

Ключевые позиции теоретиков относительно сущности общественного блага

Базовая теория	Определение понятия	Виды благ
Рыночная теория	Под общественным товаром понимается благо, удовлетворяющее условиям неисключаемости и неконкурентности	- чистое общественное благо; -чистое частное благо; -общие ресурсы;
Теория провалов рынка	Создание общественного блага есть результат дисбаланса спроса и предложения и невозможности его создания рыночным механизмом	-естественные монополии; -клубные блага; -опекаемые блага; -мериторные блага; -электронно-сетевое общественное благо;
Теория внешних экстерналий	Публичные блага возникают в процессе распространения положительных внешних экстерналий	-локальные общественные блага; -глобальное общественное благо
Налоговая теория	Общественный товар предполагает его бесплатность для потребителя. В тоже время каждый потребитель его оплачивает за счет налоговых отчислений	
Теория общественной полезности	Общественное благо – это специфическое благо, удовлетворяющее общественный интерес	
Теория общественного сектора	Публичное благо рассматривается как результат деятельности общественного сектора	
Теория государства	Опекаемое благо – прерогатива государства, проявление его монопольной власти	
Теория общественного благосостояния	Создание общественного блага существенно улучшает благосостояние потребителя, обеспечивая достижение оптимума по Парето	

Базовая теория	Определение понятия	Виды благ
Теория общественных институтов	Производство публичных товаров регламентирована функционированием социальных институтов, отвечающих за удовлетворение общественных потребностей	
Теория социальной справедливости	Общественное благо призвано удовлетворять коллективные предпочтения в процессе его коллективного потребления	
Теория экономической социодинамики	Опекаемое благо- благо, в производстве которого заинтересовано общество, но при этом отсутствуют явные предпочтения индивидов в отношении спроса на него	

Особое внимание следует уделить вопросам создания общественных товаров. Не вызывает сомнений определяющая роль государства в процессе производства опекаемых товаров. В теории экономической социодинамики, разработанной российскими экономистами Р. Гринбергом и А. Рубинштейном убедительно доказывается необходимость государственной «опеки» над некоторыми видами благ, к которым традиционно относятся общественные блага, мериторные блага, а также блага, которые являются результатом действия рыночных провалов. А. Рубинштейн и Р. Гринберг дают следующую оценку каждому из перечисленных видов благ. Что касается благ, создающих внешние эффекты, то к ним можно отнести, например, развитие сферы культуры, здравоохранения, которые обеспечивают распространение положительных внешних экстерналий. Особенностью создания подобных благ является опережающий рост издержек, поскольку рост производительности труда в данных сферах практически невозможен. Так, и в 21 веке оркестр тратит столько же времени на воспроизведение симфонии, как и в 19, при этом уровень заработной платы должен обеспечивать достойную жизнь музыкантов, иначе развитие данной отрасли прекратится. В то же время существуют и антиблага, создающие отрицательные внешние эффекты, например, отравляющие вещества в процессе производства загрязняют атмосферу и водные ресурсы. Под мериторными благами ученые понимают такой вид общественных благ, потребность в которых не всегда осознается обществом, что приводит к недооценке спроса на них и соответственно низкому объему производства. Например, любое общество заинтересовано в достижении минимального уровня преступности, однако, рядовой индивид не готов увеличивать свои налоговые отчисления на поддержание пенитенциарной системы.

Ключевыми методами государственной «опеки» подобных благ являются налоги и субсидии, особенно данные меры поддержки актуальны для благ, потребление которых сопровождается внешними экстерналиями. Такие мероприятия государственной регуляции как сертификация и другие подобные меха-

низмы применяются в отношении товаров естественных монополий. Что касается регулирования процесса производства общественных благ, то ключевыми мерами поддержки являются субсидии, беспроцентные кредиты, дотации компаниям, производящим соответствующие товары. Необходимость государственной опеки над общественными благами вызвана воспроизводимым эффектом безбилетника в процессе их потребления. Еще одной причиной государственного регулирования создания предложения публичных благ является отсутствие стимулов к их производству у представителей частного бизнеса.

Еще одним видом общественных товаров являются мериторные блага. Впервые феномен мериторных благ описал американский ученый Р. Масгрейв, который показал, что в обществе всегда существуют товары и услуги, спрос на которые рядовых потребителей отличается от «нормативного» спроса всего общества. Как было отмечено выше, к таким благам относится пеницитарная система, охрана общественного порядка добровольцами и т.д.

Основными способами финансирования мериторных благ являются субсидии товаропроизводителям, что обуславливает снижение цен на них и росту объема предложения данного вида товаров.

¹ Каримова Д.В., Руф Ю.Н. Возможности внедрения системы социального рейтинга в России в условиях цифровизации // Вопросы инновационной экономики. – 2020. - Т.10. № 2.- С.881-888.

² Корчагина Т.В. Новая экономика и мериторные блага// Вестник ТГУ. – 2010. - Выпуск 8 (88). – С. 13

³ Попов Е.В., Кац И.С. Основные институты развития общественных благ // Региональная экономика: теория и практика. № 40 . 2015. С. 45-57.

⁴ Рубинштейн А.Я. Финансирование опекаемых благ в гуманитарном секторе экономики (опыт институционального исследования) // ЭНСР № 3 (86).2019. С.62-77.

⁵ Сложности и противоречия построения децентрализованной бюджетной системы: теоретический аспект // Ежеквартальный рецензируемый, реферируемый научный журнал «Вестник АГУ». № 3(165). 2015 г. С. 39-40.

⁶ Юрманова Е.А. Активизация институциональных факторов повышения эффективности сферы производства общественных благ // *Glibal scientific potential economic sciences* № 4 (37). 2014. С. 60-63.

DEVELOPMENT OF THE THEORY OF PUBLIC GOODS IN MODERN CONDITIONS

© 2023 Melnikov Denis Alekseevich
Graduate Student
Samara State University of Economics

© 2023 Konovalova Maria Evgenievna
Doctor of Economics, Professor
Samara State University of Economics
E-mail: mkonoval@mail.ru

Keywords: theory of public goods, public good, meritorious good, non-excludability, non-competitiveness, non-freedom of individual preferences, theory of sociodynamics.

The article is devoted to the study of the evolution of scientific ideas about the essence of public goods, their genesis, the development of their modern forms and types in the modern socio-economic system. It is shown that despite the abundance of theoretical concepts for studying the category of public goods, there is still no common understanding of their genesis. The transformation of the socio-economic system, caused by the active introduction of information technologies, necessitates a rethinking of the essence and content of the category of public goods.

КЛЮЧЕВЫЕ ПАРАМЕТРЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ТЭП

© 2023 Минин Андрей Александрович*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: andr.minin2011@yandex.ru

Ключевые слова: устойчивое развитие, топливно-энергетическая промышленность, ТЭП, компоненты устойчивого развития предприятий.

В статье определены и описаны ключевые компоненты устойчивого развития предприятий топливно-энергетического комплекса в современных условиях санкционной политики, ценовых ограничений на нефть и газ, нестабильности курса рубля.

В настоящее время российские компании топливно-энергетической промышленности оказались в условиях острой неопределенности, вызванной санкционной политикой, установлением ценовых ограничений на нефть и газ, нестабильностью курса рубля. Сложная экономическая ситуация обусловила необходимость уделения большего внимания менеджмента компаний вопросам устойчивого развития компании.

Устойчивое развитие предприятий топливно-энергетического промышленно-сти (далее ТЭП) – это стратегический подход, направленный на обеспечение сбалансированного роста компании с учетом социальных, экологических требований и экономических условий функционирования бизнеса.

Одним из ключевых компонентов устойчивого развития предприятия ТЭП является производственная устойчивость, которая заключается в способности предприятия обеспечивать непрерывное и эффективное производство энергии или топливных ресурсов, где ключевую роль играют эффективное управление ресурсами, оптимизация производственных процессов, стратегическое планирование и другие факторы производства¹ (см. рисунок).

Экологическая устойчивость предприятий топливно-энергетического комплекса подразумевает ответственное управление природными ресурсами и минимизацию негативного воздействия на окружающую среду в процессе производства энергии или топливных ресурсов. Соблюдение современных экологических требований обуславливает необходимость существенных инвестиций в технологии по снижению выбросов и загрязнений.

* Научный руководитель – Наугольнова Ирина Александровна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

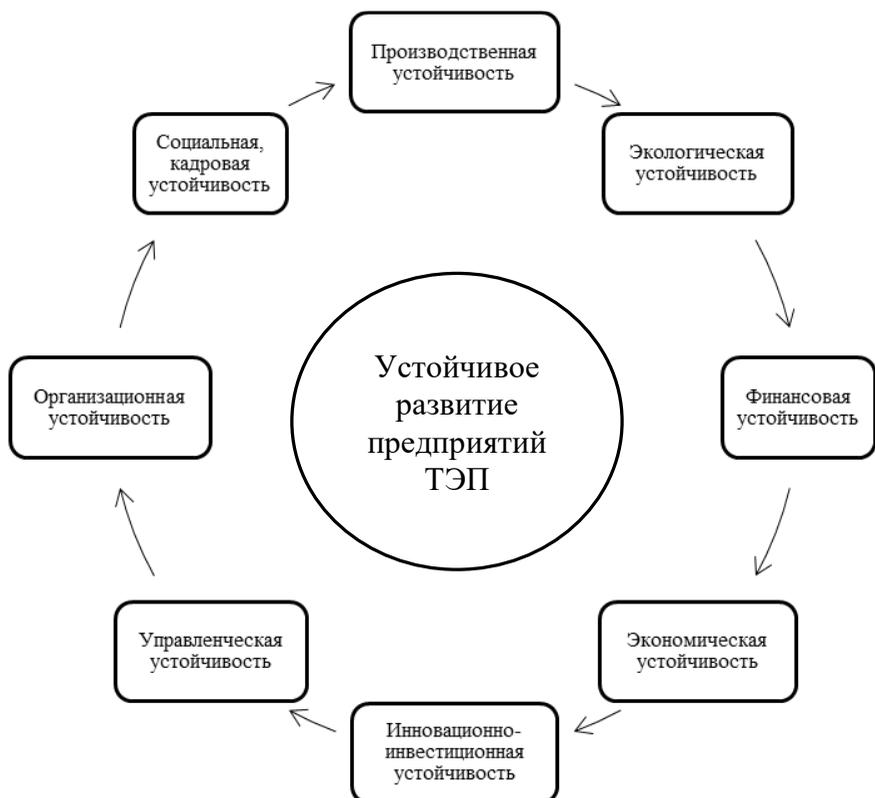


Рис. Ключевые параметры устойчивого развития предприятий ТЭП
 Источник: составлено автором.

Финансовая и экономическая устойчивость являются важными аспектами успешного и устойчивого развития компании ТЭП. Финансовая устойчивость связана с способностью компании управлять своими финансовыми ресурсами, ликвидностью и платежеспособностью. Экономическая устойчивость включает в себя не только финансовую устойчивость, но и учитывает другие факторы, такие как способность компании адаптироваться к меняющимся экономическим условиям, управлять издержками, генерировать прибыль, что обеспечивает рост экономической стоимости компании и ее конкурентоспособность на рынке².

Инновационно-инвестиционная устойчивость топливно-энергетических предприятий представляет собой способность компаний эффективно управлять инновационными процессами (внедрять современные технологии, использовать новые материалы и др.) и инвестициями с целью обеспечения их устойчивого развития³.

Управленческая устойчивость заключается в способности руководства и топ-менеджмента компании принимать эффективные стратегические решения,

управлять ресурсами и рисками компании с целью обеспечения долгосрочного развития организации.

Организационная устойчивость, с другой стороны, – это способность компании адаптироваться к изменяющимся условиям, сохраняя при этом требуемый уровень эффективности внутренних процессов⁴.

Социальная эффективность организации определяется её способностью удовлетворять потребности и ожидания заинтересованных сторон.

Кадровая устойчивость организации основана на качестве управления персоналом, обеспечении их развитие, степени удовлетворенности сотрудников компании трудом, системе мотивации, что отражается на показателях производительности труда.

Ключевые компоненты устойчивого развития предприятия в топливно-энергетической промышленности, описанные выше, являются фундаментом их успешного развития в долгосрочной перспективе и конкурентоспособности на рынке⁵. Учет этих компонентов, реализация мероприятий по повышению их уровня позволят обеспечить устойчивое развития предприятия ТЭП в столь непростых современных условиях функционирования бизнеса.

¹ Наугольнова, И. А. Цифровая трансформация и инновационные подходы к управлению затратами: теоретический анализ и перспективы развития / И. А. Наугольнова // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17, № 4. – С. 1293-1312. – DOI 10.18334/ce.17.4.117686. – EDN UMUZJE.

² Абузов, А. Ю. факторы, определяющие инвестиционную привлекательность и стоимость компании / А. Ю. Абузов // Российская наука: актуальные исследования и разработки : Сборник научных статей XIII Всероссийской научно-практической конференции. В 2-х частях, Самара, 08 февраля 2022 года / Редколлегия: С.И. Ашмарина, В.А. Пискунов (отв. редакторы) [и др.]. Том Часть 1. – Самара: Самарский государственный экономический университет, 2022. – С. 318-321. – DOI 10.46554/Russian.science-2022.02-1-318/321. – EDN JLXMGG.

³ Абузов, А. Ю. Развитие рынка финансового капитала в эпоху цифровизации: эволюция, современные вызовы и инновации в финтех-индустрии / А. Ю. Абузов // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17, № 5. – С. 1601-1618. – DOI 10.18334/ce.17.5.117969. – EDN IDPBJQ.

⁴ Чудаева, А. А. Изменения в структуре производственных затрат промышленного предприятия при внедрении цифровых технологий / А. А. Чудаева // Экономика и предпринимательство. – 2021. – № 12(137). – С. 1463-1466. – DOI 10.34925/EP.2021.137.12.293. – EDN PVIFYU.

⁵ Фомин, Е. П. Особенности среды функционирования современного промышленного предприятия / Е. П. Фомин, А. М. Измайлов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2015. – № 9(131). – С. 108-113. – EDN UXKQQR.

KEY PARAMETERS OF FUEL AND ENERGY INDUSTRY SUSTAINABLE DEVELOPMENT

© 2023 Minin Andrey Alexandrovich
Graduate Student

Samara State University of Economics

E-mail: andr.minin2011@yandex.ru

Keywords: sustainable development, fuel and energy industry, components of sustainable development of enterprises.

This article identifies and describes the key components of sustainable development of fuel and energy complex enterprises in the modern conditions of sanctions policy, oil and gas price restrictions, ruble exchange rate instability.

АКТУАЛЬНОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

© 2023 Михайлова Марина Андреевна*

студент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: mihaylowam@yandex.ru

Ключевые слова: бережливое производство, автомобильная отрасль, принцип, визуализация, система 5S, система качества TQM, повышение эффективности.

В статье рассмотрены сущность и принципы бережливого производства, некоторые системы и инструменты бережливого производства, внедренные на АО «АВТОВАЗ».

Современное развитие общества и технический прогресс требуют от предприятий обеспечения высокого качества продукции, сокращения издержек, снижения негативного влияния на окружающую среду¹. В этой связи все больше компаний становятся заинтересованы во внедрении принципов бережливого производства. В данной работе рассмотрим актуальность применения бережливых принципов на предприятиях автомобильной отрасли России на примере АО «АВТОВАЗ».

Бережливое производство – это методология, которая сокращает количество отходов и повышает производительность внутри организации. Она стремится использовать меньше ресурсов, таких как время производства, количество работников, и разрабатывать высокоэффективные процессы. Аналогичным образом, сокращение отходов направлено на сокращение перепроизводства, объема запасов готовых деталей, бракованных изделий, отходов, незавершенного производства, времени ожидания и ненужных перемещений. Однако основная цель бережливого производства заключается в максимизации ценности для заказчика за счет устранения производственных отходов. Ценность описывается как способность предоставлять продукцию в нужное время и по нужной цене для удовлетворения потребностей клиента. В этом контексте производственные отходы могут быть устранены путем разработки различных инструментов бережливого производства, таких как 5S, профилактическое обслуживание, Кайдзен и прочие. Такое взаимодействие между различными инструментами способствует сокращению повторной обработки, бракованных изделий, больших сроков изготовления и брака, благодаря чему процессы становятся более плавными и снижают производственные затраты.

* Научный руководитель – Пименова Елена Михайловна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

Бережливое производство – это процесс, включающий несколько этапов (принципов)² (см. рисунок).



Рис. Пять принципов бережливого производства

Принципы бережливого производства были разработаны в Японии в 1950-х годах и с тех пор успешно применяются в различных отраслях. Автомобильная отрасль – важнейшая отрасль российского народного хозяйства. Однако производство автомобилей сопряжено с большими затратами ресурсов и энергии, а также создает серьезную нагрузку на окружающую среду. В этой связи внедрение бережливых принципов на предприятиях автомобильной отрасли может стать важным фактором в развитии предприятий.

В 2016 году АвтоВАЗ начал масштабную программу по внедрению системы бережливого производства на заводе. До внедрения концепции бережливого производства АвтоВАЗ имел ряд очень серьезных проблем на своих производственных площадках, а именно:

- низкое качество выпускаемой продукции при высоком (теоретическом) уровне контроля;
- прием на работу сотрудников по временному трудовому договору;
- низкая доступность оборудования;
- высокий уровень запасов готовой продукции.

Для решения проблем в компании были внедрены системы и инструменты бережливого производства, среди которых: визуализация, 5S, картирование, Quick Response Quality Control, кайдзен, TQM, TPM. Все эти инструменты в совокупности, несомненно, повышают инвестиционную привлекательность АО «АвтоВАЗ»³. Рассмотрим некоторые из данных систем.

Визуализация необходима для любой успешной программы бережливого производства. Визуальные инструменты повышают эффективность соблюдения нормативных требований и помогают заводским рабочим быстро выявлять сбои. Важным аспектом безопасности любой компании является управление потоками людей и транспортных средства. На АО «АвтоВАЗ» постоянные проходы и коридоры размечены. Помимо дорожных знаков и указателей для пешеходов, на пересечении людей и транспортных средств, используются предупреждающие знаки или дорожная разметка. На АО «АвтоВАЗ» также обозначены зоны, где продукция временно проходит контроль качества или уже прошла проверку и была забракована.

Так же на предприятии внедрена система 5S, смысл которой состоит в безопасной и при этом эффективной организации рабочего места на производстве. Ответственность за внедрение системы 5S и её организацию на рабочих местах несут руководители подразделений, а вот за поддержание рабочего места в чистоте и подготовленном к работе состоянии, за соблюдение стандартов ответственен производственный персонал. Замер времени, проведенный на рабочем месте, фото рабочего дня с анализом причин потери работы помогли выявить моменты, тормозящие производственный процесс. На предприятии был рассортирован, подписан и помещен в ближайшей доступности от рабочего места, чтобы минимизировать затраты рабочего времени на перемещения работников. Так же за каждым сотрудником закреплялось определенное рабочее место. Это размещение позволило увеличить производительность труда. Внедрение системы 5S в рамках бережливого производства позволило сократить время перемещения (на 57%) и ожидания продукции (на 83%).

Также АО «АвтоВАЗ» использует систему качества TQM, которая состоит из 3 этапов:

1) стоимостное преимущество автомобилей АО «АвтоВАЗ»: низкая стоимость рабочей силы, защита протекционизмом правительства РФ;

2) улучшение качества и снижение стоимости продукции; использование системных методов, основанных на международных стандартах ISO 9000, QS-9000, ISO/TU 16949;

3) фундаментальная перестройка АО «АвтоВАЗ» с целью кардинального улучшения потребительских свойств и качества автомобилей.

Использование новой системы положительно позволило существенно сократить количество нецелесообразных перемещений и запасы комплектующих на рабочих местах, исключить поиск деталей, снизить время формирования заказов и повысить эффективности загрузки операторов на рабочих местах.

Качество автомобиля во многом определяется качеством автомобильных компонентов, поэтому АО «АвтоВАЗ» уделяет пристальное внимание совершенствованию взаимоотношений с поставщиками, для чего в 2018 году был организован Центр сертификации и лицензирования поставщиков.

Опыт множества промышленных предприятий, внедряющих бережливое производство (и в том числе компании Toyota) показывает: все предприятия сталкиваются со схожими проблемами; однако успех или провал новой концепции за-

висит от того, имеет ли предприятие собственное видение, миссию, следует ли принципам бережливого производства (Lean Production)⁴. Следует отметить, что за последние годы на АО «АвтоВАЗ» запущено в работу 18 Lean проектов. Их внедрение позволит существенно повысить эффективность производственного процесса и качество выпускаемой продукции⁵.

Подводя итог, стоит отметить: АО «АвтоВАЗ» является одним из крупнейших заводов России по выпуску автомобилей, которая постоянно улучшает производственные процессы и пристально следит за качеством своей продукции⁶. Процесс внедрения и использования бережливого производства на предприятии идет полным ходом и дает свои плоды: по данным бухгалтерской отчетности АО «АвтоВАЗа» за 2016-2021 годы выручка увеличилась в 1,6 раза, значительно возросла чистая прибыль.⁷ И это только начало. Внедрение принципов бережливого производства позволит предприятию достичь поставленных стратегических целей по повышению качества и надежности продукции, повысить эффективность своей деятельности, достичь максимальных успехов на рынке.

¹ Пименова, Е. М. Управление затратами : учебное пособие / Е. М. Пименова ; Е. М. Пименова ; М-во образования и науки Российской Федерации, Самарский гос. экономический ун-т. – Самара : Изд-во Самарского гос. экономического ун-та, 2011. – (Учебная литература для вузов). – ISBN 978-5-94622-356-0. – EDN QVEQCZ.

² Тер-Израелян, А. М. Бережливое производство в России: реалии и перспективы / А. М. Тер-Израелян // Вестник Марийского государственного университета. Серия «Сельскохозяйственные науки. Экономические науки». – 2015. - №4. – С.

³ Пименова, Е. М. Теоретические аспекты исследования инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования / Е. М. Пименова // Экономика и предпринимательство. – 2023. – № 2(151). – С. 808-812. – DOI 10.34925/EIP.2023.151.2.157. – EDN SVNKJK.

⁴ Маркова Н. А., Марков Д. А. Проблемы внедрения концепции бережливого производства на предприятиях // Управленец. - 2018. - Т. 9. № 6. - С. 40-48. - DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-6-4.

⁵ Пименова, Е. М. Формирование системы показателей комплексной оценки делового потенциала предприятия : монография / Е. М. Пименова ; Е. М. Пименова ; Федеральное агентство по образованию, Самарский гос. экономический ун-т. – Самара : Изд-во Самарского гос. экономического ун-та, 2007. – 233 с. – ISBN 978-5-94622-212-9. – EDN QSLDSD.

⁶ Кандрашина, Е. А. Выкуп совместного предприятия одной из сторон на примере ПАО "АВТОВАЗ" и General Motors Inc / Е. А. Кандрашина, Д. В. Алешкова // Наука XXI века: актуальные направления развития. – 2020. – № 1-1. – С. 364-367.

⁷ Харитонов, Д. В. Международное сотрудничество российских автомобилестроительных компаний и механизмы согласования финансовых интересов / Д. В. Харитонов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2022. – № 10 (216). – С. 56-65. – DOI 10.46554/1993-0453-2022-10-216-56-65.

THE RELEVANCE OF THE INTRODUCTION OF LEAN MANUFACTURING PRINCIPLES IN THE AUTOMOTIVE INDUSTRY

© 2023 Mikhaylova Marina Andreevna
Student

Samara State University of Economics

E-mail: mihaylowam@yandex.ru

Keywords: lean manufacturing, automotive industry, principle, visualization, 5S system, TQM quality system, efficiency improvement.

The article examines the essence and principles of lean manufacturing, considers some systems and tools of lean manufacturing implemented at JSC "AVTOVAZ".

НАЛОГОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

© 2023 Михалева Оксана Леоновна
кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный экономический университет
E-mail: Mikhaleva2007@yandex.ru

Ключевые слова: экономическая безопасность, налоговая безопасность, налоговый риск.

В статье исследуются проблемные вопросы и обосновывается роль такой составляющей экономической безопасности организации, как налоговая безопасность. Соблюдение налогового законодательства, своевременное выявление налоговых рисков способствуют успешной деятельности организации.

Для успешного функционирования любой организации одним из принципиальных подходов является оценка рисков, возникающих в финансово-хозяйственной деятельности и построение эффективной системы экономической безопасности.

На законодательном уровне термин «экономическая безопасность» содержит Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденная Указом Президента РФ от 13.05.2017 № 208⁵. Под экономической безопасностью понимается состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства и условия для реализации стратегических национальных приоритетов РФ.

Одной из составляющих экономической безопасности организаций кроме других элементов (финансовая, техническая кадровая информационная, правовая) выделяется налоговая безопасность. Такой подход выделения из состава экономической безопасности налоговой безопасности обоснован важностью исполнением налоговых обязательств. Стоит отметить, что на конечный финансовый результат организации налоговые платежи оказывают существенное влияние.

Исполнение налоговых обязательств является одним из рискованных факторов экономической безопасности организации. С позиции государства главной задачей является получение стабильных налоговых поступлений как основного источника доходов бюджета и успешное развитие хозяйствующих субъектов.

Понятию налоговой безопасности и факторам, которые влияют на деятельность организаций уделено внимание в работах отечественных ученых. С точки зрения одних авторов, налоговая безопасность рассматривается как состояние защищенности организации от внешних и внутренних угроз. Есть позиция, со-

гласно которой налоговая безопасность связывается исключительно с налоговым риском.

С точки зрения Е. М. Лавренчука, под налоговой безопасностью следует понимать «обеспечение финансово-хозяйственной деятельности предприятия, при котором организация на законных основаниях оптимизирует свою налоговую нагрузку, а государство в полном объеме и в срок получает налоговые платежи»².

По мнению Е. Н. Колесниковой, налоговая безопасность - «финансово-экономическое состояние при предельно возможной минимизации рисков, связанных с хозяйственной деятельностью субъекта, полной уплате налогов...»¹.

Анализ разных подходов показывает, что налоговая безопасность организации состоит из оценки налоговых рисков и их влияния не только на экономическую безопасность организации, но и на эффективность деятельности субъекта.

Таким образом, для организации под налоговой безопасностью можно понимать финансово-экономическое состояние, при котором обеспечивается возможность выполнения ими налоговых обязательств с соблюдением критериев оценки налоговых рисков. Налоговые риски являются одними из самых существенных. К ним можно отнести риски, связанные с доначислений налогов и сборов; риски уплаты штрафных санкций, в том числе и по результатам налоговых проверок; риски выбора системы налогообложения.

Концепция системы планирования выездных налоговых проверок, утвержденная Приказом ФНС России от 30.05.2007 N ММ-3-06/333@, содержит критерии для самостоятельной оценки рисков по результатам финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщиков⁴.

Концепция выездных налоговых проверок для налогоплательщиков имеет удобство в расчетах, обеспечивается доступность всей необходимой информации по среднеотраслевым показателям, предусмотрена возможность самостоятельной оценки рисков налогоплательщиками в допустимых границах. По результатам анализа критериев в случае превышения границы рисков хотя бы по одному критерию, организация попадает в поле зрения ФНС. Для удобства налогоплательщика и с целью его информирования о показателях риска ФНС России запущен в личном кабинете налогоплательщика специальный сервис «Как меня видит налоговая».

Под влиянием цифровизации активно стали разрабатываться и внедряться интерактивные сервисы, с помощью которых налогоплательщики могут проводить оценку налоговых рисков. ФНС России имеет в распоряжении автоматизированные системы, призванные обеспечивать контроль соблюдения законодательства о налогах и сборах. Налоговыми органами «осуществляется не только анализ представленных налоговых деклараций, но и определяются незаконные вычеты НДС и суммы налога к возмещению, а также налоговые риски налогоплательщиков»³.

Кроме того на сайте ФНС размещены электронные сервисы для удобства налогоплательщиков. Среди них «Личный кабинет юридического лица», «Создай свой бизнес», «Прозрачный бизнес», «ГИР БО», «Налогоплательщик ЮЛ» и множество других. Налогоплательщик может ознакомиться с информацией о контр-

агенте, содержащейся в различных реестрах; сформировать выписку из ЕГРЮЛ; узнать местонахождение, численность, применяемый режим налогообложения (общий или специальный) и т.д.

Программой «1С: Бухгалтерия» также предусмотрена возможность оценки налогового риска. В полученном отчете с оценкой по всем критериям риска отражается нормативное значение показателей и при возможных отклонениях формируется предупреждение для пользователя. Полученная информация, может быть использована для разработки стратегии налоговой безопасности организации.

В этой связи, налогоплательщикам необходимо создать такую систему налоговой безопасности, при которой было обеспечено следующее соответствие. С одной стороны, налоговые обязательства организации расходы по проведению налогового планирования не превышали величину до налоговой оптимизации и с другой, возможные риски не приводили к налоговой ответственности. Следовательно, оценка налоговых рисков организацией способствуют созданию эффективной системы налоговой безопасности.

Организации, разрабатывая систему налоговой безопасности должны придерживаться следующих мероприятий:

- проводить мониторинг налогового законодательства с целью выявления положений при налоговом планировании конкретного вида деятельности;
- анализировать финансово-хозяйственную деятельность, оценивать доходы и расходы с точки зрения влияния на величину налоговой базы при исчислении налогов;
- осуществлять прогноз налоговых платежей при изменении вида деятельности;
- проводить расчет налоговой нагрузки и оценку налоговых рисков.

Для реализации подобных мероприятий можно предложить следующее:

- при выборе системы налогообложения учитывать возможные налоговые риски;
- учитывать возможные налоговые риски при разработке учетной политики в целях налогообложения;
- проводить мониторинг изменений налогового законодательства;
- применять льготы, установленные законодательством разного уровня;
- при заключении договорных обязательств осуществлять проверку контрагентов;
- при возникновении спорных ситуаций обращаться в финансовые органы за разъяснениями и другие.

Таким образом, налоговая безопасность на уровне организаций подразумевает проведение ряда мероприятий по оценке налоговых рисков и оптимизации налоговой нагрузки. Одной из главных задач обеспечения налоговой безопасности для организации является снижение или отсутствие претензий со стороны налоговых органов. В свою очередь, создание условий для минимизации рисков

влияет на своевременность перечислений налогов и сборов в бюджет и обеспечивает экономическую безопасность государства.

¹ Колесникова Е. Н. Налоговый контроль в обеспечении налоговой безопасности региона // Вестник Рязанского филиала Московского университета МВД России. 2013. № 7. С. 10.

² Лавренчук Е. Н. Налоговая безопасность предприятия // Микроэкономика. 2013. № 5. С. 110-112.

³ Михалева О.Л. Цифровая экономика: модернизация налоговой сферы. Экономика и предпринимательство. 2022. № 1 (138). С. 207-210.

⁴ Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок: приказ ФНС России от 30 мая 2007 г. № ММ-3-06/333@ (ред. от 10.05.2012).– Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_55729/

⁵ Указ Президента РФ от 13.05.2017 N 208 "О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года" - Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_216629/.

THE TAX COMPONENT OF THE ECONOMIC SECURITY OF THE ORGANIZATION

© 2023 Mikhaleva Oksana Leonovna
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Samara State University of Economics
E-mail: Mikhaleva2007@yandex.ru

Keywords: economic security, tax security, tax risk.

The article examines problematic issues and substantiates the role of such a component of the economic security of an organization as tax security. Compliance with tax legislation, timely identification of tax risks contribute to the successful operation of the organization.

ПРОБЛЕМА ХИЩЕНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ В СТРУКТУРЕ ОБЩИХ ПОТЕРЬ В ЭЛЕКТРОСЕТЯХ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

© 2023 Морковский Дмитрий Михайлович*
аспирант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: morkovskiy-dm@era-samara.ru

Ключевые слова: электроэнергетика, потери электроэнергии, приборы учета электроэнергии, хищение электроэнергии, автоматизированные системы коммерческого учета электроэнергии.

Статья посвящена углубленному изучению и анализу одного из основных рисков коммерческих потерь в электросетях – хищению электроэнергии. На основе проведенного анализа автором делается вывод о необходимости формирования комплексного механизма, направленного на решение задачи сокращения хищений в структуре общих потерь в региональных электросетях.

В современной электроэнергетике одним из приоритетных аспектов является энергосберегающая политика, которая имеет своей целью повышение эффективности энергоресурсов и исключение потерь. Необходимость в этом обусловлена тем, что в РФ по информации Госэнергонадзора более 30% всех энергоресурсов утрачивается или используется неэффективно. В 2020г. РФ занимала четвертое место по потреблению электроэнергии. Потребление электроэнергии в РФ в 2020г., после резкого падения в конце 90-х годов, немного снизилось по сравнению с пиковым 1990-м годом.

В настоящее время потребность в электроэнергии нарастает колоссальными темпами, что требует срочного увеличения пропускной способности сетей электропередач и одновременного снижения потерь электроэнергии. Вместе с тем, на сегодняшний момент полномасштабные способы экономии электроэнергии отсутствуют. Нужны новые подходы, методы и способы для комплексного решения проблемы потерь электроэнергии.

Основные задачи и пути развития энергетики Российской Федерации определены рядом нормативных документов Правительства Российской Федерации. В частности, Распоряжением Правительства РФ от 9 июня 2020г. № 1523-р «Энергетическая стратегия Российской Федерации на период до 2035 года» в качестве критерия повышения эффективности энергетического комплекса определен уровень потерь электрической энергии в электрических сетях¹. Согласно Стратегии

* Научный руководитель – Коробейникова Елена Владимировна, кандидат экономических наук, доцент кафедры региональной экономики и управления, Самарский государственный экономический университет.

к 2024г. уровень потерь электрической энергии в электрических сетях не должен превышать 9,8%, а к 2035 году потери не должны превышать 7,3%. Снижение указанного показателя является важным для развития экономики России². Предельно обозначенный уровень потерь с учетом всех факторов и особенностей транспортировки не должен превышать 10%³. При более высоких значениях потерь в сети высока вероятность присутствия коммерческих потерь, борьба с которыми является наиболее актуальной в сетях низкого напряжения 0.4 кВ, т.е. основной массы бытовых потребителей в стране. Наибольший потенциал для сокращения потерь заложен именно в сетях распределительного комплекса. В сети классов напряжения 0,4–10 (20) кВт потери составляют в среднем 15%, что значительно выше технической составляющей⁴, что, с высокой долей вероятности, свидетельствует о том, что кроме высоких технических потерь, имеет место и высокая доля коммерческих потерь.

Коммерческие потери электроэнергии обусловлены двумя основными причинами: недостатками организации контроля за её потреблением и платой за эти услуги и хищениями электроэнергии. Одновременно, к этой же категории потерь относятся погрешности приборов учёта и некоторые другие факторы, приводящие к недоучёту электроэнергии. Рассмотрим наиболее социально сложный с точки зрения его решения и актуальный для выполнения поставленной задачи вопрос – хищение электроэнергии. Хищения, являясь преобладающей составной частью коммерческих потерь, носят колоссальный характер. Сложность и многоаспектность задачи, связанной с организацией борьбы с хищениями электроэнергии, обусловлена тем, что электроэнергия - это товар, который нельзя складировать или хранить, его производство, распределение и потребление идёт одновременно, а ввиду разветвлённости и протяжённости сети по которой распределяется данный товар и множеству применяемых устройств для этого, налицо наличие широчайших возможностей для организации как различных способов, так и непосредственно мест хищения. Это явление имеет место быть в каждой стране, вопрос лишь в его масштабах, которые определяются в том числе и напрямую отражают состояние общества в целом, в социальном и экономическом уровне, в менталитете народонаселения. Существует прямая зависимость хищений от благосостояния общества. И чем это благосостояние ниже, тем более развитым становится это явление. Хищения были, есть и будут, в связи с чем, необходимо понимать первоисточники проблемы, вырабатывать и совершенствовать способы борьбы с хищением на разных уровнях и направлениях, формируя механизм системной работы, в противном случае не будет эффекта, либо он будет, но локальный и непродолжительный.

Для понимания сути хищений, необходимо понять каким образом это физически происходит и почему так сложно их не допускать и контролировать. Выделим несколько основных способов организации хищений электроэнергии.

Первый способ – механический. Под ним подразумевается вмешательство любого рода в конструкцию и работу прибора учёта с целью искажения его показаний. Ранее основной приборный парк составляли индукционные приборы учёта с диском вращения, которые на данный момент уже не соответствуют тех-

ническим требованиям и не выпускаются заводами-изготовителями. Однако, эти приборы учёта практически применяются в достаточном количестве, как правило на региональном уровне. К этим приборам учёта применяются всевозможные способы по торможению диска – разбалансировка механизма, торможение различными приспособлениями, наклон прибора под 45 градусов и прочее. В современных реалиях приборы учёта, в особенности системные, это намного более сложные электронные устройства, как правило, с несколькими каналами связи, в зависимости от требований системы. Это могут быть как приборы с PLC каналом, так и с дополнительным радио-каналом, с оптопортом. Так же всё развитие становятся GSM-технологии, LoRaWAN и прочие. Такие приборы используют кодирование для обеспечения невозможности дистанционного доступа. Однако, как показывает практика, прибор учёта любой сложности, практически любого производителя, подвергается «успешному» вмешательству похитителей с целью изменения его работы. Таким образом, усложнение техники практически не снижает имеющиеся факты снижения хищений. Данное обстоятельство объясняется тем, что параллельно совершенствуются инструментарий и способы хищений. Зачастую, как самой установкой, так и последующей «доработкой» прибора учёта занимаются одни и исполнители. Интернет буквально пестрит возможностями как в описании способов хищения, так и возможностями заказать «специалиста» по организации подобной услуги. Таким образом, путь технологического совершенствования приборов учёта и пломбировочных материалов, сам по себе приведёт к снижению хищений.

Электрический способ не затрагивает непосредственно сам прибор учёта, а подразумевает всевозможные незаконные подключения в виде набросов на воздушные линии, инвертирование фазы тока нагрузки, использование приборов для его полной или частичной компенсации, шунтирование токовой цепи прибора учёта и переключение фазы и нуля.

Магнитный метод имеет в своей основе действие невидимого магнита на индукционные модели приборов. Данный способ будет полностью невозможен, когда индукционный приборный парк будет выведен из обращения.

В современных условиях, когда вся цепочка по производству, передаче и сбыту электроэнергии перешла в частные руки, механизм по выявлению и противодействию хищений в техническом и организационно-правовом поле практически утрачен. Нет никакого системного, тем более радикального решения проблемы хищений электроэнергии в подобных условиях без активного участия государства, которое должно задавать параметры и рамки, вести целенаправленную политику повышения энергоэффективности, в том числе и за счёт мер по снижению хищений.

В рамках этих мероприятий государство обязывает организовывать автоматизированный учёт электроэнергии, посредством построения систем АСКУЭ на базе различных каналов связи. Существенно подняты требования к минимальному функционалу приборов учёта согласно Постановлению Правительства РФ № 890 от 19 июня 2020 г. «О порядке предоставления доступа к минимальному

набору функций интеллектуальных систем учёта электрической энергии (мощности)»).

Опираясь на опыт по выявлению хищений электроэнергии среди юридических лиц, одним из гарантирующих поставщиков электроэнергии по Самарской области за 2023г. были выявлены и составлены акты нарушений на несколько сотен случаев, при этом, была обследована лишь часть объектов, подлежащих инспекции. Факт говорит сам за себя, что хищения имеют массовый характер. Здесь важно понимать и учитывать структуру и задачи, стоящие перед сетевыми и энергобытовыми компаниями. Основная задача не только обеспечить потребителей электроэнергией, но и наладить эффективную систему расчётов, обеспечивающую необходимую рентабельность и финансовую устойчивость данных структур, входящих в состав социально значимых объектов критической инфраструктуры. Главная проблема, которую решают компании - это борьба с неплательщиками, которой зачастую посвящают всё время и ресурсы. Организация борьбы с хищениями, хоть и признаётся важной и неизбежной, но всё же отходит на второй план, поскольку требует, как расширения высоко квалифицированного штата, так и высоких финансовых и временных затрат. Однако, как показала практика, действительно без квалифицированного персонала не обойтись, а что касается претензионной и судебной работы, то с юридическими лицами основная часть штрафных санкций решается на претензионном уровне, не доходя до судов. Это носит положительный эффект как со стороны устранения фактов без учётного потребления, так и со стороны дополнительного источника доходов энергокомпании. Пока энергокомпании это не поймут или не увидит на практике сам процесс и эффект борьбы с хищениями эта работа будет казаться крайне сложной и мало эффективной. Таким образом, на современном этапе борьба с хищениями представляет собой процесс, включающий как минимум два минимум основных условия:

Во-первых, внедрение и построение систем автоматизированного учёта электроэнергии (АСКУЭ) с учётом использования приборов учёта, удовлетворяющих и поддерживающих доступ к минимальному функционалу, предписанному в законодательных документах. Это позволит дистанционно проводить мониторинг, выявлять и пресекать случаи хищений. Контроль потребления приобретет прозрачность и всесторонний контроль. Однако такая система должна постоянно обслуживаться и иметь высокий уровень опроса для эффективного решения данной задачи.

Во-вторых, физический мониторинг с помощью специальных бригад на места установки приборов учёта с целью проведения на месте замера показателей и осуществления необходимых действий при выявлении нарушений. Когда системно на постоянной основе осуществляется подобный контроль, штрафы серьёзны, и потребители об этом массово знают, на практике часть, по определению, откажется от задуманного.

Таким образом, залогом успеха в решении поставленной задачи являются постоянный мониторинг и контроль, направленный на решение задачи сокращения хищений в структуре общих потерь в региональных электросетях.

¹ Об утверждении Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035 года: распоряжение Правительства Российской Федерации от 9 июня 2020 г. № 1523-р. Доступ из справ.-правовой системы «Консультант Плюс».

² Воротницкий В. Э. Системное решение ключевых проблем электроэнергетики России требует активного участия государства // Энергоэксперт.- 2020.- № 4. - С. 25.

³ Шведов Г.В. Потери электроэнергии при её транспортировке по электрическим сетям: расчёт, анализ, нормирование и снижение // Шведов Г.В., Сипачева О.В., Савченко О.В. / Москва: Издат. дом МЭИ. - 2013 - 424 с.

⁴ Петухов К.Ю. В сетях с низким уровнем потерь высокая надёжность // Российские сети 2017. - № 2 (33). С. 9-11.

⁵ О порядке предоставлении доступа к минимальному набору функций интеллектуальных систем учёта электрической энергии (мощности): постановление Правительства РФ № 890 от 19 июня 2020 г.

THE PROBLEM OF ELECTRICITY THEFT IN THE STRUCTURE OF TOTAL LOSSES IN ELECTRIC NETWORKS AT THE REGIONAL LEVEL

© 2023 Morkovsky Dmitry Mikhailovich
Graduate Student
Samara State University of Economics
E-mail: morkovskiy-dm@era-samara.ru

Keywords: electric power industry, electricity losses, electricity metering devices, theft of electricity, automated commercial electricity metering systems.

The article is devoted to an in-depth study and analysis of one of the main risks of commercial losses in electrical networks - electricity theft. Based on the analysis, the author concludes that it is necessary to form a comprehensive mechanism aimed at solving the problem of reducing thefts in the structure of total losses in regional power grids.

МЕСТО И РОЛЬ РОССИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ХЛОПКА

© 2023 Мячина Ксения Дмитриевна*
студент

Самарский государственный экономический университет
E-mail: kseniamacina17@gmail.com

Ключевые слова: хлопок, рынок, производство, обработка, импорт, агротехника, технология.

Россия не является значимым игроком на мировом рынке хлопка, отечественное производство хлопка находится в зачаточном состоянии. Для нужд легкой промышленности Россия импортирует хлопок. Тем не менее мировые потребности в хлопке растут, и данная культура пользуется спросом на рынке. В России есть ряд регионов, климатические и географические условия которых позволяют организовать возделывание хлопка. Для организации собственного производства и переработки хлопчатника нужен системный подход, обеспечивающий производителя финансовыми, материальными и организационными ресурсами.

Принято считать, что хлопок – это прежде всего сырье для производства тканей, и главный потребитель хлопка – легкая промышленность. Однако, помимо этого направления, потребности в применении хлопка есть и в других отраслях. Хлопок неслучайно считается стратегической агрокультурой – помимо легкой промышленности, он используется в химическом, военном, космическом производстве. Хлопок является ингредиентом такой продукции, как порох и ракетное топливо, его применяют для внутренней отделки космических кораблей, для изготовления парашютной ткани, для производства денежных купюр и т.д. Поэтому исследование хлопкового рынка и перспектив нашей страны в данной области является актуальным вопросом на сегодня.

Россия не входит в число стран – производителей хлопка-сырца. Следует отметить, что некоторые российские регионы – такие, как Ставрополь, Краснодарский край, Калмыкия – по своим географическим и климатическим характеристикам подходят для его производства, и некоторые сельскохозяйственные производители осуществляют экспериментальные посадки данной культуры. Так, в докризисные годы (2018 – 2021) в Волгоградской и Астраханской областях и в Ставропольском крае, по данным статистики, производилось в целом примерно 100 тонн хлопка в год¹. Для сравнения: ведущие производители хлопка в мире – США, Китай, Индия, Бразилия, Пакистан, Австралия, Узбекистан – производят

* Научный руководитель – Иванова Наталья Игоревна, кандидат экономических наук, доцент, Самарский государственный экономический университет.

ежегодно миллионы тонн. Далее на диаграмме представлены объемы производства хлопка ведущими странами-экспортерами в 2022/2023 годах (в млн тонн)².

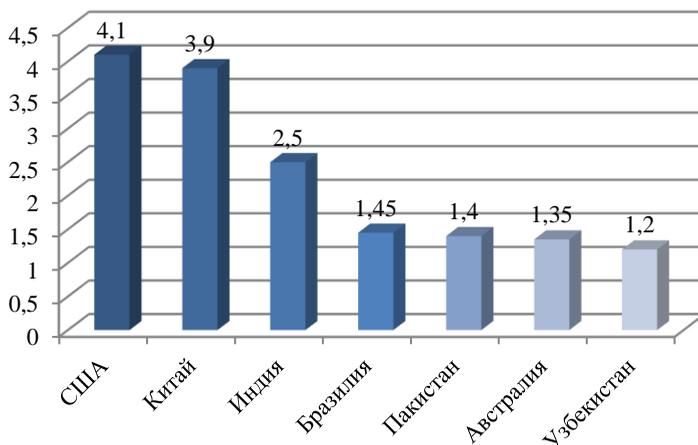


Рис. 1. Объем производства ТОП-7 стран-экспортеров хлопка

Источник: Statista. Leading cotton producing countries worldwide in 2022/2023. [Электронный ресурс] URL: <https://www.statista.com/statistics/263055/cotton-production-worldwide-by-top-countries/>

Как мы видим, в мире производится огромное количество хлопка-сырца. Российская Федерация для нужд собственной легкой промышленности экспортирует хлопок из Таджикистана, Китая, Казахстана, Кыргызстана и Узбекистана. Однако реальные экономические условия, в которых сейчас оказалась российская лёгкая промышленность и производство текстиля, в настоящий момент таковы, что потребность в хлопке постепенно снижается. Текстильное производство в Российской Федерации по себестоимости не выдерживает конкуренции с китайскими производителями тканей и одежды. Тем не менее, Россия стабильно импортирует хлопок, и уровень импорта составляет от 250 до 300 тысяч тонн ежегодно. За период 2022 года общий объем импорта хлопка в Россию составил 249 тыс. тонн³.

Российские производители текстиля ориентированы на использование исключительно импортного сырья. Необходимы системные меры для того, чтобы инициировать инвестиции в российский хлопок. В настоящее время ни легкая промышленность, ни государство в целом в производстве хлопка не заинтересованы. Импорт хлопка – намного менее затратный путь его получения, чем организация собственного производства, для которого требуются не только финансовые вливания, но и специальное оборудование, и соответствующие технологии.

Стоит также отметить, что, несмотря на определенную стабилизацию отечественного производства текстиля и волокна, перспективы российской легкой

промышленности весьма сомнительны. Вся легкая промышленность страны работает на импортном оборудовании. В России отсутствует производство станков и машин для текстильной промышленности. В связи с известными событиями, импорт качественного оборудования и запасных частей к нему из развитых стран в настоящее время невозможен. То есть, российская легкая промышленность будет работать до тех пор, пока отечественные предприятия смогут поддерживать в рабочем состоянии производственные машины. Долго ли это будет продолжаться и смогут ли закрыть потребности легкой промышленности схемы «серого» импорта, пока невозможно достоверно предсказать.

Тем не менее, в России предпринимаются попытки возродить хлопковое производство в комплексе с перерабатывающими предприятиями. Человечество выращивает хлопок с древнейших времен, и это довольно сложная культура для возделывания с агротехнической точки зрения. Рассмотрим, каковы основные требования к выращиванию хлопка⁴ (рис. 2).

Климат	• теплый и тропический
Почва	• хорошо дренированная и плодородная
Солнечный свет	• не менее 100 солнечных дней
Полив	• умеренный
Всхожесть	• 7-12 дней
Время сбора урожая	• 120-150 дней
Морозостойкость	• низкая

Рис. 2. Основные требования к выращиванию хлопка

Источник: Аширбеков М. Ж. Повышение плодородия серозёмов Голодной степи Казахстана и продуктивности хлопчатника при длительном применении удобрений// Российская сельскохозяйственная наука. 2021. 1. № 6. С. 37-39.

Хлопок – культивируемая культура, которая требует особых почвенных условий для оптимального роста и урожайности. Понимание требований к почве для выращивания хлопка имеет решающее значение для обеспечения здорового и продуктивного урожая. Хлопок хорошо растет на хорошо дренированных почвах с хорошей влагоудерживающей способностью. Супесчаные и илисто-суглинистые почвы считаются идеальными для выращивания хлопка из-за их способности удерживать влагу, позволяя излишкам воды стекать. Эти типы почв также обеспечивают хорошую аэрацию, что крайне важно для развития корней. Растения хлопчатника предпочитают слабокислые или нейтральные почвы, с pH в диапазоне от 5,8 до 7,0. pH почвы влияет на доступность питательных веществ для растения, а поддержание соответствующего уровня pH обеспечивает оптимальное усвоение питательных веществ. Хлопчатнику требуется плодородная почва,

которая может обеспечить его необходимыми питательными веществами для здорового роста. Азот, фосфор и калий (NPK) являются основными макроэлементами, необходимыми растениям хлопчатника. Азот способствует вегетативному росту, фосфор способствует развитию корней и цветков, а калий повышает общую жизнеспособность растений и устойчивость к болезням. Кроме того, хлопчатнику также требуются вторичные питательные вещества, такие как кальций, магний и сера, а также микроэлементы, такие как железо, марганец и цинк. Правильный дренаж почвы необходим для хлопчатника, так как переувлажнение почвы может привести к корневой гнили и другим заболеваниям. Внедрение эффективных дренажных систем, таких как подземные стоки или контурная вспашка, может помочь предотвратить накопление избытка воды вокруг хлопчатника⁴.

Непрерывное выращивание хлопка на одном и том же поле может привести к истощению питательных веществ и увеличению числа вредителей и болезней. Практика севооборота путем чередования хлопка с другими культурами, такими как бобовые или злаковые культуры, может помочь разорвать круговорот вредителей и болезней, одновременно пополняя запасы питательных веществ в почве. Посадка покровных культур в межсезонье также может защитить почву от эрозии и добавить органического вещества.

В целом, создание идеальных почвенных условий для выращивания хлопка предполагает учет таких факторов, как тип почвы, pH, плодородие, содержание органических веществ, дренаж и севооборот⁴. С учетом этих требований, наиболее перспективной считается Волгоградская область – регион, имеющий пусть и небольшой, но все же реальный практический опыт выращивания хлопка. В области в настоящее время проводится реконструкция предприятия «Камышинский текстиль». Также при Волгоградском аграрном университете создан Центр прикладной генетики, селекции и семеноводства хлопчатника, в котором организовано исследование технологий возделывания хлопчатника. Все это в совокупности могло бы стать основой своего рода «хлопкового кластера» Юга России, поскольку имеется не только база для выращивания и переработки, но и возможность целенаправленного изучения агротехнических методов хлопкового производства⁵.

Но для достижения серьезных результатов требуются не только значительные инвестиции, рассчитанные на длительную перспективу⁶, но и системная работа, направленная на обеспечение сельскохозяйственных производителей соответствующими технологиями, материалами и оборудованием.

¹ Подольная Л.П., Григорьев С.В., Илларионова К.В. и др. Хлопчатник России. Актуальность и перспективы // Достижения науки и техники АПК. - 2020. Т.29. №7. С.56-58.

² Statista. Leading cotton producing countries worldwide in 2022/2023. [Электронный ресурс] URL: <https://www.statista.com/statistics/263055/cotton-production-worldwide-by-top-countries/>.

³ Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] URL: <https://rosstat.gov.ru/>.

⁴ Аширбеков М. Ж. Повышение плодородия серозёмов Голодной степи Казахстана и продуктивности хлопчатника при длительном применении удобрений// Российская сельскохозяйственная наука. 2021. 1. № 6. С. 37-39.

⁵ Иванов В.М., Туз Р.К. Хлопчатник в Нижнем Поволжье. Волгоград, 2019. 132 с.

⁶ Харитонов, Д. В. Международное сотрудничество российских автомобилестроительных компаний и механизмы согласования финансовых интересов / Д. В. Харитонов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2022. – № 10 (216). – С. 56-65. – DOI 10.46554/1993-0453-2022-10-216-56-65.

RUSSIA'S PLACE AND ROLE IN THE WORLD COTTON MARKET

© 2023 Myachina Ksenia Dmitrievna

Student

Samara State University of Economics

E-mail: kseniamacina17@gmail.com

Keywords: cotton, market, production, processing, import, agro-technique, technology.

Russia is not a significant player in the global cotton market, and domestic cotton production is in its infancy. For the needs of the light industry, Russia imports cotton. Nevertheless, the global demand for cotton is growing, and this crop is in demand in the market. There are a number of regions in Russia, the climatic and geographical conditions of which allow organizing cotton cultivation. Organizing own cotton production and processing requires a systematic approach that provides the producer with financial, material and organizational resources.

СОДЕРЖАНИЕ

Региональная экономика

Альховский Д.Я. Формирование рациональной структуры источников инвестиций и системы финансирования инновационной деятельности региона	3
Бессонов И.С. Развитие малых предприятий Самарской области в условиях реформы местного самоуправления.....	8
Власов Е.Е. Роль программы «Комплексное развитие территории» в развитии строительного комплекса региона.....	10
Воробьева Ю.А. Теоретические основы определения перспективных экономических специализаций региона	15
Жичкин Ю.В. Роль сектора социально ориентированных некоммерческих организаций в экономике региона.....	20
Коган А.М., Щуцкая А.В. Экономика замкнутого цикла как вектор повышения устойчивости экономических систем	25
Кузнецова О.В. Институциональная среда малого и среднего предпринимательства: региональный аспект	30
Осетров Е.А. Перспективы развития региональных экономических систем: вклад инноваций	35
Скреблов Н.И. Борьба с социально-экономической дифференциацией территорий: зарубежный опыт и практика	41
Софрина Я.Р., Конопацкая Е.А. Исследование однородности финансовых показателей регионов РФ за 2021 год	46
Тиняков Г.И. Вклад инноваций и роль предпринимательства в региональном экономическом развитии	51
Ширяев В.А. Конкурентные стратегии в маркетинге российского кинопроизводства и кинопроката	57
Яловенко А.В. Особенности развития малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга.....	63

Педагогические науки и психология

Белов С.В. Формирование ключевых компетенций обучающихся в условиях дистанционного обучения	67
Капустина Л.В., Ермакова Ю.Д., Ермаков А.К. Обучение пониманию французских письменных текстов в методике FLE.....	72

Социологические науки и политология

Абдрахимов В.З. Научометрические показатели оценки научной деятельности.....	76
Аскарлов Р.Р. Вторичная занятость студентов: понятие и мотивы	81
Бакало М.А. Негативное влияние миграции на экологию на примере стран ЕС.....	86
Баранов А.В. Особенности неформального социального контроля в обществе	92
Белоусов А.С. Основные сферы развития коррупции в России	97
Лысенко А.И. Вовлеченность в работу как высший уровень трудовой мотивации	101
Пятаев С.В. Методологические подходы к измерению уровня студенческой вовлеченности в современном российском вузе.....	105
Старков Е.А. Основные теории мотивации и их значение для управления персоналом	110
Хомяков Ю.В., Ургалкин Ю.А. Понятие прекаризации занятости населения.....	114
Хусанов Р.К. Социально-психологический портрет студента экономического вуза ...	118

Филологические науки и языкознание

Белякова О.В. Особенности языковой репрезентации англоязычного лингвокультурного сценария «Management»	124
Громова Т.В. Проблема перевода экономических безэквивалентных терминов в дискурсе средств массовой информации.....	129
Ефремова Ю.И., Анисимова А.Н. Трансформация хронотопа и способы преодоления пространства в немецкой литературной сказке.....	132
Мартынова И.А. Эмоционально-экспрессивный компонент коннотативного комплекса значений лексемы -ish в современном английском языке	136
Никитина И.Н. Некоторые особенности перевода речевых актов с английского языка на русский	143
Нуруллаева А.И., Перцевая Е.А. Особенности русскоязычной и англоязычной деловой коммуникации	146
Петрянина О.В. Методы современного машинного перевода и их характерные черты	151

Исторические науки

Залогина К.Ю. Математика на Древнем Востоке.....	157
Шидловская Д.В. Награда, затерявшаяся во времени.....	161

Экономические науки и менеджмент

Абрамов В.С. Капитал банка, его оценка и регулирование как важный инструмент минимизации банковских рисков	166
Абузов А.Ю. Цифровые банки и финансовые услуги.....	171
Алексеева А.И. Мировой рынок чая: современное состояние и перспективы развития	175

Алешина Т.А. Эффективное управление персоналом как основное условие развития организации	180
Алькина Д.М. Центр «Мой бизнес»: цели, задачи, функции	185
Андреева С.В. Информационное обеспечение управления рисками региональной бизнес-среды организации.....	191
Артемов А.В. Актуальные направления ГЧП в промышленности в санкционных условиях	196
Архипова И.А. Проблемы финансового анализа неплатежеспособной организации.....	199
Баклыков Е.Ю. Экономические санкции: дефиниция и подходы к исследованию ...	203
Берсенев А.М., Гаврилов О.А., Хвостенко О.А. Система бюджетирования в коммерческих организациях: проблемы и перспективы	208
Бетанели Ф.Т. Работа финансово-экономического отдела в части выпуска банковских гарантий	213
Бондаренко Д.А. Управление изменениями в компании	218
Булаво О.А., Проскурина В.С. Эффективное управление товарной политикой как часть стратегии развития предприятия	223
Буряева А.С. Аудит управления численностью и движением персонала	227
Буряк С.И. Внутренний туризм в России: проблемы и перспективы	233
Бушув С.А., Трошина Е.П. Особенности управления строительными компаниями в условиях цифровизации	238
Валиуллина А.М. Проблемы оценки кредитоспособности коммерческих предприятий	243
Васильев В.Н., Яхнеева И.В. Логистика и управление цепями поставок в электронной торговле.....	247
Васильева М.Е. Обеспечение экономической безопасности трубопроводного транспорта.....	252
Василькина А.С. Факторы, влияющие на формирование себестоимости грузовых перевозок автомобильным транспортом.....	256
Васькова Ю.И. Анализ и стратегические перспективы деятельности мясоперерабатывающих предприятий Самарского региона.....	259
Волкова А.С. Особенности ипотечного кредитования в Российской Федерации.....	264
Гладких Т.В. Мировой рынок платины: современное состояние и перспективы развития	269
Глушанков К.В. Актуальные направления развития российского аудита в современных условиях	274
Голиновская А.О. Аналитическая отчетность в управлении персоналом (на примере ПАО «ГМК «Норильский никель»)	278
Давыдова Е.Г. Применение модели Дюпона для оценки эффективности использования собственного капитала предприятия.....	284
Данданян А.Н. Эффективное управление оборотными активами предприятия как основа повышения его прибыли	289
Дергунова Т.А. Финансовые риски при осуществлении предпринимательской деятельности в РФ	294
Евсенков А.Р. Инвестирование в акции на российском рынке в современных условиях	297
Евтушенко Т.Ю. Управленческие расходы и пути их снижения.....	302
Егорова А.В. Особенности деятельности предприятий промышленности строительных материалов в современных условиях	307

Ефремов П.А. Рекламная активность как фактор конкурентоспособности субъектов рынка недвижимости г.о. Самара	312
Ефремов Р.А. Информационные технологии в подборе персонала	317
Завадский И.П. Применение искусственного интеллекта в российской розничной торговой компании X5 Group	321
Закирова К.Т. Тенденции развития транспортной логистической инфраструктуры	325
Заступов А.В. Анализ оценки производственных мощностей предприятия	329
Захарова М.М. Тайм-менеджмент как способ повышения эффективности использования человеческих ресурсов предприятия	333
Захарова П.Б. Перспективы развития организационно-правовой формы осуществления предпринимательской деятельности «самозанятые»	338
Зелина К.Р., Дождева Е.Е. Генезис финансовой системы в России	345
Землянский С.А., Малышева Е.А. Пути повышения устойчивости развития организации на основе внедрения механизмов проектного управления	349
Зорева Д.С. Особенности функционирования предпринимательской сети в условиях развития и кризиса	355
Зотова М.С. Анализ влияния факторов на текучесть кадров в самарской организации	360
Зятчин Н.В. Принципы и методы промышленного инжиниринга	364
Иванова Д.А. Место и роль России на мировом рынке платины	367
Иванова С.С. Основные тенденции развития кредитных взаимоотношений банков с заемщиками в ипотечном кредитовании	371
Казымов И.А. Геоэкономические проблемы России	376
Казымов Э.А. Роль и влияние гиг-экономики на рынок труда	379
Канаев А.С., Илларионова Н.Ф. Управление персоналом на предприятиях индустрии гостеприимства	383
Кириллова Л.К. Повышение конкурентоспособности организаций на основе цифровых технологий в маркетинге	388
Кириюткин А.О. Значение эффективности товарной политики в формировании конкурентоспособности современного предприятия	396
Ковалева Т.М., Голов А.А. Роль инструментов межбюджетного регулирования в сбалансированности бюджетов	402
Кондратьев В.А., Никашин А.Д. Основные направления снижения дебиторской задолженности	406
Корнилова К.А. К вопросу эволюции теории собственности	411
Коровин И.А. Логистика в условиях цифровой экономики	416
Кочеткова О.В. Проблемы управления активами предприятий в сфере производства	420
Кочкурова Ю.А. Маркетинговая деятельность промышленных предприятий в условиях санкций	424
Кривихина А.А. Маркетинговые инструменты развития бизнеса в условиях кризиса	429
Крюкова А.И. Современные проблемы управления персоналом организации	434
Кузьмина О.Ю. Рынок IPO российского ритейла: перспективы развития	439
Леонтьев Д.В. Экосистема как новая бизнес-модель деятельности коммерческого субъекта	444
Летунов Е.А. Цифровая трансформация как ключевая стратегия роста конкурентоспособности предприятия	449

Лобашова А.Н. Оценка эффективности деятельности организации на основе открытых данных	452
Логинова Е.В. Разработка мероприятий по совершенствованию организации транспортно-экспедиционных услуг производственного предприятия.....	456
Маняева В.А., Митясова Н.С. Затраты коммерческой организации как объект внутреннего финансового контроля.....	461
Мартыанов К.П. Этапы оптимизации бизнес-процессов	465
Мась Я.А. Маркетинг в строительстве.....	469
Мельников Д.А., Коновалова М.Е. Развитие теории общественных благ в современных условиях	475
Минин А.А. Ключевые параметры устойчивого развития предприятий ТЭП	480
Михайлова М.А. Актуальность внедрения принципов бережливого производства на предприятиях автомобильной отрасли	484
Михалева О.Л. Налоговая составляющая экономической безопасности организации	489
Морковский Д.М. Проблема хищения электроэнергии в структуре общих потерь в электросетях на региональном уровне	493
Мячина К.Д. Место и роль России на мировом рынке хлопка.....	498

Научное издание

**НАУКА XXI ВЕКА:
АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ**

*Сборник научных статей
XII Международной
научно-практической конференции*

22 сентября 2023 года

Выпуск 2

Часть 1

ISBN 978-5-00176-167-9



9 785001 761679 >

*Материалы представлены
в авторской редакции*

Формат 60×84/16. Печ. л. 31,75. Электронные текстовые данные (7,16 Мб).
<http://si.sseu.ru/nauchnaya-deyatelnost/arhiv-materialov-1>.

ФГАОУ ВО «Самарский государственный экономический университет».
443090, Самара, ул. Советской Армии, 141.