

СТУДЕНЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ ОБЩЕСТВО

ДОННУ

ISSN 2522-4824

ВЕСТНИК СНО

ВЫПУСК 13

Том 3

Экономика



Донецк 2021

ISSN 2522-4824

ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
СТУДЕНЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ ОБЩЕСТВО

ВЕСТНИК

СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО ОБЩЕСТВА
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ВЫПУСК 13

ТОМ 3
Экономика

Донецк – 2021

ББК У.я52
УДК 378:33(05)

Вестник студенческого научного общества ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет». – Донецк: ДонНУ, 2021. – Вып. 13, том 3: *Экономика*. – 357 с.

**Редакционная коллегия
Вестника студенческого научного общества
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

Главный редактор – Сторожев В.И., д-р техн. наук, профессор, проректор по научной и инновационной деятельности

Зам. главного редактора – Дегтярев С.В., председатель Совета СНО

Ответственный секретарь – Самарёва Т.Н.

Технический редактор – Торба А.А.

Члены редакционной коллегии:

Асланов П.В., канд. физ.-мат. наук, доцент
Ветрова Е.С., докт. филол. наук, профессор
Панчехина М.Н., канд. филол. наук, доцент
Разумный В.Н., к. ист. наук, доцент
Сафонов А.И., канд. биол. наук, доцент

Тимошенко Н.А., канд. юрид. наук, доцент
Воробьева Ю.С., старший преподаватель
Химченко А.Н., канд. экон. наук, доцент
Щепин Н.Н., канд. физ.-мат. наук, доцент
Щепина Н.Д., канд. хим. наук, доцент

В тринадцатом выпуске ежегодного сборника (в 4 томах) опубликованы результаты научных исследований студентов ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет» в области естественных (том 1), социально-гуманитарных (том 2 в 2-х частях), экономических (том 3) и юридических наук (том 4). Работы печатаются в авторской редакции, максимально снижено вмешательство в структуру отобранных материалов. *Ответственность за содержание статей, аутентичность цитат, правильность фактов и ссылок несут авторы статей.* Редакционная коллегия не несет ответственность за достоверность информации, представленной в рукописях, и оставляет за собой право не разделять взгляды некоторых авторов на те, или иные вопросы.

Вестник СНО включен в Аналитическую базу данных «Российский индекс научного цитирования» (РИНЦ), номер договора № 452-11/2018.

Адрес редакции:

283001, г. Донецк, пр-т Гурова, 14, гл. корпус ДонНУ, к. 215;

Тел.: (062) 302-92-26;

E-mail: t.samareva@donnu.ru

URL: <http://donnu.ru/science/sno>

*Печатается по решению Ученого совета
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»,
протокол № 2 от 26.03.2021 г.*

© ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет, 2021

Содержание

<i>Агамерьянц А.А.</i> НЕЙМИНГ КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ БРЕНДА	5
<i>Агаркова В.А.</i> ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ	9
<i>Акимова В.Е.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЛИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	13
<i>Алиева Е.Ф.к., Некрасов М.А.</i> ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ	18
<i>Алита А.А.</i> АНАЛИЗ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ	23
<i>Арабова Э.О.</i> МИРОВОЙ ОПЫТ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИЛИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	28
<i>Арестова А. С.</i> ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ	32
<i>Ачкасов Д.Ю., Воробьева А.В.</i> ТЕНДЕНЦИИ ДЕКАРБОНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	37
<i>Бак И.А.</i> ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ	41
<i>Бедин Е.Д.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	45
<i>Безбородов Д. Д.</i> ПРОБЛЕМА ДОСУГА В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ	49
<i>Великородный С.Н.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ	53
<i>Войтенко Ю. И.</i> БОРЬБА С КОНТРАБАНДОЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УСИЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	59
<i>Герасименко К.А.</i> КОНФЛИКТЫ В КАНАЛАХ ДИСТРИБУЦИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	62
<i>Гируцкая А.В.</i> АНАЛИЗ НЕФТЕГАЗОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ	67
<i>Глазков И. Р.</i> СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ	73
<i>Голобородова В.В.</i> АНАЛИЗ УРОВНЯ ЭНЕРГОЗАВИСИМОСТИ СТРАН И ПРОГНОЗНЫЕ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	77
<i>Гондарь М. А.</i> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРОЙ	82
<i>Горба Е.Г.</i> СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	90
<i>Грищенко А.С.</i> ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЙСТВИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	94
<i>Демченкова К.С.</i> ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ЮЖНОЙ КОРЕЕЙ	99
<i>Дордолан В.И.</i> ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	104
<i>Доринская Е.Э.</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТАРИФНОЙ И ГРЕЙДОВОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА	108
<i>Дятлова Ю.Ю.</i> МОШЕННИЧЕСТВО ПРИ УЧЕТЕ ЗАПАСОВ И ПУТИ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ	114
<i>Жарикова Я.В.</i> ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ	118
<i>Жолоб В.А.</i> ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ	124
<i>Иванченко А. Е.</i> ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ	128
<i>Ищенко К.О.</i> АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ТРУДА И МЕСТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ	133
<i>Коваленко А.И.</i> КЛАСТЕРНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ В КАНАДЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	137
<i>Кожома Ж.В.</i> АНАЛИЗ ПОЗИЦИИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	142
<i>Коршун Е.О.</i> ОЦЕНКА ИНТЕНСИВНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ КОНФЛИКТОВ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ RETROPAVLOVSK PLC	147
<i>Косинов Д.А.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ	151
<i>Костенков В.С.</i> ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА	156
<i>Котова А.Р.</i> УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ РЕСУРСАМИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	161
<i>Крикля Е.Ю.</i> ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ФИНЛЯНДИИ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ В СФЕРЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	166

<i>Крыжановская А.В.</i> ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ МИРОВЫХ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ	171
<i>Крылов И. Р.</i> СТРИМ-ШОПИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ	176
<i>Кузнецова М.А.</i> ТЕНДЕНЦИИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ С КИТАЕМ	182
<i>Кузнецова Т. В.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	186
<i>Кушнир А.С.</i> АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА США С ИНТЕГРАЦИОННОЙ ГРУППИРОВКОЙ АТЭС	192
<i>Лишенко В.В.</i> КОНЦЕПЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	196
<i>Лукьянчук А.В.</i> ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ ДЛЯ ВЫБОРА СРЕДСТВА РЕКЛАМЫ	202
<i>Максименко Л.М.</i> ОЦЕНКА МЕСТА И РОЛИ ЯПОНИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	205
<i>Манько А.А.</i> INFLUENCER-MARKETING ON INSTAGRAM: КАК ЭФФЕКТИВНО РАБОТАТЬ С БЛОГЕРАМИ	210
<i>Мышляева А.В.</i> АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ	216
<i>Натальченко В.А.</i> ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС	220
<i>Никитина Н.В.</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	225
<i>Павленко Т.Н.</i> КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ВЗАИМОСВЯЗЬ	230
<i>Перетьяко А.И.</i> АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	233
<i>Рамазанова В.Р.</i> ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	239
<i>Сидоров И.А.</i> АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	245
<i>Степанова Е. В.</i> ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ	249
<i>Стрюков Н.С.</i> МЕМ-МАРКЕТИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ БРЕНДОВ	256
<i>Сургин А.С.</i> АНАЛИЗ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И СТРАН ЕАЭС	262
<i>Титаренко Д. В.</i> МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ	267
<i>Третьяков М. П.</i> ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТНК В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ	275
<i>Тряпицын А.А.</i> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	281
<i>Тютюник О.М.</i> СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СУЩЕСТВУЮЩИХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КОНКУРЕНЦИИ В ТЕЛЕВИЗИОННОЙ ОТРАСЛИ: МИРОВОЙ ОПЫТ	285
<i>Усатюк А.Ю.</i> АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ХЕДЖИРОВАНИЯ	291
<i>Франциско В.С.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ РФ	296
<i>Харленко В. Б.</i> ФАКТОРИНГ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ	302
<i>Хлюбка Д.А.</i> ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ АСЕАН	306
<i>Чегринцев Е.А.</i> РИСКИ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ (ИНДУСТРИЯ 4.0)	312
<i>Черкашина Д.В.</i> АНАЛИЗ ДИНАМИКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ ТРУДОСПОСОБНОГО ВОЗРАСТА С РАЗДЕЛЕНИЕМ ПО ГЕНДЕРНОМУ ПРИЗНАКУ	316
<i>Чижова А.В.</i> ЭЛЕКТРОННАЯ ТАМОЖНЯ КАК ОРГАН ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ	321
<i>Чмилль О.А.</i> ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ РЕГИОНОВ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ	326
<i>Швидун В.А.</i> ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	331
<i>Энгель О.О.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	334
<i>Яковенко А. Е.</i> МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ	339
<i>Яковенко А.А.</i> ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА, КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	344
<i>Яцкив Д.Ю.</i> АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УРОВНЯ КОРРУПЦИИ В ГОСУДАРСТВЕ	349

УДК 658

НЕЙМИНГ КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ БРЕНДА

Агамерьянц А.А.

*Научный руководитель: Чижова Н.Е., канд. экон. наук., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматривается нейминг как маркетинговый инструмент и важный элемент позиционирования бренда. Раскрыты понятия нейминга и его составляющих. Выявлены основные цели и задачи нейминга, его виды. Названы основные техники составления названия. Изучена классификация нейминга.

Ключевые слова: нейминг, дескриптор, бренд, интеллектуальная карта, целевая аудитория.

Название компании является одним из ключевых пунктов её существования, так как в любых документах прописывается названия фирмы, для рекламы, создания официального сайта название является также главным элементом – клиентам необходимо знать, у кого они покупают продукцию. Для продвижения товаров или услуг на рынке, их защиты от подделок или нелегального использования, увеличения дохода компании за счёт сформировавшейся и устоявшейся репутации необходим нейминг, то есть звучное и запоминающиеся название. Оно идентифицирует компанию среди конкурентов.

Нейминг – это разработка названия бренда, продукции или услуги. Нейминг является основой для деятельности компании или выпуска товаров (услуг), так как название объекта должно соответствовать его сути, целям, характеру и задачам. Оно должно полностью передавать атмосферу, сферу деятельности, принципы. Нейминг придаёт компании, товарам, услугам индивидуальность и является одной из главных отличительных черт, которая отстраивает компанию от конкурентов. Эту сферу можно назвать отправной точкой в формировании положительного образа компании/продукта. Неймер – специалист, который занимается составлением имен для коммерческих проектов. Используя свою фантазию и творческий подход, он придумывает яркие, звучные и запоминающиеся комбинации [1].

Нейминг отвечает за создание эффективного названия, которое будет легко запоминаться, писаться, произноситься; за название, которое будет отличать организацию от конкурентов, придавать уникальность, давать базовое понимание о деятельности компании целевой аудитории, соответствовать концепции бренда.

Основной целью нейминга является создание звучного названия, которое максимально четко и ясно отображало бы его суть.

Задачи нейминга заключаются в следующем:

1. Позиционирование компании.
2. Регистрация названия в качестве товарного знака.
3. Создание уникального предложения.

Существуют основные пункты, которым должно соответствовать название:

1. В первую очередь нейминг должен соответствовать стилю, имиджу и концепции организации.

2. Нейминг должен быть рекламопригодным.

3. Разработка нейминга должна происходить в изображении и написании для его пригодности в различных сферах коммуникации.

4. Название должно вызывать у клиентов эмоции, ассоциации, соответствующие фирме.

5. Название должно пройти патентно-правовую проверку.

6. Название прорабатывается технически и визуально, то есть, подбирается цвет, шрифт, стиль.

7. При выборе нейма особое внимание обращается на лексическое значение, эмоциональную и стилистическую окраску, этимологию и морфологию, а также эстетику слов.

Существует классификация, определяющая виды нейминга. Основная классификация делит их на 4 вида: указательные, функциональные, эмоциональные и рациональные названия [2].

Указательные применяются при условии, если на рынке появляется новый продукт, а компания еще не знает, как оно будет запатентовано среди потребителей. Название создается крайне просто, взяв за основу фамилии владельцев, географическое положение, описание вида деятельности.

Когда бренд уже имеет место на рынке, имеет торговое предложение, и главная его цель – это позиционирование, то применяется функциональный вид нейминга. В данном случае название начинает работать на бренд.

При условии пресыщения рынка, осуществляют дополнительные исследования и применяют эмоциональный вид нейминга. Здесь обеспечивают уникальность и узнаваемость бренда с помощью эмоционального и смыслового опыта определенного слова, который переносится на бренд.

Когда предложение уже переполнено и необходимы новые слова, применяется рациональные названия. Ассоциативное название говорит потребителю о сфере деятельности, о назначении товара или услуги, вызывая при этом у него определенный ассоциативный ряд, что повысит узнаваемость и запоминаемость бренда, отделит его от конкурентов.

Нейминг начинается с интервью с заказчиком, в котором задаются базовые вопросы о компании, предварительно создавая бриф по вопросам.

На первом этапе разработки нейминга происходит территориальное определение рынка, изучение истории компании, видов услуг, которые она собирается предоставлять, то есть сфера применения. Изучается сегмент и целевая аудитория фирмы, конкуренты, выделяются конкурентные преимущества. Назначаются топ-менеджеры, позиционирование компании и названия конкурентов. Это делается для того, чтобы наиболее ярко и соответствующе отобразить название фирмы, продукции, услуг, отвечающее концепции, преимуществ.

В нейминге существует объективная и субъективная стороны. Объективная сторона отвечает за то, что название должно выполнять свою роль: оно должно быть понятным, отличать компанию от конкурентов, создавать подходящую ассоциацию. Субъективная сторона отвечает за то, что нравится заказчику в названии, поэтому на интервью задаются вопросы: «На что название должно быть похоже? Какие ассоциации должно вызывать название? Какой смысл оно должно донести до целевой аудитории на рынке?».

То есть на данном этапе создается интеллектуальная карта фирмы, товара или услуги, создаются ассоциации со сферой деятельности, в результате чего формируется план со словами, фразами, предложениями, пунктами, которым должно соответствовать название. Данный план включает в себя основной текст о компании по основным преимуществам, сервисам, продуктам, услугам. Для сбора информации используют статьи по теме о компании, для которой разрабатывается название, либо продукт, осуществляют общение с людьми из этой сферы. Видеоролики, статьи прикрепляются к интеллектуальной карте. Также в ней создается мудборд – облако вдохновения, состоящее из картинок по теме – он сможет навести создателя на нужные ему мысли [2].

После чего изучается целевая аудитория фирмы, кто будет покупать продукт или услугу, для чего, что компания может предоставить клиентам. Для этого проводятся специальные интервью с респондентами.

Анализируются конкуренты организации, их название, изучаются их стратегии продвижения, их ассортиментный ряд, сервис. После чего фирмы разрабатывает что-то новое, что будет отстраивать их от конкурентов.

На следующем этапе выбирается стиль названия, который базируется на интересах изученной целевой аудитории компании и соответствует не только виду деятельности фирмы, но и интересам покупателей.

Разрабатывается план деятельности организации, будет ли она выходить на международный уровень, если данный пункт входит в план развития организации, то и название должно быть соответствующее и быть понятным для любых стран.

На последнем этапе выбранное название проверяется в базе зарегистрированных товарных знаков, и при условии его уникальности – оно выходит на рынок и позиционирует свою компанию, товар или услугу. Либо с помощью поисковых сетей в интернете, либо обращаясь к специальным организациям, которые проверяют название на схожесть и уникальность.

Существует множество техник составления названия:

1. Соединение нескольких слов – один из способов нейминга. Примерами данной техники могут служить «Газпром» (газовая промышленность) или «Сбербанк» (сберегающий банк).

2. Создание нового слова или неологизма. В основу берутся приставки, корни, суффиксы существующих слов и добавляются любые другие части слова по усмотрению для наиболее удачного звучания. Например: «Авито», «Циан» или «AIRY».

3. Создание названия с помощью сочетания фамилий основателей компании. Либо вид деятельности и фамилия (имя) основателя. К примеру, конфеты «M&M's».

4. В названиях могут упоминаться сказочные персонажи, герои легенд или мифов. Такой приём можно встретить довольно-таки часто, например, каша «Геркулес», хлеб «Три богатыря».

5. Основанные названия на определенных городах. Например, йогурты «Вкуснотеево», мясные полуфабрикаты «Измясово» или же парк развлечений «Дримленд».

6. Повторение слов, слогов части слов в названии – еще один прием для нейминга. Примерами являются компания, предоставляющая часы, «Тик-Тик», авиасервис «Момондо».

7. Создание названия посредством метафоры. Например, название сухариков «ХрусТим».

8. Часто встречаются названия звучные и рифмованные. Здесь к одной части слова подбирают рифму или созвучную вторую часть слова. К примеру, интернет-магазины «Гао-Бао».

9. Применение юмора в названии – также один из приемов нейминга. Бар «На дне» служит хорошим примером данного способа.

10. Создание названия на основе деятельности, которой непосредственно занимается организация, которое полностью передаёт его структуру, к примеру, туристическое агентство «Улётный тур».

11. Названия-противопоставления. Здесь два слова или словосочетания полностью противоречат друг другу, и в тендеме они звучат нелогично. Например, интеллектуальная викторина «Ум за разум».

12. Транслитерация как прием нейминга – иноязычные слова прописываются в названии на русском или наоборот.

13. Перевод слова на иностранные языки. В этом приёме слова, подходящие к компании переводят на другие языки и подбирают наиболее понравившееся слово или словосочетание.

Дескриптор и слоган – важные процессы нейминга, инструменты маркетинга, которые служат одними из способов пояснения деятельности организации [3].

Дескриптор – это краткая выдержка о компании, состоящая от двух до пяти слов. Обычно дескриптор пишется рядом с названием или под названием. Примером может служить ««Ламода» – мода с доставкой».

Дескриптор служит для того, чтобы показать сферу деятельности компании, географию, её расположение, виды основных товаров и услуг, сервисные или конкурентные преимущества, то есть указывается самая необходимая, самая полезная информация о компании.

Создается дескриптор с помощью основной информации о компании, которая собирается, обрабатывается, после чего происходит её сокращение и выжимка самого основного.

Слоган – короткий текст, применяющийся в рекламе об организации и отражающий основную философию, концепцию и подход компании к делу. Также слоган создает образ финального результата пользования продуктом и является еще одним способом отстроить компанию от конкурентов. Например, ««М-Видео» - нам не всё равно».

Эффективность названия зависит не только от самого названия, но и от рекламной кампании организации в целом, сколько средств в неё вложено и как происходила реклама организации. Примерами могут служить шоколад «Аленка», «напитки из Черноголовки». Названия этих брендов простые, идею они передают поверхностно и в самом общем смысле, поэтому здесь немаловажным фактором играет роль рекламы.

Нейминг крепко связан с эмоциями, ассоциативным рядом, которое свойственно потребителю, целевой аудитории, определенному сегменту рынка.

Таким образом, нейминг является инструментом формирования успешного бренда, который влияет на узнаваемость, спрос, доверие клиентов. В условиях высокой конкуренции с его помощью можно выделить товар среди аналогов-конкурентов, играющий заключительную роль при выборе двух схожих товаров, а главная задача нейминга – чтобы получившееся имя было понятным для широкой аудитории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Елистратов, В.С., Нейминг. Искусство называть [Текст]/ В.С. Елистратов. – М.: Омега-П, 2014. – 304 с.
2. Алекс, Ф., Как игра в слова становится бизнесом [Текст]/ Ф. Алекс. – М.: Добрая книга, 2006. – 320 с.
3. Тейлор, Н., Выбор имени или всё о нейминге [Текст]/ Н. Тейлор. – М.: Олимп-Бизнес, 2010. – 208 с.

NAMING AS AN IMPORTANT ELEMENT OF BRAND POSITIONING

Abstract. Neiming as the marketing tool and the important element of positioning of a brand is considered in the given work. We reveal the concepts of naming and its components. The basic purposes and tasks of naming and its types have been revealed. The basic techniques of naming are named. The classification of naming has been studied.

Keywords: naming, descriptor, brief, slogan, brand, mind map, wiseboard, target audience.

Agameryants A.A.

Supervisor of studies: Chizhova N.E., candidate of economic sciences,
Donetsk National University
E-mail: anna.agameryants@mail.ru

УДК 331.5-053.6

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ НА МИРОВУЮ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИСТЕМУ

Агаркова В.А.

*Научный руководитель: Дубель В.М. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В работе рассматриваются различные аспекты цифровизации мировой экономической системы, трансформация экономического развития стран. Проанализировано состояние развития цифровой экономики в отдельных странах мира. Выявлены основные перспективные направления развития цифровой экономики.

Ключевые слова: цифровизация, информационно-коммуникационные технологии, цифровая экономика, мировая экономическая система.

Актуальность темы исследования обусловлена ролью информации в обществе, значением цифровизации мировой экономики для стран и хозяйствующих субъектов, влиянием информационных технологий на темпы социально-экономического развития. В руках человека информация преобразуется в знания, а социально-экономические отношения все больше переносятся в сетевое пространство. В настоящее время продолжается внедрение в экономику глобально конкурентоспособных цифровых технологий, в том числе систем искусственного интеллекта, интернета вещей. Соответственно, происходит трансформация традиционной экономики в цифровой формат. Внимание к цифровой трансформации экономики обусловлено тем, что информационные технологии приобретают все большее значение в экономическом развитии всех стран мира, определяют вектор развития и являются неотъемлемой частью процесса глобализации мировой экономической системы.

Анализ последних исследований и публикаций. Рассмотрению различных аспектов процесса цифровизации мировой экономической системы посвятили свои работы: Н. Негропonte, Д. Тапскот, Н. Лейн, Т. Мезенбург, Э. Мэддисон и другие. Однако, несмотря на значительное число работ, до сих пор нет однозначного понимания того, что представляет собой цифровая экономика, каковы особенности развития мировой системы под воздействием цифровизации, какие последствия цифровизация мировой экономики может оказать на будущее цивилизации.

Целью работы является анализ влияния цифровизации на развитие мировой экономической системы.

Результаты исследования. Цифровая революция, охватившая мировую экономику, впечатляет масштабом, темпами и географией. Начало процесса внедрения цифровых технологий в мировую экономическую систему связано с научно-технической революцией. Начиная с 1960-х гг. XX века цифровые инновации распространялись по миру сменяющимися друг друга волнами, исходившими из научных эпицентров США, Европы и СССР. Каждая из этих волн была интенсивнее предыдущей, охватывая новые регионы и оказывая все более ощутимый для экономики эффект. В последние годы концепция электронной экономики стала выходить за рамки коммерческих аспектов. Сегодня данный вид экономических отношений включает в себя также использование виртуальных процессов в рамках деятельности крупных компаний и корпораций, социальных сфер жизнедеятельности населения стран, а также внедрение данных процессов во внутреннюю работу правительственных организаций, структур и ведомств.

Цифровая экономика – это экономика, характерной особенностью которой является максимальное удовлетворение потребностей всех ее участников за счет

использования информации, в том числе персональной. Это становится возможным благодаря развитию информационно-коммуникационных и финансовых технологий, а также доступности инфраструктуры, вместе обеспечивающих возможность полноценного взаимодействия в гибридном мире всех участников экономической деятельности: субъектов и объектов процесса создания, распределения, обмена и потребления товаров и услуг [1].

Развитие и распространение технологий цифровой экономики непосредственно воздействует на производство товаров и услуг, использование трудовых ресурсов, инвестиции в человеческий и материальный капитал, поступление прямых иностранных инвестиций, распространение технологий из одних стран в другие, промышленные инновации. Все это, в конечном счете, напрямую отражается на эффективности производства, производительности труда, конкурентоспособности и на уровне социально-экономического развития страны, месте страны в международных процессах, ее влиянии на происходящие в мире события.

Цифровая экономика является мировым феноменом и не ограничивается рамками какой-либо страны. В каждой стране в связи с принятой там моделью экономики, политическим режимом, культурно-историческими особенностями, уровнем экономического развития, данное явление проявляет себя по-разному.

В области цифровой экономики господство США неоспоримо. Американские компании солидно закрепили свои позиции по всему миру: поисковые системы, платформы, которые позволяют совершать покупки онлайн, мобильные приложения (Google, Apple, Microsoft) занимают значимую долю на цифровом рынке. Вместе с тем, заслуживает внимания опыт цифровизации экономики в России, Китае и Европе, которые постепенно разрабатывают новые программы по поддержке данного сегмента рынка [3].

Среди европейских стран особую позицию на фоне развития цифровой экономики занимают Дания и Эстония. Эти страны отличаются подходом к цифровизации экономики. В рейтинге европейских стран Дания занимает первое место по развитию информационного общества. Главными причинами являются активное использование населением Интернета, а также меры по интеграции цифровой экономики на уровне предприятий. Около 88% населения Дании используют мобильные приложения с целью пользования банковскими услугами. В электронную торговлю вовлечено 82% населения страны. Еще 71% датчан используют Интернет в целях заполнения административных документов. Все медицинские услуги преобразованы в цифровую форму на 92%. Общая стратегия Дании заключается в интеграции цифровой экономики в самые разные и обширные сферы жизни общества.

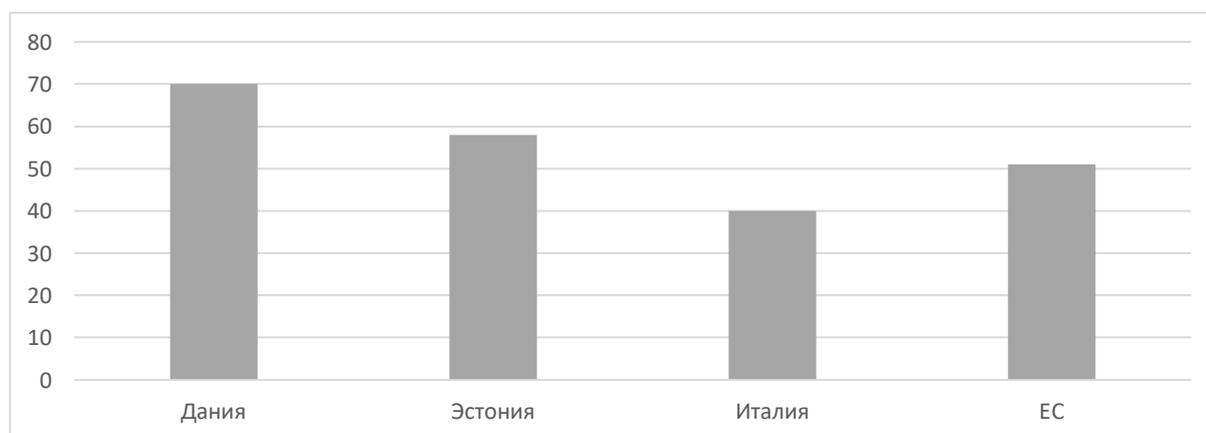


Рис. 1. Цифровая производительность: средний европейский показатель, %

Эстония начала с поддержки стартапов в области цифровой культуры. Именно в Эстонии было создано известное всему мировому сообществу приложение Skype. Политика поддержки предпринимательства в инициативе разработки новых мобильных приложений, инновационных платформ привела к новой «моде» создания стартапов, разрабатывающих технологии, обогащающие экономику государства. Эстония включила цифровую экономику в политическую сферу. Каждый гражданин данного государства обязан иметь ID-документ, позволяющий отдать свой голос на выборах любого уровня, используя Интернет.

Противоположным европейским примером по внедрению цифровой экономики является Италия. Несмотря на то, что Италия является одним из самых мощных экономических государств в Европе в плане социально-экономического развития, цифровизация сложно поддается регулированию на государственном уровне. Население Италии испытывает трудности в использовании сети Интернет. Никогда не имели доступа к Интернету 31% населения страны, а более 37% резидентов не используют его регулярно. Основными причинами такого отношения к распространению цифровых технологий являются: неприспособленная инфраструктура, а также Интернет-ограничения. Образование не предоставляет достаточного количества возможностей научиться оплачивать кредиты, совершать покупки онлайн [4]. Кроме того, имеет место определенная консервативность взглядов населения и правил поведения в обществе.

На примере вышеприведенных примеров можно сделать вывод о том, что успех отдельных европейских стран в развитии цифровой экономики основывается на следующих аспектах:

– Грамотное использование человеческого капитала. Эффективность использования цифровых технологий находится в прямой зависимости от того, насколько общество подготовлено к этому. Пользователи должны обладать рядом навыков работы с новыми технологиями. Это касается как базового освоения данной сферы людьми, так и кадрами, осуществляющими профессиональную деятельность в сфере информационных технологий.

– Уровень цифровизации коммерческих предприятий. Позитивный экономический эффект от использования Интернета при производстве общественного продукта требует определенных инвестиций в развитие материальной базы и соответствующей инфраструктуры.

– Активное продвижение использования цифровых технологий при оказании государственных услуг. Государственные инвестиции в цифровую экономику, должны преобразовать и повысить доходность таких секторов национальной экономики, как медицинское и административное обслуживание, страхование и т.д.

К 2024 году Россия планирует реализовать следующий комплекс мероприятий по развитию цифровых технологий:

1. Основать 10 национальных компаний-лидеров, занимающихся разработкой «кросс-технологий», которые будут созданы для эффективного управления цифровыми платформами;

2. Увеличить количество выпускников по направлениям информационно-телекоммуникационных технологий с компетенциями в области информационных технологий.

Рассмотрим количественные тенденции в сфере информационного общества в таблице 1.

Таблица 1

Количественные тенденции в рамках повышения спроса на электронные устройства в странах, вовлеченных в цифровизацию

Наименование	Тенденции к 2018 году	Тенденции к 2030 году	Объяснение
Использование	5-10%	Более 10%	Повышение спроса на работу с новой цифровой инфраструктурой
Количество серверов	+6 % в год	+8% в год	Обеспечение дополнительных потребностей
Потребление энергии устройствами	3-10% в год	4% в год	Новые технологии будут созданы в соответствие с высокими стандартами, отвечающими программам сбережения энергии
Использование компьютеров	7% в год	7% в год	Появляются мобильные и более совершенных устройства

Процесс внедрения элементов цифровой экономики проходит в странах по-разному и дает различные результаты. Европейские страны неодинаково реагируют на переход к информационному обществу. В результате этого наблюдается дифференциация стран по уровню цифровизации. Но общая тенденция развития этого процесса в странах Европейского Союза определена и все страны стараются ее придерживаться.

Активно развиваются цифровые технологии в развивающихся странах. Прежде всего, высокие темпы цифровизации экономики отмечаются в Сингапуре, Южной Корее, Китае, Индии. Вместе с тем, в таких странах, как Индия, Бразилия и ряд других развивающихся стран прослеживается тенденция к значительной диспропорции уровня развития цифровизации как по отдельным отраслям экономики, так и в региональном аспекте.

Государство, как правило, способствует цифровизации путем поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности. Активно развиваются науки с «интенсивным использованием данных». Цифровизация делает науку более открытой, стимулируя исследователей к адаптации практик открытого доступа и совместной работы через новые цифровые инструменты. Формирование цифровых платформ для научных исследований позволяет существенно сократить временные и материальные затраты на проведение экспериментов, сбор и обработку информации, обеспечить удаленный доступ к передовой научной инфраструктуре.

С системами КФС связана важнейшая проблема модернизации промышленного производства. Производственные системы осуществляют самодиагностику и самостоятельно себя ремонтируют, что в конечном итоге приводит к повышению гибкости и индивидуализации производства.

Примером применения КФС в промышленном производстве может служить завод корпорации Chrysler в Толедо. Каждый день здесь выпускается более 700 кузовов для автомобилей Jeep Wrangler. В этот производственный процесс включены 259 немецких роботов KUKA, которые «общаются» с 60 тыс. других устройств и станков.

КФС ведут к образованию умных производственных систем. Они могут обмениваться между собой данными, инициировать определенные действия и самостоятельно друг другом управлять без вмешательства человека. Это позволяет вносить кардинальные улучшения во все стадии производственного цикла, резко

снижать производственные издержки, оптимизировать управление цепочками поставок и гибко реагировать на любые новые запросы потребителей.

Вывод: Цифровизация мировой экономической системы становится эффективным модулятором макроэкономических показателей, прежде всего, повышения продуктивности экономики. Стратегия развития цифровой экономики позволит ускорить формирование инфраструктуры и создать единое цифровое пространство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маркова В.Д. Цифровая экономика: учебник / В.Д. Маркова. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 186 с.
2. Савина, Т. Н. Цифровая экономика как новая парадигма развития: вызовы, возможности и перспективы [Текст] / Т. Н. Савина // Финансы и кредит. — 2018. — Т. 24, вып. 3. — С. 579-590
3. Единый цифровой рынок ЕС [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://eufordigital.eu/ru/discover-eu/eu-digital-single-market/> (дата обращения: 10.02.2021)
4. Strategia Nazionale per lo Sviluppo Sostenibile d'Italia [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.minambiente.it/pagina/lastrategia-nazionale-lo-sviluppo-sostenibile> (дата обращения: 10.02.2021)

THE IMPACT OF DIGITALIZATION ON THE GLOBAL ECONOMIC SYSTEM

Annotation. The paper examines various aspects of the digitalization of the world economic system, the transformation of the economic development of countries. The state of development of the digital economy in individual countries of the world is analyzed. The main promising directions for the development of the digital economy have been identified.

Keywords: digitalization, information and communication technologies, digital economy, world economic system.

Agarkova V.A.

Scientific adviser: Dubel V.M., Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: victoria.11.anatolevna@gmail.com

УДК 338.24.01

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЛИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Акимова В.Е.

*Научный руководитель: Лапшина Е.А., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассмотрены предпосылки и необходимость внедрения системы контроллинга на предприятии. Определены факторы, влияющие на эффективность внедрения системы контроллинга на предприятии. Предложена структурно-функциональная схема системы контроллинга на предприятии. Предложен алгоритм внедрения процедур контроллинга в деятельность предприятия и проведена оценка экономического эффекта от модернизации системы управления предприятием за счет включения в нее процедур контроллинга.

Ключевые слова. Контроллинг, эффективность, система контроллинга, модернизация, экономический эффект.

Актуальность. В условиях динамичности внешней среды обеспечение эффективной системы контроллинга – это особая возможность получить в относительно

короткие сроки достоверную и качественную информацию в соответствии с регламентом ресурсной нагрузки на предприятии. Поскольку система управления нуждается в информационно-аналитической поддержке процесса принятия управленческих решений, вопросы, связанные с учетом контроллинга в управлении предприятием, приобретают особую актуальность.

Анализ последних исследований и публикаций. Важнейший вклад в изучение вопросов интеграции управленческих функций в систему контроллинга, а также в формирование его инструментов привнесли ведущие американские и немецкие ученые: Ю. Вебер, Д. Вильсон, А. Дайле, Д. Хан, Д. Джексон, Х.-У. Кюппер, Э. Майер, Р. Манн, Г. Райхманн, Д. Хан. В 1990-х годах концепция контроллинга получила развитие в трудах С.Г. Фалько, А.М. Карминского, В.М. Носова, Е.А. Ананькиной, Н.Г. Данилочкиной. В последние годы вопросы контроллинга также активно обсуждаются в публикациях Ю.П. Анискина, А.М. Павловой, П.В. Поповой, Р.Е. Исаковой, Т.А. Головиной. Несмотря на то, что проблемы контроллинга достаточно интенсивно исследуются, работа эта весьма далека от завершения.

Целью работы является разработка и оценка эффективности алгоритма внедрения и дальнейшей реализации системы контроллинга на предприятии.

Результаты исследования. Один из создателей концепции управления Д. Хан определяет ее как «совокупность целей, задач, инструментов, субъектов и организационных структур» [1]. По его мнению, контроллинг - это информационная поддержка нацеленного на результат управления предприятием для его сохранения и эффективного последующего формирования, путем оптимизации финансового результата в рамках социальных целей. Контроллинг представляется в качестве системы обеспечения жизнеспособности предприятия, в краткосрочном периоде, сосредоточенным на оптимизацию выгод, в долгосрочной перспективе - на сохранение слаженных взаимоотношений с окружающей средой.

Контроллинг эффективен, поскольку, по сути, он позволяет ввести контроль над достижением как стратегических, так и тактических целей компании. Он создает такую систему управления, которая позволила бы отслеживать движение предприятия к намеченной стратегической цели его развития. Координируя, интегрируя и направляя воздействие всей системы управления предприятием для достижения ранее установленных целей, контроллинг считается механизмом саморегулирования на предприятии [2].

Разработка и внедрение системы контроллинга на предприятии - это целый ряд взаимозависимых и последовательных стадий по реорганизации системы управления.

Структурно-функциональная схема системы контроллинга на предприятии, представлена на рис. 1.

Для совершенствования системы управления, с целью оптимизации применения возможностей контроллинга на предприятии, и достижения положительных возможностей, рационально обратиться к формированию на предприятии самостоятельного подразделения - службы контроллинга или контроллингового отдела, который в свою очередь будет встроен в существующую организационную структуру предприятия [3].

При создании подразделения должны приниматься во внимание основные предпосылки, а именно:

- установка, также регулирование целей в соответствии с выбранной стратегией осуществляются на высшем уровне управления предприятием;



Рисунок 1. Система контроллинга на предприятии

- результат максимальной производительности управления предприятием станет приемлемым при постоянном мониторинге, а также гибком реагировании на изменения, которые в свою очередь могут быть, положительные или отрицательные, образующиеся во внешней среде;

- контролирующий отдел обязан регулярно получать сведения обо всех изменениях, которые происходят внутри системы, исследовать ее, также обладать авторитетностью среди остальных сотрудников;

- служба контроллинга или контроллинговый отдел, должен быть самостоятельным и независимым по отношению к уровням управления, его задачи должны быть четко установлены и не пересекаться с задачами других подразделений, во избежание возможности дублирования функций, с целью распределения ответственности.

Алгоритм совершенствования процедур контроллинга на предприятии, приведен в табл. 1.

Таблица 1

Алгоритм внедрения процедур контроллинга на предприятии

Название этапа	Содержание этапа
Целеполагание	- обеспечение и определение целевых показателей, сбор информации о фактическом положении дел, определение отклонений от выбранного курса и инициирование принятия решений об устранении отклонений предъявляемых к системе контроллинга; - часть системы управления организацией, которая обеспечивает постановку задач развития и отслеживает достижение целей;
Внедрение управленческого учета, отчетности и процедур анализа отчетности	- своевременное получение руководством текущей информации о деятельности предприятия; - улучшения взаимодействия между подразделениями; - сокращения времени принятия управленческих решений ввиду уменьшения неопределенности; - снижение трудоемкости операций;

	- оптимизации потребления финансовых, материальных и кадровых ресурсов предприятия.
Внедрение процедур планирования	Вырабатывается формат планов и заданий для различных подразделений с привлечением всех уровней управления. Кроме того, определяется методика составления планов. Планирование охватывает ключевые показатели эффективности деятельности предприятия.
Внедрение процедур и механизмов контроля	Внедрение механизмов контроля соответствия фактических показателей плановым, а также разработка системы раннего предупреждения.

В службе контроллинга, состоящей из 3-4 сотрудников, у каждого есть свои должностные обязанности, и при этом должен соблюдаться командный принцип работы. Задача службы контроля - обеспечить оперативный сбор и анализ информации о расходах предприятия в целях управления. Структура службы контроллинга, приведена на рис. 2.



Рисунок 2. Структура службы контроллинга

Проанализируем экономическую эффективность внедрения контроллинга, который будет встроен в существующую организационную структуру предприятия. Планируется, что в результате предложенных изменений рост прибыли компании, составит не менее 5% в год [4].

Годовой доход до реализации проекта составляет 111535 тыс. руб.

Экономический эффект от реализации мер заключается в разнице между запланированным увеличением выручки, получаемой от дополнительного оборота, вызванным предлагаемыми мерами, и стоимостью этих мер. Рассчитывается, по формуле (1).

$$\mathcal{E} = (Pв - Зр) \quad (1)$$

где \mathcal{E} - экономический эффект от внедрения мероприятий, руб.;

$Pв$ - планируемый показатель выручки от реализации после реализации мероприятий и только под их влиянием, руб.;

$Зр$ - затраты на реализацию мероприятий, руб.;

$Pв$ рассчитывается по следующей формуле:

$$Pв = (Bрп + (Bрп * (Pрв/100))) \quad (2)$$

где $Pв$ - планируемый показатель выручки от реализации после реализации мероприятий и только под их влиянием, руб. ;
 $Врп$ - выручка от реализации за последний период, руб. ;
 $Прв$ - планируемый прирост выручки от реализации вследствие реализации предложенной программы, %.

Рассчитаем планируемый показатель выручки от реализации после реализации мероприятий и только под их влиянием по формуле (2):

$$Pв = 111535 + (111535 * (5/100)) = 117111,75 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем экономический эффект от внедрения мероприятий по формуле (1):

$$\mathcal{Э} = 117111,75 - 91470 = 25641,75 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, можно сделать вывод, что экономический эффект от предлагаемых мероприятий положительный, поскольку стоимость мероприятий составляет 91 470 рублей. Оборот организации увеличился на 25 641 тыс. руб.

Вследствие, осуществления проекта выручка от продаж, а, следовательно, и чистая прибыль увеличатся. В перспективе рентабельность предприятия также покажет тенденцию к увеличению.

Поскольку расчетный экономический эффект положительный, то целесообразно внести данные изменения в организационную структуру предприятия.

Выводы. Значимым обстоятельством эффективного внедрения службы контроллинга должно стать представление и осознание значимости контроллинга, его доступности и эффекта, который можно будет получить при правильном осуществлении данного процесса.

Внедрение системы контроллинга считается сложным процессом, который требует системного подхода к проведению преобразований, а также при этом наличия экономической устойчивости и конкретной степени готовности к изменениям как в структуре организации в целом, так и в конкретных должностных обязанностях сотрудников. В этой связи еще до стадии проектирования менеджеры предприятия обязаны владеть информацией о проблемных местах в работе предприятия, которые впоследствии могут стать препятствиями для внедрения системы контроллинга. Кроме того, менеджеры должны уметь оценить как общую готовность предприятия к внедрению системы контроллинга, так и отдельных его структурных составляющих.

По этой причине оценка готовности к внедрению изменений - один из основных и важнейших этапов, позволяющих более эффективно осуществлять рассматриваемое организационное изменение на предприятии [5].

Таким образом, эффективность функционирования системы контроллинга будет определяться: единством целей и принципов системы управления и системы контроллинга, широким охватом всех сфер деятельности, общей направленностью деятельности менеджеров предприятия и специалистов контроллингового центра, а также присутствием квалифицированной команды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акулин И.Д. Концепция управления // Менеджмент. – 2019. - №3. – С. 150-128.
2. Исакова Р.Е. Контроллинг как механизм саморегулирования на предприятии // Менеджмент. – 2018. - №1. – С. 123-171.
3. Тагиев И.Н. Оптимизация контроллинга на предприятиях // Основы экономики. – 2019. - №2. – С. 398-403.
4. Фалько С.Г. Внедрение контроллинга // Экономика. – 2019. - №1. – С.100-199
5. Фонин В.И. Эффективность функционирования системы контроллинга // Экономика. - 2018. - №3. – С. 521-545.

IMPROVEMENT OF CONTROL MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

Annotation. This paper discusses the prerequisites and the need for the introduction of a controlling system at the enterprise. The factors influencing the effectiveness of the implementation of the controlling system at the enterprise have been determined. The structural and functional diagram of the controlling system at the enterprise is proposed. An algorithm for introducing controlling procedures into the activities of an enterprise is proposed and an assessment of the economic effect of modernizing the enterprise management system by including controlling procedures in it is carried out.

Keywords. Controlling, efficiency, controlling system, modernization, economic effect.

Akimova V.E.

Scientific adviser: Lapshina E.A., senior lecturer

Donetsk National University

E-mail: akimova.v2017@yandex.ru

УДК 330.101.541:331.522.4

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

Алиева Е.Ф.к., Некрасов М.А.

*Научный руководитель: Некрасова О.Л. д.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье проанализирована и определена категориальная сущность человеческого капитала. Представлена эволюция взглядов ученых относительно определения содержания данной категории в экономической науке и ее роли в экономической системе общества. Определены уровни и структурные элементы человеческого капитала.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономическая система, макроэкономика, общественное воспроизводство, общество.

В современном мире человеческий капитал становится основой богатства, определяет конкурентоспособность экономических систем общества и выступает ключевым ресурсом их развития. Способность национальной экономики создавать и эффективно использовать нематериальные виды капитала все в большей степени определяет экономическую силу нации, ее благополучие и прогресс.

Безусловно, с развитием научного, технического, экономического и социального прогресса общества постепенно меняются взгляды ученых и рядовых граждан относительно факторов экономического роста и структуры производительных сил. Так, центр внимания ученых сместился с анализа проблем использования имеющихся человеческих ресурсов к проблемам создания качественно новых, необходимых в производстве и на рынке труда человеческих производительных способностей. Структурные изменения в современных национальных экономических системах развитых стран мира и стали тем фундаментом, на котором возникли и получили высокую популярность концепции человеческого, интеллектуального и социального капитала.

В современной экономической литературе теоретическим и практическим аспектам исследования человеческого капитала уделяется значительное внимание. При этом категориальная сущность понятия «человеческий капитал» определяется преимущественно с точки зрения микроэкономического анализа в ущерб ее макроэкономическому содержанию.

В связи с этим, целью данной статьи является уточнение сущности и содержания понятия «человеческий капитал» в контексте макроэкономического анализа. И прежде чем приступить к выяснению макроэкономического содержания понятия «человеческий капитал», рассмотрим основные моменты его эволюции.

Так, Быченко Ю.Г. определяет, что человеческий капитал – это навыки, которыми обладает рабочая сила, и рассматривает его как ресурс или актив [1, с. 23]. Иными словами, речь идет о том, что в реальной практике хозяйствования имеют место инвестиции в людей как элемент производительных сил (например, образование, обучение, здравоохранение), которые (при прочих равных условиях) способствуют повышению эффективности общественного труда.

При этом следует обратить внимание на несколько принципиальных моментов, вытекающих из данного определения:

- во-первых, человеческий капитал – это не просто совокупность характеристик, а сформированный или развитый в результате инвестиций и накопленный определенный запас здоровья, знаний, умений, навыков, способностей, мотиваций и т.д.;

- во-вторых, человеческий капитал – это такой запас здоровья, знаний, умений, навыков, способностей, мотиваций, который целесообразно используется для получения полезного результата и способствует росту производительности общественного труда;

- в-третьих, использование человеческого капитала закономерно приводит к росту доходов (зарботков) его собственника;

- в-четвертых, наличие такого роста доходов стимулирует дальнейшее увеличение инвестиций в человеческий капитал, что, в свою очередь, обуславливает дальнейший рост доходов (зарботков).

Как показывают результаты проведенного исследования теоретических аспектов рассматриваемой проблемы, в содержании понятия «человеческий капитал» выделяется три основных уровня.

На личностном уровне под человеческим капиталом понимают знания, умения и навыки, которые человек получил благодаря образованию, профессиональной подготовке, практическому опыту работы (используя при этом свои природные способности) и в соответствии с которыми он может оказывать ценные производственные услуги другим людям. На данном уровне человеческий капитал можно сравнить с другими видами личной собственности человека (например, имущество, деньги, ценные бумаги), которая приносит доходы, и мы называем его личным или частным человеческим капиталом.

На микроэкономическом уровне человеческий капитал рассматривается как совокупная квалификация и профессиональные способности всех работников предприятия, а также достижения предприятия в области эффективной организации труда и развития персонала. На данном уровне человеческий капитал ассоциируется с производственным и коммерческим капиталом предприятия, поскольку прибыль зависит от эффективного использования всех видов капитала [2, с. 58].

На макроэкономическом уровне человеческий капитал предполагает накопленные вложения в такие области деятельности, как: образование, профессиональная подготовка и переподготовка, служба профориентации и трудоустройства, оздоровления и т.д., и является существенной частью национального богатства страны, и мы называем его национальным человеческим капиталом. Данный уровень охватывает человеческий капитал всех макроэкономических субъектов и, как национальное богатство, сочетает богатство всех предприятий (организаций, учреждений) и домохозяйств.

Сегодня мы используем понятие «человеческий капитал», как если бы оно всегда было составной частью общепринятой терминологии. Но это не так. Не так давно даже экономисты с некоторой иронией относились к понятию «человеческий капитал». Как сказал Т. Шульц в своем послании Американской экономической ассоциации в 1961 г.:

«...многие думали, что свободных людей не следует приравнивать к собственности и товарным активам. Для них это подразумевало рабство...» [3, с. 4].

Однако, как показывает проведенный нами анализ, концепция человеческого капитала восходит, по крайней мере, к А. Смиту. Так, в своем определении капитала он отметил: «Приобретение ... талантов во время ... образования, учебы или ученичества стоит реальных затрат, которые являются капиталом в человеке. Эти таланты [являются] частью его состояния [и] аналогично тому, что принадлежит обществу» [4, с. 576]. Наряду с этим, Г. Беккер в книге «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» (1964 г.), отмечает, что он не решался использовать термин «человеческий капитал» в названии своей книги и использовал длинный подзаголовок для защиты от критики [5, с. 11-12]. Тем не менее, статья Т. Шульца (1961 г.) демонстрирует важность концепции человеческого капитала в объяснении различных экономических процессов и явлений. Некоторые из них легко понять, например, почему и мигранты, и студенты являются непропорционально молодыми людьми. Некоторые из них сложнее, например, почему отношение капитала к доходам со временем уменьшилось, что объясняет почему Европа так быстро восстановилась после Второй мировой войны.

Общепризнанными основателями концепции человеческого капитала считаются Т. Шульц и Г. Беккер. При этом существенный вклад в развитие теории человеческого капитала внесли также Г. Боуэн, Л. Туроу, И. Журавлев, Б. Мильнер, М. Мариничева, Т. Стюарт, Р. Каплан. Исследование проблем человеческого капитала представлено в научных трудах современных ученых-экономистов, в частности таких, как: В. Куценко, Д. Богиня, В. Бородина, О. Гришнова, С. Дятлов, Р. Капелюшников, Н. Гвоздик и др. Обобщение подходов к определению человеческого капитала представлено в табл. 1.

Таблица 1

Исследование аспектов понятия «человеческий капитал»
в экономической науке

Подход к определению	Сторонники подхода
Человеческий капитал как инвестиции	Т. Шульц (1960), Г. Беккер (1964), Г. Курчеева, Н. Кадыкова (2010)
Человеческий капитал как запас способностей, умений и навыков, который может приносить доход	Э. Долан и Дж. Линдсей (1990), Р. Капелюшников (1998), С. Дятлов (1999), Дж. Коулман (2001), А. Stroomborgen, D. Rose, G. Nana (2002), Б. Генкин (2003), Л. Абалкин (2003), Т. Мясоедова (2005), Г. Тугускина (2009), Р. Нуреев (2009)
Человеческий капитал как совокупность активов	Х. Ксенофонтова (2010)
Человеческий капитал как фактор производства	Ю. Корчагин (2005), Д. Тимчишин (2009), В. Калачев (2010), Д. Асланов (2010)

Источник: [6, с. 41-42]

В современной экономической литературе вопрос о структуре человеческого капитала исследуется достаточно глубоко и подробно. Однако теоретики до сих пор не пришли к общему мнению относительно системы его составляющих элементов. Так, можно выделить как суженную, так и расширенную трактовки структуры человеческого капитала. Сторонником первой является Г. Беккер. Акцентируя внимание на экономических расчетах, он преуменьшал значимость моральных факторов, аргументируя это тем, что экономическую выгоду стремятся получать люди с разной моралью и интеллектуальным уровнем развития. Существует и предельно широкое толкование структуры человеческого капитала. В него включают не только экономические, способные генерировать доход составляющие, но и самые различные социальные, психологические, мировоззренческие, культурные качества людей, в

частности такие как: интеллект, мотивация, опыт, личные качества, здоровье, врожденные способности, а также семейное и материальное положение. Как следствие, в результате воспроизводства всей совокупности структурных элементов человеческого капитала на микро- и макроуровнях в национальной экономической системе общества складывается единая система формирования человеческого капитала [7, с. 37-43].

Результаты проведенного исследования показывают, что в современной научной литературе изучению вопросов процесса функционирования человеческого капитала на макроуровне уделяется серьезное внимание. Так, ученые в своих научных трудах и публикациях анализируют широкий круг проблем развития рынка труда и формирования человеческого капитала, в том числе и на макроуровне. При этом значительное место в их исследованиях проблем человеческого капитала занимает вопрос оценки человеческого капитала на макроуровне, в связи, с чем анализируются такие категории, как: «национальное богатство» и «индекс человеческого развития». Руководствуясь положениями кейнсианского подхода, на наш взгляд, следует признать наличие макроуровня экономических отношений, как в рамках всего народного хозяйства, так и на уровне важнейших его составляющих. Исключить макроэкономический анализ человеческого капитала означает ограничить его существование на уровне расчетов отдельных предприятий, домохозяйств и индивидуумов.

В контексте вышеизложенного представляется возможным дать определение сущности понятия «человеческий капитал» с позиций макроэкономического подхода не только как составной части национального богатства, но и как системы общественных отношений по поводу воспроизводства запаса способностей, знаний, умений и навыков людей, а также инвестиций в них, способных приносить доход. Иными словами, на макроэкономическом уровне человеческий капитал включает накопленные вложения в образование, профессиональную подготовку, оздоровление и т.д., является существенной частью национального богатства страны, представляет собой всю сумму человеческого капитала предприятий, домохозяйств и отдельных индивидуумов.

Рост человеческого капитала оказывает воздействие на экономические выгоды общества на макроуровне (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь человеческого капитала с другими макроэкономическими категориями

Во-первых, с состоянием человеческого капитала общества, который определяется в первую очередь именно образовательным уровнем населения, очень тесно связана конкурентоспособность национальной экономики, определяющая перспективы развития страны. Во-вторых, рост образовательного уровня способствует снижению безработицы. В-третьих, вывод теоретиков о том, что повышение темпов экономического роста и национального дохода можно добиться за счет улучшения качества рабочей силы, нашел отражение в политике многих государств. Также за последние годы было собрано огромное количество данных, полученных на основе эконометрических моделей, которые свидетельствуют о положительной связи уровня занятости населения и человеческого капитала.

Итак, человеческий капитал на макроуровне выступает системной формой движения и кругооборота всей совокупности человеческого капитала на микроуровне. Данное обстоятельство предполагает существование, несмотря на разнообразие видов и форм движения человеческого капитала на микроуровне, его единой размерности. Это обуславливает вовлечение разнородных факторов и предпосылок человеческого капитала в общие условия его функционирования в определенном обществе. Капитализация макроэкономических структур в данном случае фактически является проблемой формирования системы кругооборотов человеческого капитала на микроуровне в единый (в масштабе общества) процесс воспроизводства.

Вместе с тем, очевидна и специфика макроэкономического содержания человеческого капитала, представляющего родовые свойства капитала в несколько ином контексте, нежели на микроуровне, а именно:

- воспроизводимость как совокупность индивидуализированных кругооборотов;
- инвестиции в человеческий капитал не только за счет ресурсов фирм и отдельных индивидуумов, но и за счет государственных средств;
- запас человеческого капитала – важнейшая составляющая национального богатства страны в современных условиях хозяйствования;
- перенос акцента с дохода от человеческого капитала как объекта собственности на его движение;
- экономическая отдача от капитала – рост ВВП (ВНП), национального дохода и национального богатства страны;
- наличие в системе воспроизводства человеческого капитала государственных институциональных составляющих как элементов его инфраструктуры и др.

В результате можно констатировать: содержание человеческого капитала на макроуровне фактически сводится к воспроизводству взаимодействия его родовых и специфических отношений. При этом, участие государства в формировании человеческого капитала на макроуровне означает усложнение содержания самого капитала, проявляющееся во включенности государственных институтов в систему общественного воспроизводства запаса способностей, знаний, умений и навыков людей и инвестиций в них.

Таким образом, человеческий капитал на макроуровне представляет собой систему общественных отношений, в рамках которой вся совокупность кругооборотов человеческого капитала на микроуровне переплетена с государственными институтами. В этом случае речь идет не о внешнем государственном регулировании человеческого капитала, а о целостной системе взаимодействия человеческого капитала с государством на всех фазах общественного воспроизводственного процесса. При этом, важнейшими функциями государства в рамках такого взаимодействия являются: формирование общественного запроса к человеческому капиталу предприятий, домохозяйств и отдельных индивидуумов; создание макроэкономических предпосылок для формирования и запуска эффективного механизма реализации человеческого капитала;

обеспечение процесса функционирования институтов, формирующих и реализующих человеческий капитал; осуществление процесса инвестирования в человеческий капитал; анализ и оценка качества структурных составляющих человеческого капитала. Кроме того, следует заметить, что если в этом взаимодействии институты и механизмы общества в целом и государства в частности недееспособны и неэффективны, то человеческий капитал на макроуровне деформируется, что негативно влияет на динамику общественного благосостояния. Следовательно, в настоящее время особый акцент при анализе проблем воспроизводства человеческого капитала на макроуровне должен быть поставлен на создании необходимых условий и формировании соответствующей институциональной среды, обеспечивающей повышение уровня и качества использования человеческого капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Быченко, Ю. Инновационный механизм устойчивого развития человеческого капитала / Ю. Быченко. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2019. – 532 с.
2. Николаев, О. Инновационная экономика: сущность, человеческий капитал, зарубежный опыт / О. Николаев, Н. Литвина. – М.: LAP, 2020. – 172 с.
3. Schultz, Theodore W. (1961) «Investment in Human Capital» American Economic Review 51:1-17.
4. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит: [пер. с англ. П.Клюкина]. – М.: Эксмо, 2019. – 1056 с.
5. Беккер, Г. Человеческое поведение. Экономический подход / Г. Беккер: [пер. с англ. Капельюшников Р.И.]. – М.: ГУ ВШЭ, 2013. – 672 с.
6. Хмелева, Г. А. Человеческий капитал как условие формирования инновационной экономики региона / Г. Хмелева. - Самара: САГМУ, 2020. - 170 с.
7. Подберезкин, А. Национальный человеческий капитал. В 5 томах. Том 1. Роль идеологии в модернизации России / А. Подберезкин. – М.: Питер, 2018. – 470 с.

HUMAN CAPITAL: THE MACROECONOMIC ASPECT OF STUDY

Annotation. The article analyzes and defines the categorical essence of human capital. The evolution of scientists' views on the definition of the content of this category in economic science and its role in the economic system of society is presented. The levels and structural elements of human capital are determined.

Keywords: human capital, economic system, macroeconomics, social reproduction, society.

Alieva Y.F., Nekrasov M.A.

Scientific adviser: Nekrasova O.L., Doctor of Economics, associate professor
Donetsk National University
Email: yana-alieva30@rambler.ru, sensor03motor@gmail.com

УДК 338.001.36

АНАЛИЗ МЕТОДОВ И ИНСТРУМЕНТОВ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЙ И ВНУТРЕННЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ

Алита А.А.

*Научный руководитель: Тофан А.Л., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматриваются основные методы и инструментарий анализа внешней и внутренней среды функционирования предприятий, а также приведена сравнительная характеристика основных методов анализа.

Ключевые слова: внешняя среда, внутренняя среда, методы анализа, SWOT, PEST.

Сегодня в любой стране рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления предприятиями. Необходимым становится более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменениями конъюнктуры рынка.

Нестабильная макро- и микроэкономическая среда, динамизм, высокий уровень сложности и неопределённости – всё это то, чем характеризуется внешняя среда предприятий на современном этапе. Одним из основных условий во большинстве сфер жизнедеятельности человека, а в отдельности в бизнесе, является способность к адаптации к изменениям, которые происходят во внешней среде. Адаптация – ключ к успеху, учитывая тот факт, что предприятия должны:

- постоянно анализировать характер изменений окружающей среды предприятия и своевременно на них реагировать;
- понимать, что они сами являются причинами изменения во внешней среде, выпуская новые виды продукции, используя новые технологии и т.д.

Вопросы диагностики внутренней и внешней среды предприятия исследовали А. П. Мищенко, В. Д. Немцов, Л. Е. Довгань, С. В. Герасимчук, Н. Т. Рудь. В научных трудах этих и других ученых рассмотрены наиболее основные методы частной комплексной оценки внутренней и внешней среды предприятия.

Целью статьи является систематизация методов оценки внутренней и внешней среды совокупного экономического потенциала предприятия.

Системность и многофакторность – это основные черты стратегического анализа как внутренней, так и внешней среды предприятия. Т.к. данные типы анализа являются относительными, то и в различных ситуациях они могут иметь свои особенности, однако важно помнить о том, что все они должны быть полными, качественно выполненными. Важно отметить что результат всего стратегического анализа во многом зависит от стратегической направленности деятельности предприятия.

В научной литературе представляется возможный вариант последовательности действий при проведении стратегического анализа, включающая в себя:

- анализ среды;
- анализ финансового положения;
- разработка финансовой стратегии предприятия;
- разработка текущих финансовых планов;
- корректировка финансового плана, его конкретизация и согласование;
- разработка оперативных финансовых планов.

При анализе внутренней среды предприятия принято охватывать основные функциональные сферы деятельности предприятия, а именно: производство, маркетинг, финансы, менеджмент, кадры.

При анализе данных функциональных сфер деятельности предприятия определяют сильные и слабые стороны предприятия.

Наиболее оптимальным в использовании будет показатель абсолютной конкурентной силы предприятия. Принцип его расчёта заключается в сумме разниц бальных оценок показателей деятельности оцениваемого предприятия и бальных оценок тех же показателей с максимальным значением у конкурентов.

Формула расчёта абсолютной конкурентной силы:

$$C_{abc} = \sum(C_i - \max C_{Kij}), i = 1, 2, \dots, m \quad (1)$$

где C_i - оценка i -го фактора конкурентной силы (слабости) для предприятия; C_{Kij} - оценка i -го фактора конкурентной силы (слабости) для u -го конкурента, n - количество факторов, взятых для анализа; m – количество конкурентов.

Относительно внешней среды, то для того, чтобы внедрить стратегию в жизнь, руководство должно иметь глубокое представление о внутренней среде, а именно его состоянии, тенденции развития и места в нем предприятия. Это связано с тем, что в первую очередь из внешней среды выходят угрозы и возможности, которые предприятие должно учитывать при определении целей и путей их достижения.

Как считают большинство исследователей, в современном деловом мире более чем в любые иные эпохи единственным постоянным фактором являются изменения. Достаточно интересным при этом является тот факт, что предприятия, которые действительно управляют изменениями, не исчезают, а, наоборот, постоянно приспособливают к изменениям собственные аппаратные службы, стратегии, системы, продукцию и культуру, чтобы пережить потрясения и обратить себе на пользу обстоятельства, которые подрывают их конкурентоспособность. Итак, преодолевая кризисы, они каждый раз становятся сильнее.

Роль внешнего мониторинга в этом случае заключается в определении и отслеживании возможностей и угроз организации, которые содержит отдаленное и непосредственное ее окружение.

В плане осуществления анализа внешней среды является использование следующих параметров: оценка изменений, воздействующих на различные аспекты текущей стратегии; определение факторов, представляющих угрозу для текущей стратегии предприятия; определение факторов, которые предоставляют больше возможностей для достижения общих целей предприятия [1].

Практика показывает, что методов анализа факторов макросреды насчитывается великое множество, однако, на наш взгляд, целесообразно рассматривать наиболее применяемые в практике (табл. 1).

Однако во всех методах есть общие черты. Так, в PEST-анализе выделяют две доминирующие позиции [2]: анализ должен соответствовать принципам системности, поскольку все факторы являются в определенной степени зависимыми друг от друга и изменение одного из них, как правило, влияет на всю цепочку; отдельные факторы внешней среды на различные предприятия, влияют по-разному. При этом крупные предприятия от анализа внешней среды зависят больше, чем мелкие.

Таблица 1

Характеристика методов анализа факторов внешней среды

Название метода	Содержание методики	Преимущества и недостатки
1	2	3
PEST-анализ (STEP-анализ)	Анализ выполняется по схеме «фактор-предприятие». Результаты анализа оформляются в виде матрицы, подлежащим которой являются факторы макросреды, сила их влияния, что оценивается в баллах, рангах и других единицах измерения.	Преимущество: при его применении исследуется фактор по фактору, и, таким образом, создается целостная характеристика внешней среды. Недостаток: много элементов
STEEP PESTLE STEEPLE	Система оценки, как и в предыдущем методе, поскольку данные методы являются его разновидностями.	Преимущества и недостатки такие же, как и у предыдущего метода.
TEMPLES	Расширенная модель оценки факторов макро среды, аналогичная двум предыдущим.	Преимущества: комплексный подход; проведение отдельной оценки политических и законодательных факторов; введение на рассмотрении рыночных факторов.

		Недостатки: аналогичные предыдущим методам.
«5×5»	На основе собранной информации о внешней среде и прогнозах его будущего состояния определяют 5 факторов по каждому из 5 пунктов.	—
Матрица «вероятность усиление фактора -влияние фактора на предприятие»	Для каждого из факторов определяют его влияние на предприятие и вероятность усиления, после чего формируют таблицу, на основе которой и определяют значимость фактора. Учитываются факторы с высокими и средними значениями показателей, а также высокими значение одного и низкими второго	—
SWOT-анализ	После определения важности факторов для вида и для предприятия в баллах (1-3), направленности воздействия (+/-) и степени значимости фактора для предприятия (как произведение предыдущих трех значений) или с помощью матрицы Дж. Вильсона, результаты представляются в виде матрицы.	Преимущества: простота и возможность тратить небольшие средства на его проведение, гибкость и наличие множества вариантов, общее изучение внешних и внутренних факторов. Недостатки: невозможность учета всех сил и слабостей, возможностей и угроз.

Считаем, что эти положения касаются всех методов. К их общим недостаткам относят статичность, невозможность учета внезапных событий и субъективность. Рассмотрим подробнее методы SWOT и SPACE, которые позволяют системно оценивать влияние внутренней и внешней среды на деятельность предприятия.

Для оценки и определения корпоративной стратегии предприятие может использовать SWOT-анализ. Важно отметить что данный вид анализа учитывает влияние и внешней, и внутренней среды одновременно, что является безусловным преимуществом данного метода.

Данный метод, как и его название, состоит из определения и анализа четырёх факторов [3]:

1. Strengths (сильные стороны). Под этим понимается комплекс возможностей или потенций предприятия.
2. Weaknesses (слабые стороны) Данный фактор включает в себя те виды деятельности, результаты которого являются для предприятия убытками.
3. Opportunities (возможности)
4. Threats (угрозы)

Проанализировать позицию на рынке и выбрать оптимальную для текущей ситуации стратегию – всё это позволяет провести метод SPACE-анализа. Важно отметить, что данный метод в силу своей ограниченности подходит лишь предприятиям малого и среднего бизнеса

Учитывая то, что в ДНР преобладают малые и средние предприятия, то данный метод является в достаточной степени оптимальным практического применения.

В методе SPACE предусмотрено выделение четырех групп критериев (характеристик) оценки деятельности предприятия.

Считаем, что при формировании критериев оценки следует принимать во внимание специфику конкретного предприятия, его производственные возможности, а также принятую на предприятии систему ориентиров и ценностей. Выбор критериев, их оценка и определение рекомендуемой стратегии требуют глубоких знаний как методологии стратегического анализа, так и специфики отрасли и бизнеса предприятия. Поэтому для

анализа по методу SPACE нужно привлекать высококвалифицированных экспертов из числа внутренних или внешних консультантов.

По результатам анализа внутренней и внешней среды предприятия осуществляется оценка стратегических альтернатив, обосновывается система стратегий и разрабатывается проект решений [4].

Внешняя и внутренняя среда осуществляют как прямое, так и опосредованное влияние на предприятие. При этом оно является изменчивым и для предприятия важно учесть эти изменения при принятии управленческих решений. Однако, несмотря на наличие большого количества методов исследования внешней и внутренней среды, ни один из них не обеспечивает комплексной и объективной оценки. В связи с этим для повышения эффективности анализа существует необходимость сочетания результатов сразу нескольких методов.

Учитывая поэтапность проведения оценки внешней и внутренней среды и потребность предприятия в группировке факторов, предложенная в статье методика комплексной оценки определяет важнейшие для любого предприятия факторы. Однако эта система также не является универсальной, и каждое предприятие должно дополнительно рассмотреть те факторы, которые важны именно для него, чтобы получить наиболее полную информацию о состоянии среды, которая его окружает.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Методы оценки влияния внешней среды на предприятие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pidruchniki.com/1904031440762> (Дата обращения: 15.02.21)
2. Билоусько, Т. Ю. Внешний мониторинг организации в конкурентном пространстве / Т. Ю. Билоусько // Вестник Харьковского национального аграрного университета им. В.В. Докучаева Сер. : Экономические науки. – 2013. – № 7. – С. 55 – 64.
3. Остапенко, В. О. Планирование деятельности предприятий: учебное пособие [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lib.lntu.info> (Дата обращения: 15.02.21)
4. Шурпенкова, Р. К. Стратегический анализ как часть процесса управления предприятием / Р. К. Шурпенкова // Социально-экономические проблемы современного периода стран СНГ. Сборник научных работ / НАН Украины. Институт региональных исследований - Львов, 2015. – С. 96-99.

ANALYSIS OF METHODS AND TOOLS FOR ANALYSIS OF THE EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE

Annotation. This paper discusses the main methods and tools for analyzing the external and internal environment of enterprise functioning, and provides a comparative description of the main methods of analysis.

Keywords: external environment, internal environment, analysis methods, SWOT, PEST.

Alita. A.A.

Scientific adviser: Tofan A.L., Ph.D. in Economics, associate professor

Donetsk National University

E-mail: cryf@mail.ua

УДК 330.342.4:339.13

МИРОВОЙ ОПЫТ В ОБЛАСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИЛИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Арабова Э.О.

*Научный руководитель: Грузан А.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматривается опыт ряда зарубежных стран в управлении качеством, как средства повышения уровня конкурентоспособности предприятий.

Ключевые слова: управление качеством, конкурентоспособность, зарубежный опыт, опыт США, опыт Японии.

Введение. Во многих развитых странах огромное значение, в том числе и в контексте конкурентоспособности, уделяется качеству производимой продукции. Для этого большое внимание уделяется сотрудникам как одному из основных компонентов получения качественного продукта и его контроля. В связи с этим в странах Северной Америки, Западной Европы и Восточной Азии широко распространена TQM – концепция тотального (или всеобщего) управления качеством [1].

Данную тематику исследовали такие отечественные и зарубежные авторы: Р. А. Фатхутдинов, Й. Далгаард, Дж. Окленд, К. Кристенсен, А. Маршал, О. В. Израйлева, П. С. Завьялов, М. Портер.

Цель исследования – рассмотреть и проанализировать опыт в области управления и повышения конкурентоспособности предприятий ряда зарубежных стран и выявить возможность использования для повышения конкурентоспособности предприятий в России.

Результаты исследования. Исследуя историю возникновения термина TQM (Total quality management), можно отметить, что изначально под всеобщим менеджментом качества в 60-х годах понимали японский подход к управлению компаниями. Под TQM в то время предполагалось непрерывное улучшение качества в различных хозяйственных сферах – закупках, организации работы, производстве, сбыте и т.д. На сегодняшний день TQM – в первую очередь философия управления организацией.

Сущность TQM заключается в документированной системе качества, которая подразумевает ответственность каждого сотрудника предприятия, регламентирует полномочия от директора до работника, а также взаимодействие всех звеньев организационной цепочки в области качества [2].

В последнее время система мотивации несколько изменилась – материальные стимулы уменьшились, но в то же время увеличились моральные стимулы. Сегодня основными критериями качественной работы стали следующие параметры: коллективная работа, признание достижений коллегами и руководством, забота фирмы о будущем сотрудников, их страховании и поддержке семей.

Кроме того, основными мотивами качественной работы стало обучение. Особенно это проявляется в Корее и Японии.

TQM – это стратегия и философия компании, которая определяет взаимодействие с клиентами во всех организационных аспектах: она занимается рекламой, продажами, доставкой и обслуживанием клиентов, проектирует и производит новые продукты, выставляет счета и т.д.



Рис. 1. Концепция TQM [3]

TQM имеет некоторые условия для применения на предприятии, в перечень таких условий входят: наличие единого хранилища информации и системы; синхронизация управления и автоматизации с несколькими каналами взаимодействия; непрерывный анализ полученной информации о покупателях и утверждение соответствующих организационных решений.

Кроме того, существуют различные стратегии применения тотального управления качеством:

1. Стратегия поэтапного внедрения TQM. Применение этой стратегии подразумевает использование различных инструментов менеджмента качества для улучшения ключевых бизнес-процессов и работы подразделений.

2. Стратегия применения теории TQM. В данном случае организации предстоит конкретизировать определенные недостатки, проводя сравнение между теорией и практикой работы. Конечным этапом является устранение данных недостатков или минимизация их последствий.

3. Стратегия применения модели для сравнения. Используя такую стратегию, группа профессионалов из одной организации посещают другое предприятие, которое является лидером в отрасли или имеет высокие показатели реализации TQM. Группе предстоит изучить специфические особенности и факторы успешного внедрения данной стратегии и наладить процессы TQM на своем предприятии.

4. Стратегия применения критериев премий по качеству. Практика внедрения TQM выработала успешные решения по внедрению данной стратегии, что позволяет выработать и применять критерии различных премий по качеству. Такие критерии используют, чтобы определить области для улучшения в своей работе.

Тем не менее, отношение к роли качества как к фактору конкурентоспособности компании в Европе и США различно. Таким образом, около 44% опрошенных западноевропейских фирм и почти 54% компаний в США и Тихоокеанском регионе нацелены на удовлетворение потребностей покупателей. Концепция TQM применяется

40% фирм в Европе, более 56% компаний в Соединенных Штатах и более 54% фирм в Тихоокеанском регионе.

В Японии считается, что для того, чтобы обеспечить конкурентоспособность компании на мировом рынке, прежде всего, необходимо обеспечить конкурентоспособность ее продуктов на внутреннем рынке. Это связано с высокими требованиями к товарам внутреннего рынка, а также с очень агрессивным характером конкуренции в стране. Очевидно, что после успешной конкурентной борьбы внутри страны, предприятию значительно проще обеспечивать свою конкурентоспособность на международном рынке относительно компаний из других государств с меньшей внутренней конкуренцией.

Сегодня маркетинговые исследования играют важную роль в развитии конкурентоспособности предприятия. Во многих развитых странах одним из главных объектов маркетинговых исследований часто выступает поиск новых подходов к повышению конкурентоспособности компании и поиск неординарных конкурентных преимуществ. Очевидно, что главным условием для решения данного вопроса является информация – а именно ее сбор и анализ [3].

Наравне с системами контроля качества и системами взаимодействия с клиентами современные компании стали переходить к рассмотрению других данных – о конкурентах, что является сущностью бенчмаркинга.

Под бенчмаркингом обычно понимается систематическая деятельность экономического субъекта по поиску эталонного предприятия с целью изучения его положительного опыта и организация более эффективного трудового процесса.

Естественно, современные концепции маркетинга требуют от компаний не только способности удовлетворять потребности клиентов, но и делать это кратнее, лучше, качественнее, чем конкуренты. Очевидно, что потребители зачастую выбирают те фирмы, которые предлагают лучшие товары, и философия которых совпадает с личностными предпочтениями. Из этого становится понятно, почему покупатели автомобилей выбирают немецкие «Volkswagen» и «Audi», японские «Toyota», «Nissan», «Mitsubishi» и американские «Ford» и «Chrysler» бренды. Если у фирмы нет конкурентных преимуществ, вероятно, она потеряет долю на рынке или, чтобы сохранить свою часть рынка, должна будет значительно снизить цены.

Развитие, приобретение, использование и сохранение конкурентного преимущества становятся в таких условиях основой для действий компаний в конкурентной среде. В данном случае бенчмаркинг может предоставить гораздо больше возможностей, чем другие конкурентные стратегии, поскольку в современном мире основным фактором конкурентоспособности на национальном, и особенно на мировом рынке, является информация.

Следует отметить, что конкурентная среда в развитых странах намного более насыщена, и поэтому выявление новых факторов для повышения конкурентоспособности чрезвычайно важно, и для достижения данной цели используются широкие и различные методы.

Внедрение TQM в Российской Федерации сейчас связаны с определенными трудностями в системе хозяйствования, которые характеризуются наследством советского прошлого и реальностью настоящего. Однако, такие барьеры не могут стать непреодолимыми для множества средних и крупных предприятий.

Исходя из нынешней ситуации, предлагаются некоторые возможности развития менеджмента качества в Российской Федерации:

1. Формирование методологической базы адаптации TQM в России. В последние годы вышли в свет более 20 учебников и учебных пособий, значительно возросло количество публикаций по вопросам TQM в периодических изданиях, стремительно

растет число интернет-сайтов, посвященных проблемам качества. Очевидно, что чем больше будет источников, посвященных проблеме повышения качества как составляющей конкурентоспособности в рамках современных глобализационных и деглобализационных процессов, тем большее количество предпринимателей начнет внедрять новые, эффективные методики управления бизнесом на основе стратегии TQM.

2. **Лидерство руководства.** Успех компании в первую очередь зависит от лидерских качеств руководителя, его уверенности в необходимости изменений, умения увлечь за собой работников. Изменения в организации должны начинаться с изменения самих руководителей.

3. **Психология потребителей.** Бизнесу России предстоит доказать свою состоятельность в глазах потребителей. Это важно начинать делать уже сейчас, поэтому те компании, которые начали процесс совершенствования, основанный на управлении качеством, уже имеют преимущества перед конкурентами в борьбе за потребителя и более других чувствуют уверенность в завтрашнем дне.

4. **Обучение менеджеров.** Руководители и менеджеры российских предприятий за последние 10-15 лет включились в образовательный процесс с целью получить теоретическую подготовку в сфере экономики и управления. Чтобы перейти на технологию TQM, необходимо дать как можно больше знаний в этой области.

Выводы. Чтобы преодолеть разрыв в области качества, России в ближайшие годы необходимо не только довести техническую оснащенность российских предприятий, технологию и культуру производства до уровня ведущих промышленно развитых государств, но и необходимо также решить задачи подготовки в области управления качеством для профессиональных работников всех уровней – работников, специалистов и руководителей организаций – методом современного менеджмента качества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Михеева Е. Н. Управление качеством: учебник / Е. Н. Михеева, М. В. Сероштан. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Дашков и Ко, 2019. — 532 с.
2. Щепакин М. Б. Управление качеством : учебник / М. Б. Щепакин, А. С. Басюк, В. В. Янова. — Ростов-на-Дону : Феникс ; Краснодар : Кубанский государственный технологический университет, 2018. — 256 с.
3. Ганин Д.В., Шамин А.А. Влияние синхронизации цифровых систем передачи на уменьшение ошибок в канале связи // Вестник НГИЭИ. 2016. № 8 (63). С. 16-22.
4. Жильников А.Ю., Галенина А.В. TQM: к вопросу о внедрении в России // Территория науки. 2017. №3. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/tqm-k-voprosu-o-vnedrenii-v-rossii> (дата обращения: 17.02.2021).

WORLD EXPERIENCE IN THE FIELD OF MANAGEMENT OR INCREASE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

Annotation. This work examines the experience of a number of foreign countries in quality management as a means of increasing the level of competitiveness of enterprises.

Keywords: quality management, competitiveness, foreign experience, experience of the USA, experience of Japan.

Arabova E.O.

Scientific adviser: Gruzan A.V. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: arabovaelya@gmail.com

УДК:33.336.025

ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ САНКЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РОССИИ

Арестова А. С.

*Научный руководитель: Костина Т.В., канд.экон.наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. Для страны, находящейся в условиях экономических санкций эффективная деятельность финансового сектора является ключевым вопросом требующим особого внимания. Радикальные изменения в этой области необходимы для укрепления положения страны на мировой арене. В данной статье представлен анализ состояния финансового сектора России, обозначены основные проблемы в его функционировании, рассмотрены результаты исследований, посвященные возможности дальнейшего развития экономики России. Основными методами исследования, используемыми в работе, являются обзор и критический анализ литературы, метод логической дедукции, анализ представленных численных данных (на основе исследований, полученных из литературы и финансового анализа совокупных данных банков).

Ключевые слова: экономические санкции, финансовый сектор, валютный курс, облигации, банк.

Постановка проблемы. В современных условиях ведения экономической деятельности практически все страны встроены в систему глобальных связей. В условиях экономических санкций зависимость России от других стран может негативно сказаться на состоянии ее банковской сферы. Поэтому целесообразно проанализировать состояние банковского сектора под влиянием санкций, а также рассмотреть антисанкционные меры, которые применяет Центральный банк России.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. Негативные последствия санкций для банковского сектора России анализируются в работах Н. В. Орловой, М.В. Ершова, А.В. Бердышева, К. А. Сафиуллиной, С. Е. Грицай, Ю. С. Эзроха. Работы Е.В.Алешиной, А. В. Тихомировой в большей степени посвящены выработке механизмов адаптации банковского сектора страны к изменившимся условиям. Если обратиться к зарубежным научным трудам, они в основном посвящены исследованию эффективности применения экономических санкций в отношении Российской Федерации, в них авторы приходят к выводу, что введение принятых мер не принесло желаемых результатов.

Цель исследования. Изучить влияние экономических санкций на российский финансовый рынок, а также рассмотреть существующие проблемы и сделать вывод о перспективах развития данного сектора экономики России.

Основные результаты исследования. По мнению экономистов, возможные ограничительные меры США против России скорее всего не принесут ожидаемого результата, т.к. экономика РФ сейчас находится в гораздо лучшем состоянии, чем в 2014 году. Как сообщает ИФ, экономика России выстроила устойчивую систему самозащиты от внешних потрясений, опорами которой являются плавающий рубль, выступающий в роли ключевого поглотителя шоков, минимальная зависимость российских компаний от западных кредитов, профицит текущего счета и федерального бюджета, низкий уровень государственного долга, в том числе и внешний долг, а также большой объем международных резервов ЦБ [1].

Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) является главным субъектом, ответственным за обеспечение стабильности российской финансовой системы, и использует для этого целый ряд мер денежно-кредитной и институциональной политики. Поэтому целью настоящего исследования является анализ состояния денежно-кредитной

и институциональной политики, проводимой ЦБ РФ в ответ на экономические санкции, а также изучение влияния санкционных ограничений на российский банковский сектор.

Последствия от введенных экономических санкций. Под санкции подпадают более 400 российских компаний и банков, большинство из которых являются дочерними компаниями крупных материнских. Согласно введенным санкциям, граждане и компании ЕС больше не могут покупать или продавать новые облигации, акции или аналогичные финансовые инструменты со сроком погашения более 30 дней, выпущенные крупнейшими государственными российскими банками, их дочерними компаниями за пределами ЕС.

В 2017 году совокупная консолидированная выручка российских компаний и банков, попавших под санкции, составила 30 трлн. руб., а их доля в ВВП оценивается в 20-21%. Ограничения были введены в основном в отношении крупных государственных банков (54% активов банковского сектора), нефтегазовых компаний (95% общей выручки нефтегазовой отрасли) и практически всей оборонной промышленности. ЕС, Канада и Австралия также подняли свои санкции против России; они аналогичны санкциям США и применяются к тем же компаниям.

Санкции против контролируемых государством банков представляют собой самую большую и непосредственную угрозу для российской экономики. У ВТБ, Сбербанка России, Газпромбанка и Внешэкономбанка есть облигации на сумму около 15 миллиардов долларов, номинированные в долларах, евро и швейцарских франках со сроком погашения в ближайшие три года. Новые санкции затрудняют таким кредиторам, как эти, привлечение капитала и долговых обязательств на западных рынках капитала. Без доступа к долгосрочному внешнему финансированию их долги будет труднее выплачивать.

Что касается российского банковского сектора, то наблюдаемое в 2015 году снижение доходности коснулось не только санкционных банков, поскольку причиной стал общий финансовый кризис. Средняя доходность всего банковского сектора снизилась на 0,8 %.

Санкции не повлияли на прибыльность санкционных компаний и банков, но вызвали изменения в структуре их долга: в 2014-2018 годах все санкционные НКО увеличили долю рублевых заимствований (в среднем с 13% до 41%) и/или долю облигаций (в среднем с 40% до 66%). Напротив, в этот период несанкционные НКЦ снизили долю облигаций в своих долгах с 5% до 4%, а несанкционные банки - с 10,1% до 9,7%. Санкционные компании предпочитают облигации банковским кредитам, поскольку выпуск облигаций позволяет им расширить круг кредиторов. Этот факт также можно объяснить растущей доступностью рынка облигаций в России и высоким спросом со стороны инвесторов. В 1 квартале 2018 года облигации составляли 38% заимствований, привлеченных крупными корпорациями, и эта доля выросла по сравнению с предыдущим годом. Напротив, доля облигаций в пассивах санкционных банков снизилась с 6% до 4%, что может быть вызвано структурным избытком ликвидности в банковской системе и снижением, обеспеченным санкциями, доли облигаций, номинированных в долларах и евро, с 38% до 31% [2].

После 2014 года доля заимствований у американских и европейских банков в общем банковском долге санкционных компаний снизилась, а доля китайских контрагентов соответственно возросла (рис.1).

Это не является следствием поиска новых инвесторов на Востоке, поскольку большая часть таких заимствований была сделана еще до первой волны санкций. Стоит отметить, что продолжающийся экономический рост Китая создает потенциал для увеличения доли его инвестиций в российскую экономику. Традиционно Китай активно инвестирует в российский нефтегазовый сектор: на этот сектор приходится в среднем 57% всех

основных китайских инвестиций в Россию (в денежном выражении - 10,1 млрд. долл.), сделанных с 2006 года.

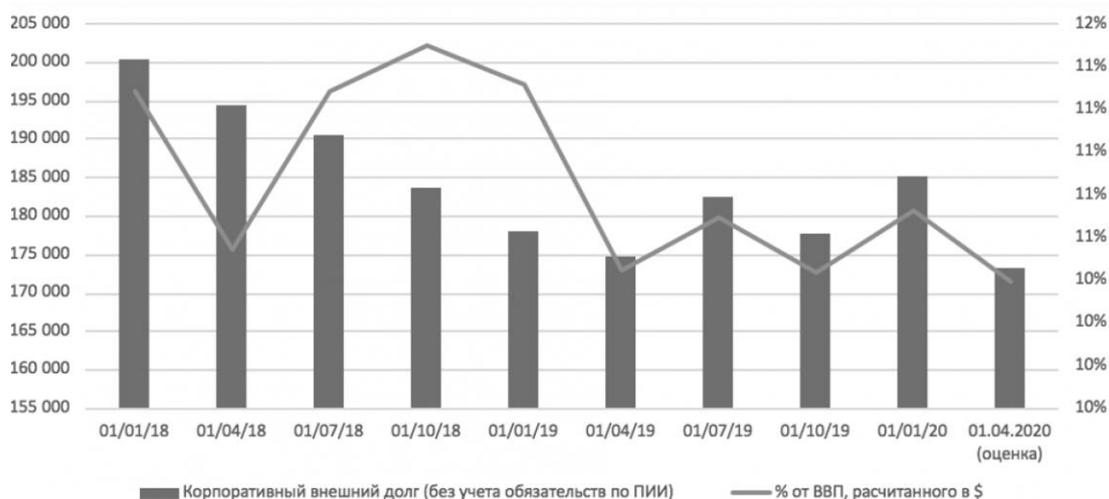


Рис.1. Внешний негосударственный долг России без учета обязательств по ПИИ (млн. долл. США)

Единственный эффект, который санкции оказали на Россию, заключался в том, что она не смогла продать деноминированные в долларах суверенные облигации. Но в этом не было необходимости. Российское правительство накапливает доллары, покупая их на рынке на основе бюджетного правила. Кроме того, оказалось, что Россия пользуется лазейкой в виде суверенного долларového кредитования со стороны многосторонних институтов (таких как Азиатский банк инфраструктурных инвестиций). Как заявил министр финансов Антон Силуанов: «Российское правительство может работать на международных рынках, используя другие валюты (например, евро)».

Влияние экономических санкций для курса рубля. В 2020 году российские активы были более устойчивы к санкциям, чем в 2019 году. Рубль подорожал примерно на 12% по отношению к доллару, что является вторым лучшим ростом в мире после украинской. По данным Nordea Bank, российский финансовый рынок стал лидером в 2020 году среди основных развивающихся рынков по совокупности таких факторов, как рост фондового рынка, обменные курсы, государственные облигации и спреды CDS). Российские миллиардеры, включенные в индекс Bloomberg Billionaires Index, стали богаче на \$52,9 млрд. в 2020 году, что стало самым большим приростом за последние четыре года.

Так совпало, что в июле 2014 года цены на сырую нефть начали падать на международном энергетическом рынке. Цена барреля WTI/Brent снизилась с 106,1/110,1 доллара на 1 июля 2014 года, до 56,9/61,7 доллара на 1 июля 2015 года и до 32.1/30.1 USD на 22 января 2016 года (по данным Thomson Reuters). Как следствие, экспорт топлива в процентном отношении экспорт российских товаров сократился с 71,2% в 2013 году до 48,2% в 2016 году (World Bank 2020a). Этот внешний шок, вызванный введенными санкциями и низкими ценами на нефть, имел значительное влияние на российскую экономику: курс российской валюты снизился с 33,8 рубля за 1 доллар США на 1 июля 2014 года до 55,8 рубля на 1 июля 2015 года и до 83,6 рубля на 22 января 2016 года (Центральный банк Российской Федерации 2020).

Экспорт товаров и услуг сократился с 592 млрд. долл. США в 2013 году до 562,5 млрд. долл. в 2014 г. и до 393 млрд. долл. в 2015 г. импорт снизился с 470 млрд. долл. в 2013 г. До 429 миллиардов в 2014 году и до 282 миллиардов в 2015 году (World Bank 2020b, 2020c). Массовая девальвация рубля потребовала изменения курсовой политики и надлежащих мер на стабилизацию финансовой системы. Центральный Банк России

потратил 30 млрд. долл. для поддержки курса рубля в октябре 2014 г., месяцем позже Центробанк перешел к свободному плавающему валютному курсу, чтобы избежать дальнейшего истощения резервов. Дальнейшие меры по совершенствованию финансовой политики, в частности, Центральный банк ввел для иностранных валют кредиты на банки с крупным капиталом, крупные государственные экспортеры были обязаны сократить свои чистые иностранные активы, а программа рекапитализации банков на один триллион рублей была запущена путем выпуска трастовых облигаций, и законопроект, разрешающий правительству вкладывать 10% Национального фонда здравоохранения в депозиты и банковские счета, облигации были одобрены (World Bank 2015) [4].

Состояние российского рубля в 2020 году. Российский рубль потерял значительные позиции по отношению к доллару США в первые месяцы 2020 года, отягощенные падением мировых цен на нефть и смягчением прогноза роста ВВП на фоне опасений относительно полного воздействия вспышки коронавируса. 6 марта рубль завершил день на отметке 68,6 долларов, снизившись на 7,6% по сравнению с аналогичным днем прошлого месяца. Кроме того, рубль обесценился на 9,7% по отношению к доллару США в годовом выражении и снизился на 3,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (рис.2).

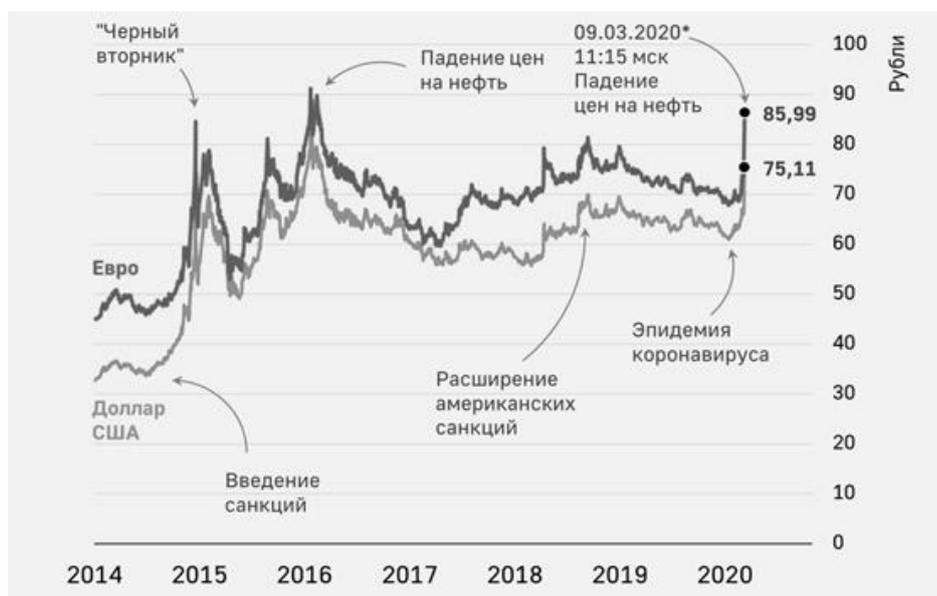


Рис.2 Динамика курсов валют

Все более разрушительная вспышка коронавируса стала ключевым фактором продолжающегося обесценивания российской валюты. Вспышка болезни подорвала мировой спрос на нефть, что, в свою очередь, привело к падению мировых цен на сырье в начале марта: 8 марта нефть марки Brent упала до 35,8 долларов США за баррель. В то время как спад в нефтяной промышленности предвещает особенно плохие последствия для внешнего сектора страны – на нефть и газ приходится львиная доля российского экспорта, опасения по поводу влияния последствий вируса на внутреннюю активность еще больше повлияли на общий прогноз ВВП, что еще больше ударило по рублю. Между тем недавнее снижение процентной ставки Центральным банком оказало дополнительное понижающее давление на рубль, а смягчение денежно-кредитной политики продолжится и в ближайшие месяцы.

Если смотреть вперед, то ухудшение перспектив глобального роста в сочетании с заметным снижением мировых цен на нефть после того, как Саудовская Аравия объявила о своем намерении начать ценовую войну против России 8 Марта, не сулит ничего хорошего для руин в ближайшие месяцы. 9 марта российская валюта упала до более чем четырехлетнего минимума – около 75,0 рубля за доллар, а цена на нефть марки

Brent упала ниже 35,0 доллара за баррель, что стало самым большим падением со времен войны в Персидском заливе 1991 года. Хотя наши эксперты в настоящее время ожидают, что рубль восстановится к концу года, растущая неопределенность как в отношении полного воздействия вспышки коронавируса, так и в отношении мирового уровня добычи нефти является основным понижающим риском для прогноза [5].

Группа Focus Economics прогнозирует, что рубль завершит этот год на уровне 63,7 доллара, а затем обесценится до 65,5 доллара к концу 2021 года.

Экспорт для поддержки рубля. Минэкономразвития России ожидает роста внешнего спроса на основные статьи российского экспорта на фоне постепенного восстановления мировой экономики.

При этом нефтегазовый экспорт будет доминировать в структуре экспорта (доля превысит 50% в 2021-2023 годах по сравнению с 43% в 2019 году). Рост импорта будет умеренным (импорт товаров: +4,3-4,7% в реальном выражении в 2022-2023 годах после восстановления на 5,1% в 2021 году). В этих условиях ожидается сохранение профицита текущего счета платежного баланса на всем прогнозируемом горизонте (1,6-1,8% ВВП в 2021-2023 гг.), что в свою очередь окажет стабилизирующее влияние на динамику обменного курса.

Выводы. Экономические санкции, введенные Соединенными Штатами и Европейским Союзом против России с 2014 года, были конкретно нацелены на финансовую систему России, оказывая при этом значительное негативное воздействие на макроэкономическое положение России. Тем не менее, сегодня Российская финансовая система продолжает функционировать стабильно, а инфляция остается низкой по современным российским меркам.

Результаты оценки показывают, что санкции оказывают значительное позитивное краткосрочное воздействие на доходность валютных курсов. Экономические санкции оказывают значительное негативное долгосрочное влияние на доходность и дисперсию обменного курса и значительное положительное долгосрочное влияние на доходность индекса цен акций.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ershov M. V. What economic Policy Does Russia Need Under the Sanctions?//Problems of Economic transition. - 2017. - Vol. 58. - Is. 3. - p. 181-202.
2. Видекер Н. В., Дурдыева Д. Р. Влияние санкций на банковский сектор России // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. - 2016. - № 5(56). - С. 45-49.
3. Красавина Л. Н. Политика регулирования внешнеэкономических рисков //Внеэкономическая политика России в условиях глобальных рисков: монография под ред. А. А. Ткаченко. М.: КУРС. 2018. Гл.6.
4. Бердышев А. В., Сафиуллина К. А., Нажмутдинова А. И. Российский Банковский сектор в условиях западных санкций //Экономика и социум. - 2018. - №1(20).
5. Тетерятников К. С. Экономические санкции США: новые вызовы для России // Менеджмент и бизнес администрирование. - 2019. № 3. - С. 168-177.

THE IMPACT OF ECONOMIC SANCTIONS ON THE STATE OF THE RUSSIAN FINANCIAL MARKET

Annotation. For a country under economic sanctions, the effective functioning of the financial sector is a key issue that requires special attention. Radical changes in this area are necessary to strengthen the country's position on the world stage. This article presents an analysis of the state of the Russian financial sector, identifies the main problems in its functioning, and examines the results of research on the possibility of further development of the Russian economy. Main research methods used in this study are an overview and critical analysis of the literature, method of logical deduction, analysis of numerical data (based on studies obtained from the literature and financial analysis of aggregate data banks).

Keywords: economic sanctions, financial sector, exchange rate, bonds, bank.

Arestova A.S.

Scientific adviser: Kostina T.V., candidate of economic Sciences, docent
Donetsk National University
E-mail: aarestova10@gmail.com

УДК 339.9

ТЕНДЕНЦИИ ДЕКАРБОНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТА В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Воробьева А.В.

Ачкасов Д.Ю.

*Научный руководитель: Кошеленко В.В., ст. преп.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. Статья посвящена анализу основных тенденций декарбонизации транспорта в мировой экономике и Российской Федерации. Проанализированы основные показатели: динамика выбросов углекислого газа, основные источники выбросов CO₂. Ключевым элементом статьи является рассмотрение декарбонизации, как глобального процесса, а также его основные тенденции.

Ключевые слова: декарбонизация, транспорт, углекислый газ, экология, мировая экономика.

Процесс декарбонизации на данном этапе развития мирового сообщества является важным инструментом регулирования экологической политики государств. Переход мирового сообщества к «зеленой» энергии – это первостепенная задача каждого государства, которое стремится улучшить экологическую ситуацию в своей стране.

Цель данного исследования – определить основные тенденции декарбонизации транспорта, исследовать динамику выбросов парниковых газов в мировых масштабах, изучить основные источники выбросов углекислого газа, а также проанализировать итоги деятельности субъектов мировой экономики, связанные с процессом декарбонизации и переходу к «зеленой» энергии.

Глобальная декарбонизация – это переход к мировому низкоуглеродному развитию. Основным источником антропогенных выбросов парниковых газов является сжигание органического топлива (природный газ, уголь, нефть т.д.) для выработки энергии и для транспорта.

Повышение концентрации парниковых газов (далее — ПГ) в атмосфере является одним из основных вызовов XXI века. Проблема изменения климата влечет за собой ряд негативных, а зачастую практически необратимых последствий.

В 2019 г. мировые выбросы CO₂ составили 32 743 млн тонн. В этом же году наблюдалось небольшое снижение выбросов CO₂ (0,2%). В США выбросы снизились на 2,4 %, а в Европе на 3,9 %. [1]

21 сентября 2019 г. Россией было ратифицировано Парижское соглашение. Согласно принципу национально определяемых вкладов Россия установила для себя цель по снижению выбросов ПГ до уровня 70–75% относительно показателей 1990 года, в том числе с учетом поглощающей способности лесов. Особое внимание планируется уделять повышению энергоэффективности, что является одним из ключевых факторов снижения энергоемкости ВВП и сокращения объема выбросов ПГ.

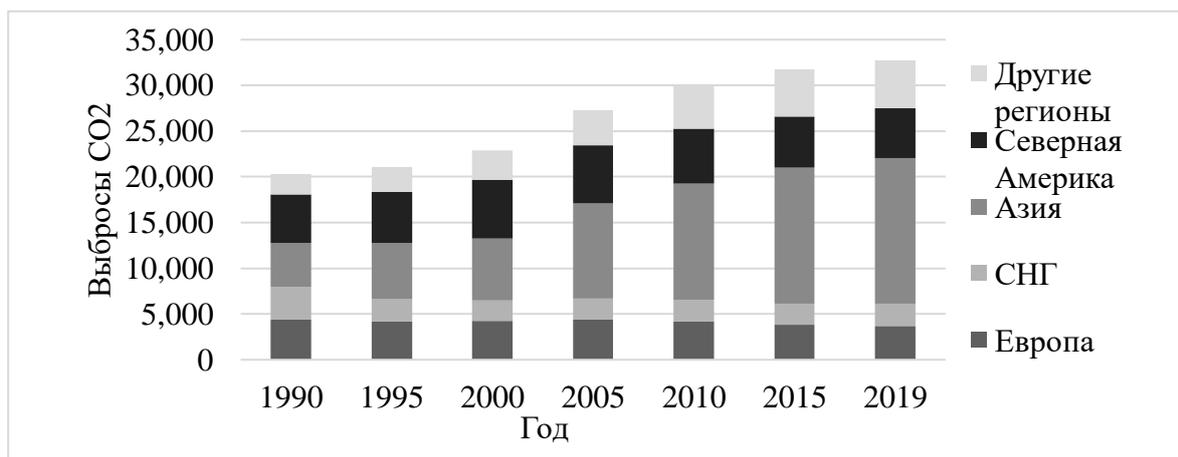


Рисунок 1. Динамика мировых выбросов CO₂ в 1990-2019 гг., млн. т.

Несмотря на пандемию коронавируса, крупные игроки в разных отраслях продолжают путь к снижению углеродного следа своей продукции. При этом средства на реализацию проектов по модернизации производств нередко привлекаются с использованием инструментов «зеленого» финансирования.

К декарбонизации производств компании в значительной мере подталкивают планы правительств ряда стран стать углеродно-нейтральными (принятие Green Deal в странах ЕС и Южной Кореи, и активное обсуждение Green New Deal в США). [2]

Давление на так называемые «грязные» отрасли, в том числе на угольную, также оказывают инвесторы.

В этой связи бизнес вынужден адаптировать свою стратегию под новые условия. Уже сейчас многие игроки, среди которых сталелитейные гиганты, автопроизводители, IT-корпорации и даже нефтегазовые компании, публично озвучивают намерения стать углеродно-нейтральными к 2030–2050 годам.

За промежуток с 2008 по 2017 гг., в «зеленую» энергию в мире было вложено в общей сложности 2,9 трлн. долл. США, в том числе за последние три года – 1 трлн. долл. США. В основном, инвестиции шли на развитие ВИЭ-энергетики (включая биоэнергию) и умных энергоэффективных технологий. Благодаря этому стоимость «зеленой» энергии заметно упала. По оценкам IRENA, не позднее 2020 г. «зеленая» энергия будет дешевле электроэнергетики, получаемой из ископаемого топлива, едва ли не повсеместно.

Доля от общего объема выбросов, %

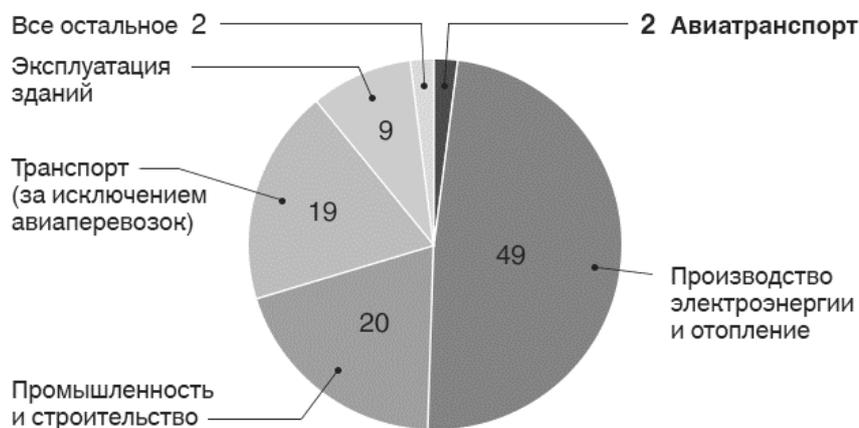


Рисунок 2. Источники выбросов CO₂ в мире

Выбросы CO₂ от транспорта составляют около 20% мировых выбросов CO₂. Именно поэтому актуальным направлением является развитие декарбонизации транспорта. [3]

Рост населения предусматривает все большее использование транспорта как для личной мобильности, так и для транспортировки грузов. Потребности в транспорте, вероятно, будут расти, с ростом числа населения.

Потенциал декарбонизации варьируется в зависимости от транспортных подсекторов.

Пассажирский автомобильный транспорт станет самым легким для электрификации. В 2017 году продажи электромобилей в мире впервые превысили 1 млн. штук, а в 2020 году было продано 2,5 млн. штук.

Перемещение тяжеловесных грузов на средние расстояния с помощью кораблей и грузовиков требует больше энергоемких видов топлива. Здесь будет развиваться сразу 2 направления альтернативных источников энергии: использование батарей для более коротких грузовых перевозок (по городу) и использование водорода (который не выделяет CO₂) и сжиженного природного газа. Оба энергоемких жидких топлива дополнят и со временем вытеснят обычные виды топлива в ближайшие 10-15 лет.

Для дальних расстояний по воздуху и воде, где размер и вес аккумуляторов, вероятно, останется запретительным, жидкие углеводороды и биотопливо продолжат доминировать в ближайшие десятилетия.

В 2019 году объем выбросов CO₂ в России составил 1 754 млн тонн, 55% из которых приходится на природный газ. Общий объем выбросов CO₂ от сжигания топлива в РФ снизился на 32% в 2019 году по сравнению с 1990 годом, при этом транспортный сектор сократился только на 19% за тот же период. В транспорте РФ выбросы CO₂ распределились следующим образом:

- 55% выбросов от автомобильного транспорта (самая низкая доля в общих выбросах сектора в рамках G20);
- 25% выбросов от трубопроводного транспорта;
- 9% выбросов от железной дороги;
- 11% выбросов от других видов транспорта (водный, морской и воздушный транспорт). [4]

Россия должна развивать декарбонизацию транспорта по нескольким причинам:

1. Абакан, Братск, Зима, Иркутск и еще 14 городов России имеют ИЗА (индекс загрязнения атмосферы) равный 14 или выше его (нормой считается 0-1).

2. В 143 городах России с общей численность населения более 56 млн человек показатель загрязнения воздуха в несколько раз превышает безопасный уровень, следует из доклада Росгидромета.

3. Выбросы от автомобильного транспорта в крупных городах составляют 50-90% от общей нагрузки по загрязнению воздуха.

4. Системы мониторинга качества воздуха работают только в 22 регионах России (из 85).

Транспортная стратегия на период до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 22.11.2008 № 1734-р. ввела следующие векторы развития:

1. Снижение удельных выбросов CO₂ на дорогах на 20-22% (по сравнению с 2011 г.).

2. Снижение выбросов углекислого газа в железнодорожном транспорте на 50-51% (по сравнению с 2011 г.).

3. Снижение удельных выбросов CO₂ в авиации на 20-34% (по сравнению с 2011 г.).

На субсидирование декарбонизации транспорта России с 2008 года было потрачено 408 млрд руб. [3]

В России, несмотря на перечисленные выше риски, в направлении декарбонизации пока двигаются немногие. Среди них — Архангельский ЦБК, ставший лидером в отрасли по снижению выбросов парниковых газов, и РУСАЛ — один из крупнейших производителей алюминия в мире, — запустивший собственный бренд низкоуглеродного алюминия ALLOW14. В целом же климатическая повестка в российских компаниях пока далека от того, чтобы стать приоритетной.

В перспективе промедление с декарбонизацией производств может также означать для российских компаний обвал доходов от экспорта. Отсутствие системных мер по учету и снижению выбросов парниковых газов в скором времени будет трактоваться зарубежными регуляторами как экологический демпинг, а значит, российским экспортерам придется платить пошлины за ввоз своей продукции на территорию развитых рынков по тем ставкам и в тех объемах, которые установят местные регуляторы.

Необходимо отметить, что в настоящее время множество крупных субъектов мировой экономики, среди которых следует выделить сталелитейных гигантов, производителей авто, IT-корпораций и немалое количество нефтегазовых компаний, публично заявляют о том, что они стремятся стать углеродно-нейтральными компаниями к 2030-2050 годам.

Анализируя данные с 2008 по 2017 гг., стоит отметить тот факт, что в «зеленую» энергию в мире инвестировали около 2,9 трлн. долл. США, а за последние три года – 1 трлн. долл. США. Инвестиции, в большей степени, были направлены на развитие ВИЭ-энергетики и умных энергоэффективных технологий. Благодаря таким вложениям многие игроки на мировом рынке значительно ускорят процесс становления углеродно-нейтральными, а также сумеют снизить стоимость электроэнергии, так как «зеленая» энергия значительно дешевле той, которую получают из ископаемого топлива.

Что касается РФ, то главным условием развития «зеленой» экономики (в т. ч., декарбонизации) в России является необходимость перехода к устойчивому развитию посредством внедрения экологически чистых инновационных технологий, обеспечивающих положительный синергетический эффект на развитие связанных с ним высокотехнологичных отраслей, что приведет к росту ВВП.

России необходимо в короткие сроки уйти от нефтегазовой зависимости и диверсифицировать экономику, делая ставку на энергосберегающие, энергоэффективные и «зеленые» технологии, рассматривая их не как угрозу экономической безопасности, а как вызов и возможность. Для этого необходимо создать действенный механизм регулирования выбросов парниковых газов, который бы стимулировал компании к сокращению выбросов и к переходу в новые низкоуглеродные сектора путем прямых инвестиций, слияний и поглощений, финансирования соответствующих НИОКР.

Необходимо также пересмотреть стратегические цели, которые связаны с выбросами ПГ. Прежде всего, в сфере энергосбережения и повышения энергоэффективности, развития ВИЭ и биоэнергетики, низкоуглеродного транспорта, утилизации отходов, т.д.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Статистический Ежегодник мировой энергетики 2020 [Электронный ресурс] / Enterdata – Режим доступа: <https://yearbook.enerdata.ru/co2-fuel-combustion/CO2-emissions-data-from-fuel-combustion.html>

2. A BETTER LIFE WITH A HEALTHY PLANET. PATHWAYS TO NET-ZERO EMISSIONS [Электронный ресурс] / SHELL - Режим доступа: <https://www.shell.com/energy-and-innovation/the-energy-future/scenarios/a-better-life-with-a-healthy-planet>

3. Интернет-источник knoema. Окружающая среда [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <https://knoema.ru/atlas/topics/Окружающая-среда>

4. Towards Decarbonising Transport: A 2018 Stocktake on Sectoral Ambition in the G20 [Электронный ресурс] / Green Growth Knowledge Platform – Режим доступа: <https://www.greengrowthknowledge.org/research/towards-decarbonising-transport-2018-stocktake-sectoral-ambition-g20>

TRENDS OF TRANSPORT DECARBONIZATION IN THE WORLD ECONOMY AND THE RUSSIAN FEDERATION ECONOMY

Annotation. The article is devoted to the analysis of the main trends in decarbonization of transport in the world economy, as well as in the Russian Federation. The main indicators were analyzed: the dynamics of carbon dioxide emissions, the main sources of CO₂ emissions. The key element of the article is the consideration of decarbonization as a global process, as well as its main trends.

Key words: decarbonization, transport, carbon dioxide, ecology, world economy.

Vorobyova A. V.

Achkasov D. U.

Scientific adviser: Koshelenko V. V. Senior Lecturer

Donetsk National University

E-mail: Vorobyova.1212@mail.ru

enjoysick848@gmail.com

УДК 339.138-052

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПОВЕДЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Бак И.А.

*Научный руководитель: Костина Т.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматриваются факторы, которые оказывают влияние на поведение потребителей.

Ключевые слова: потребительское поведение, потребители, факторы поведения

Актуальность проблемы. Потребительское поведение – это достаточно широкая для изучения область. Понимание ее полностью невозможно из-за тесной связи с человеческим разумом. Тем не менее, прогнозирование поведения человека в процессе приобретения товаров может быть оценено с помощью предыдущих решений о покупке. Потребители принимают решения о покупке каждый день, и многие люди даже не знают, какие факторы приводят их к такому решению.

За каждым решением о покупке стоят культурные, социальные, личностные или психологические факторы. Каждый из этих факторов включает в себя измерения, которые могут быть использованы в маркетинге.

В условиях перенасыщенного рынка понимание предпочтений и мотивов покупателей является одним из основополагающих факторов успешного функционирования фирмы. Руководству следует понимать в какой степени их товар

продукт является конкурентоспособным и какие его качества влияют на конечный выбор потребителя.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением данной темы занимались ученые-исследователи Ф. Котлер, Т. Парсонс, Р. Тафлингера, Р. Чалдини, Т. Парамонова, В. Киселев и другие.

Цель исследования. Выявление факторов, влияющих на поведение потребителей.

Результаты исследования. Любое предприятие является открытой социально-экономической системой, которая подвержена влиянию внешних факторов прямого и косвенного воздействия. К факторам прямого воздействия относят потребителей, поставщиков и конкурентов.

Так как деятельность коммерческого предприятия направлена на удовлетворение потребностей покупателей, важным условием для эффективного его функционирования является выделение наиболее значимых факторов, которые оказывают влияние на потребительское поведение.

Поведение потребителей – это деятельность, которая направлена на получение товаров для их дальнейшего использования и распоряжения ими. Потребительское поведение – это гораздо больше, чем изучение того, что приобретают люди. Это понятие включает в себя также процесс принятия решений, которые предшествуют данным действиям и следуют за ними [1].

Специалисты изучают потребителей, их паттерны поведения, чтобы понять, что они покупают и почему. Однако это довольно сложно, так как ответ заперт глубоко в сознании потребителей.

Как правило, всех потребителей можно разделить на индивидуальных и организационных потребителей. К организационным покупочным процессам относятся те покупки, которые делаются в рамках хозяйственной деятельности какой-либо организации. Индивидуальные потребители – вид потребителей, который приобретает товары и услуги для личного пользования. В данной работе будут рассматриваться факторы, влияющие на поведение индивидуальных потребителей.

Индивидуальные потребители пытаются удовлетворить свои собственные нужды и желания, покупая для себя, или удовлетворить нужды других, покупая для других людей. Такие индивидуальные потребители могут быть разного происхождения, возраста и пола.

На покупательское поведение влияют следующие факторы:

- социальные;
- личностные;
- культурные;
- психологические.

Изучая поведение потребителей в прошлом, специалисты способны оценить, как потребители могут вести себя в будущем при принятии решений о покупках [3].

Социальные факторы оказывают существенное влияние на поведение потребителей. У каждого человека есть кто-то, кто влияет на его решение о покупке. Важными социальными факторами являются: референтные группы, семья, роль и статус.

Каждый потребитель является индивидуумом, но все же принадлежит к группам. Группа, к которой принадлежит потребитель, называется представительской. Второй тип – это референтная группа. Данная группа влияет на самооценку потребителей и их поведение. Она дает человеку возможность сравнения их поведения, образа жизни и привычек. Обычно существует много небольших референтных групп, которые формируются семьей, близкими друзьями, соседями, коллегами на работе или другими людьми, с которыми общается потребитель. Группы, к которым потребитель еще не

принадлежит, также могут влиять. Декларативные группы – это группы, к которым потребитель стремится принадлежать и хочет быть их частью в будущем.

Члены семьи могут влиять на покупательское поведение отдельных потребителей. Семья формирует среду, в которой человек приобретает ценности, развивается и формирует личность. Семья формирует первые представления о марках или продуктах и потребительских привычках. Например, потребители, создавшие восприятие бренда в молодости, могут осуществлять этот же выбор бренда во взрослой жизни, даже не осознавая, что их семья повлияла на этот выбор.

Индивидуумы имеют много разных ролей в своей жизни. Каждая роль состоит из видов деятельности и установок, которых от человека ожидают, что он будет выполнять в соответствии с окружающими его людьми. Выбор продуктов и брендов часто отражает социальную роль и статус потребителя [2].

На решения человека влияют такие личностные факторы, как возраст и статус, род занятий, финансовое положение, образ жизни, а также индивидуальность и самоидентификация. Меняются предпочтения в пище, стиль одежды, вид отдыха, хобби, потребительские привычки и ценности меняются в течение жизни. Кроме того, семейное положение так же сильно влияет на поведение покупателей [1].

Уровень дохода влияет на то, что потребитель может себе позволить и с какой точки зрения он смотрит на деньги. Лица из групп с более низким уровнем дохода, вероятно, более заинтересованы в покупке продуктов, которые необходимы для выживания, чем в покупке товаров премиальных брендов или дизайнерской одежды.

Стиль жизни потребителя рассказывает о том, как человек живет и тратит деньги. Он сочетает в себе предыдущий опыт, текущую ситуацию и врожденные особенности. Стиль жизни индивидуума состоит из различных измерений:

1. Деятельность. Она описывает, как потребители проводят свое время, например, на работе или во время отдыха.

2. Интересы. Это предпочтения и приоритеты потребителей, например, семья, дом или хобби.

3. Мнения показывают, как потребители относятся к различным вопросам, например, к самим себе, политике или продуктам.

Индивидуальность отличает одного человека от другого по личностным характеристикам. Она определяет то, как мы видим себя и окружающий мир, а также то, как другие люди видят нас. Отношение, ценности и люди вокруг нас формируют нашу индивидуальность. Она меняется в течение жизни, когда человек вырастает и меняет окружение [3].

Понятие "Я" – это многомерный и сложный термин. Данное понятие часто описывается как совокупность мыслей и чувств индивида, касающихся его как личности. Другими словами, это образ, сформированный отношениями и убеждениями, которым люди отражают свою сущность. У многих брендов сформировался образ и индивидуальность, которые соответствуют определенным ценностям потребителя. Это позволяет потребителям выражать себя через выбор бренда. Существует пять измерений личности бренда: искренность, воодушевление, компетентность, утонченность и надежность.

Искренность подразумевает доброжелательность бренда, отражая честность и схожие ценности. Воодушевление дарит потребителям соответствующие их ожиданиям эмоции. Примером может служить компания Apple. Пользуясь их товарами, пользователи могут чувствовать себя современными и модными. Компетентность подразумевает под собой ответственность и безопасность для потребителей. Изысканность затрагивает потребителей высшего класса, очаровывая их роскошью, например, дизайнерскими изделиями, такими как Gucci или Rolex. Надежность

представляет собой бренды, которые воспринимаются как стабильные, сильные и непоколебимые.

Культура – это набор ценностей, идей, предметов человеческого труда и других значимых символов, помогающих людям как членам общества общаться, интерпретировать и оценивать ситуации.

В культуру входят как абстрактные (ценности, убеждения, идеи, типы индивидуальности, религиозные представления), так и материальные элементы (книги, картины). Это также оказывает влияние на потребительское поведение.

На выбор покупателя воздействуют четыре психологических фактора: мотивы, восприятие, познание, а также убеждения и взгляды.

Покупатель – это человек, у которого есть различные потребности. Эти потребности могут быть биологическими, как жажда, или психологическими, вытекающими из потребности в признании. Достаточно сильная потребность порождает мотив. Авраам Маслоу, вероятно, самый известный психолог, который исследовал эти человеческие потребности. Он пытался объяснить, почему в разное время люди руководствуются разными мотивами. По его мнению, потребности человека расположены в следующей иерархии: физиологические, потребность в безопасности, принадлежности, признании, самовыражении. Переход к следующей ступени происходит после насыщения предыдущей. Вследствие этого меняются взгляды на жизнь человека, цели и потребительское поведение [2].

Человек действует в соответствии со своим восприятием ситуации. Потребители могут пренебрегать многими стимулами в окружающей среде и сосредоточиться только на тех, которые связаны с их текущей потребностью. Например, потребитель, который хочет приобрести новый автомобиль, будет уделять больше внимания различным объявлениям об автомобилях, пренебрегая при этом объявлениями о домах. Это можно также увидеть, когда потребители запоминают хорошие моменты о бренде, который они предпочитают, и забывают все хорошее о бренде конкурента.

Когда люди мотивированы, они готовы действовать. Обучение приходит от действия. Обучение иллюстрирует изменения в поведении человека, вытекающие из опыта. Люди также могут учиться, наблюдая за другими, не имея личного опыта. Это может происходить даже бессознательно. Потребители могут напевать много джинглов и узнавать несколько брендов, даже не используя их сами. Это называется случайным обучением. Люди могут учиться постоянно. Знание потребителями мира постоянно меняется по мере того, как они сталкиваются с новыми стимулами и ситуациями.

Через обучение и опыт потребители приобретают убеждения и взгляды. Убеждение – это видение, которое у потребителя есть на что-то. Оно может быть основано на реальных знаниях, вере или мнении. Внешнее влияние, как семья или соседи, в сочетании с обучением, производит убеждения, которые будут влиять на покупательское поведение потребителей. Разные люди по-разному относятся к религии, политике, еде, музыке и многому другому. Отношение описывает чувства или оценки потребителей по отношению к объекту или идее. Как убеждения, так и отношение трудно изменить. Они глубоко укоренились в сознании потребителей и могут быть частью личности человека [1].

Выводы. Потребительское поведение является совокупностью культурных, социальных, личных и психологических факторов. Анализ факторов, влияющих на поведение потребителей, подтверждает всю многогранность и сложность покупательского поведения. К числу факторов, влияющих на поведение, относятся различные аспекты человеческой жизни – начиная от семейного положения до психологических установок. Многие из данных факторов не поддаются влиянию со

стороны производителей, однако они оказываются полезными для выявления покупателей с завышенной заинтересованностью в их продукте.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Воловская Н.М., Идрисова А.И. Факторы, влияющие на поведение потребителей // Экономика и бизнес: теория и практика. 2020. №4-1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factory-vliayuschie-na-povedenie-potrebiteley> (дата обращения: 16.02.2021).
2. Дорохова Юлия Викторовна Исследовательские подходы к потребительскому поведению в системе социально-экономических отношений // Среднерусский вестник общественных наук. 2010. №4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/issledovatelskie-podhody-k-potrebitelskomu-povedeniyu-v-sisteme-sotsialno-ekonomicheskikh-otnosheniy> (дата обращения: 16.02.2021).
3. Некрасов М. В. Анализ факторов, влияющих на покупательское поведение потребителей // Актуальные вопросы экономических наук. 2013. №32. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-faktorov-vliayuschih-na-ropukatelskoe-povedenie-potrebiteley> (дата обращения: 16.02.2021).

FACTORS AFFECTING CONSUMERS' BEHAVIOR

Abstract: This article examines the factors that influence consumer behavior.

Key words: consumer behavior, consumers, behavioral factors.

Вак И.А.

Scientific adviser: Kostina T.V. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: ilyabak1@mail.ru

УДК 338.24(075)

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ И МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Бедин Е.Д.

Вертиль Н.Н., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Аннотация. Рассмотрены современные подходы и методы оценки эффективности деятельности организации. Выявлено, что подходы и модели при оценивании эффективности рассматривают различные аспекты и показатели деятельности организации. Установлено, что использование актуальных подходов и моделей оценки эффективности деятельности являются необходимым условием для успешного функционирования современных организаций.

Ключевые слова: эффективность, результативность, управление организацией, инструменты управления, анализ деятельности организации.

Актуальность темы. В современных условиях функционирования субъектов рыночной экономики остро стоит проблема повышения эффективности их деятельности. Организация конкурентоспособна и может участвовать в конкурентной борьбе, когда эффективность ее деятельности не уступает конкурентам, в противном случае она будет вытеснена с рынка. Одним из направлений решения этих проблем является создание конкурентных преимуществ посредством повышения эффективности деятельности организации, которое, в свою очередь, невозможно без оценки и управления эффективностью ее деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросу «оценка эффективности деятельности организации» посвящено множество научных исследований и публикаций такими авторами, как Р. Каплан, Д. Нортон, К. МакНейр, Р. Ланч, К. Кросс, К. Адамс, П. Робертс, Д. С. Синк, Х.К. Рамперсад, В.К. Кондрашова, И. В. Кальницкая, О.Г. Исаева, Е.М. Мерзликина, С.А. Бескоровайная и другими.

Цель исследования. Рассмотреть современные подходы и модели оценки эффективности деятельности организации. Определить особенности оценки эффективности деятельности организации в современных условиях.

Результаты исследования.

Согласно стандартам ГОСТ Р ИСО 9001-2015 эффективность (Efficiency) деятельности организации рассматривается как соотношение между достигнутым результатом и использованными ресурсами [1].

При оценивании результатов деятельности принято различать экономическую, организационную и социальную эффективность.

Экономическая эффективность отражает степень использования материальных, финансовых, трудовых, природных и других ресурсов - меру расходов на достижение поставленных целей.

Организационная эффективность характеризует качество построения организации; качество системы ее управления; реакцию на организационные изменения; процесс принятия управленческих решений.

Социальная эффективность отражает соответствие расходов и социальных результатов деятельности организации целям и социальным интересам общества; формирование корпоративного духа и соответствующего психологического климата в коллективе.

Подходы к оценке эффективности – это актуальные методы анализа, предоставляющие организации информацию о результатах и успешности ее деятельности в рамках определенного промежутка времени.

Для полного оценивания эффективности используют совокупность данных, которые отражаются в бухгалтерских, финансовых, управленческих и других учетных отчетах организации.

В экономической литературе выделяют следующие основные подходы к оценке и анализу эффективности деятельности организации:

1. Традиционный подход;
2. Сбалансированная система показателей;
3. Пирамида эффективности;
4. Модель оценки производительности деятельности и роста.
5. Универсальная система показателей деятельности

1. Традиционный подход основывается на классической модели «Дюпон» или «Рентабельность собственного капитала» и предполагает оценку эффективности на основе трех концептуальных составляющих: рентабельность продаж, оборачиваемость активов и финансовый леверидж.

Идея данного подхода заключается в том, что для оценки эффективности деятельности необходимо сконцентрироваться на оценке внутренних финансовых показателей и не брать во внимание любое внешнее влияние на организацию. В рамках данного подхода увеличение прибыли за счёт снижения издержек является главным индикатором роста эффективности. Анализ эффективности деятельности происходит на основании данных финансовой отчетности предыдущих периодов, эффективность будущих периодов поставлена в прямую зависимость от ранее достигнутых результатов.

Недостатками модели являются то, что финансовая отчетность не является абсолютно надежным источником информации о комплексной эффективности деятельности организации.

2. Сбалансированная система показателей (ССП) – «Balanced Scorecard System», разработанная Д. Нортон и Р. Капланом в 1992г., является одним из самых популярных подходов к оценке эффективности деятельности организации в практике отечественного менеджмента.

Сбалансированная система показателей связывает следующие показатели эффективности:

1. «Как клиенты видят нас?» (клиентская перспектива);
2. «В чем мы должны преуспеть?» (внутренняя перспектива);
3. «Можем ли мы продолжать улучшать и создавать ценность?» (перспектива инноваций и обучения);
4. «Как мы относимся к акционерам?» (финансовая перспектива).

Идея, лежащая в основе данного подхода, заключается в обеспечении "баланса" между оценкой финансовых и нефинансовых показателей, которые имеют важное значение для понимания организационных мероприятий, ведущих к устойчивой и долгосрочной деятельности. С помощью СПП руководители получают общее представление о деятельности организации, отслеживая небольшое число ключевых показателей, которые в совокупности отражают четыре аспекта: клиентский аспект, критерий внутренних бизнес-процессов, показатель обучения и развития кадров, финансовый аспект.

Использование СПП позволяет руководителям фокусироваться не только на финансовых показателях, а также отслеживать, контролировать и вносить коррективы в иные аспекты деятельности организации.

3. Пирамида эффективности, созданная К. МакНейром, Р. Ланчем и К. Кроссом в 1990-ом году, представляет собой инструмент анализа и оценки результатов деятельности, построенный на концепциях глобального управления качеством, промышленного инжиниринга и учета. Основным принципом является ориентированная на клиента модель, связанная с общей стратегией организации, которая кроме финансовой составляющей оперирует такими элементами, как рынок, производительность, инновации, клиенты, качество, время поставки, производственный цикл и потери (брак).

Как и в работе Нортон и Каплана, ее основная идея заключается в выявлении связи между общей стратегией организации и финансовыми показателями ее деятельности.

Таким образом, данный подход демонстрирует целостную картину эффективности организации, отслеживая большое число ключевых аспектов деятельности, и учитывает как финансовые, так и нефинансовые показатели.

4. Модель оценки производительности деятельности и роста – «Effective Progress and Perfomance Measurement» предложили Кристофер Адамс и Питер Робертс в 1993-м году.

Модель EP2M проводит оценку деятельности организации согласно 4 ключевым критериям:

1. Внешние процессы: обслуживание клиентов и рынков;
2. Внутренние процессы: повышение эффективности и результативности;
3. Нисходящие процессы: управление общей стратегии и ускорение процесса изменений;
4. Восходящие процессы: расширение прав и возможностей собственности и расширение свободы действий.

По словам Адамса и Робертса, целью системы измерений является не только реализация стратегии организации, но и формирование культуры, в которой постоянные изменения являются вектором развития. Показатели эффективности по данным критериям должны позволять получать объективную информацию о деятельности организации и предоставлять управляющему персоналу и лицам, занимающимся стратегическим планированием, быструю обратную связь.

5. Универсальная система показателей деятельности – «Total Performance Scorecard». К. Хьюберт в 1993-м году разработал универсальную систему показателей (TPS), определяемую им как «систематический процесс непрерывного, последовательного и регулярного совершенствования, развития и обучения, ориентированный на устойчивое повышение результатов деятельности сотрудников и организации в целом. Совершенствование, развитие и обучение – три базовые составляющие данной целостной теории менеджмента. Они тесно связаны друг с другом, между ними должен поддерживаться баланс» [5].

Система TPS состоит из следующих пяти элементов.

1. Личностная система сбалансированных показателей (PBSC);
2. Организационная система сбалансированных показателей (OBSC);
3. Всеобщий менеджмент на основе качества (Total Quality Management, TQM);
4. Управление результативностью (Performance Management) и управление компетенциями (Competence Management);
5. Цикл обучения Колба (Kolb's Learning Cycle).

Универсальная система показателей деятельности предоставляет обратную связь, как по внутренним бизнес-процессам, так и по внешним достижениям, чтобы постоянно улучшать стратегические показатели и результаты. TPS позволяет организациям уточнить свое видение и стратегию и воплотить их в конкретные действия.

Таким образом, данная модель обеспечивает быстрое и всестороннее представление о бизнесе в целом, дает возможность организации сравнивать свой прогресс с лучшими практиками за пределами и внутри организации с течением времени.

Заключение. Глобальный рост конкуренции в связи с технологическими изменениями и стремительным повышением волатильности факторов внешней среды выдвигает функционирующим организациям требование непрерывного повышения эффективности деятельности организации и поиска путей ее улучшения.

Методы и подходы к оценке эффективности - это устоявшиеся концепции управления, оценивания и сопоставления полученных результатов деятельности организации с объемом ресурсов, которые были затрачены, с целью дальнейшего их повышения. Данные подходы демонстрирует не только результаты, но и то, каким образом, в какое время и посредством чего они были достигнуты, рассматривая основные аспекты деятельности организации, к числу которых можно отнести баланс между краткосрочными и долгосрочными целями, финансовыми и нефинансовыми мерами, а также внешними и внутренними показателями эффективности.

Таким образом, для успешного функционирования и роста организациям необходимо прибегать к использованию современных подходов и моделей оценивания и управления эффективностью деятельности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ГОСТ Р ИСО 9000–2015. Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь. – Введ. 2015–09–28. – М.: Стандартинформ, - 2015. – 53 с.
2. Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Д. Нортон, Р. Каплан. – М.: ОлимпБизнес, - 2016. – 320 с.

3. Кальницкая И. В. Оценка эффективности и результативности деятельности организации [текст] / И. В. Кальницкая // Аудит и финансовый анализ. – 2015. – №2. – С. 312-319.
4. Половян, А.В., Вертиль, Н.Н. Стратегический менеджмент: учебное пособие / А.В. Половян, Н.Н. Вертиль. – 2017. – 122 с.
5. Хьюберт Рамперсад К. Универсальная система показателей деятельности: Как достигать результатов, сохраняя целостность / Хьюберт К. Рамперсад / Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2016. – 352 с.
6. Бедин, Е.Д. Сущность понятия «результативность деятельности предприятия» / Е. Д. Бедин // Вестник студенческого научного общества ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет». – Донецк: ДонНУ, 2019. – Вып. 11, том 3: Экономика. – С. 26–30.
7. Бедин, Е.Д. Современные подходы к оценке эффективности деятельности организации / Е. Д. Бедин // Донецкие чтения 2020: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности: Материалы V Международной научной конференции (Донецк, 17-18 ноября 2020 г.). – Том 3: Экономические науки. Часть 1 / под общей редакцией проф. С.В. Беспаловой. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2020. – С. 57-59
8. Бедин, Е.Д. Повышение эффективности деятельности предприятий посредством бенчмаркинга / Е. Д. Бедин // Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, устойчивый экономический рост: Материалы XIX Международной научной конференции. – Том 1 / под общей редакцией д.э.н., доц. Ю.Н. Полшкова. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2018. С. 14–16.

MODERN APPROACHES AND MODELS FOR ASSESSING THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION

Annotation. Modern approaches and methods of evaluating the effectiveness of the organization are considered. Approaches and models have been identified as considering different aspects and performance indicators when assessing performance. It has been established that the use of relevant approaches and performance assessment models is a prerequisite for the successful functioning of modern organizations.

Keywords: efficiency, effectiveness, management tools, organization management, analysis of the activities.

Bedin E. D.

Scientific adviser: Vertil N.N. Ph.D. in Economics, associate professor

Donetsk National University

E-mail: lasttruegenius@mail.ru

УДК 316.776.3

ПРОБЛЕМА ДОСУГА В МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЕ

Безбородов Д. Д.

*Научный руководитель: Целик Т. В., к. филос. н, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматривается значимость проведения молодежной политики, делается акцент на роли молодежи в современном обществе. От молодежи зависит будущее страны, следовательно, общество заинтересовано в формировании образованного и высококультурного молодого поколения. Продуманная молодежная политика отвлечет молодежь от негативного проведения своего свободного времени и направит их энергию в нужное русло. Именно проведения досуга формирует в большей мере мировоззрение молодежи и их отношение к жизни, поэтому досуг влияет как на девиантный, так и на позитивный выбор молодых людей. Выявлены основные проблемы организации молодежного досуга и предложены пути их решения. Показан опыт молодежной досуговой политики в ДНР.

Ключевые слова: молодежный досуг, молодежь, свободное время, молодежная политика, молодежь ДНР.

В целях социально-экономического и духовного обновления всех сторон жизни современное общество должно быть заинтересовано в эффективном использовании гражданами своего досуга. Ведь со времен Античности (Аристотель) наличие свободного времени было показателем развитости общества и его цивилизованности.

Особое внимание в данном вопросе стоит уделить молодежи, как наиболее активной и находящейся в стадии социального становления демографической общности. Поэтому одной из важных задач общества и государства является проведение комплекса мер по регулированию свободного времени молодежи.

Важной задачей досуга является не столько проведение свободного времени, сколько его организация, направленная на формирование более высокого уровня культуры досуга. В настоящее время в период экономических, социальных, политических, информационных и морально-нравственных трансформаций последних десятилетий, сфера культуры переживает не лучшие времена, а вместе с ней и молодежная политика ряда постсоветских государств. Общий кризис в экономической, социальной и культурной сферах не может не отражаться на молодежи. Культурный конфликт поколений, увеличение числа проявлений девиантного поведения, размывание национальных культурных традиций, рост националистических проявлений, снижение уровня патриотического сознания и доверия государству, все это и многое другое – последствия неэффективного использования потенциала культурно-досуговой деятельности в системе организации свободного времени и общее культурное отставание, вызванное распадом СССР, цветными революциями, вооруженными конфликтами и многими другими явлениями, тормозящими развитие государства [1].

В сложившейся ситуации судьба государств, наций, способность общества к самосохранению и саморазвитию зависят от того, каким образом и в каком направлении будут идти процессы в сфере культуры – будет продолжаться падение ее уровня или будут найдены пути сохранения культурного наследия и преумножения ее потенциала.

Свободное время, досуг – время, которое остаётся после выполнения обязательных дел. Досуг является одной из важнейших сфер жизнедеятельности молодежи. В последнее время наблюдается критическое количество молодежи, не нашедшей по тем или иным причинам своего достойного места в социальной структуре. Это в первую очередь определяется проблемой трудоустройства, но побочным эффектом высокого уровня безработицы среди молодежи является ее маргинализация, что, соответственно, влияет на формы и способы проведения свободного времени молодыми людьми. Отсутствие качественных культурных заведений и стратегии по развитию и направлению досуговой деятельности молодежи со стороны представителей руководства местных органов власти, депутатского корпуса, общественности, ее мотивации в соответствующих образовательных структурах приводит к развитию и зарождению своеобразных, свободных форм молодежного досуга, выражающихся порой в протестных акциях на площадях. Примером могут служить майданные акции на Украине ноября-февраля 2013-2014 гг или использование молодежи на протестных акциях в Москве и Екатеринбурге и других городах Российской Федерации, участие студенческой молодежи в белорусских протестах последнего времени.

В условиях активной урбанизации, глобализации и технологических революций, молодежный досуг существенным образом изменился и приобрел новые формы, соответствующие уровню развития современных технологий и культурных трансформаций социума в целом. Согласно проведенным социологическим исследованиям, специалисты выделили преобладающие способы проведения досуга современной молодежи, среди которых лидирующие позиции занимает просмотр телепередач и использование контента электронных СМИ, встреча с друзьями, посещение дискотек, кафе, компьютерных клубов и постоянное посещение различных сайтов социальных сетей, отдельно выделяют компьютерные игры [2].

Именно компьютерные игры являются особенно популярным видом проведения молодежного досуга. Однако многие компьютерные игры содержат в себе сцены насилия и могут пробуждать у подростков агрессивность и жестокость, которая влияет на часть

молодежи, способную воплотить данный опыт в реальной жизни. Примерами таких форм девиантного поведения служат многочисленные случаи вооруженных нападений в школах США и недавние события в российских учебных заведениях (Москва, Керчь, Пермь, Комсомольск-на-Амуре, Симферополь). По результатам проведенных социологических исследований профессор А. Федоров – член Российской Ассоциации кинообразования и медиапедагогике – сделал вывод: наиболее популярными среди школьников являются игры, содержащие интерактивные сцены насилия, их количество более чем вдвое превышает число «мирных». Правоохранительные органы фиксируют прямую зависимость роста статистики подростковой преступности от массовой культуры и сцен насилия в теле- и кинопродукции. Как показала практика, путем простого запрета компьютерных игр и телепередач со сценами агрессии проблему не решить [3].

Поэтому возникает необходимость организации молодежного досуга в такой форме, в которой они переключились бы с компьютерных игр на другие способы проведения свободного времени. Необходимо показать, что проведение досуга может быть разнообразным, интересным и полезным для человека.

Многие проблемы, связанные с молодежным досугом, появляются в результате недостаточно организованной или несистемной молодежной политики, а также неблагоприятных условий для реализации молодежью своего потенциала. Доступность досуговой инфраструктуры для молодежи считается одним из главных критериев удовлетворения ее потребностей. В связи с этим необходимо создавать объекты времяпрепровождения, которые находились бы неподалеку от места проживания и учебы молодежи. Также нужно обращать внимание на то, чтобы была доступная информация при выборе форм досуговой деятельности.

Как правило, посещение молодежью различных досуговых мероприятий обусловлено общностью интересов круга знакомых и друзей, уровнем образованности и потребности в получении новых впечатлений, что, несомненно, при наличии свободного времени, обеспечивает посещение массовых мероприятий, театров, музеев, выставок, кинотеатров и многого другого. Немаловажным фактором является и информирование подрастающего поколения о проводимых мероприятиях, ожидаемых премьерах, наличие афиш кино и театров, что есть в больших городах и не всегда в небольших населенных пунктах. Формирование социокультурного пространства молодых людей должно проводиться в условиях, которые будут обеспечивать благоприятную и комфортную среду, для приобщения молодежи к культуре, способствовать эффективной социализации молодых людей и предоставлять широкие возможности для ее гармоничного развития.

Следовательно, грамотно организованная досуговая инфраструктура должна как контролировать, так и предупреждать негативные проявления молодежных субкультур, противопоставлять аномии молодежной среды социально значимые смыслы и наполнять их разумным и позитивным содержанием.

В отличие от предыдущих поколений современные подростки все меньше проводят время активного досуга на свежем воздухе, что негативно сказывается на их физическом здоровье и ведет к снижению уровня физической активности и ухудшению здоровья населения в целом. В связи с этим необходимо создавать и поддерживать с помощью СМИ в молодежной среде интерес к спортивно-массовым мероприятиям не только как к способу получения физических нагрузок, необходимых молодому организму, но и как к современному способу общения.

В итоге можно сказать, что досуг является важной частью формирования личности. Для воспитания полноценного, здорового и всесторонне развитого поколения требуется предоставить необходимые условия для самореализации на всех этапах его развития, в

частности в период юношества. Необходимо дать молодежи возможность использовать досуг как сферу удовлетворения творческих потребностей, самоутверждения, полноценного общения. Вклад в развитие организации молодежного досуга окупится в дальнейшем в виде общества, способного к самосохранению и саморазвитию, сохранности и преемственности культурных обычаев и традиций, развития культуры и науки.

Следует также формировать и осуществлять комплексную политику в сфере досуга молодежи, основанную на ее реальных интересах и предпочтениях и позволяющую формировать социально активную и творчески мыслящую личность. В этой связи стоит сказать о позитивном опыте молодежной политики в ДНР, которая реализуется на нескольких уровнях: политическом, патриотическом, образовательном. Например, в политическом направлении трудится Молодежный Парламент. Это постоянно действующий, общественный консультативно-совещательный орган при Народном Совете ДНР, созданный в целях организации взаимодействия молодежи с органами законодательной и исполнительной власти ДНР и органами местного самоуправления в части разработки, принятия и реализации нормативных правовых актов, защищающих права и интересы молодежи. К его основным целям относится участие молодых граждан в реализации молодежной политики на территории ДНР, повышение социальной активности и ответственности молодежи, формирование молодого кадрового резерва для органов государственной власти ДНР. Также ведется активная работа в патриотическом воспитании молодежи и населения. Так, 28 января 2020 года состоялся круглый стол на тему «Формирование и определение перспективных векторов сотрудничества и взаимодействия по молодежной политике в рамках интеграционной программы Донбасса и РФ». В ходе обсуждения участники рассмотрели планы подготовки мероприятий, связанных с празднованием 75-летия Победы в Великой Отечественной войне, участие молодежной патриотической организации «Наследие» в республиканских проектах «Звезда Героя», «Лица Победы», «Свеча памяти», а также образовательном форуме «Море». Молодежную политику в республике осуществляет Молодежный совет Федерации профсоюзов ДНР, основным направлением которого является социально-экономическая защита молодежи, пропаганда здорового образа жизни, проведение обучающих семинаров и спортивных мероприятий, создание сборных команд для участия в интеллектуальных, спортивных, юмористических и развлекательных мероприятиях среди молодежных организаций Федерации профсоюзов ДНР (КВН, «Что? Где? Когда?», Брейн-ринг и т.д.), привлечение молодежи к знаниям истории родного края, проведение мероприятий, направленных на воспитание патриотизма, проведение волонтерской работы и организация досуга молодежи.

Надеемся, что перечисленные формы организации и конкретные мероприятия в рамках молодежной политики ДНР будут востребованы и далее, и обязательно принесут результаты по изменению досуговых предпочтений молодежи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Григорьева Н.В., Маслова О.М. Молодежный досуг в условиях современного города // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: История. Политология. Социология.- 2013.- № 2.- С. 109-113.
2. Культура досуга молодежи и проблемы регулирования свободного времени [Электронный ресурс] // URL: https://superinf.ru/view_helpstud.php?id=2035 (Дата обращения: 07.09.2019).

THE PROBLEM OF LEISURE IN YOUTH ENVIRONMENT

Annotation. This paper examines the importance of youth policy, focuses on the role of youth in modern society. The future of the country depends on youth, therefore, society is interested in the formation of an educated and

highly cultured young generation. A well-thought-out youth policy will distract young people from the negative spending of their free time and direct their energy in the right direction. It is precisely spending leisure that shapes the worldview of young people and their attitude to life to a greater extent, therefore, leisure affects both deviant and positive choices of young people. The main problems of organizing youth leisure are revealed and the ways of their solution are suggested. The experience of youth leisure policy in the DPR is shown.

Key words: youth leisure, youth, free time, youth policy, youth of the DPR.

D. D. Bezborodov

Scientific adviser: Tselik T.V., Ph.D. n, associate professor

Donetsk National University

E-mail: danibez@mail.ru

УДК 330.101.8

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ

Великородный С.Н.

*Научный руководитель: Капыльцова В.В., канд. экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье определены сущность и содержание социальной защиты населения; рассмотрены организационно-правовые формы социальной защиты населения в современных условиях; проанализированы содержание и взаимосвязь процессов социального страхования и социального обеспечения; определены направления совершенствования и организационно-экономический механизм социальной защиты населения в современных условиях Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: социальная защита, социальное страхование, социальное обеспечение, социальная поддержка, социальная помощь, система социальной защиты населения.

Актуальность проблемы исследования. В конце XX ст. социальная защита населения стала основным атрибутом социально-экономической политики любого цивилизованного государства. Общественная потребность в смягчении социальных последствий работы рыночного механизма, в предупреждении новых социальных издержек привела к созданию новой социальной системы – системы социальной защиты населения, в новом понимании – социальной поддержки людей, попавших в трудную или особую жизненную ситуацию, а также принятия превентивных мер по недопущению кризисных ситуаций в общественной системе либо по их нейтрализации.

Системная трансформации общества в Донецкой Народной Республике (ДНР) обуславливает необходимость разработки новых подходов к управлению экономическими и социальными процессами и явлениями с целью возобновления экономического роста и достижения социального прогресса. При этом одной из важнейших задач государства является обеспечение достойного уровня благосостояния общества и создание надежной эффективной системы социальной защиты населения.

Существенный вклад в исследование проблем социальной защиты населения внесли такие ученые-экономисты России, как: З. Бербешкина, Ф. Бурджанов, А. Виленский, А. Волгин, Н. Гриценко, Н. Денисов, И. Домнина, Е. Капустин, В. Лион, В. Майер, П. Павленок, Л. Ржаницына, Н. Римашевская, А. Римашевский, В. Роик, Г. Слезингер и др. Исследованию проблем оптимизации социального обеспечения населения посвящены научные работы ученых-экономистов Украины: А. Амоши, Н. Анишиной, А. Базилюк,

Л. Белоусовой, В. Еременко, Т. Кирьян, А. Колот, Э. Либановой, В. Новикова, О. Новиковой, Ю. Палкина, В. Скуративского и др.

Целью статьи является определение основных направлений совершенствования и разработка организационно-экономического механизма социальной защиты населения в современных условиях Донецкой Народной Республики.

Основная часть. В условиях становления экономики ДНР основная функция в обеспечении социальной защиты населения вне всякого сомнения, принадлежит государству, выступающему в качестве единственного гаранта реализации конституционных прав граждан. И эффективное функционирование системы социальной защиты населения требует создания необходимых правовых, организационных и экономических условий. При этом, подчеркивая приоритет государства в решении социальных проблем, не следует сводить к минимуму роль самого наемного работника в обеспечении личной социальной защиты. Кроме того, на стороне наемного работника в вопросе гарантированности его защиты стоят различные общественные организации, движения и прежде всего – независимые профсоюзы.

Сегодня в Республике необходимы эффективные формы функционирования и финансирования системы социальной защиты. Ее целесообразно реорганизовать на основе распределения полномочий между социальным страхованием и социальной помощью, перевода социального обеспечения на принципы социального страхования. И первоочередной задачей государства является создание двух юридически независимых экономико-организационных подсистем социальной защиты:

- социального страхования, которое должно стать основной формой социальной защиты;

- социальной помощи, используемой в тех случаях, когда трудно или невозможно применить социальное страхование.

В связи с этим, принципиальным моментом является выяснение категориальных различий таких понятий, как: «социальная защита», «социальное обеспечение», «социальная помощь», «социальное страхование», а также установление логической взаимосвязи между ними.

Так, термин «социальное обеспечение» официально закреплен в международном Пакте об экономических, социальных и культурных правах, принятом Генеральной Ассамблеей ООН 16.12.1966 г. [1]. На наш взгляд, «социальная защита» включает в себя «социальное обеспечение», то есть «социальная защита» – более широкое понятие.

«Социальное обеспечение», обозначающее одну из форм социальной защиты, включает все социально-экономические мероприятия, которые гарантируют общественно признанный уровень существования человека вследствие наступления нетрудоспособности и потери регулярного дохода. Следует подчеркнуть, что в условиях рыночных отношений характер и содержание социального обеспечения не меняется, но изменяется его объем и условия гарантирования.

Универсальным методом финансирования социальной защиты является социальное страхование наемных работников. Построенное на принципах солидарности поколений, паритетности сторон и перераспределении средств от трудоспособных – нетрудоспособным, социальное страхование является материальной основой реализации прав граждан на социальную защиту. Оно тесно связано с трудовой деятельностью человека в различных сферах общественной организации труда. Иными словами, «социальное страхование» – это одна из основных форм социального обеспечения, основанная на применении страхового метода.

Доктрина «государства благосостояния», которая провозгласила необходимость широких мер социальной защиты для бедных, включает в себя как программы социального страхования, относящиеся ко всем слоям населения, так и систему мероприятий для

поддержки доходов наименее обеспеченных семей, включая оказание социальных услуг. Особая роль в программах «государства благосостояния» отводится трансфертам.

«Трансферт» – это безвозмездная передача части дохода (имущества) индивида (организации) в распоряжение других лиц [2]. И в трансформационной экономике институт социальной помощи имеет огромное значение. Исходя из того, что «социальная помощь» охватывает отдельные виды обеспечения, которые практически не подпадают под принципы социального страхования, можно констатировать, что она предоставляется наименее социально защищенным категориям населения. Иными словами, социальная помощь гарантирует гражданам, которые оказались за чертой бедности и стали неплатежеспособными вследствие объективных причин, получение средств к существованию на уровне общественно признанного минимального жизненного стандарта. При этом соответственно новым условиям общественного развития желательно отказаться от централизованных форм государственной социальной помощи и приблизить ее к месту жительства получателя для достижения большей оперативности в реализации социальных мероприятий. Поскольку граждане, которые получают такую помощь, не платят взносы в какой-либо страховой фонд, такие программы финансируются из государственного (местных) бюджетов за счет общих налоговых поступлений.

В дальнейшем систему социальной помощи в ДНР, на наш взгляд, следует строить как единую комплексную систему. При этом важно повысить целенаправленность социальной помощи, иметь четкие критерии ее предоставления, а также отказаться от системы всеобщих трансфертов, заменив её, главным образом, механизмами индивидуальной помощи необеспеченным слоям населения, преимущественно не относящимся к трудоспособной его части. Получателем такой помощи является нетрудоспособное лицо, а не семья. В каждом конкретном случае необходимо обосновать, почему данный индивидум нуждается в помощи со стороны общества, каковы размеры нуждаемости, в каких формах должна оказываться помощь. И, наконец, система социальной помощи должна быть динамичной, то есть учитывать изменяющиеся характеристики уровня жизни (рост заработной платы, изменение индекса цен и т. д.).

Сложные условия современного трансформационного периода обуславливают необходимость системного представления основных форм социального обеспечения, источников финансирования, из которых производится обеспечение, видов обеспечения и органов, осуществляющих его.

Под видами социального обеспечения следует понимать социальные выплаты в виде пенсий, пособий, в натуральном виде, а также льготы и услуги социально-бытового характера. В отличие от пенсий пособия имеют социальной целью не постоянное обеспечение нетрудоспособного гражданина, а оказание ему материальной помощи в точно определённых законодательством случаях.

Итак, социальное обеспечение, являясь одной из важнейших социальных гарантий, охватывает по существу все социальные группы населения и всю совокупность программ, основанных на принципах как страхования, так и вспомоществования.

Институциональные основы (устойчивый комплекс формальных и неформальных правил, принципов, правовых норм, идеологических установок) социального страхования формировались под влиянием социально-философских доктрин естественного и конституционного права, солидарности, правового государства, гражданского общества, субсидиарности и позиций международных организаций в сфере социальной защиты [3].

Изучение опыта формирования систем социального страхования в развитых странах позволяет представить их общие характеристики:

- во-первых, социальное страхование финансируется за счет страховых взносов, которые обычно солидарно платят работодатели и наемные работники, при возможном

участии государства в форме дополнительных взносов (дотаций) за счет налогов, а также доходов от накопления капитала;

- во-вторых, страховые взносы аккумулируются в специальных страховых фондах, из которых выплачиваются социальные трансферты;

- в-третьих, личные права застрахованных на соответствующие выплаты гарантируются наличием учета страховых взносов без какой-либо проверки доходов и нуждаемости;

- в четвертых, размер страховых взносов, как правило, зависит от величины заработной платы;

- в-пятых, страхование от несчастного случая, происшедшего в процессе трудовой деятельности, полностью финансируется за счет взносов работодателей.

Иными словами, в современных условиях необходима реализация новых подходов к разработке комплекса мероприятий социальной защиты населения. Одно из направлений – это создание системы страхования, адекватной сложившимся условиям. Действующая система страхования была направлена в основном на возмещение затрат нуждающимся при высокой степени перераспределения доходов от работающих к неработающим членам общества. В настоящее время сами граждане призваны решать вопрос о «степени» и «объеме» своей социальной защиты. При этом возникает более тесная связь между накоплениями внебюджетных социальных фондов государства и ростом объема ВВП (НД).

Мировая практика свидетельствует, что наиболее совершенной технологией социальной защиты населения является система обязательного социального страхования, включающая четыре его вида – пенсионное, в связи с болезнью, в связи с несчастным случаем в процессе трудовой деятельности, в случае безработицы. Каждая обособленная подсистема имеет специфический механизм реализации. Например, за счет средств фонда страхования на случай безработицы предоставляется пособие по безработице.

Как показал анализ, в большинстве стран с рыночной экономикой система социальной защиты от безработицы построена соответственно Рекомендациям МОТ. При этом четко выделяются две подсистемы – социального страхования и социальной помощи. Целью первой является недопущение резкого падения уровня жизни уволенного не по своей вине наемного работника, а второй – обеспечение гарантий прожиточного минимума. Источниками финансирования расходов в первой подсистеме выступают предприятия, наемные работники и государство, во второй – только государство.

При определении источников формирования фонда социального страхования от безработицы следует учитывать: во-первых, уровень безработицы; во-вторых, ситуацию на национальном рынке труда. При незначительном уровне безработицы и несформировавшемся рынке труда финансирование должно осуществляться преимущественно за счет взносов предпринимателей; при росте безработицы и становлении рынка труда финансирование следует разделить между предприятиями, наемными работниками и государством. При этом целесообразно разграничивать источники финансирования для поддержания доходов и для осуществления активных программ занятости. Так, по опыту Венгрии, расходы на финансирование услуг службы занятости должны осуществляться за счет взносов предприятий и наемных работников, а активных программ трудоустройства – за счет государственного бюджета. При сформировавшемся рынке труда и невысоком уровне безработицы возможно снижение доли расходов предпринимателей, как, например, в Японии.

Право на получение различных выплат из фондов социального страхования базируется на взносах застрахованных. И для формирования социальной ответственности, у наемных работников в частности, для обеспечения результативности социальных мероприятий необходимо пересмотреть пределы участия сторон в формировании источников финансирования в направлении более пропорционального распределения

ответственности. Следует также подчеркнуть, что предприятиям необходимо предоставить возможность распоряжаться своими страховыми вкладами, ибо в противном случае страховые взносы трансформируются в обязательный налог.

С позиций экономической науки в соответствии с принципами страхования собственниками данных средств выступают застрахованные. При этом в социальном страховании в отличие от личного страхования, право на собственность страховых средств могут реализовывать только застрахованные и их иждивенцы, но не их наследники. Любой другой ответ на этот вопрос переводит данный институт защиты в форму социальной помощи. Уплатой страховых взносов обеспечиваются не только частные интересы застрахованных, но и публичные интересы, связанные с реализацией принципа социальной солидарности групп населения с различными уровнями доходов. Но так как реализовывать свои индивидуальные права застрахованные могут только при условии наступления конкретных страховых случаев, оперативное управление от их лица осуществляет государство или уполномоченный им орган.

Институты социальной защиты, финансируемые с помощью социального страхования, основаны на социально-обязательном (договорном) праве – возмездном и эквивалентном (в определяющей мере) характере предоставления страховых выплат (услуг) для застрахованных лиц. Если внесение страховых взносов не сопровождается гарантией целевой аккумуляции средств и не связано с реализацией прав на получение выплат, взносы утрачивают страховой характер. Поэтому на практике целевое использование взносов достигается с помощью обособления страховых фондов и связано с методологией, техникой функционирования страховых механизмов с учетом особенностей страховых рисков. Обеспечение страховой защиты работающих от различных рисков строится на функционально-страховом подходе – по сходству удовлетворяемых потребностей и специфике правового регулирования. То есть, «социальное страхование» – это превращенная форма заработной платы, которая обеспечивает «отсроченное потребление» и основная его функция – воспроизводственная.

Исходя из различий в функциях и сферах применения налоговая система и система государственного страхования регулируются в странах с развитой рыночной экономикой различными финансовыми механизмами. Причем налоги обеспечиваются за счет прибыли, а обязательное социальное страхование – за счет издержек производства (себестоимости), так как взносы включаются в состав затрат на воспроизводство рабочей силы. Заметим, что в мировой практике используется два альтернативных принципа формирования средств для удовлетворения социальных потребностей: обязательное и добровольное страхование. Базовым (по объему финансовых средств, массовости охвата, разнообразию и качеству услуг) является принцип обязательного социального страхования.

Существенное значение для развития страхования имеет система управления им. При государственной – управление возлагается на соответствующее министерство при привлечении представителей предпринимателей и наемных работников (Великобритания, Канада); при автономной – управление возлагается на административно-автономные органы, которые создаются представителями наемных работников, предпринимателей, государства. В системах добровольного страхования некоторых европейских стран (Дания, Исландия) управление осуществляется через самостоятельные фонды, которые действуют на уровне профессии (отрасли) и находятся в ведении предпринимателей и работников. Следует подчеркнуть, что административная автономия органов страхования не освобождает государство от ответственности и от осуществления контрольных функций, функций гаранта. При этом последние могут осуществляться в форме предоставления необходимых субсидий.

Иными словами, профессиональные (корпоративные) системы страхования, являясь одним из элементов страхования в развитых странах мира, призваны содействовать

повышению роли личных накоплений и личной ответственности индивида, а также роли и социальной ответственности частного сектора экономики. В большинстве стран ОЭСР [4] значительную роль в организации негосударственных фондов страхования сыграли профсоюзы, которые объединили возможности работающих в конкретной отрасли. Причем существующие корпоративные системы различаются по способам финансирования (фондируемые-страховые, накопительные, смешанные; перераспределительные; бухгалтерско-резервные), по правовому статусу (обязательные, условно-обязательные, добровольные), состава страхователей и дополняют государственные распределительные системы социального обеспечения.

Выводы. Таким образом, главной подсистемой социального обеспечения в современных условиях должно быть государственное социальное страхование, финансовая база которого расширяется за счет необходимого увеличения социально ориентированных взносов в государственный бюджет со стороны негосударственного сектора национальной экономики. При этом принципиальным моментом является разделение единой системы социального страхования на юридически и хозяйственно независимые целевые страховые фонды, создание которых должно обеспечиваться на уровне отрасли. Это позволит, прежде всего, облегчить и рационализировать взаимоотношения со страхователями, поскольку принципиальные моменты различных видов страхования могут быть типизированы на отраслевом уровне, где они существенно дифференцированы. Юридический и экономический суверенитет социальных фондов позволяет им размещать резервные и другие временно свободные средства на финансовом рынке. А в пределах этой системы могут создаваться холдинговые компании, которые действуют как контрольные и управленческие организации и занимаются предпринимательской деятельностью для достижения социально значимых целей общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антропов, В. В. Экономические модели социальной защиты населения в государствах ЕС [Электронный ресурс] – Режим доступа: gosbook.ru/system/file2017/08/26/antropov.pdf.
2. Бондаренко, Н. А. Вопросы социальной защиты населения / Н. А. Бондаренко, И. О. Демьянова // Ученые заметки ТОГУ. – 2017. – № 1. – С. 429-433.
3. Захаров, М. Л. Социальное страхование в России. Прошлое, настоящее и перспективы / М. Л. Захаров. – М.: Проспект, 2016. – 310 с.
4. Неделяков, К. Социальная защита и социальная политика в странах Европейского союза / К. Неделяков, Э. Танкова // Прикладные экономические исследования. – 2014. – № 1. – С. 35-39.

IMPROVEMENT OF THE POPULATION SOCIAL PROTECTION SYSTEM

Annotation. The article defines the essence and content of social protection of the population; the organizational and legal forms of social protection of the population in modern conditions are considered; analyzed the content and relationship of the processes of social insurance and social security; the directions of improvement and the organizational and economic mechanism of social protection of the population in modern conditions of the Donetsk People's Republic are determined.

Key words: social protection, social insurance, social security, social support, social assistance, the system of social protection of the population.

Velikorodny S.N.

Капылтова В.В.

E-mail: viktoriya.kap.75@mail.ru

УДК 339

БОРЬБА С КОНТРАБАНДОЙ КАК ИНСТРУМЕНТ УСИЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Войтенко Ю. И.

*Научный руководитель: Попадюк О. И., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье рассмотрены теоретическое содержание контрабандной деятельности, причины стремительного развития контрабандных группировок. Выявлены угрозы, которые контрабандные группировки создают для экономической безопасности России. Приводится статистика работы таможенных органов за 2018 и 2019 года. Разработаны организационно-экономические мероприятия, направленные на борьбу с контрабандой.

Ключевые слова: контрабанда, экономическая безопасность государства, таможенная граница, таможенные органы.

Вступление. В связи с высоким уровнем коррупции в государственных органах и стремительным развитием криминогенных формирований увеличиваются риски дестабилизации экономической безопасности государства. Совокупность этих факторов приводит к формированию организованных форм экономической контрабанды, которые имеют мощную ресурсную и интеллектуальную базу. Усиление влияния дестабилизирующих тенденций на формирование экономической безопасности государства требует разработки приоритетных направлений по ее укреплению. Важным, неиспользованным на полную мощность, инструментом повышения уровня экономической безопасности государства является борьба с контрабандой. Незаконное перемещение товаров через таможенную границу России имеет не только негативный экономический характер, но также происходит усиление криминального фактора развития экономики, проявляющийся через активную деятельность организованных криминальных группировок, целями которых является получение нелегального вознаграждения.

Целью статьи является рассмотрение инструментов борьбы с контрабандой в Российской Федерации. Актуальность работы заключается в том, что контрабандная деятельность в настоящее время в России стремительно возрастает, приобретая все более организованные формы. Она развивает общественную опасность, так как посягает на установленный порядок перемещения материально-товарных ценностей через границу и предопределяет убытки для экономики государства, его культурного наследия.

Основная часть. Под контрабандой понимают перемещение товаров через таможенную границу государства без ведома таможенных органов [1]. Контрабанда как антисоциальное явление имеет давнюю историю. Развитие её зависит от эффективности мер тарифного регулирования внешнеторговой деятельности. Использование протекционистских таможенных тарифов и введение дополнительных торговых ограничений закономерно предопределяет увеличение случаев контрабандного перемещения товаров. Контрабанда является противоправным явлением и общественно опасным, которое несёт угрозу экономической безопасности стране. Учитывая этот фактор, деятельность государственных органов должна быть направлена на разработку инструментов противодействия контрабанде. Контрабандная деятельность усиливается в условиях высокого уровня коррумпированности чиновников и правоохранительной системы. Это не только усложняет разработку эффективных организационно-экономических механизмов борьбы с контрабандой в Российской Федерации, но и активизирует развитие теневых процессов в экономике.

Главными предпосылками развития контрабанды в России являются:

- 1) высокий уровень коррумпированности государственных органов власти;
- 2) низкий уровень эффективности работы правоохранительной и судебной системы;
- 3) выгодное географическое и транспортное положение территории государства;
- 4) желание предпринимателей получения сверхприбыли;
- 5) высокие ставки экспортных и импортных пошлин;
- 6) низкий уровень доходов и бедность населения;
- 7) несовершенство системы таможенного-тарифного регулирования;
- 8) коррумпированность работников таможенной службы России.

Развитие контрабанды в России создаёт такие угрозы для экономической безопасности государства:

- 1) денежные потери в государственном бюджете России;
- 2) подрыв режима честной конкуренции;
- 3) усложнение межгосударственных отношений с приграничными странами;
- 4) снижение уровня жизни населения;
- 5) развитие криминогенных формирований;
- 6) стимулирует развитие теневой экономики и формирование непрозрачных экономических схем;
- 7) создаёт благоприятные условия для возможности попадания на территорию государства нелегальных товаров;
- 8) усложняет процессы эффективного регулирования внешнеторговых межгосударственных отношений;
- 9) негативно влияет динамику и структуру ВВП и формирует предпосылки для недополучения добавленной стоимости;
- 10) делает невозможным контроль за уровнем качества и процессом попадания контрабандной продукции и товаров до конечных потребителей, повышая риски для их здоровья.

Учитывая это деятельность государственной власти должна быть направлена на разработку механизмов противодействия контрабандной деятельности, путём создания правовых механизмов содействия легальному перемещению через государственную границу товаров, валюты, ценностей и др.

Каждый год уровень развития контрабанды растёт, в качестве наглядности структуру возбужденных уголовных дел, по статье «контрабанда» за 2018г. можно представить в виде рисунка 1.

По итогам работы за 2018 год таможенными органами Российской Федерации возбуждено 2235 уголовных дел. Из общего числа уголовных дел:

- по статье 229.1 УК РФ (контрабанда наркотических средств, психотропных веществ или аналогов, растений, содержащих наркотические средства, психотропные вещества или их прекурсоры) возбуждено 342 дела (399);

- по статье 226.1 УК РФ (контрабанда сильнодействующих, ядовитых, отравляющих, взрывных устройств, боеприпасов, оружия массового поражения, средств его доставки, иного вооружения, иной военной техники, стратегически важных товаров и ресурсов, культурных ценностей либо особо ценных диких животных и водных биологических ресурсов) - 528 дел (544);

- по статье 200.2 УК РФ (контрабанда алкогольной продукции и (или) табачных изделий) – 32 дела (25);

- по статье 200.1 УК РФ (контрабанда наличных денежных средств и (или) денежных инструментов) -60 дел (88) [3].

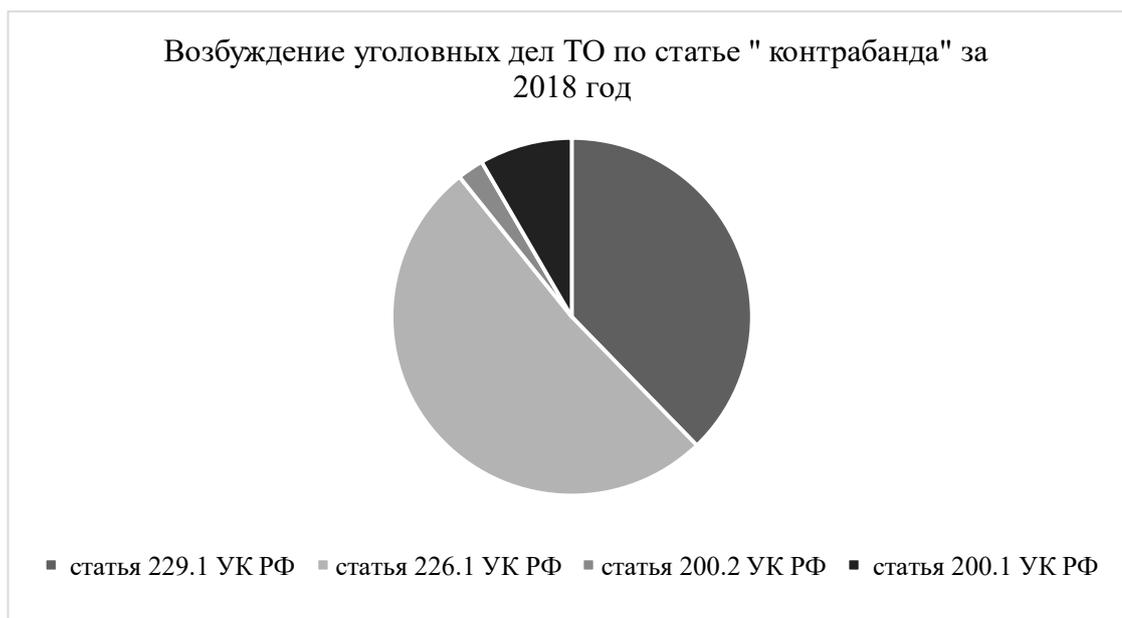


Рисунок 1. - Возбуждение уголовных дел таможенными органами (ТО) по статье контрабанда за 2018г.

С 1 января по 1 апреля 2019 г. уже было возбуждено 432 уголовных дел. Большая часть из них связана со статьей 226.1 УК РФ – 144 дела. Всего с начала 2019 г. по результатам таможенного контроля доначислено денежных средств на сумму более 1 млрд рублей, взыскано в федеральный бюджет более 573 млн рублей [2].

Для того, чтобы противодействие контрабандной деятельности было более эффективным необходимо реализовать такие организационно-экономические мероприятия:

1) обустройство государственной границы Российской Федерации современным оборудованием для защиты от незаконного пересечения по всей линии её протяжённости;

2) автоматизация работы таможенных постов (для упрощения оформления таможенных документов);

3) оснащённость таможенной территории средствами мониторинга, связи, сигнализации и т. п.;

4) улучшение кадрового состава Федеральной таможенной службы и правоохранительных органов путём пересмотра имеющихся подходов к подбору работников с обязательным их прохождением проверки на детекторе лжи;

5) использование инструментов эффективного развития, обучения и карьерного роста кадров, формирование механизмов их взаимного контроля, обеспечение прозрачности деятельности этих служб и их подотчетности общественным организациям;

6) стимулирование процессов социально-экономического развития приграничных территорий России на основе развития финансовой, рыночной, дорожно-транспортной и других видов инфраструктуры;

7) осуществление целенаправленной последовательной информационной политики для предотвращения развития контрабандной деятельности, имеющей целью популяризацию легального ведения бизнеса, разъяснения среди населения антисоциального характера контрабанды и неотвратимости наступление ответственности за ее совершение.

Выводы. Реализация разработанных организационно-экономических мероприятий по противодействию контрабандной деятельности позволит обеспечить экономическую защиту государства, пополнение федерального бюджета, защиту национальных интересов государства, развитие внутреннего потребительского рынка, улучшение системы пересечения таможенной границы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1.Международное сотрудничество в борьбе с преступностью - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://studme.org/44936/pravo/kontrabanda> - дата обращения 15.12.2020 г.
2. Статистика возбуждении уголовных дел в связи с контрабандой - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.customs.ru/> - дата обращения 25.01.2021 г.
- 3.Федеральная таможенная служба - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.customs.gov.ru/> - дата обращения 06.12.2020 г.

ELECTRONIC CUSTOMS AS A CURRENCY CONTROL AUTHORITY

Annotation. The article deals with the theoretical content of smuggling activities, the reasons for the rapid development of smuggling groups. The threats that smuggling groups pose to the economic security of Russia have been identified. The statistics of the work of customs authorities for 2018 and 2019 are given. Organizational and economic measures aimed at combating smuggling have been developed.

Keywords: smuggling, economic security of the state, the customs border of the customs authorities.

Voitenko. J.I.

Scientific adviser: Popadyuk O.I., Ph.D.
Donetsk National University
E-mail: voitenko.2000@mail.ru

УДК 339.138:338.246

КОНФЛИКТЫ В КАНАЛАХ ДИСТРИБУЦИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Герасименко К.А.

*Научный руководитель: Беспятая М.Н. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматривается проблема конфликтов в каналах дистрибуции, описываются основные причины их возникновения. Рассмотрены основные методы управления конфликтами в каналах дистрибуции. По результатам исследования и анализа выявленных проблем, определены необходимые направления «антиконфликтной» работы руководства компании.

Ключевые слова: Конфликт, каналы дистрибуции, методы управления, товародвижение, посредники, эффективность, логистическая цепь.

Вступление. Каналы дистрибуции (англ. channels of distribution, COD) — структуры, соединяющие внутренние подразделения организации-производителя с потребителями, с участием внешних оптовых и розничных торговцев, через которых осуществляется продажа продукции и услуг [1].

Главной задачей оперативного управления каналом дистрибуции является координация деятельности всех его участников. Выполнение координирующей функции осуществляется, как правило, одним из подразделений компании-производителя (channel captain). Функция лидерства является объективной, она вытекает из природы канала как

сложной управленческой и социальной системы и заключается в слежении за работой всех участников канала, мотивации участников, предотвращении и разрешении конфликтов с целью повышения эффективности работы канала.

Конфликт в канале — это ситуация, когда один участник канала считает, что поведение другого участника противоречит или препятствует достижению им своих собственных целей. Масштаб конфликта в значительной степени определяется несовместимостью целей, разногласиями относительно сфер деятельности и разными представлениями о действительности.

Конфликты объективно присущи работе любого канала дистрибуции [2]. Канал дистрибуции включает независимых участников, имеющих свои цели, задачи и сферы деятельности. Конфликты могут возникнуть при несовпадении целей (goal conflict), несогласованности в определении территории и ответственности участника канала (domain conflict), несовпадении мнений участников по поводу общей рыночной стратегии (perceptual conflict). Конфликт проявляется в том, что участники различным образом понимают свои функции и функции других участников канала, действуют несогласованным образом, предъявляют взаимные претензии. В результате нарушается координация работы канала, падает эффективность общей деятельности, и в крайнем случае, канал может вообще прекратить работу.

В процессе проектировании каналов товародвижения стороны должны предварительно оценить вероятность возникновения конфликта до и после установления взаимоотношений с тем, чтобы разработать такую структуру канала и «плана игры», которые минимизируют вероятность конфликта после установления взаимоотношений [3].

Эффективность и пропускная способность любого канала зависят от отношений между участниками. Без конфликтов сотрудничество обходится редко. И если участники конструктивно настроены, результативность сотрудничества возрастает [4].

Современный подход к сущности проблемы конфликта в каналах дистрибуции рассматривает его как неизбежный, и даже в некоторых случаях необходимый элемент деятельности организации.

Во многих ситуациях конфликт помогает выявить разнообразие точек зрения, дает дополнительную информацию, помогает выявить большее число альтернатив или проблем.

Как бы тщательно ни проектировались каналы дистрибуции, какие бы усилия ни затрачивались на управление ими, конфликты участников канала неизбежны по одной единственной причине — объективно интересы независимых компаний очень часто противоречат друг другу.

Целью работы является выявление методов управления конфликтами в каналах дистрибуции на примере компании FM Logistic.

Основная часть. FM Logistic – это семейный бизнес, пришедший в Россию из Франции в 1994 году. С тех пор компания шаг за шагом двигалась к успеху, преодолевая трудности и приспосабливаясь к российским реалиям. На сегодняшний день FM Logistic Россия занимает одну из лидирующих позиций на рынке логистических услуг в стране.

FM Logistic - международный оператор совершенной логистики.

Одна из основных целей – оптимизация всей цепи поставок клиентов для повышения конкурентоспособности компании в странах своего присутствия. Специалисты FM Logistic демонстрируют профессиональное мастерство на всех этапах работы - при хранении и обработке грузов, упаковке, транспортировке и дистрибуции товаров [5].

В наличии дистрибутивной сети фирмы FM Logistic большое количество посредников, это в значительной степени усложняет принятие эффективных решений

для логистического менеджмента. Основная трудность заключается в согласовании локальных целей и задач функциональных групп посредников с маркетинговыми и логистическими глобальными (стратегическими) целями фирмы. Кроме того необходимо учитывать, что в каждой функциональной группе логистических посредников возникают, действуют и трансформируются определенные рыночные взаимоотношения, которые укрупнено можно разделить на кооперацию, конфликты и конкуренцию. Кооперация проявляется в том, что фирмы-посредники, выполняющие одинаковые или различные логистические операции (функции) в дистрибуции, объединяют свои усилия для достижения цели (системы целей) на своем сегменте рынка.

Анализируя деятельность компании FM Logistic, можно выделить основные конфликты которые происходят в каналах дистрибуции.

Конфликты происходят между логистическими посредниками компании, сгруппированными в дистрибутивных каналах по функциональному признаку, так и между посредниками и фирмой-производителем готовой продукции. В данной компании конфликты усугубляются когда посредники имеют конкурирующие цели, тогда и достижение оптимального взаимодействия во всем дистрибутивном канале происходит затруднительно.

В компании происходят как горизонтальные, вертикальные так и межканальные конфликты между посредниками в каналах дистрибуции.

Горизонтальные конфликты могут возникать между посредниками одного уровня в дистрибутивном канале, например, между среднеоптовыми торговыми фирмами, реализующими одинаковый ассортимент продукции в определенной территориальной зоне.

Крупные оптовики могут потребовать от поставщика большие скидки, угрожая отказаться от сбыта его изделий. Мелкие оптовики могут объединяться, требуя таких же скидок для себя. Конкурировать могут дилеры, пытаясь вытеснить со своей территории конкурента.

Опыт показывает, что один дилер может обеспечить те же объемы продаж, что были до того момента, как он получил исключительное право сбыта продукции на данном рынке.

В компании FM Logistic возникает конфликт, который заключается в том, что некоторые дилеры недовольны деятельностью других ее дилеров, действующих на одной территории.

Вертикальные конфликты могут возникать между функционально сгруппированными посредниками в логистической цепи: «производитель — оптовик — ритейлер — потребитель». Например, оптовый торговый посредник может быть не согласен с ценовой, продуктовой и другой политикой фирмы.

Производитель может открыть фирменный магазин, отбирая у независимых посредников часть объема продаж. Розничная сеть может разработать частную марку товара, конкурирующего с маркой производителя.

FM Logistic пытается менять свою политику в области сервиса, ценообразования и рекламы, что создает потенциальный конфликт с дилерами.

Межканальный конфликт возникает, если производитель имеет два или более канала распределения [6].

В компании FM Logistic существует данный конфликт, который обостряется, когда участники получают товар по сниженным ценам, или соглашаются работать при меньшей норме прибыли.

Компания FM Logistic не имеет острые конфликтные ситуации в каналах дистрибуции, но как и во многих компаниях имеет различные решаемые конфликтные ситуации.

Для эффективного разрешения конфликта, происходящего в каналах дистрибуции, необходимо разработать методы управления ими, данные методы представлены на рис. 1.

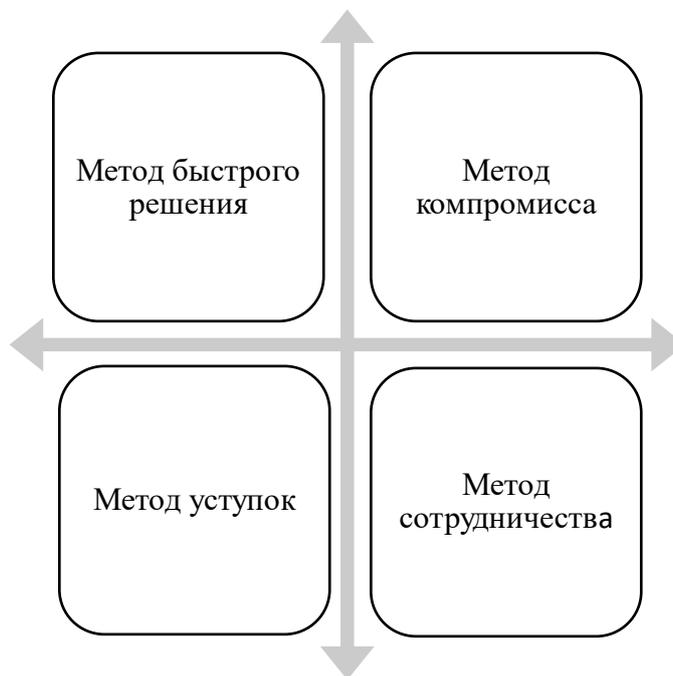


Рисунок 1. Методы управления конфликтами в каналах дистрибуции

К сожалению, универсального «антиконфликтного» средства не существует. Каждая конфликтная ситуация по-своему уникальна и разрешать ее необходимо, учитывая все индивидуальные особенности компании. Если возникший конфликт может негативно отразиться на деятельности компании в целом, то здесь нужно использовать метод быстрого решения который позволяет разобраться с конфликтом максимально оперативно.

Это бывает необходимо, если:

- одной стороне удалось убедить вторую в своей правоте посредством продуманной логичной аргументации;
- конфликтующие готовы пойти на компромисс.

Метод компромисса

Компромиссом называется один из вариантов согласия, которым можно охарактеризовать золотую середину, участники вырабатывают максимально выгодное решение в ходе совместных переговоров.

Данный метод разрешения конфликта применяет компания FM Logistic для того, чтобы сфокусировать общее внимание на взаимных интересах, и разработать взаимовыгодные отношения. Компромисс предполагает, что нет ни проигравших, ни победителей, все равны.

Метод уступок

Этот метод разрешения конфликта не предполагает равенства сторон. Одна из них жертвует собственными интересами, чтобы сохранить мир.

Очень часто компания FM Logistic использует метод уступок, когда конфликт возникает между компанией и ее клиентом (удовлетворяются запросы клиента во имя будущей кооперации).

Метод сотрудничества

Этот метод обычно выбирают для урегулирования тех конфликтов, в которых каждая из сторон ищет наилучшее решение. Он будет полезен для сохранения благополучного психологического климата.

FM Logistic применяет метод сотрудничества для того, что бы производители, оптовики и розничные торговцы помогали друг другу, тогда их сотрудничество обычно приносит всем больше прибылей, чем каждый из них мог бы заработать по отдельности.

Конфликты — неизменная составляющая любого бизнес-процесса. Их еще называют узкими местами. Их поиск, своевременное обнаружение и разрешение — и есть бизнес. Разрешение внутренних конфликтов — это работа над устойчивостью бизнеса. Поиск внешних конфликтов — работа по развитию бизнеса. В логистике, как, наверное, и во всем, постоянный конфликт подпитывается несоответствием запросов и возможностей. Новые возможности диктуют цену вопроса, которую кто-то должен платить. Собственно, соблюдение равновесия в этой зоне и есть показатель адекватности компании современному рынку.

Для логистического оператора самое неприятное — это изменение согласованных параметров заказа. В таких ситуациях необходима незамедлительная реакция на самых неожиданных участках работы. В целом же неразрешимых конфликтов не существует. Просто все имеет свою цену. А на многие возможности, которые сегодня способны обеспечить логисты, на рынке может просто не найтись покупателей [7].

«Антиконфликтная» работа может быть реализована в двух направлениях: предупреждение потенциальных конфликтов (работа на опережение) и разрешение уже возникших конфликтов. Первое — это системная работа всех участников вопроса, включающая в себя детальные планы с распределением функций, определением полномочий исполнителей, указанием ресурсов и сроков, а также обеспечение качественного информационного обмена. Если говорить о разрешении уже возникших конфликтов, то здесь многое зависит от сути и проблематики самого конфликта. Оптимальный вариант — устранение первопричин противоречий, поиск компромиссов, переход к более плотному сотрудничеству. Как говорится, истина рождается в споре. Компании FM Logistic удается предупреждать и разрешать возникшие конфликты достаточно оперативно. Секрет в системной работе над проблемой.

Выводы. Разрешение или предотвращение конфликтов в каналах дистрибуции являются важной стратегической задачей, стоящей перед руководством компании.

Главной задачей оперативного управления каналом дистрибуции является координация деятельности всех его участников. Выполнение координирующей функции осуществляется, как правило, одним из подразделений компании-производителя.

Конфликты объективно присущи работе любого канала дистрибуции, который включает независимых участников, имеющих свои цели, задачи и сферы деятельности. Конфликт может возникнуть при несовпадении целей, несогласованности в определении территории и ответственности участника канала, несовпадении мнений участников по поводу общей рыночной стратегии. Конфликт проявляется в том, что участники по-разному понимают свои функции и функции других участников канала, действуют несогласованным образом, предъявляют взаимные претензии. В результате нарушается координация работы канала дистрибуции, падает эффективность общей деятельности и, в крайнем случае, канал может вообще прекратить работу.

Конфликты, наверное, неизбежны. Полезным является управленческое умение предупреждать конфликты. Но не всегда это удается. Поэтому важно предупреждать возможные и зарождающиеся конфликтные ситуации, своевременно реагировать на них, уметь находить решения, которые способствуют устранению конфликтной ситуации, в отдельных случаях поощрять возникновение таких ситуаций и управлять ими для разрешения проблем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Электронный ресурс// Режим доступа: <https://discovered.com.ua>.
2. Coughlan A., Anderson E., Stern L., El-Ansary A. Marketing Channels. 6 ed., New Jersey: Prentice-Hall, 2001.
3. Распределительная логистика, Учебное пособие, Розина Т.М., 2012.
4. Маркетинг: новые технологии в России, 2- е изд. – СПб.: Питер, 2004.-416с.:ил – (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
5. Официальный сайт «FM Logistic» /Электронный ресурс// Режим доступа: <https://www.fmlogistic.ru>.
6. Козлов В. К., Старкова С. А., Коммерческая деятельность производственных предприятий. - СПб.: “Из-во СПбУЭВ”, 1998. - 150 с.
7. Международный научно-практический журнал №2, 2015-Март-Апрель.: «Логистика проблемы и решения». / Электронный ресурс// Режим доступа: <https://www.lobanov-logist.ru>.

CONFLICTS IN DISTRIBUTION CHANNELS AND METHODS OF THEIR MANAGEMENT
AT THE ENTERPRISE

Annotation. This article deals with the problem of conflicts in distribution channels and describes the main reasons of their occurrence. The main methods of conflict management in distribution channels are considered. Based on the results of the research and analysis of the identified problems, the necessary areas of "anti-conflict" work of the company's management were identified.

Keywords: Conflict, distribution channels, management methods, product distribution, intermediaries, efficiency, logistics chain.

Gerasimenko K.A.

Scientific adviser: Bespyataya M.N., Ph.D in Economics, associate professor
Donetsk National University
E –mail: dolmatova.1997@inbox.ru

УДК 339.98

**АНАЛИЗ НЕФТЕГАЗОВОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ВО
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ РОССИИ В УСЛОВИЯХ
САНКЦИОННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ**

Гируцкая А.В

*Научный руководитель: Васько Ю.С., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной статье изучено влияние санкционных ограничений, а также нефтегазовый сектор, который является важной составляющей внешнеэкономической политики России. Были проанализированы основные показатели развития нефтегазового комплекса в период с 2013 (до введения санкций) по 2020 гг. Рассмотрены предпринимаемые РФ действия для развития внешней торговли продукцией нефтегазового сектора, несмотря на политические разногласия.

Ключевые слова: внешнеэкономическая политика, нефтегазовый сектор, внешняя торговля, санкционные ограничения.

Актуальность. В современном мире ВЭП является значительной частью стратегии государства, образующей структуру, динамику, стабильность национальной экономики. А важнейшим направлением считается внешняя торговля. Сейчас ни одна страна в мире не может улучшаться без эффективного комплекса внешнеэкономических отношений. В частности это относится к Российской Федерации. Внешнеэкономическая политика Российской Федерации испытывает существенные изменения, которые обусловлены множеством факторов. Для России чрезвычайно важна роль доходов от

внешнеэкономической деятельности, которые составляют существенную часть доходов государственного бюджета.

К тому же, актуальным является вопрос изучения особенностей внешнеэкономической политики России в связи с политическими неблагоприятными событиями в мире и введением санкций и ответных контрсанкций.

Степень изученности проблемы. Проблемы российской экономики в условиях санкций в последнее время нашли достаточно широкое отражение в работах Белокопытова А.В., Влазневой С.А. и Мишиной Н.А., Бисултановой А.А., Ровных Е.А., Гончаровой О.Ю., Демченко С.К. и Каплуна В.В. и других российских и зарубежных исследователей.

Тем не менее, интерес представляет дальнейший анализ влияния санкционных войн на внешнеэкономическую политику России и на экономику страны.

Цель исследования. Целью данного исследования является анализ внешнеэкономической политики, касающейся нефтегазового сектора, как самой доходной статьи экспорта, в условиях неблагоприятных политических событий.

Результаты исследования.

В 21 веке начался сложный период для России, связанный с активной стадией интеграции в международные отношения. Экономические санкции против Российской Федерации со стороны ЕС и США и ряда других стран в 2014 году оказали большое влияние на отношения с зарубежными партнерами.

Задачей санкционных ограничений является воздействие на руководство страны для осуществления различных решений, от подписания установленных договоров до изменения государственного порядка.

Введение санкций чаще всего носит политический характер, но экономические потери несут все стороны этого процесса [1].

Из-за введения санкций Россию исключили из «Большой восьмерки», ее ограничивают в мировом политическом сообществе. Но так как потери несут все стороны, в целях ответных действий Президент Российской Федерации В.В. Путин ввел контрсанкции.

Санкционные ограничения являются инструментом для нанесения ущерба отношениям РФ с торговыми партнерами, а именно для снижения внешнеторгового оборота. Проведем сравнительный анализ динамики внешнеторгового оборота для оценки последствий введения санкций.

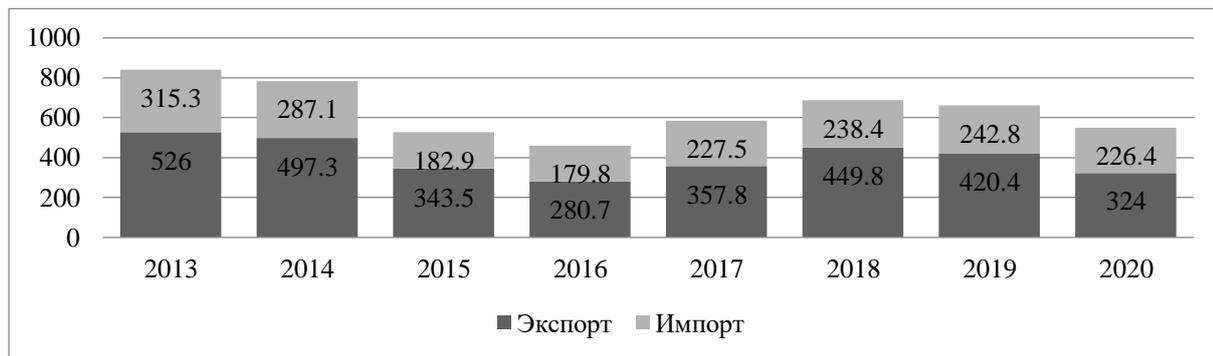


Рис.1. Динамика товарооборота России за 2013-2020 гг., млрд. долл. [2].

Как видно из рис. 1 наблюдается снижение и экспорта, и импорта с 2014 по 2016 год. Соответственно товарооборот также снизился, и это говорит о неблагоприятном воздействии введения санкций.

Однако проводя правильную внешнеэкономическую политику, Россия смогла увеличить экспорт и импорт в 2017 году, и такая тенденция наблюдается и дальше, но в 2020 году экспорт и импорт снизились, из-за пандемии коронавируса. Так внешнеторговый оборот составил 550,4 млрд. долл. США.

Несмотря на то, что Россия и восстанавливает свои позиции, до показателя 2013 года (до введения санкций) еще далеко.

Экспорт является важной составляющей внешней торговли. И ключевую роль в статье доходов России играет нефтегазовый сектор. Это связано в основном с тем, что нефтегазовая промышленность является самым крупным налогоплательщиком. Именно из-за этого экономика России зависит от состояния доходов этого комплекса.

Также если рассматривать структуру экспорта 2020 года (рис.2.), то более 50%, (в 2019 году более 60%) поставок составляли товары топливно-энергетической отрасли. Выручка от продажи сырой нефти за рубеж упала в 2020 году на 40,8% и составила 72,3 млрд. долларов, в 2019 году сырая нефть принесла стране 130 млрд. долл. Также доходы от нефтепродуктов сократились на 32,3%, до 45,3 млрд. долларов. Но на это повлияли больше не санкции, а эпидемиологическая ситуация в мире, так как физические объемы продажи сырой нефти снизились только на 11,4%, а нефтепродуктов – всего на 0,8%. [3].



Рис.2. Структура экспорта России в 2020 году [4].

Нефтегазовый сектор играет важную роль во внешнеэкономической политике России. И ему в большинстве препятствуют введенные санкционные ограничения. И с 2014 года в отношении России были введены санкции. Санкции привели к приостановке работ свыше 10 шельфовых нефтяных проектов и на нескольких сланцевых участках.

Основное содержание санкций в отношении России:

- Санкции США против «Северного потока-2»;

Россия игнорирует санкции США против строительства газопровода «Северный поток – 2». Суда, которые заняты в строительстве данного газопровода, попадают под санкции. Однако Российская сторона переводила суда в собственность новых фирм, на чью деятельность американцы никак не могли повлиять. Конечно, они также попадают под санкции. Однако после завершения строительства суда вернуться бывшим владельцам.

Избежать будущих санкций в отношении «Северного потока – 2» может только вмешательство ЕС, странам которого невыгодна заморозка проекта [5].

• Ограничения коснулись многих российских компаний – самые крупные энергетические компании подвергшиеся санкциям это: «Газпром», «Газпром нефть», «Лукойл», «Сургутнефтегаз» и «Роснефть». Эти компании являются крупнейшими в Российской Федерации.

В целом доля нефтегазовых доходов в общих поступлениях доходов федерального бюджета в 2019 году составила 40,8%. Из-за этого влияние санкций очень важно рассматривать в нефтегазовом секторе.

Санкции существенно влияют на все российские нефтедобывающие компании, лишая их важных стратегических партнеров в области арктических, сланцевых и глубоководных проектов.

Например, прекратилась совместная деятельность многих российских и зарубежных компаний, таких как Роснефть и американская компания ExxonMobil, Газпромнефти с англо-голландской Shell и «Лукойл» с французской Total.

Был введен запрет на поставку нефтегазового оборудования, услуг и технологий перечисленным компаниям. Соблюдать ограничения поставки в Россию обязаны все компании США.

В частности, эмбарго распространяется на буровые, геофизические, геологические, логистические и управленческие услуги, а также компьютерное моделирование и современные картографические технологии, которые используются в нефтегазовом комплексе.

В 2021 году противостояние России и Запада не только не ослабеет, но, скорее всего, усилится. «Дело Навального», судя по всему, окончательно отравило отношения России и Европы, а приход к власти в США демократов также не сулит Кремлю ничего хорошего. Источник в новой американской администрации уже заявил, что проект «Северный поток-2» никогда не будет завершен, а российский газ по этому трубопроводу в Европу не поступит. И, судя по всему, это только начало.

Рассмотрим деятельность нефтегазового сектора в период с 2013-2020 гг. На рисунке 3 можно увидеть динамику добычи нефти и газа.

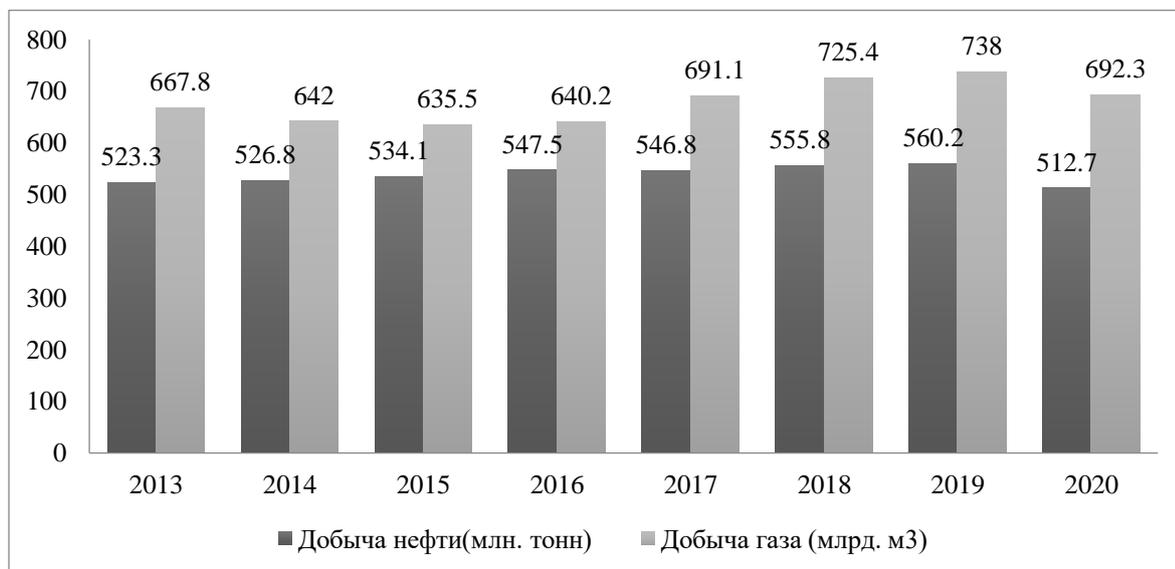


Рис.3. Динамика добыча нефти и газа за 2013-2020 гг. [6],[7].

Несмотря на санкции, добыча нефти и газа имела тенденцию роста до 2019 года. Так с 2013 по 2019 год добыча нефти увеличилась на 36,9 млн. тонн, а добыча газа на 70,2 млрд.м3. Значительную роль в этом сыграли инвестиции прошлых лет. Однако добыча нефти упала до минимума за последние десять лет и в 2020 году составила 512,68

млн. тонн, а добыча газа сократилась не столь значительно. Но данное снижение происходило из-за COVID-19.

Многим могло показаться из-за низкого эффекта санкций что они «не работают». Однако санкции действуют с накапливающимся эффектом. Так, по прогнозам, производство нефти в России может упасть на 5-10%, а федеральный бюджет рискует потерять 150 млрд. рублей уже в 2025 году.

Но есть и положительный момент от введенных санкций – зависимость от импорта нефтегазового оборудования с 2014 по 2020 гг. сократилась с 60% до 43%. Однако, она все равно остается высокой, особенно в сегменте добычи трудноизвлекаемых запасов, гидроразрыва пласта и добычи на шельфе [8].

В основном, санкции повлияли на цены топливных ресурсов, но причина была также из-за снижения цены на нефть и падения рубля. Рассмотрим цены на нефть и газ, которые находятся на рисунке 4.

После введения санкций средние цены на нефть российской экспортной марки Urals значительно упали и в 2016 году составляли 41,9 долларов за баррель. К 2018 году они повысились и составили 70,01 доллар за баррель.

Однако в 2019 году снова снизились в основном из-за обострения торговой войны между США и Китаем. А в 2020 г. они снизились значительно, 20 апреля 2020 г. котировки Urals в ходе торгов рухнули до отрицательных значений (- 2 USD за баррель). Это – абсолютный минимум за всю историю. Однако ситуация снова стабилизируется

Цены на нефть обвалились после того, как Россия и Саудовская Аравия не смогли договориться о продлении сделки ОПЕК+ о сокращении добычи нефти. Также существенно повлияла на спад цен пандемия коронавируса. Если такая тенденция будет продолжаться дальше, то экспорт будет невыгодным.

В 2021 году Баррель Urals уже стоит более 50 долларов, и вероятно, что позитивные тенденции на рынке могут сохраниться. ОПЕК+ восстанавливают поставки очень неспешно, это говорит о том, что резкого всплеска предложения не будет. И это может стать гарантией, что резкий, в случае прекращения пандемии к середине 2021 года, подъем мировой экономики придаст нефтяным ценам новый импульс для роста.



Рис.4 Средняя цена на нефть марки Urals и природный газ – динамика по годам, 2013 – 2021 (за баррель, в USD) [9], [10].

Также важным экспортным товаром является природный газ. Ситуация наблюдалась такая же как и по нефти, в 2016 году падение до 2,6965 долл. за миллион BTU, потом немного увеличилась, а в 2020 рекордно упала в цене, до менее чем

1,92 доллара за миллион британских тепловых единицы. Это связано с развитием в США добычи сланцевого газа и всемирной эпидемии, цены упали в 6 раз с 2008 года.

Выводы. Таким образом, принятые в США антироссийские санкции были направлены на дестабилизацию развития нефтегазовой отрасли России в целом и на ослабление роли России на международной энергетической арене. Однако добыча нефти и газа все равно увеличивалась, также запрет на экспорт в Россию оборудования для нефтегазового комплекса дал положительный импульс развитию нефтегазового оборудования.

Санкционные ограничения, введенные против компаний нефтегазовой промышленности, сказались негативно, однако российские компании в этой отрасли по-прежнему остаются на высоком уровне. В основном причина заключается в заморозке некоторых важных зарубежных проектов. В связи с этим добыча нефти имела тенденцию к сокращению, также снижение было за счет эпидемиологической обстановки в мире.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дробот Е.В. Особенности внешнеэкономической деятельности России в условиях санкционной политики [Электронный ресурс] /Е.В. Дробот // Российское предпринимательство, 2016. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-rossiyskoy-federatsii-v-usloviyah-sanktsionnoy-politiki/viewer> (дата обращения: 14.02.21)
2. Итоги внешней торговли России [Электронный ресурс] / Статистика внешней торговли по данным ФТС России. - 2021. - Режим доступа: <https://ru-stat.com/analytics/7839> (дата обращения: 16.02.21)
3. Выручка от экспорта российской нефти в 2020-м упала на 40% [Электронный ресурс] / РосБизнесКонсалтинг. – 2021. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/08/02/2021/60213c8a9a79470bc3c75a39> (дата обращения: 15.02.21)
4. Внешняя торговля России в 2020 году. Обновлено 13.02.2021 [Электронный ресурс] / Статистика внешней торговли России по данным ФТС России. – Режим доступа: <https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2021-02/vneshnyaya-torgovlya-rossii-v-2020-godu/> (дата обращения: 17.02.21)
5. Назван способ защитить "Северный поток — 2" от санкций США. Обновлено 13.02.2021 [Электронный ресурс] / РИА НОВОСТИ. – Режим доступа: <https://ria.ru/20210213/nordstream-1597360892.html?in=t> (дата обращения: 16.02.21)
6. Добыча газа в России: 1991 – 2021 [Электронный ресурс] / Мировые финансы. – 2021 – Режим доступа: <http://global-finances.ru/dobycha-gaza-v-rossii-po-godam/> (дата обращения: 15.02.21)
7. Добыча нефти в России: 1991 – 2021 [Электронный ресурс] / Мировые финансы. – 2021 – Режим доступа: <http://global-finances.ru/dobyicha-nefti-v-rossii-po-godam/> (дата обращения: 15.02.21)
8. Уровень импортозависимости в нефтегазовой отрасли РФ в 2020 г. снизился до 43% - эксперт [Электронный ресурс] / Новостной канал finanz. – 2021 – Режим доступа: <https://www.finanz.ru/novosti/aktsii/uroven-importozavisimosti-v-neftegazovoy-otrasli-rf-v-2020-g-snizilsya-do-43percent-ekspert-1029881725> (дата обращения: 17.02.21)
9. Цена нефти марки Urals: 2000 – 2021 [Электронный ресурс] / Мировые финансы. – 2021 – Режим доступа: <http://global-finances.ru/tsena-nefti-marki-urals-po-godam/> (дата обращения: 16.02.21)
10. Цена на природный газ (NYMEX.NG) сегодня [Электронный ресурс] / Богатый Хомячок – 2021 – Режим доступа: <https://bhom.ru/commodities/prirodnyi-gaz/> (дата обращения: 16.02.21)
11. Нефть, доллар и «черные лебеди». Что грозит России в 2021 году [Электронный ресурс] / Новостной канал Anews. – 2021 – Режим доступа: <https://yandex.ua/turbo/yasno.aneews.com/s/136471396-nefty-dollar-i-chernye-lebedi-cto-grozit-rossii-v-2021-godu.html> (дата обращения: 17.02.21)

ANALYSIS OF THE OIL AND GAS COMPONENT IN RUSSIA'S FOREIGN ECONOMIC POLICY IN THE CONTEXT OF SANCTIONS RESTRICTIONS

Annotation. This article examines the impact of sanctions restrictions, as well as the oil and gas sector, which is an important component of Russia's foreign economic policy. The main indicators of the development of the oil and gas complex in the period from 2013 (before the introduction of sanctions) to 2020 were analyzed. The actions taken by the Russian Federation for the development of foreign trade in oil and gas products, despite political differences, are considered.

Keywords: foreign economic policy, oil and gas sector, foreign trade, sanctions restrictions.

Giruckaya A.V.

Scientific adviser: Vasko Y.S., Senior Lecturer

Donetsk National University

E-mail: gerutskay26@mail.ru

УДК 331.101.38

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

Глазков И. Р.

*Научный руководитель: Вертиль Н. Н., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО Донецкий национальный университет*

Аннотация. В условиях реформирования медицинской отрасли одним из приоритетных путей обеспечения надлежащего качества оказания медицинской помощи является создание эффективной системы мотивации медицинских работников. В данной статье рассмотрены современные методы мотивации персонала учреждений здравоохранения, с учетом современных изменений, наблюдаемых в обществе, а также реалий, потенциала и возможностей здравоохранения.

Ключевые слова: здравоохранение, мотивация, методы мотивации, мотивация в здравоохранении.

Актуальность. Обеспечение населения квалифицированной медицинской помощью в достаточном объеме и высокого качества зависит от адекватности материально - технической базы учреждений здравоохранения, профессионализма и квалификации врачей, компетентности руководителей, психологической готовности населения заботиться о состоянии своего здоровья. Одним из обязательных условий, обеспечивающих надлежащее качество медицинской помощи - проведение лицензирования и аккредитации лечебно-профилактических учреждений и отдельных сотрудников сферы здравоохранения. Показатели качества медицинской помощи можно использовать для повышения уровня оказания медпомощи, дифференцированного оценивания труда медицинского персонала и учреждений здравоохранения, материальные стимулирования, а также во время проведения аккредитации и лицензирования лечебно-профилактических учреждений.

Степень изученности проблемы. Изучение различных теорий мотивации и их влияние на медицинского работника представлены в работах многих авторов, однако единой стратегии мотивации среди медицинских сотрудников по-прежнему нет.

Цель исследования. Определение основных факторов мотивации, способствующих повышению качества медицинской помощи среди сотрудников сферы здравоохранения.

Медицинская деятельность отличается уникальной специфичностью и требует особых профессиональных качеств. В последние годы в результате тех изменений, которые проходят в обществе, можно наблюдать падение престижа медицинской специальности. В результате низкого материального стимулирования труда медицинских работников, и прежде всего врачей, снижается мотивационный фактор самой профессии врача, что в свою очередь оказывает существенное влияние на профессиональный уровень, качество и эффективность работы [1].

В реалиях современного общества большинство врачей убеждено, что существующая заработная плата не соответствует выполняемому труду и не обеспечивает надлежащий уровень жизни их семьям. В то же время в обществе постоянно повышаются требования к качеству труда врачей. Уровень заработной платы в здравоохранении на сегодня является самым низким из всех отраслей.

Это способствует оттоку из здравоохранения большого количества высококвалифицированных специалистов, а, следовательно, приводит к материальным потерям государства. Около 25% выпускников медицинских вузов покидают медицину в первые 2-3 года работы [2]. На сегодняшний день дефицит медицинского персонала, как врачей, так и медицинских сестер, особенно выражен в сельской местности. Согласно долгосрочным прогнозам эти показатели имеют устойчивую тенденцию к ухудшению [3].

Научно обоснованной системы мотивации труда медицинских работников на сегодня не существует. Суть профессиональной мотивации в основном у большинства работников сферы здравоохранения сводится к осознанию ими социальной значимости их труда. В то же время, желание иметь гарантированную заработную плату, которая могла бы обеспечить достойный уровень жизни, не подкрепляется стремлением к высокой эффективности и качеству труда. Изменение ценностных ориентиров в обществе привело к разрушению стимулов в сфере здравоохранения [4].

Изучение мотивации профессиональной деятельности врачей, анализ жизненных ценностей и потребностей, которые лежат в основе их трудового поведения, выявление факторов, которые мотивируют и демотивируют, исследование их условий труда, а также поиск наиболее приемлемых методов действия является одним из актуальных направлений среди научных исследований.

Стимулирование к труду-это побуждение к труду методом поощрений, вознаграждения за трудовые усилия. Это форма опосредованного влияния на поведение людей, отличающаяся от предписаний, приказов, норм и задач, строящихся в принудительном управлении трудом. Стимулы - это внешние факторы, влияющие на причины поведения. Их разделяют на материальные, моральные, социальные [5].

В анализе мотивации врачей необходимо учитывать так называемый динамический подход к мотивации, который рассматривает ее не как постоянную психологическую структуру, а как набор переменных, постоянно меняющихся. Мотивация зависит от личности, ситуации в которой эта личность находится.

Исследователями мотивации профессиональной деятельности врачей определяются следующие виды мотивов:

- получение материальных благ;
- служение профессии;
- профессиональное развитие;
- укрепление социальных ценностей;
- социальная защищенность;
- альтруизм и сострадание.

Данные мотивы выделяются в качестве базовых компонентов мотивационной структуры на основе поведенческих и содержательных характеристик врачебной деятельности. Мотивы могут быть дополняющими друг друга, определяя действия врача, то есть врач может направлять усилия на повышение своей квалификации, освоение новых медицинских технологий, побуждающим к этому одновременно мотивом

профессионального развития и мотивом получения материальных благ (более высокая квалификация дает возможность получения более высоких доходов) [6].

Мотивы могут быть компенсирующими и выражаться в том, что недостаточное стимулирование одних мотивов будет заполняться другими, а именно, низкая заработная плата может перекрываться альтруистической мотивацией или мотивацией служения профессии.

Однако 74% врачей при анализе низкой плодотворности своего труда указывают на высокое влияние на это большого количества демотивационных факторов в их работе. Было показано, что работа врачей характеризуется работой в условиях постоянного нервно-психологического перенапряжения (хронический стресс), связанный с высокой ответственностью за здоровье и жизнь, а это в свою очередь, влечет особые риски для их собственного здоровья и в определенных ситуациях может привести к развитию заболеваний, в том числе и профессиональных.

Также было показано, что врачи, которые работают в условиях постоянного стресса, в подавляющем большинстве употребляют алкоголь и курят с целью снижения своего эмоционального перенапряжения. Было также определено, что около 84% врачей не имеют времени на занятия спортом и посещение спортивных секций [7].

Мотивация персонала является составной частью модели управления качества медицинской помощи. В профессиональной модели управления качеством, мотивация сводится к признанию профессионализма пациентами и коллегами. В бюрократической модели инструментами мотивации выступают наказание, деквалификация, понижение уровня аккредитации, лишение лицензии. В индустриальной модели мотивации является профессиональное самоутверждение, отказ от наказаний.

Для системы здравоохранения проблема поиска новых форм мотивации и стимулирования труда медицинских работников в настоящее время является особенно актуальной. Недооценка кадровых ресурсов, устаревшие механизмы управления отраслью, отсутствие стимулов к высокоэффективному труду привели к современному состоянию системы здравоохранения в стране.

Чтобы эффективно стимулировать медицинских работников на высокопроизводительный труд необходимо изучить и разработать ряд эффективных факторов, направленных на мотивацию их труда. Особую актуальность этот вопрос приобретает в период реформирования отрасли.

Оценка эффективности методов мотивации врачей требует исследования количественных и качественных показателей. К количественным относятся фонд оплаты труда, совокупные расходы на персонал: к качественным - удовлетворенность трудом, степень свободы в принятии решений и информированность о работе учреждения.

Исходной базой для получения количественных показателей является нормативная, плановая, учетная и аналитическая информация лечебных учреждений. Для получения качественных показателей обычно используются результаты социометрических и социологических опросов. Например, опрос по исследованию уровня мотивационного механизма в лечебно-профилактическом учреждении [8].

Целесообразно формировать показатели эффективности методов мотивации труда по признаку однородности: экономические показатели, показатели движения персонала организации труда, образовательно-квалификационного уровня, социально-экономической и инновационной деятельности.

В «Концепции управления качеством медицинской помощи в области здравоохранения» одной из насущных проблем на сегодняшний момент определено

отсутствие экономической мотивации для улучшения деятельности работников системы здравоохранения.

Одним из основных способов решения проблемы улучшения качества медицинской помощи является создание экономической мотивации путем изменения оплаты труда медицинских работников за счет выделения в ней двух составляющих: постоянной - на основе единой тарифной сетки и переменной - в зависимости от объема и качества оказанной медицинской помощи.

Выводы. Проблема мотивации медицинского персонала сегодня занимает одну из ключевых позиций, поскольку низкий уровень оплаты труда врачей значительно снижает престижность этой профессии. Сегодня большой процент выпускников высших медицинских учебных заведений покидает медицину работает в других сферах, часто даже не связанных с медициной. Молодые врачи не хотят работать в сельской местности после окончания университета, что представляет собой огромную проблему снижает доступность медицины для населения. Снизить остроту существующих в системе здравоохранения проблем в определенной степени можно путем привлечения факторов мотивации профессиональной деятельности, направленной на повышение производительности труда, рациональное использование производственных ресурсов. В связи с этим особенно актуальной является формирование механизма трудовой мотивации, основанной на соответствии заработной платы к трудовому вкладу работника. Таким образом мониторинг и внедрение методов мотивации для медицинского персонала является одной из самых перспективных задач улучшения состояния медицинской помощи.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Васильченко Л.В. Многообразие методов мотивации персонала в медицинских учреждениях (на примере ОГАУЗ «Санаторий «Красиво») // Современные образовательные технологии в мировом учебно-воспитательном пространстве. 2017. № 11. С. 46-49.
2. Репринцева Е.В. Комплексное исследование материально-технического обеспечения лечебного учреждения // Научный альманах Цен-трального Черноземья. 2014. № 2. С. 100-102.
3. Колосницына М.Г., Шейман И.М., Шишкин С.В. Экономика здравоохранения. — М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2009.
4. Черкасов С.Н. Удовлетворенность врачей государственных медицинских учреждений / С.Н. Черкасов, А.Ю. Костикова // Международный научно-исследовательский журнал. 2017. № 4-3 (58). С. 198-200.
5. Шишкин С.В., Темницкий А.Л., Чирикова А.Е. Трудовая мотивация бюджетных работников (на примере врачей). — М., НИСП, 2008.
6. Калабина Е.Г. Политика стимулирующей оплаты труда в бюджетных медицинских учреждениях // Вестник Омского университета. Серия: Экономика. 2016. № 1. С. 120-128.
7. Терещук К.С. Мотивация медицинского персонала государственного учреждения и частной фирмы // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2016. Т. 15. № 3 (136). С. 80-86.
8. Панчук Е.Ю. К проблеме мотивации труда персонала медицинского учреждения // Известия Иркутского государственного университета. Серия: Психология. 2017. Т. 20. С. 44-53.

MODERN METHODS OF MOTIVATION OF PERSONNEL IN HEALTHCARE

Annotation. In the context of reforming the medical industry, one of the priority ways to ensure the proper quality of medical care is to create an effective motivation system for medical workers. This article discusses modern methods of motivating personnel of healthcare institutions, taking into account the modern changes observed in society, as well as the realities, potential and capabilities of healthcare.

Keywords: healthcare, motivation, methods of motivation, motivation in healthcare.

Glazkov I.R.

Scientific adviser: N. N. Vertil, Ph.D., Associate Professor
GOU VPO Donetsk National University

УДК 332.135:339

АНАЛИЗ УРОВНЯ ЭНЕРГОЗАВИСИМОСТИ СТРАН И ПРОГНОЗНЫЕ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Голобородова В.В.

*Научный руководитель: Грузан А.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье приведен анализ основных макроэкономических показателей, характеризующий развитие энергетического сектора. Согласно результатам анализа была построена многофакторная модель, которая позволила оценить степень влияния того или иного показателя и спрогнозировать дальнейшую волатильность на данном рынке.

Ключевые слова: энергетический рынок, глобализация, регрессия, зависимость.

Мировые энергетические рынки стремительно преобразуются. Технологический прогресс создаёт принципиально новые возможности в производстве, транспортировке и потреблении энергии, усиливается межтопливная конкуренция, меняются подходы к регулированию энергетических рынков, диверсифицируется состав используемых энергоресурсов, основные участники рынка пересматривают свои стратегии. Характерной чертой развития мировой экономики в последние годы стало обострение конкурентной борьбы за невозобновляемые ресурсы, свидетельством чему являются возрастающая напряжённость и участившиеся конфликты в местах крупных залежей энергоносителей. Данными замечаниями обусловлена **актуальность выбранной темы.**

Анализ последних исследований и публикаций. При анализе теоретических аспектов торговли энергоресурсами были использованы труды Леонтьева В.В., а также таких зарубежных экономистов, как Кругман П., Олин Б., Портер М., Рикардо Д., Смит А., Хекшер Э.

Несмотря на то, что проблемам теории и практики конъюнктуры мировых рынков энергоресурсов посвящен ряд работ таких ученых, как: Зарицкий Б.Е., Румянцева З.П., Поспелов В.К., Дмитриевского А.Н., Седых С.В., Жизнин С.З., Иванов А.С., Дженсен Дж., Гулбрандсен Т.Х., Кауфман Р. возникла необходимость в проведении новых научных исследований, учитывающих новые последние статистические данные и анализы, новые тенденции в развитии рынков и обостряющуюся конкуренцию.

Целью исследования является проведения факторного анализа уровня энергозависимости стран в условиях глобализации.

Результаты исследования. Энергетическая составляющая экономического развития страны всегда была и будет важнейшей сферой деятельности каждого правительства. От состояния дел в топливно-энергетическом комплексе и степени надёжности обеспечения страны энергетическими ресурсами зависят не только ход экономического развития и благополучие страны, но и место и роль государства в мировом сообществе.

Приведённый ниже анализ обусловлен необходимостью определения факторов, имеющих наибольшее влияние на состояние энергетического рынка страны.

В качестве *результативного фактора* для анализа использованы следующие:

— импортная квота,

- энергоёмкость ВВП,
- потребление энергоресурсов на душу населения.

В систему факторных признаков включены следующие:

- ВВП на душу населения,
- производство энергоресурсов на душу населения,
- потребление ресурсов на душу населения,
- импорт ресурсов на душу населения,
- производство промышленной продукции на душу населения,
- экспорт на душу населения,
- энергоёмкость ВВП.

Применение корреляционно-регрессионного анализа стало возможным благодаря наличию однородной совокупности стран и соответствия нормальному закону разделения труда. Для выполнения первого условия были рассчитаны коэффициенты вариации признаков, которые не должны превышать 33%. Для проверки второго условия было использовано правило «трёх сигм», согласно которому максимальное и минимальное значение исследуемых признаков не должны выходить за пределы $\bar{y} \pm 3\sigma_y$ и $\bar{x} \pm 3\sigma_x$.

В соответствии с этими признаками страны были сгруппированы по следующим показателям: ВВП на душу населения, энергоёмкость ВВП, уровень развития, и потребление энергетических ресурсов на душу населения.

Для установления парных зависимостей между величиной импортной квоты и другими факторами были построены парные уравнения регрессии как единичные случаи проявления множественных связей. Парные зависимости позволяют оценить изолированные связи между импортной квотой и исследуемыми факторами. Выходные уравнения приведены в табл. 1.

Таблица 1

Уравнения регрессии, описывающие зависимость между импортной квотой и исследуемыми факторами

Факторы парных уравнений	Уравнения регрессии
ВВП на душу населения (долл. США)	$y = 1,405 + \frac{75387,204}{x}$
Производство энергоресурсов на душу населения (тонн)	$y = 0,019x^2 - 0,408x + 4,492$
Импорт энергоресурсов на душу населения (долл. США)	$y = 2,894 \ln x - 17,01$

Как показали расчёты, исследуемые парные зависимости описываются уравнением гиперболы в случае, когда факторным признаком является ВВП на душу населения, уравнением параболы (производство энергоресурсов на душу населения) и логарифмической функцией (импорт энергоресурсов).

По этим уравнениям можно сделать следующие выводы: под влиянием изменения размера ВВП на душу населения на 1 долл. США в группе развитых стран импортная квота изменяется на величину обратную параметру a_1 , равному 75387,204, то есть, при росте ВВП на 1000 долл. импортная квота вырастет на 0,013%. При росте объёмов производства энергоресурсов импортная квота уменьшается с ускорением, а при изменении объёмов импорта энергоресурсов на величину логарифма с единицы измерения импортная квота вырастет на 2,89%.

Все парные уравнения регрессии были оценены и по основным статистическим критериям, значения которых приведены в табл. 2.

Таблица 2

Статистические характеристики уравнений регрессии

Функция	Относительная ошибка аппроксимации	Критерий Дарбина–Уотсона	Коэффициент детерминации	Критерий Фишера
ИК - ВВП	0,233	1,760	0,222	3,998
ИК - производство	0,206	1,701	0,367	3,768
ИК - импорт	0,152	2,423	0,552	17,262

По парным уравнениям регрессии можно также сделать вывод, что 22,2% изменений импортной квоты вызвано изменением величины ВВП на душу населения, 36,7% – изменением производства энергоресурсов на душу населения, 55,2% – изменением объёмов импорта энергоресурсов на душу населения. Остальные 77,8; 63,3; 44,8% вариации импортной квоты соответственно вызваны изменением других факторов, которые не были учтены в каждой парной зависимости.

На следующем этапе был проведён многофакторный корреляционно-регрессионный анализ. Так как исследуемые факторы являются независимыми, то есть, не связаны тесными связями, их можно одновременно включать в многофакторную регрессионную модель, которая имеет следующий вид:

$$ИК = 3,98 - 0,00009 * ВВП - 0,025 * Пр + 0,002 * Имп \quad (1)$$

Таким образом, по приведённой корреляционно-регрессионной модели можно сделать следующие выводы:

- при увеличении объёмов ВВП на 1000 долл. США импортная квота уменьшится на 0,09% при фиксированных средних значениях остальных факторов модели;
- величина импортной квоты уменьшится на 0,025% при увеличении объёмов производства энергоресурсов на душу населения на 1 тонну при фиксированных средних значениях остальных факторов модели;
- величина импортной квоты будет расти на 2% за счёт увеличения объёмов импорта энергоресурсов на каждую 1000 долл. США;
- параметр a_0 , который равен 3,98 не интерпретируется экономически, однако принято считать, что он отображает влияние не учтённых в модели факторов;
- связь между импортной квотой и объёмами ВВП и производства энергоресурсов на душу населения прямая, между импортной квотой и объёмами импорта энергоресурсов обратная.

Для учёта относительного изменения результативного признака, за счёт выделенных факторных, рассчитаем коэффициенты эластичности (табл. 3).

Таблица 3

Оценка энергоёмкости ВВП

Факторный признак	Параметр в модели	Среднее значение	Среднее значение результативного признака (импортная квота)	Коэффициент эластичности
ВВП	-0,00009	38994,91	3,88	-0,90
Производство	-0,025	5,96		-0,04
Импорт	0,002	1419,18		0,73

Проведём исследование влияния указанных факторов на показатель энергоёмкости ВВП.

Таким образом, можно сделать вывод, что:

— между величиной энергоёмкости ВВП и импортом энергоресурсов на душу населения, производством промышленной продукции на душу населения и величиной импортной квоты связь практически отсутствует;

— слабая обратная связь между энергоёмкостью ВВП и объёмом ВВП на душу населения и объёмом экспорта;

— умеренная прямая зависимость выявлена между энергоёмкостью ВВП и объёмами производства энергоресурсов на душу населения;

— достаточно тесная прямая связь наблюдается между энергоёмкостью ВВП и объёмами потребления энергоресурсов на душу населения.

Установленная слабая и практически отсутствующая связь между исследуемым результативным признаком и вышеуказанными пятью показателями позволяет исключить эти факторы из дальнейшего анализа как несущественные.

Исследованные парные связи между энергоёмкостью и объёмами производства и потребления энергоресурсов оптимально описываются уравнениями параболы, исходя из которых, можно сделать вывод, что под влиянием изменения объёмов производства энергоресурсов энергоёмкость ВВП растёт с незначительным ускорением, а при изменении объёмов потребления энергоресурсов энергоёмкость ВВП уменьшается с незначительным ускорением.

По оценкам международных энергетических организаций, мировой спрос на нефть увеличится к 2030 г. в 1,22 раза: с 4,3 трлн. тонн жидких углеводородов в 2010 г. до 5,3 трлн. тонн в 2030 г. (табл. 4).

Рост, в основном, будет обеспечен увеличением потребления нефти в развивающихся странах. За двадцатилетний период 2010-2030 гг. спрос на нефть в Китае и Индии возрастет в 1,8 раза, в Бразилии – в 1,3 раза, в странах Среднего и Ближнего Востока – в 1,8 раза, Африки – в 1,16 раза. Спрос на жидкие углеводороды в развитых странах практически не будет увеличиваться: в США рост спроса за двадцатилетний период увеличится всего на 2%, в Японии – на 2,4%, а в Европе спрос уменьшится на 2,2-2,5%.

Таблица 4

Баланс мирового производства и потребления жидких углеводородов, в среднем за период, млн. тонн

	Годы					
	2011	2012	2011-2015	2016-2020	2021-2025	2026-2030
Мировое производство	4336	4452	4490	4719	4921	5159
Мировое потребление	4376	4411	4457	4696	4926	5201
Изменение запасов	-40,5	40,5	32,9	23,3	-4,4	-42,6

В развитых странах ОЭСР основное сокращение спроса пришлось на период 2011-2015 гг., когда потребление жидких углеводородов в этих странах сократилось примерно на 0,5%, в развитых европейских странах темпы сокращения спроса в этот период были наиболее быстрыми – в среднем на 1,6% ежегодно, в США спрос сокращался более умеренно – на 0,2%, затем в развитых странах возобновился рост потребления нефти и нефтепродуктов со среднегодовым темпом 0,2-0,3% за каждый пятилетний период до 2030 г. (рис. 1).

Наиболее высокими темпы роста потребления жидких углеводородов были в Китае в период 2011-2015 гг. – в среднем 4,7% ежегодно, в дальнейшем рост потребления в Китае замедлится до 1,9% в среднем за период 2025-2030 гг.

Пик темпов роста потребления жидких углеводородов в Индии придётся на период 2016-2020 гг. и в дальнейшем также замедлится до 1,4%. К 2030 г. на максимальные темпы роста потребления за период 2010-2030 гг. выйдут США – 0,3% в год в среднем за период, Австралия и Новая Зеландия – 0,7%, страны Среднего и Ближнего Востока – 1,9%, Африка – 1,3%, Бразилия и страны Латинской Америки – 2% и 1,2% соответственно.

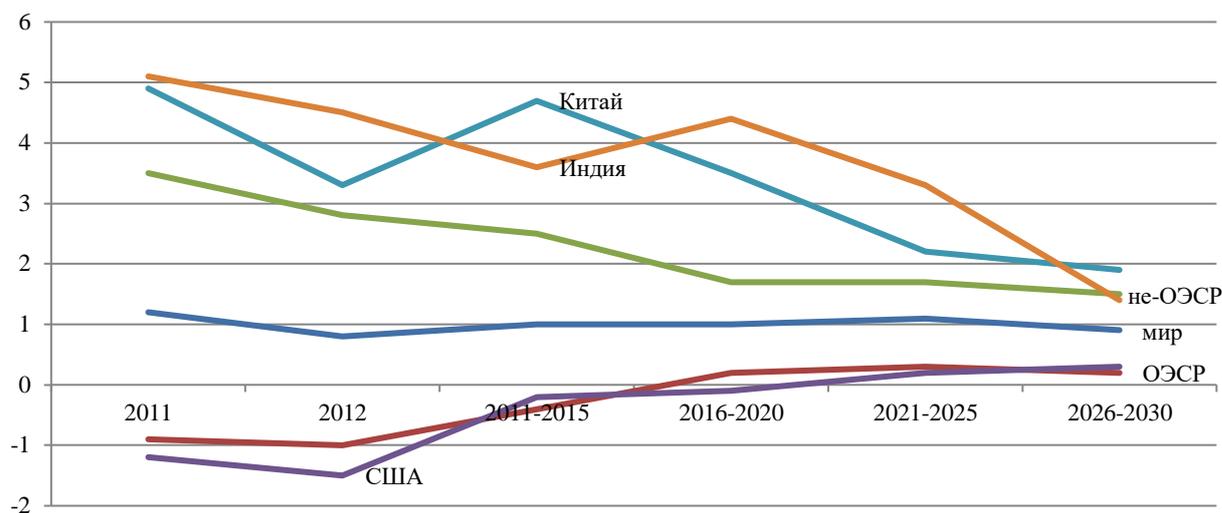


Рис. 1. Прогноз темпов прироста мирового потребления жидкого топлива, %, в среднем за период

На конъюнктуру европейского рынка существенное влияние будет оказывать реформирование структуры газораспределительных сетей, допуск на рынок новых инвесторов – непосредственных производителей газа. Пока этот процесс сдерживается замкнутостью регионального газового рынка, однако экологические стандарты и неустойчивость поставок жидких углеводородов из регионов Северной Африки и Ближнего Востока обусловят переориентацию европейского газового рынка на более стабильные и экологически чистые источники.

Выводы. Анализируя результаты расчётов по влиянию факторных признаков на результативные в первой группе развивающихся стран и стран с переходной экономикой, необходимо отметить, что на показатель импортной квоты больше всего влияют такие факторы, как: потребление ресурсов, импорт ресурсов и экспорт страны в целом.

Так, при увеличении объёмов потребления энергоресурсов на душу населения на 1 тонну при фиксированных средних значениях остальных факторов модели, импортная квота уменьшается на 2,012% (обратная связь); величина импортной квоты будет расти на 0,9% за счёт увеличения объёмов импорта энергоресурсов на каждую 1000 долл. США (прямая связь); при увеличении объёмов экспорта на 1000 долл. США, величины импортной квоты будет расти на 0,6% при фиксированных средних значениях остальных факторов модели (прямая связь); согласно значению коэффициента детерминации можно отметить, что 81,4% вариации импортной квоты зависит от изменения факторов, включённых в модель, а именно объёмов потребления и импорта ресурсов и объёмов экспорта, а остальные 28,6% - это влияние факторов, которые не были учтены в модели.

На показатель энергоёмкости больше всего влияют такие факторы как производство энергоресурсов, экспорт и объёмы потребления энергоресурсов; между энергоёмкостью и

первыми двумя факторами (объёмы производства и экспорта) прямая зависимость, между энергоёмкостью и объёмами потребления энергоресурсов обратная связь.

В результате анализа прогнозных оценок развития мирового энергетического рынка в посткризисный период сделан вывод относительно ожидаемого увеличения спроса на нефть в 2030 г. в 1,22 раза, спроса на газ – в 1,4 раза, доли нетрадиционных и высокотехнологичных видов топлива в общем объёме жидкого топлива – в 2 раза. Насыщение глобального рынка газа будет способствовать отказу экспортёров газа от привязки к ценам на нефть, что, в свою очередь, позволит увеличить спрос на газ в результате роста конкурентоспособного предложения последнего по сравнению с другими видами ископаемого топлива.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Костюка В. В., Макаров А. А. Энергетика и геополитика / В.В. Костюк, А.А. Макаров. М.: Наука, 2011. 398 с.
2. Макаров А. А. Мировая энергетика и Евразийское энергетическое пространство. М.: Энергоатомиздат, 1998. С. 23–31.
3. Сливко В. М. Энергетические аспекты развития древних цивилизаций. Под ред. Медведевой Е. А. М.: Газойл пресс, 1999. 112 с.
4. Makarov Alexei A., Makarov Alexander A. Laws of Power Industry Development: Elusory Essence. Thermal Engineering, Vol. 57, No 13, 2010 p. 1085–1092.
5. Матвеев И. Мировая энергетика на рубеже второго десятилетия нынешнего века / Матвеев И., Иванов А. // Energy Fresh. – 2011. – Сентябрь. – С.37-48.

ANALYSIS OF THE LEVEL OF ENERGY DEPENDENCE OF COUNTRIES AND FORECAST ASSESSMENTS OF THE MAIN FACTORS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Annotation. The article provides an analysis of the main macroeconomic indicators that characterize the development of the energy sector. I agree with the result of the analysis that a multivariate model was built, which made it possible to assess the degree of influence of any indicator and predict further volatility in this market.

Key words: energy market, globalization, regression, dependence.

Goloborodova V. V.,

Scientific adviser: Gruzan A.V., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Donetsk National University

E-mail: goloborodova2000@mail.ru

УДК: 338.22

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОЙ СФЕРОЙ

Гондарь М. А.

Научный руководитель: Кошелева Е. Г.

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Аннотация. В данной работе рассматривается сущность и методы управления социально-культурной сферой как одна из проблем Донецкой Народной Республики. Выявлена основная сущность и значение государственного управления в социально-культурной сфере. Представлены методы государственного управления в социально-культурной сфере.

Ключевые слова: государственное управление, культура, социально-культурная сфера.

Актуальность темы исследования. Актуальность данной работы обусловлена

тем, что социально-культурная сфера представляет собой одну из самых специфичных и сложных сфер государственного управления, поскольку включает в себя несколько отраслей, для каждой из которых характерны свои особенности.

Государственное регулирование социально-культурной сферой представляет собой комплекс мер, действий, применяемых государством для регулирования основных экономико-социальных процессов. Данное понятие можно также интерпретировать как процесс воздействия со стороны государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, в ходе которого регулируются экономическая и социальная политика государства, основанная на определенной концепции.

Степень изученности проблемы. Изучением государственного управления социально-культурной сферой занимается довольно значимое количество таких зарубежных и отечественных ученых, как Г. А. Аванесовой [1], М. Г. Аверкина [2], Ю. А. Ашниной, А. В. Борисова и Н. И. Борисовой [3], Т. В. Вдовенко, Г. М. Цинченко [4], Г. И. Гладкевича, А. А. Сурневой, А. А. Цуцятю [5], Б. Жировой [6] и других. Однако в условиях динамичности экономики данные исследования требуют постоянного изучения и обновления.

Целью данного исследования является изучение теоретических и методологических основ государственного управления социально-культурной сферой и выделение наиболее эффективных методов воздействия на данную сферу.

Основная часть. Главной целью государственного регулирования является обеспечение защиты социально-незащищенным слоям населения, соблюдая при этом личные и общественные интересы, и не забывая о правах и свободе личности, защите интересов будущих поколений, охране окружающей среды и т.д.

В рассматриваемое понятие включается механизм реализации целей социальной и культурной политики, основанной на законодательно установленных императивах, определяющих реальный уровень жизни, социального благополучия, занятости населения, их социальной поддержки.

Социальная политика государства – это целенаправленная деятельность государственных органов по управлению социально-культурной сферой общества, направленная на все более полное удовлетворение его нужд, повышение благосостояния населения и соблюдение основополагающих принципов социальной справедливости. Оно опирается на принципы: целеполагания; уменьшения рассогласования между заданным и фактическим значением управляемого параметра (отрицательная обратная связь); непрерывной циркуляции текущей информации о состоянии объекта управления, а также управляющей информации со стороны субъекта управления и замкнутости контура управления.

Характерные особенности организации управления социально-культурной сферой:

- направленность управления на реализацию конституционных прав граждан;
- децентрализация для более эффективного управления;
- демократизация управления через вовлечение в него всех субъектов социально-культурных отношений.

Таким образом, управление в социально-культурной сфере основано на конституционном принципе приоритета прав и законных интересов человека.

Государственное управление осуществляется специальной категорией граждан, в установленном порядке трудоустроенных в том или ином государственном учреждении, ведомстве. Государственные служащие при осуществлении своей деятельности должны руководствоваться руководящими принципами, которые раскрываются через анализ этих функций. Рассмотрим их более подробно.

1. Функция социальной организации направлена на то, что государственная служба должна рассматриваться как образец самоорганизации, влияющий на другие

общественные институты. Ядром социальной организации является рациональный подход к вопросу о строительстве и функционировании организации бюрократического типа. Рационализация государственной службы должна достигаться за счет профессионализма и компетентности государственных служащих, которые не будут безразличны к проблемам народа.

2. Функция социальной коммуникации является чрезвычайно важной, так она обеспечивает устойчивую связь государства с гражданами, налаживает их взаимодействие и общение через соответствующие аппараты государственной службы. Современная государственная политика должно изучать не только общественное мнение, но и определять отношение граждан к издаваемым законодательным актам. Функция социальной коммуникации отражается также при учете региональных особенностей государства, а также его этнического состава.

3. Функция социальной информации предполагает, что владение достоверной и точной информацией позволяет государству проводить качественную, точечную политику по самым разным вопросам общественной жизни.

4. Функция контроля является важной функцией государственной службы, которая обеспечивает соблюдение Конституции и иных нормативно-правовых актов не только гражданами, но и всеми государственными органами.

5. Воспитательная функция призвана закрепить в сознании граждан идеи мира и согласия, доброго и справедливого отношения друг к другу, уважения демократических принципов, основ государственности, гуманистических ценностей в их самых разных проявлениях.

Государственное управление в этой сфере общественной жизнедеятельности направлено на утверждение такого образа жизни граждан, который способствует полноценному развитию личности, на поддержание на должном уровне общественно-полезной активности и мотивации населения, на создание равных условий для удовлетворения интересов и потребностей разных групп населения и конкретно каждого человека, на формирование морально и психологически устойчивой, социально дееспособной и ответственной личности как основы здорового и благополучного общества.

К основным функциям государственного управления социально-культурной сферой относятся:

- создание благоприятных условий для воспроизводства населения страны, сохранения здоровья и работоспособности населения;
- организация профессиональной подготовки кадров для народного хозяйства;
- укрепление семьи и забота о подрастающем поколении;
- сохранение и приумножение культурного достояния;
- организация отдыха и досуга населения;
- создание благоприятных условий для занятий наукой, туризмом, спортом и т.д.

Обзор научной литературы указывает на то, что несмотря на единство правовых установок, концепция государственного управления социально-культурной сферой в странах неодинакова, что зависит от типа государственной политики и её приоритетов. В литературе неоднократно предпринимались попытки обобщить современный опыт и на этой основе конкретизировать сущность государственного управления в социально-культурной сфере и выделить данный аспект как составную часть современной социальной политики.

Так, к примеру, в работе Л. Ф. Голубевой [7], под определением социальной политики подразумевается комплекс законодательных, управленческих и финансовых действий органов государственной власти, направленных на оказание социальных услуг населению, в особенности тех его частей, которые лишены способности полноценно

трудиться и обеспечивать приемлемый уровень своей жизни.

В разрезе рассматриваемого вопроса нельзя обойти вниманием тот факт, что наряду с системой социальной защиты населения может и должна формироваться сторонняя, гражданская ветвь данного института. Речь идёт о негосударственных фондах, организациях, международных ассоциаций помощи. Реальное воздействие на помощь нуждающимся категориям населения могут оказывать непосредственно граждане с высоким уровнем благосостояния, способные организовать, запустить и контролировать работу частных инвестиций.

Также следует акцентировать внимание на непосредственных видах услуг, оказываемые населению. В мировой практике активно внедряются специальные стандарты и нормативы, назначаемые за конкретной сферой жизнедеятельности.

К примеру, в области финансов, социальная политика государства может быть направлена на установку размеров пособий, компенсаций в сфере оплаты труда, социального страхования, возможности получения иных видов социальных отчислений в размерах, которые заблаговременно подготовлены компетентными государственными ведомствами.

Для оптимального оказания спектра услуг населению государственными органами должны определяться соответствующие перечни, реализуемые в данной сфере. Финансируются мероприятия преимущественно из государственного бюджета, благотворительных фондов, частных капиталов. В дополнение этому органы социальной защиты разрабатывают специальные нормы и категории социального обслуживания пенсионеров, инвалидов и детей, нормы питания и обеспечения непродовольственными товарами в государственных и коммунальных учреждениях социального обслуживания.

Из вышесказанного можно сделать промежуточный вывод о том, социальная политика государства закладывает основу управления социально-культурной сферы жизни общества и заключается в осуществлении деятельности государственных органов, наделённых законом соответствующими полномочиями по разработке, анализу, внедрению и контролю государственных программ в сфере оказания населению социальных услуг и помощи в сфере медицины, образования, ЖКХ и других направлений.

В процессе изучения системы социального обслуживания населения, была отмечена роль принципов, из которых должно исходить государство в процессе формирования социальной политики. Важное значение приобретает при этом определение четкой структуры программ и принципов управления, а также способности к автономии и к самоограничению как с экономической, так и с социологической точки зрения. Для формирования эффективной системы социального обслуживания необходимо также создание собственного инструментария познания окружающей действительности и человека, нуждающегося в социальных услугах.

Согласно мнению В. Ш. Шайхатдинова [8] к принципам права социальной защиты населения можно отнести взаимосвязь трудовой человека и уровня социальных гарантий. Автор также отмечает, что в социальной защите нуждаются не только трудящиеся, но и их семьи. При этом люди должны иметь право выбирать и свободно пользоваться предлагаемыми государством благами. Сам же приоритет социальной помощи должен отдаваться людям, фактически оказавшим значительный вклад в общественную жизнь и развитие города, края или страны в целом.

А. Н. Егоров [9], отмечая, что нельзя считать систему правовых принципов отрасли права законченной, если не рассматривается принцип защиты тех прав, льгот, которые общество не только объявляет, но и предоставляет и гарантирует определенной части населения и охраняет, и считает, что праву социального обеспечения присущ принцип охраны прав граждан при социальном обеспечении.

Реализация принципа преемственности в социальном обслуживании инвалидов необходима между государственными учреждениями и общественными организациями. Проблема социального обслуживания населения как одна из основных проблем социальной политики государства является не ведомственной, а межведомственной проблемой. В связи с этим необходимо взаимодействие органов и учреждений не только в рамках компетентного Министерства, но и других ведомств, в частности Министерства здравоохранения, общественных организаций, внебюджетных фондов.

В настоящее время, в связи с принятием законодательных актов существует весьма широкая практика предоставления социальных льгот, в том числе и в области социального обслуживания без учета специальных, научно-обоснованных показателей, критериев, которые позволяли бы избирательно подходить к организации социальной помощи и поддержки различных категорий населения. В связи с этим обстоятельством принцип дифференциации социального обслуживания приобретает не только теоретическое, методологическое, но и экономическое значение.

Исходя из всего сказанного, можно сказать, что принципы права социального обеспечения целесообразно определить, как объективно обусловленные, общие, нормативно-руководящие положения, определяющие основные черты содержания права социального обеспечения в настоящем и указывающие его общую направленность в будущем и правоприменительную деятельность в заданном направлении.

Таким образом, государственное управление социально-культурной сферой базируется на социальной политике, устанавливаемой в соответствии с Конституцией государства и законодательством.

Переходя к части теоретических аспектов, владея представлением о сущности социально-культурной сферы и основах государственного управления ею, целесообразно исследовать формы, в которых осуществляется данная деятельность и какие методы при этом применяются.

Методы управления – это инструменты, способы воздействия управляющего субъекта на различные управляемые объекты, в качестве которых выступают трудовой коллектив, контингент пользователей, технологические процессы, экономические ресурсы (финансы, материально-техническая база.)

Методами управления называется совокупность способов и приемов целенаправленного воздействия органов управления на управляемый объект (руководитель – на возглавляемый им коллектив). Государством также применяются методы прямого и косвенного воздействия. Методы прямого воздействия охватывают контроль над использованием государственной собственности, имущества и ресурсов.

Методы управления социально-культурной деятельности – это пути и способы достижения поставленных целей работниками социально-культурных учреждений и общественным активом.

К методам прямого воздействия можно отнести контроль над осуществлением финансовых операций государственными организациями, их структурой, экономической и хозяйственной целесообразностью, определение тарифов и цен. Под воздействием прямого контроля находятся также государственные инвестиции и процесс расширения основного капитала государственных предприятий, инвестиции в строительство дорог и жилья, а также сферы образования и здравоохранения. также к ним можно отнести различные государственные закупки, военные заказы, а также различные социальные выплаты.

Методы, базирующиеся на силе и авторитете государственной власти, называются административными, и их можно отнести к методам прямого воздействия. Они включают меры запрета, разрешения, принуждения. В юридическом смысле государственное регулирование проявляется наиболее полно и отчетливо в системе

действующих законов.

Правовое регулирование является основой воздействия государства на экономическую деятельность. Воздействие на интересы хозяйствующих субъектов осуществляются через налоговую систему, кредит, таможенные сборы т.д. посредством применения косвенных методов. К объектам косвенного регулирования можно отнести физические, юридические лица и их ресурсы, частные предприятия, предприятия со смешанной формой собственности.

Соглашаясь с мнением некоторых авторов, следует согласиться с классификацией методов управления на основе специфики отношений, складывающихся в процессе совместного труда: организационные (в том числе административные), экономические и социально-психологические методы управления.

Применительно к социально-культурной сфере организационные методы управления включают регламентирование, нормирование, инструктирование, методы распорядительного и дисциплинарного воздействия на социально-культурную сферу. Административные методы управления занимают особое место в такой системе и включают приемы и способы воздействия субъектов управления на объект на основе силы и авторитета власти: законов, указов, постановлений, приказов, распоряжений, указаний, инструкций.

Основным административным методом управления социально-культурной сферой является метод принуждения, требующий неукоснительного принятия распоряжения вышестоящего органа к исполнению, критика или обсуждения не допускаются. В социально-культурной сфере достаточно широко применяются административные методы управления путем лицензирования отдельных видов социально-культурной деятельности (игорный и игровой бизнес, кино- и видео бизнес, туризм, образовательная деятельность).

Основным звеном новой целостной и динамической системы управления служит переход на всех уровнях к экономическим методам управления. Экономические методы позволяют усилить внутренние стимулы саморазвития, развернуть творческую инициативу, полнее использовать объективные экономические законы в целях достижения конечных результатов с наименьшими затратами труда и материальных ресурсов. Экономическими методами все шире внедряются через те или иные формы хозрасчетной деятельности, введения различного рода платных услуг, систему материального стимулирования. Именно они и определяют роль руководителя как менеджера.

Специфика социально-психологических методов заключается в значительной доле использования в процессе управления неформальных факторов, интересов личности, группы и коллектива в целом.

Далее целесообразно рассмотреть экономические элементы управления социально-культурной сферой жизни общества. В научной литературе отмечается, что важное значение занимает прожиточный минимум, являющийся по сути базовым, государственным, социальным стандартом, устанавливаемым на законодательном уровне, на основе которого определяются государственные социальные гарантии и стандарты в сферах доходов населения, жилищно-коммунального, бытового, социально-культурного обслуживания, здравоохранения и образования.

Говоря о государственной политике в сфере культуры в условиях современности, нужно понимать, что она требует четкого ответа относительно участия государства в процессах развития культуры. Обобщение научных исследований позволяет выделить три основных подхода к осуществлению государственной политики в сфере культуры, а именно гиперболизационный, скептический трансформационный.

Гиперболизационный подход предполагает, что вследствие триумфа глобального капитализма и изобретения новых форм глобальной культуры и управления понятие «национальная культура» уже не соответствует современным социокультурным реалиям

и потребностям общества. В глобальном диалоге культуры обогащаются, а те культурные формы и элементы, которые не могут выполнять свои функции, заменяются новыми, пригодными и более полезными. Появляются новые «гибриды» культуры, которые являются гораздо более состоятельными.

Основные положения скептического подхода представляются в виде следующих утверждений: роль государства в поддержке и стимулировании развития культуры в современных условиях не уменьшается и не нивелируется; государство должно принимать активное участие в управлении развитием культуры; необходима протекционистская политика государства в сфере культуры, а также существенное увеличение государственного финансирования культуры.

Сторонники трансформационного подхода отмечают падение роли национального государства и возрастания роли международных и внутригосударственных общественных организаций в развитии национальных культур. Они также подчеркивают несбалансированность и асимметричность глобальных информационно – коммуникационных и культурных процессов. Как следствие среди них доминирует мнение, что только международные организации в современных условиях способны поддерживать и стимулировать развитие национальных культур, а национальное законодательство должно создавать все условия для взаимопроникновения и взаимодополнения различных культурных традиций.

Раскрывая методы управления системой культуры необходимо отметить, что их основные категории условно делятся на законодательные меры, собственность, финансирование, контроль и организационная поддержка, подготовка кадров и стимулирование благотворительности (меценатства).

Выводы. Социально-культурная сфера жизни общества – это совокупность предприятий, учреждений, организаций и органов управления, осуществляющих производство, распределение, сохранение и организацию потребления товаров и услуг социально-культурного и информационного назначения, что позволяет удовлетворять культурные и информационные потребности населения. Значение социально-культурной сферы жизни общества раскрывается в том, что она позволяет обеспечивать права и свободы человека и гражданина, что, в свою очередь, реализует основные функции государства. По своей структуре социально-культурная сфера жизни общества иерархична, многопрофильна и межведомственна, поскольку в её работе затрагивается работа правоохранительных органов, системы здравоохранения, социального обслуживания, городских коммуникаций, учреждений культуры. Основными элементами социально-культурной сферы жизни общества является сфера образования, сфера здравоохранения, физической культуры и спорта, социального обеспечения.

В результате исследования выявлено, что государственное управление социально-культурной сферой базируется на социальной политике, устанавливаемой в соответствии с Конституцией государства и законодательством. Касательно принципов, на которых выстраивается государственное управление данной сферой необходимо выделить: законность, равноправие, сбалансированность, унификация, согласованность и своевременность. Значение государственного управления социально-культурной сферой жизни общества заключается в том, что посредством применения форм и методов управления создаются условия для реализации государственных функций по обеспечению и защите основных прав и свобод человека и гражданина. Правовая форма основывается на законодательном регулировании социально-культурной сферой. Общественные отношения регулируются посредством правовых дозволений, запретов, обязательств. Административная форма основывается на механизме государственного принуждения и взаимосвязана с правовой формой. В её составе выделяются организационные, социально-психологические методы управления. Экономическая

форма управления социально-культурной сферой подразумевает разработку, внедрение и использование финансовых методов воздействия, среди которых выделяются инвестиции, выделение бюджетных средств на реализацию социально-культурных программ и контроль их использования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аванесова, Г. А. Культурно-досуговая деятельность: Теория и практика организации: Учебное пособие для студентов вузов / Г. А. Аванесова. – М.: Аспект Пресс. – 2006. – 236 с.
2. Аверкин, М. Г. Анализ досуговых форм социальной деятельности человека в современном коммуникативном пространстве города / М. Г. Аверкин // Вестник НГИЭИ, НН. – 2016. – С. 160-168.
3. Ашнина, Ю. А. Развитие инфраструктуры современного города: социальные и экономические аспекты / Ю. А. Ашнина, А. В. Борисов, Н. И. Борисова // Экономические науки. – 2015 г. – №39(2). NovaInfo. [Электронный ресурс]. URL: <http://novainfo.ru/article/4078> (дата обращения 04.03.2017).
4. Вдовенко, Т. В. Сфера досуга в странах Западной Европы / Т. В. Вдовенко, Г. М. Цинченко // Управленческое консультирование. – 2015. – №6. КиберЛенинка. [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sfera-dosuga-v-stranah-zapadnoy-evropy>
5. Гладкевич, Г. И. Досуговая деятельность жителей больших городов как фактор развития сельского туризма / Г. И. Гладкевич, А. А. Сурнева, А. А. Цуцятю // Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования: труды II Международной научно-практической конференции. МГУ им. М. В. Ломоносова, географический факультет, Москва, 20 апреля 2007 г. – М.: РИБ «Турист». – 2007. – С. 306-311.
6. Жирова, М. Б. Современные методы управления культурно-досуговой сферой / М. Б. Жирова // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2012. – № 2 (102). – С. 268-272.
7. Голубева, Л. Ф. История развития системы социальной политики в обществе [Электронный ресурс] / Л. Ф. Голубева // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – Т. 9. – № 11. – С. 39-46. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22741220>.
8. Право социального обеспечения: учебник для академического бакалавриата / В. Ш. Шайхатдинов [и др.]; под редакцией В. Ш. Шайхатдинова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 717 с.
9. Егоров, А. Н. Основные принципы советского права социального обеспечения / А. Н. Егоров. – М.: Изд-во Московск. ун-та, 1984. – 80 с.

METHODS OF STATE MANAGEMENT OF THE SOCIO-CULTURAL SPHERE

Annotation. This paper examines the essence and methods of managing the socio-cultural sphere as one of the problems of the Donetsk People's Republic. The main essence and significance of public administration in the socio-cultural sphere is revealed. Methods of public administration in the socio-cultural sphere are presented.

Keywords: public administration, culture, socio-cultural sphere.

Gondar M. A.

Supervisor: E. G. Kosheleva

Donetsk National University

E-mail: maria.gondar@yandex.ru

УДК 331.5-053.6

СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Горба Е.Г.

*Научный руководитель: Гришина. И.В. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. Проанализирована современная концепция управления человеческими ресурсами в компании, рассмотрена теоретическая база по данной теме. Учтены особенности современного подхода к управлению человеческими ресурсами, представлена сравнительная характеристика управления персоналом и управления человеческим ресурсами. Предложена модель системы управления человеческими ресурсами, которая включает не только традиционные формы управления персоналом, но и инновационный подход? предполагающий оптимальный вариант наращивания компетенций для современной компании.

Ключевые слова. Управление человеческими ресурсами, компетенции, инновации, мотивация труда, управление персоналом.

Постановка проблемы. В современных условиях организации сталкиваются с множеством проблем при формировании систем управления персоналом. Эта система должна охватывать все аспекты работы с персоналом, фокусироваться на развитии человеческих ресурсов, тесно связанных с целями организации, и обеспечивать высококвалифицированный, хорошо развитый, обученный и должным образом мотивированный персонал. Как показывает анализ работ теоретиков и практиков, изучающих вопросы управления людьми, в современных условиях возрастает роль сотрудников, участвующих в управлении, проявляющих инициативу, заинтересованных в повышении производительности труда. В связи с этим при решении проблем менеджмента компаний в области работы с персоналом необходимо учитывать последние наработки в области управления человеческими ресурсами.

Актуальность исследования обоснована тем, что эффективное управление персоналом должно быть основано как на принципах и методах административного управления, так и на теории человеческих взаимоотношений, принципах мотивации и всестороннего развития личности, иными словами необходимо базироваться на современной концепции управления человеческими ресурсами.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием вопроса управления человеческими ресурсами занимались такие ученые как Краснова М.А., Зарубина А.И. [1], Романенко В.И. [2], Сорокин В.И., Тиньков С.А., Сперанский Е.В., Р. Шулер и др. Однако, не смотря на глубину теоретических воззрений, вопрос по-прежнему требует более подробного изучения.

Целью исследования является исследование содержания концепции управления человеческими ресурсами для ее адаптации к реалиям хозяйствования отечественных предприятий.

Результаты исследования. Изучение мирового и отечественного опыта управления человеческими ресурсами позволило выделить основные принципы функционирования системы управления человеческими ресурсами, в частности эффективность, прогрессивность, перспективность, научность, автономность, сложность, последовательность, эффективность, устойчивость, оптимальность и планирование [3].

Управление человеческими ресурсами подразумевает стратегический подход к управлению. При этом понятие «управление человеческими ресурсами» иногда отождествляют с понятием «управление персоналом».

Основное отличие между этими двумя понятиями позволяет отражаться в рамках осознания названия терминов. Очевидно, управление персоналом признает, что у организации есть персонал и подразумевает, что этим самым персоналом нужно управлять. Управление человеческими ресурсами идет немного дальше и видит в людях не просто персонал, а важный организационный ресурс и концентрируется на управлении этим ресурсом с точки зрения максимизации пользы для компании [4].

В качестве основной профессиональной компетенции в управлении человеческими ресурсами выступает кадровый потенциал. Инвестиции в кадровый потенциал определяют конкурентоспособность предприятия. Для рационального использования кадрового потенциала необходимы знания по их подбору, оценке, аттестации, планированию, управлению. Формирование и эффективное использование системы управления кадровым потенциалом предприятия представляет собой оптимизацию действий работников. Это создание гибкой системы вознаграждений как материального, так и нематериального характера, совершенствование мотивации труда, систем оценки работников, привлечение работников к управлению предприятием, создание для работников благоприятных условий труда.

Исследование теории и практики управления человеческими ресурсами позволило сформировать дескриптивную модель системы управления человеческими ресурсами на предприятии (рис 1).



Рис.1. Дескриптивная модель системы управления человеческими ресурсами на предприятии

Известный ученый в области управления человеческими ресурсами Р. Шулер показал тесную связь между стратегией компании и стратегией управления человеческими ресурсами [5]. Стратегический подход прослеживается как при создании организационной структуры управления персоналом, так и при создании конкурентных

преимуществ в области кадрового менеджмента, используемых методов управления и кадровой политики. Остановимся на отдельных элементах формирования, использования и развития человеческих ресурсов, составляющих современную концепцию управления персоналом на предприятии.

С учетом новых концептуальных основ к элементам формирования человеческих ресурсов добавляется маркетинг персонала и формирование компетенций. Маркетинг персонала рассматривает персонал как внутреннего потребителя и потенциального клиента с учетом внешней и внутренней среды предприятия [6]. Маркетинг персонала позволяет определить не только количественную потребность в персонале, но и их качественные характеристики, необходимые для предприятия.

Формирование компетенций сейчас становится необходимым и актуальным процессом. Термин «компетентность» был впервые предложен американскими учеными в 1980-х годах прошлого века и интерпретировался как совокупность знаний, навыков и методов общения. Современный подход определяет компетенцию как полномочия, которыми наделено должностное лицо законом или уставом, знания и опыт в определенной области [7]. Среди различных доступных типов навыков мы выделили некоторые из наиболее важных компаний в производственной деятельности и сгруппировали их в блоки (табл. 1).

Таблица 1

Виды компетенций, наиболее значимые в производственной деятельности предприятия

Компетенции	Содержание
Корпоративные	- самоорганизация; - стрессоустойчивость; - открытость новому; - креативное мышление; - умение работать с большим объемом информации.
Управленческие	- способность принимать решения; - планирование и организация деятельности предприятия; - способность поддерживать и вдохновлять; - управление знаниями и изменениями; - стратегическое видение.
Профессиональные	- овладение методами экономического анализа и управленческого учета деятельности предприятий; - знание современных технологий; - методы мотивации и развития человеческих ресурсов; - деловая надежность.
Коммуникативные	- умение слушать и слышать; - владение формами устной речи; - владение телекоммуникациями; - коммуникбельность; - открытость и честность.

Мотивация и стимулирование работы играют важную роль в системе управления человеческими ресурсами. Мотивацию труда многие авторы относят к основополагающей стратегии управления персоналом. В зависимости от целей и миссии предприятия, размера и объема деятельности важно выбрать правильную мотивационную стратегию, которая может ориентироваться на уровень заработной платы, соответствующий требованиям рынка труда, стратегию стимулирования, направленную на улучшение качество жизни, обучение персонала, повышение инновационной активности [8].

Трудовая мотивация будет повышена, если полученное вознаграждение будет соответствовать вложенному труду. Руководитель предприятия, используя мотивацию поведения, должен разработать соответствующие инструменты, направленные на удовлетворение желаний подчиненных. Например, для удовлетворения стремления к

высокой заработной плате нужна эффективная система оплаты труда, для расширения содержания работы – внедрение схемы участия сотрудников в прибыли, для возможности карьерного роста – создание кадрового резерва и системы продвижения персонала.

Выводы. Представленная дескриптивная модель системы управления человеческими ресурсами на предприятии является основой современной концепции управления персоналом, которая предполагает инновационный подход к обучению персонала, формированию и развитию творческой личности и рассматривается как долгосрочное вложение в человеческий потенциал. Вопрос о необходимости обучения сотрудников возникает, когда сотрудник не обладает необходимыми для работы знаниями и навыками. при изменении технологического процесса, системы управления или необходимости изготовления нового вида продукции. Затем определяются направления обучения, место обучения, форма обучения. Задача инновационного подхода к обучению – приобретение сотрудниками новых знаний, навыков и умений для их применения в новейших технологических процессах, а также повышение творческой активности персонала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зарубина Е.В. От управления персоналом к управлению человеческими ресурсами // Проблемы и перспективы развития науки и образования в XXI веке: материалы Международной научно-практической конференции. [Б.м.], 2018. С. 172–178.
2. Романенко М.А. Отличия управления человеческими ресурсами проекта от классического управления персоналом организаций // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. 2018 № 2 (18). С. 64–68.
3. Тинькова Е.В., Тиньков С.А., Сорокин В.И. Сущность и значение управления человеческими ресурсами в рамках формирования кадровой стратегии // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. 2017. № 2 (19). С. 159–166.
4. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 10-е изд. СПб.: Питер, 2019. 958 с. (Серия «Классика МВА»).
5. Шулер Р.С. Управление человеческими ресурсами / под ред. М. Пула, М. Уорнера. СПб., 2019. С. 164–189
6. Краснова А.И. Применение концепции маркетинга персонала в управлении человеческими ресурсами // Инновационное развитие: потенциал науки и современного образования: сборник статей Международной научно-практической конференции (Пенза, 20 апреля 2018). Пенза, 2018. С. 247–250.
7. Ижбулатова О.В. Управление компетенцией персонала как основа формирования стратегии управления человеческими ресурсами // Вестник Академии экономической безопасности МВД России. 2018. № 8. С. 118–122.
8. Ильина К.В., Кудрявцева В.А. Мотивация труда персонала на предприятии // Молодой ученый. 2019. № 24. С. 341–345. URL: <https://moluch.ru/archive/262/60717/>

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT AS A MODERN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT CONCEPT

Annotation. The modern concept of human resource management in the company is analyzed, the theoretical basis on this topic is considered. The features of the modern approach to human resource management are taken into account, the comparative characteristics of personnel management and human resource management are indicated. As a result, the company developed a model of a human resource management system, which includes not only traditional forms of personnel management, but also an innovative approach. The best option for building competencies for a modern company is offered.

Keywords. Human resource management, competencies, innovation, labor motivation, personnel management.

Gorba E.G.

Scientific adviser: Grishina I.V. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: gorba.elena20@yandex.ua

УДК 338

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЙСТВИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Грищенко А.С.

*Научный руководитель: Павловская И.Г. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной статье исследована оценка влияния факторов на эффективность действия системы экономической безопасности промышленных предприятий. В данной статье представлена формула вычисления экономической безопасности, а также инструментарий управляющий экономической безопасностью. Дана характеристика определения состояния экономической безопасности промышленного предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, резервы, анализ, коэффициент, метод.

Вступление. Одним из важных условий рыночной экономики перед каждым предприятием является повышение качества управления ресурсами предприятия. Грамотное управление ресурсами предприятия может гарантировать предприятию экономическую безопасность.

Экономическая безопасность — это состояние эффективного использования резервов и обеспечения стабильного производства предприятия.

Цель исследования заключается в разработке теоретических положений и практических рекомендаций по обеспечению экономической безопасности промышленного предприятия.

Обеспечение экономической безопасности предприятия представляет собой многоцелевую систему, содержание и структура которой зависит от финансово-экономического состояния предприятия, воздействия на него внутренних факторов, окружающей его экономической среды.

Экономическая безопасность (ЭБ) промышленного предприятия может быть обеспечена только в том случае, если будет построена и выполнена программа действий привлечения и правильного использования активов предприятия.

Обеспечение ЭБ промышленных компаний следует рассматривать, как процесс моделирования и воспрепятствование убытков от негативных действий по разным отраслям хозяйственной деятельности.

Основная часть. Вопросам разработки методики оценки уровня ЭБ предприятий различных отраслей народного хозяйства посвящено значительное количество научных исследовательских работ отечественных и зарубежных ученых.

Экономисты Довбня С.Б., и Гичова Н.Ю., рекомендуют, осуществлять анализ уровня экономической безопасности предприятия (ЭБП), учитывая временной параметр, что дает возможность производить расчеты в текущей тактической, стратегической составляющих ЭБП [1]. Текущая безопасность характеризуется наличием угроз, которые негативно воздействуют на функционирование предприятия в настоящее время. Уровень текущей безопасности предприятия вычисляется как интегральная оценка его состоятельности.

Общий уровень экономической безопасности специалисты по ЭБ определяют, как средневзвешенное значение показателей текущей, тактической и стратегической безопасности по формуле представленной ниже:

$$ЭБ = (1) \times П + (П) \times Тк + (П \times Тк) \times С \div (1) + (П) + (П \times Тк) \quad (1)$$

где Эб – уровень экономической безопасности;

П - уровень текущей безопасности;

Тк - уровень тактической безопасности;

С - уровень стратегической безопасности;

1 - степень, если рост показателя свидетельствует повышению.

Процесс обеспечения ЭБП является циклическим. Поэтому ЭБП можно рассматривать, как систему мер, которые обеспечивают конкурентную устойчивость и финансовую стабильность компании.

В 2017 году был издан Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. №208 «О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года». В данной стратегии определены основные угрозы экономической безопасности, а также стремление экономически развитых государств применять свои преимущества в развитии экономики, рост частной задолженности, увеличение разрыва между стоимостной оценкой реальных активов и производных ценных бумаг; использование дискриминационных мер в отношении ключевых секторов экономики России и т. д.

К главным субъектам, являющимся носителями угрозы для компании, относят: некомпетентность сотрудников, финансовое банкротство, ухудшение репутации, отсутствие лицензии, инфляция в государстве, пандемия, экономический кризис, слабая правовая защищенность интересов предприятия в договорной документации, разглашение коммерческих сведений, нарушение патентного права.

Экономическая безопасность связана с группой факторов внешней и внутренней среды, которые способны обеспечить наиболее полное и эффективное, стабильное применение ресурсов предприятия. На экономическую безопасность оказывают влияние внутренние и внешние факторы. Внешние факторы подразделяются на макроэкономические, рыночные. Внешние факторы влияния представлены на рис.1.



Рис.1 Внешние факторы экономической безопасности предприятия

материально-технические и кадровые обязательства, инвестиционные процессы, климатические условия, экологическое состояние окружающей среды, представленные на рис.2.



Рис.2 Внутренние факторы экономической безопасности

Оценка ликвидности баланса предприятия проводится по активам бухгалтерского баланса и делится на четыре группы по скорости обращения в ликвидные категории.

1. Категория А1 — ликвидные активы, денежные средства и активы, которые скоро станут денежными средствами.
2. Категория А2 — активы в состав которых входят товары для перепродажи, готовая продукция, отгруженные товары, краткосрочная дебиторская задолженность.
3. Категория А3 — медленно реализуемые активы, (срок превращения которых в деньги может достигать несколько месяцев до года). Это сырье, материалы, незавершенное производство.
4. Категория А4 — активы сроком реализации более одного года. Они включают все необоротные активы и неликвидные активы предприятия.

Статья пассива баланса группируется по срокам погашения:

1. категория П1 — это срочные обязательства: кредиторская задолженность по налогам перед бюджетом и обязательным страховым взносам перед внебюджетными фондами, задолженность перед сотрудниками по заработной плате и другие обязательства, которые должны погашаться в течении месяца.
2. Категория П2 — являются краткосрочные обязательства, долгосрочная кредиторская задолженность, займы, кредиты, срок погашения до года.
3. Категория П3 — долгосрочные обязательства (кредиты, займы, срок погашения более года).
4. Категория П4 — это постоянные пассивы (собственный капитал предприятия).

Баланс предприятия считается ликвидным, если соблюдаются следующие условия: $A1 > П1$, $A2 > П2$, $A3 > П3$, $A4 < П4$.

Коэффициент абсолютной ликвидности (Л абс), характеризует платежеспособность организации в момент составления отчета, погасить свои обязательства. Значением коэффициента признано 0,2-0,25.

Коэффициент определяется по формуле:

$$Л (абс) = \frac{ДС + ФВ_{кр}}{О_{кр}} \quad (2)$$

где ДС – денежные средства и денежные эквиваленты;

ФВ кр. – финансовые вложения сроком до года (краткосрочные);

О кр. – обязательства до года (краткосрочные).

Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточной) (Л пром), означает возможности предприятия погасить обязательства в краткосрочной перспективе (после погашения покупателями своей задолженности). Значением коэффициента признано 0,7-1,0. Коэффициент рассчитывается по следующей формуле:

$$Л (\text{пром}) = \frac{ДС+ФВ_{кр}+ДЗ_{кр}}{О_{кр}} \quad (3)$$

где ДЗ кр– краткосрочная дебиторская задолженность.

Коэффициент текущей ликвидности (Л тек), характеризует платежеспособность предприятия в долгосрочной перспективе. Значением коэффициента признано 1,0-2,0.

Коэффициент определяется по формуле:

$$Л (\text{тек}) = \frac{ДС+ФВ_{кр}+ДЗ_{кр}+ДЗ_{д}+МОС}{О_{кр}} \quad (4)$$

где ДЗ д – дебиторская задолженность со сроком погашения более года.

МОС– запасы (материальные оборотные активы).

Оценка финансовой устойчивости составлена на основе сравнения суммы источников формирования запасов по данным бухгалтерского баланса.

Источниками формирования запаса являются: собственные оборотные средства, собственные долгосрочные источники формирования запасов, общие основные источники формирования запасов.

Инструментарием управления ЭБ хозяйствующего субъекта является: страхование имущества, технические средства охраны, стратегическое управление, резервирование части ресурсов, контроль над кадровой безопасностью на предприятии.

Основной целью ЭБП является создание эффективной системы страховой защиты имущественных интересов предприятия, что даёт возможность обеспечить:

- создание вертикально-интегрированной структуры (централизация) по страхованию существующих рисков в рамках организации;
- возмещение убытков (ущерба), причиняемых в результате непредвиденных природных явлений, техногенных аварий, катастроф и негативных социальных обстоятельств, за счет резервов страховых организаций при снижении нагрузки на бюджет;
- формирование надежной и устойчивой хозяйственной среды, включающей в себя страхование как необходимый элемент [2].

Для исследования уровня ЭБ предприятия применяется система критериев оценки экономической безопасности предприятия.

Критерии ЭБП позволяют анализировать в настоящий момент состояние ЭБ предприятия, а также составить прогноз на следующий год.

Количественную оценку уровня экономической безопасности возможно получить, применив данные, которые используют при планировании, учете анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В исследовании состояния и оценки ЭБП применяются различные методы диагностики:

- ресурсно-функциональный метод предполагает оценку различных функциональных критериев деятельности предприятия и сведение их в один интегральный критерий экономической безопасности с учетом ущерба и без учета ущерба, который мог быть причинен предприятию.

- комплексный метод базируется на основе теории экономических рисков. Смысл данного метода заключается в том, что по каждой значительной угрозе рассчитывается

ущерб, совокупный, затем он сопоставляется с величиной доходов или прибыли предприятия. Прибыль рассматривается как показатель экономической безопасности предприятия, если она представлена в двух значениях: прибыль без учета риска и прибыль с учетом риска.

- индикативный метод основан на сравнении фактических и предельных значений и оценке состояния экономической безопасности: нормальное, предкризисное, кризисное, критическое.

Индикативный метод определен государственной стратегией экономической безопасности в качестве основного метода оценки. Значительным преимуществом индикативного метода считается также то, что он позволяет получить точные характеристики состояния отдельных элементов объекта оценки.

Уровень ЭБП характеризует управление ресурсами, сокращением рисков и издержек обращения.

У уровням состояния ЭБП необходимо отнести следующие:

1) стабильное — состояние предприятия характеризуется тем, что индикаторы экономической безопасности предприятия находятся в пределах пороговых значений, а степень использования имеющегося потенциала близка установленным нормам и стандартам;

2) предкризисное — является несоответствием хотя бы одного из индикаторов экономической безопасности предприятия предельному значению, другие показатели приблизились к барьерным значениям. При этом не были утрачены технические и технологические возможности улучшения условий и результатов производства путем принятия мер предупредительного характера;

3) кризисное — состояние характеризуется несоответствием большинства основных индикаторов экономической безопасности предприятия пороговому значению, появляются признаки необратимости спада производства и частичной утраты потенциала вследствие исчерпания технического ресурса технологического оборудования и площадей, сокращения персонала.

4) критическое — состояние компании представляет нарушение барьеров, отделяющих стабильное и кризисное состояние развития производства, происходит частичная утрата потенциала производства [3].

Выводы. Для оценки экономической безопасности предприятия используются качественные и количественные показатели, основными из которых являются критерии производства (тенденция производства и затрат, оценка конкурентоспособности), финансовые (анализ ликвидности, динамика производства и затрат, оценка конкурентоспособности), социальные показатели (уровень удовлетворенности населения продукцией, отношение к персоналу в рамках организации).

Анализ внутренних и внешних угроз, позволяет составить текущую оценку положения предприятия и составить прогнозный сценарий возможных вызовов и угроз ЭБП. На последующем этапе разрабатывается программа борьбы с угрозами экономической безопасности, которая должна состоять из реализации последовательных шагов:

1) предотвращение: включает в себя разработку и внедрение программ противодействия угрозам экономической безопасности;

2) сбор данных: (организация режима контроля внутренних процессов на предприятии, а также функционирование системы информирования и сбора сведений о движении активов предприятия, плановые и неплановые контрольные мероприятия и аудиторские проверки);

3) определение возникающих проблем;

4) решение возникших проблем.

Таким образом, программа действий по укреплению экономической безопасности предприятия не только направлена на снижение экономических угроз, но и определяет направления развития организации, повышая экономическую устойчивость к вызовам внешней и внутренней среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Довбня С.Б. Диагностика экономической безопасности предприятия как инструмент определения направления его инновационного развития / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гичева // Экономический вестник НГУ. – 2008. – №3. – с. 38-45.
2. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 240с.
3. Артемова А.Н. Формирование системы обеспечения экономической безопасности // Микроэкономика. - 2012. 136 с.

ASSESSMENT OF THE IMPACT OF FACTORS ON THE EFFECTIVENESS OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Annotation: The article examines the assessment of the influence of factors on the effectiveness of the system of economic security of industrial enterprises. This article presents a formula for calculating economic security, as well as tools for calculating economic security. The characteristic of determining the state of economic security of the enterprise is given.

Key words: economic security system, economic security strategies, indicative method, resource-functional method, complex method.

Grishchenko A. S.

Supervisor: I. G. Pavlovskaya, Ph.D, Associate Professor

Donetsk National University

E-mail: grishchenkoalla@mail.ru

УДК 339.5

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С ЮЖНОЙ КОРЕЕЙ

Демченкова К.С.

*Научный руководитель: Кравченко В.А. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматриваются торговые отношения Российской Федерации с Южной Кореей, а также их торговые показатели в период вспышки коронавирусной инфекции COVID-19. Рассмотрена структура торговли товарами данных стран и построен прогноз их дальнейшего развития.

Ключевые слова: международная торговля товарами, Российская Федерация, Южная Корея, экспорт товаров, импорт товаров.

Актуальность. Международная торговля является основной формой мировых хозяйственных связей. Повышение значения торговли в мировой экономике, а также ее интенсивное развитие обусловлены объективным процессом глобализации. Выступая следствием непрерывного углубления разделения труда, она оказывает значительное влияние на экономическую и социальную жизнь общества.

Анализ исследований и публикаций. Данная тема нашла свое отражение в трудах таких ученых как И.А. Корбины, Г.Д. Ковалевой, В.Н. Коптевского, Б.М. Смитиенко, Е.В. Покровской, Т.Д. Бурменко, Дэн Сяопиня, Лю Чай Дэкуня, Чжао Личжи и других.

Цель исследования. Проанализировать торговые показатели РФ с Южной Кореей и выполнить прогноз внешнеторгового оборота стран.

Результаты исследования. Процесс глобализации все более ускоряется и охватывает все большие сферы жизни. Глобализация является ведущей тенденцией современной мировой экономики. Помимо расширения международной торговли товарами и услугами происходят увеличение международных потоков капитала и труда, расширение мировых цепочек поставок и рост прямых иностранных инвестиций. В эту тенденцию вписывается интеграция в мировую экономику стран с формирующимся рынком. [4]

На современном этапе на мировом рынке существует серьезная конкуренция, касательно как политики, так и экономик различных стран. Исходя из этого России необходимо укреплять связи и наращивать торговое взаимодействие с иностранными партнерами [2]. Потенциал России огромен и открывает много возможностей для приграничных регионов для взаимодействия со странами Азии. Торговые отношения РФ с Южной Кореей вызывают особый интерес для анализа и прогноза дальнейшего развития их сотрудничества.

Динамика объемов экспорта товаров России в Южную Корею и импорта товаров из нее представлены на рисунках 1 и 2.

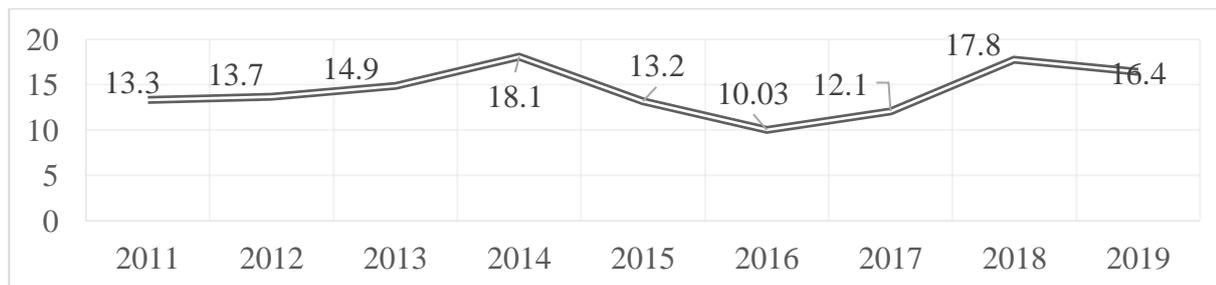


Рис. 1. Динамика экспорта товаров России в Южную Корею за 2011-2019 года, млрд. долл. США [1]

Из данных, представленных на рисунке 1, можно сделать вывод, что торговля между РФ и Южной Кореей нестабильна. Объем экспорта товаров из России в Южную Корею с 2011 по 2014 постепенно возрастает с 13,3 млрд. долл. США до 18,1 млрд. долл. США. С 2014 года наблюдается резкий спад, связанный с введением США и западными странами экономических санкций, поддержанных Южной Кореей, а в 2016 году объем экспорта составил около 10 млрд. долл. США, тем самым уменьшившись на 8,07 млрд. долл. США. До 2018 года наблюдается резкий рост двусторонней торговли, составляющей почти 18 млрд. долл. США. К 2019 году показатель несколько снизился и составил 16,4 млрд. долл. США.

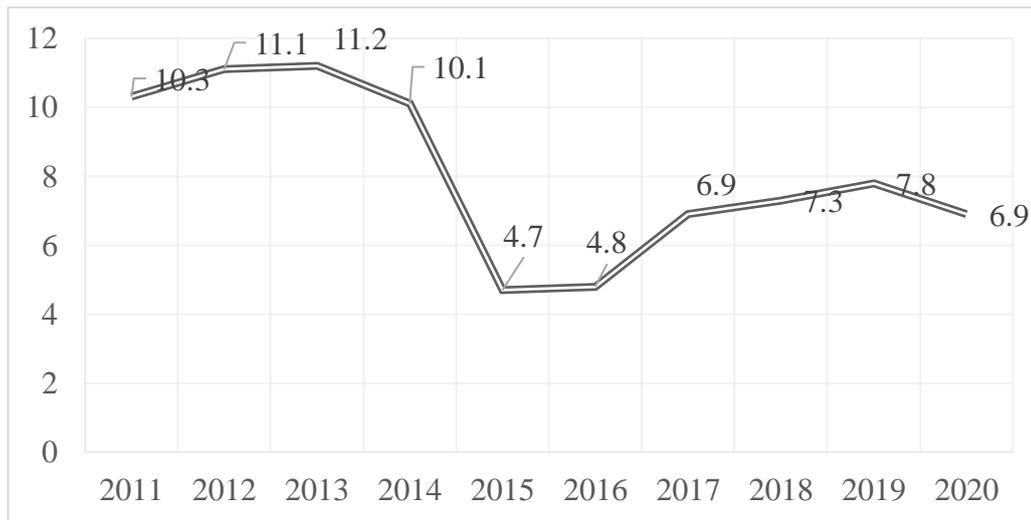


Рис. 2. Динамика импорта товаров России из Южной Кореи за 2011-2020 года, млрд. долл. США [1]

Из данных на рисунке 2 можем сделать вывод, что тенденция спада наблюдается с 2011 по 2015 год – импорт снизился с 11,2 млрд. долл. США до всего 4,7 млрд. долл. США, что было связано с реализацией правительством России программы по импортозамещению, а затем происходит его рост с 2015 года, что в денежном выражении составило 6,9 млрд. долл. США к концу 2017 года, и с 2017 года показатель остается относительно неизменным – с отметкой в 7,8 млрд. долл. США в 2019 году. Спад показателя к 2020 году связан с сокращением торговли не только между двумя исследуемыми странами, но и по всему миру из-за вспышки коронавирусной инфекции, что привела к закрытию границ большинства стран, введению жестких ограничений и как следствие сокращению всех экономических показателей.

Структура экспорта и импорта России в Южную Корею довольно разнообразна. В таблице 1 указаны товарные группы, экспортируемые и импортируемые Россией в 2018 году.

Таблица 1

Структура российского экспорта и импорта в/из Южную Корею за 2019 год [1, 5]

№	Экспорт России в Южную Корею *	Сумма экспорта, млрд долл. США	Импорт России из Южной Кореи *	Сумма импорта, млрд долл. США
1	27	13,28	87	2,27
2	3	1,48	84	1,28
3	72	0,34	85	0,95
4	76	0,28	89	0,58
5	71	0,21	39	0,56
6	99	0,18	90	0,27
7	44	0,11	72	0,25
8	84	0,076	40	0,23
9	47	0,07	73	0,21
10	26	0,061	94	0,19

*Таблица составлена на основе позиций товарной номенклатуры ВЭД [5]

Касательно российского экспорта в Южную Корею на первом месте находится 27 группа «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки» - 82 %, затем 3 группа «Рыба и ракообразные моллюски и другие водные беспозвоночные» - 7,7 % и 72 группа «Черные металлы» замыкает тройку лидеров в размере 2,02 %. Также в первой семерке находятся 76 «Алюминий и изделия из него».

Российским импорт из Южной Кореи существенно отличается от экспорта не только структурой, но объемами. На первых пяти позициях все также лидируют 87 «Средства наземного транспорта» - 28,4 %, 84 «Реакторы ядерные, котлы и оборудование» - 16 %, 85 «Электрические машины и оборудование» - 11,8 %, 89 «Суда, лодки и плавучие конструкции» - 7,2 %, а также 39 «Пластмассы и изделия из них» - 7%.



Рис. 3. Прогноз внешнеторгового оборота РФ С Южной Кореей на 2020-2022 года

В связи со все большим появлением различных глобальных вызовов в мире возникают ситуации, требующие немедленных решений. Они могут быть вызваны как самой природой, так и следствием развития экономик стран [3]. В обоих случаях они заслуживают внимания, тщательного анализа и разработки дальнейших планов их решения и развития. Такими вызовами могут являться, к примеру, ряд стихийных явлений: цунами, торнадо и тому подобное, либо экономические явления – снижение цен на нефть или же на данный момент вспышка ранее не известного коронавируса COVID-19. [4, 7] Все они разные по своей сути и здесь не обойтись без детального анализа конкретной ситуации.

В таблице 2 приведены данные товарооборота России с Южной Кореей в период вспышки заболевания коронавирусом в данный момент актуального.

Таблица 2

Внешняя торговля России с Южной Кореей за январь-сентябрь 2020 года [1]

	Январь - сентябрь 2019 г.	Январь - сентябрь 2020 г.
Оборот	18,9	13,7
Экспорт	12,8	9,2
Импорт	6,1	4,5

Исходя из данных приведенных в таблице 2, мы можем видеть, показатели существенно упали, снижение доли стран в обороте объясняются усугублением ситуации касательно эпидемии коронавируса, вызвавшего уменьшение спроса и введению всевозможных барьеров для победы над ним.

Разумеется, данная проблема затронула не только торговлю между странами, но и такие сферы, как туризм, оказание услуг и реализация конкретных проектов инвестирования. Присутствие этих областей в развитии экономик стран по всему миру является незаменимым. Что касается туризма, то государственные бюджеты стран по всему миру уже ощутили отсутствие поступления средств по его различным направлениям вследствие соблюдения режима самоизоляции. [4, 6, 7]

Кроме влияния эпидемии на туризм это отразилось и на спросе товаров и услуг так как на сегодняшний день большинство поставок либо отсрочены, либо контракты на поставку и вовсе отменены.

В результате проведенного исследования, можно сделать вывод, что в современных рыночных отношениях, международная торговля выступает важным звеном. Внешняя торговля нужна большинству стран в экономическом и социальном отношениях.

Глобальные нестандартные ситуации в мире могут быть спровоцированы как природными явлениями, которые не всегда можно предсказать, но и могут быть специально разработаны государствами ради занятия лидирующих позиций в разных секторах экономики. Главной из таких вызовов на сегодняшний день стала вспышка коронавирусной инфекции, которая затронула большое количество стран и спровоцировала практический полный застой мировой экономики.

Вывод. Таким образом можно сделать вывод, что Южная Корея активно сотрудничает с Россией, о чем свидетельствуют довольно большие показатели экспорта и импорта. Их структура разнообразна и состоит преимущественно из экспорта готовой продукции, а именно различного наземного транспорта, электронного оборудования и машин, и ядерных реакторов, а импорт из продуктов питания, материалов и сырья. Тем самым торговля стран является взаимодополняемой и способствует их общему развитию и укреплению международных позиций на мировом рынке. При стабилизации ситуации в мире и устранив все торговые барьеры торговля исследуемых стран сможет возобновиться и продолжить свое дальнейшее развитие в будущем. Но не всегда это развитие может быть столь радужным из-за появляющихся вызовов, которые требуют к себе пристального внимания и своевременного решения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Trade Map [Электронный ресурс] // Trade statistics for international business. – URL: <https://www.trademap.org/> (дата обращения: 18.02.2021).
2. Ким Хён Сонг, Салтыков М. А. Торговые отношения России и Республики Корея на этапе подписания соглашения о свободной торговле: проблемы корейских предпринимателей // Таможенная политика России на Дальнем Востоке. - 2020. - № 1(90). - С. 24–38.
3. Демченкова, К. С. Анализ международной торговли товарами Китая, Японии, Южной Кореи / К. С. Демченкова, В. А. Кравченко // Материалы научно-практической конференции, приуроченной к 50-летию инженерно-экономического факультета ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет». – 2019. – С. 518-522.
4. Встреча с премьер-министром Республики Корея Ли Нак Ёном. URL: <http://www.kremlin.ru/catalog/countries/KR/events/58536> (дата обращения: 18.02.2021).
5. Основные правила интерпретации ТН ВЭД, сокращения, символы и единицы измерения, применяемы в ТН ВЭД [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. - URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/catr/ett/Pages/default.aspx>
6. Демченкова, К. С. Исследование международной торговли товарами / К. С. Демченкова, Ю. С. Васько // Донецкие чтения 2019: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности: Материалы IV Международной научной конференции. / С. В. Беспалова. – т. 3. – 2019. – С. 36-38.
7. Покровская, В. В. Внешнеэкономическая деятельность в 2 ч.: учебник для бакалавриата и магистратуры / В. В. Покровская. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2018. – С. 376.

STUDY OF INTERNATIONAL TRADE IN GOODS OF THE RUSSIAN FEDERATION WITH SOUTH KOREA

Annotation. This paper examines the trade relations of the Russian Federation with South Korea, as well as their trade indicators during the outbreak of the COVID-19 pandemic. The structure of good's trade of these countries is considered and the forecast of their further development is made.

Keywords: international good's trade, Russian Federation, South Korea, export of goods, import of goods.

Demchenkova K.S.

Scientific adviser: Kravchenko V.A., Ph.D, Associate Professor at the Department of international economy
Donetsk National University

E-mail: karinkadem@gmail.com

УДК 338.5.018.2

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дордолан В.И.

*Научный руководитель: Дубель В.М., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. Статья посвящена комплексному изучению факторов, которые оказывают влияние на ценообразование. В исследовании делается вывод о том, что грамотная ценовая политика способствует укреплению финансовой и экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: методы ценообразования, цена, ценовая политика предприятия, ценообразование, экономическая безопасность.

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что ценообразование, как важный элемент деятельности каждого предприятия, во многом определяет экономическую безопасность, как результат взаимодействия комплекса составляющих [1].

Анализ последних исследований и публикаций. Различные аспекты влияния ценообразования на обеспечение экономической безопасности предприятия рассмотрены в трудах следующих ученых: О. Г. Поздеева, А. С. Елизарова, К. А. Дружкова, А. Б. Иволга, Е. Н. Безверхая и др. Вместе с тем, остаются дискуссионными отдельные аспекты влияния ценообразования на обеспечение экономической безопасности предприятия.

Целью работы является анализ роли ценообразования в обеспечении экономической безопасности предприятия.

Результаты исследования. Политика ценообразования, учитывающая экономическую безопасность – включает в себя следующие составляющие: сокращение расходов, гибкое ценообразование, совершенствование системы платежей, анализ эффективности деятельности.

От корректности выстроенной системы ценообразования на предприятии, зависит не только конечный результат и соответственно, размер полученной прибыли, но и его дальнейшее функционирование как хозяйственного субъекта.

Состояние экономической безопасности (включая финансовую составляющую) напрямую связано с эффективным механизмом ценообразования, поскольку ценовая политика предприятия ориентирована на максимизацию финансовых результатов, что непосредственно влияет на состояние защищенности предприятия от финансовых рисков. Стоит упомянуть, что в процессе ценообразования существует такой внешний фактор как политика государства.

На свободу ценообразования воздействие государства может осуществляться различными способами:

1. Прямое установление уровня цены.

2. Регулирование рыночной цены. Обычно осуществляется при помощи установления коэффициентов к фиксированным ценам прейскурантов. В иных случаях устанавливается предельный уровень цены на ряд приоритетных для государства товаров. В данном случае, розничная цена не превышает уровень предельной цены. Также государство регламентирует некоторые параметры, которые определяют уровень цен (косвенные налоги и т.п.). Кроме того, государство может влиять определением цен на продукцию государственных организаций, которые также представлены на рынке в качестве субъектов предпринимательской деятельности.

3. Корректировка «правил игры» для свободных цен. Обычно государство активно защищает участников рынка от недобросовестной конкуренции (вертикальное или горизонтальное фиксирование цен, демпинг (продажа товара по цене ниже уровня себестоимости), недобросовестная ценовая реклама и т.д.

Когда идет речь о ценообразовании на предприятии, то существуют различные гибкие подходы к ее формированию. Однако, возникает определенная сложность использования таких механизмов. Прежде всего, это обусловлено сложностью оценки влияния таких подходов на эффективность деятельности и, как следствие, экономической безопасности предприятия.

Ошибки ценообразования могут стать критическими для предприятия, при условии отсутствия анализа факторов ценообразования, а также игнорирования специфики воздействия различных факторов. Существует пара распространенных методов ценообразования на предприятии. Первый метод заключается в том, что определяя ценовую политику, предприятие может учитывать только требование рынка. Во втором случае, управляющие предприятием привязывают цену к уровню производственных расходов. Экономические риски подобных подходов связаны с тем, что в первом случае предприятие может затовариться, во втором – не максимизирует прибыль.

Иногда предприятия долго удерживают цены на одном уровне в силу различных внутренних производственных факторов. Однако, рынок – подвижная структура, которая может радикально измениться за короткий промежуток времени. Вместе с тем, на рынке изменится и ценность выпускаемого товара (или услуги).

Одной из ошибок ценообразования может стать отсутствие четкой внутренней процедуры оптимизации цен. В некоторых компаниях стихийные совещания по ценовым вопросам стали частым явлением. Как результат – поспешные решения об окончательной цене нового продукта или услуги, нерегулярная ревизия прайс-листа компании. Присутствующие часто не подготовлены, исследования сводятся к нескольким эпизодам из практики продавцов, или, возможно, к прошлогодним ценам конкурента, при этом финансовый отдел тщательно рассчитывает структуру производственных расходов по множеству параметров.

Кроме того, ошибки ценообразования могут быть связаны с неумением сегментировать потребителей и отсутствием представления о структуре своих покупателей. Для эффективного ценообразования предприятию необходимо учитывать воздействие этих факторов и контролировать внутрихозяйственные процессы, проводя соответствующие исследования. На основании этих исследований руководству предприятия необходимо делать соответствующие выводы и, при необходимости, внедрять нововведения, которые смогут простимулировать развитие предприятия и укрепить его экономическую безопасность.

Выбор метода ценообразования способен повлиять на финансовый результат деятельности предприятия и его экономическую безопасность.

Проанализируем наиболее популярные применяемые методы ценообразования и их влияние на экономическую безопасность предприятия.



Рис. 1. Общая классификация методов ценообразования [1]

Традиционный метод ценообразования основан на затратно-ориентированном подходе, при котором используется форма затраты плюс. При данном методе ценообразования к рассчитанной себестоимости продукции добавляется определенный процент прибыли. Считается, что если объем продаж превысит точку безубыточности, то размер полученной выручки покроет затраты предприятия. При этом встает вопрос принятия себестоимости для расчета цены. При учете себестоимости на основе только переменных затрат, есть опасность, что уровень наценки не сможет покрыть постоянные затраты, это возможно принесет убыток. Если для расчета цены возьмем полную производственную себестоимость, то наценка должна обеспечивать нужный уровень рентабельности и покрыть непроизводственные расходы [3].

При «традиционном» методе ценообразования цена реализации продукции всегда зависит от структуры себестоимости. Если большую часть в структуре себестоимости занимают постоянные затраты и спрос на продукцию падает, удельные постоянные затраты на единицу продукции растут, а вместе с этим вырастет и полная производственная себестоимость. В данном случае, по логике «традиционного» ценообразования, предприятию необходимо увеличить цену на произведенную продукцию.

Рост цены на продукцию, обычно вызывает падение покупательского спроса. И наоборот, при увеличении спроса на продукцию удельные постоянные затраты на единицу продукции уменьшаются, снизится и себестоимость, а значит должна упасть и цена. Из этого следует, что в период роста спроса необходимо оставить цену на прежнем уровне и тем самым увеличить рентабельность продаж. Методологическая проблема заключается в том, что «традиционный» метод ценообразования не позволяет рассчитать оптимальную цену, при которой прибыль предприятия будет максимальной.

Сущность «гибких» методов ценообразования заключается в том, что предприятие определяет долю продаж на рынке, которые хочет получить и устанавливает цену, которая

позволит этого достичь. Часто данный процесс бывает непростым, требует большого количества исследований на рынке [3]. Однако, данные, полученные в ходе множественных исследований, проводимых профессионалами в данной области, могут принести неоценимую пользу компании и оградить от возможных будущих проблем, связанных с обеспечением экономической безопасности.

Определяя долю на рынке и цену, которая позволит добиться этой доли, нужно вычестить желаемую прибыль, получив при этом целевую себестоимость. Это принципиальное отличие от предыдущей модели поведения предприятия при традиционном ценообразовании.

Примером целевого калькулирования себестоимости продукции является, производство и реализация компьютеров.

При определении доли рынка и цены, нужно точно знать, на какой фазе жизненного цикла находится производимый продукт:

- фаза внедрения – обычно совпадает со временем значительных капитальных затрат, в основном связанных с закупкой оборудования, подготовительными работами;

- фаза роста – на этой стадии объем производства и реализации увеличивается, при том, что значительную долю расходов занимают постоянные затраты. На этой фазе жизненного цикла товара обычно происходит снижение цены;

- фаза зрелости – самая прибыльная стадия, на этой стадии доля на рынке завоевана и относительно стабильна, также как и технология производства и каналы снабжения и сбыта. В этот период, в целях конкуренции предприятие может снижать цены на продукцию либо увеличивать функциональные свойства не изменяя цену;

- фаза спада – стадия падения объема продаж, увеличения себестоимости и падения цен для удержания потребительского спроса [4].

В процессе ценообразования необходимо анализировать взаимосвязь объема спроса и цены товара, т.е. эластичность спроса по цене. Ориентированная на затраты модель не учитывает этой зависимости и поэтому не считает существование такой цены и спроса, при которой достигается максимальная прибыль от продаж. Необходимо проведение маркетинговых исследований относительно зависимости спроса от изменения цен. Данный способ имеет в составе субъективные суждения, следовательно, может нести некоторую погрешность при расчетах.

Кроме охарактеризованных подходов существует также ассортиментное ценообразование. Используя такой подход, ценообразование происходит не с учетом себестоимости конкретных товаров, а по всей товарной группе. Цена на некоторые виды товаров может быть установлена ниже себестоимости, но с учетом того, что выручка, полученная от продажи других ассортиментных товаров, покроет убыток и даст прибыль в целом по всей ассортиментной группе [2].

Преимущества «гибких» методов ценообразования по сравнению с «традиционным» в ориентации на рынок. Он использует маркетинговые исследования, оценку конкурентов и потребителей. «Традиционный» метод опирается на затраты, но не является оптимальным для конкурентоспособной работы предприятия в современных условиях. При использовании такого метода об экономической безопасности предприятия утверждать не приходится.

Гибкий подход позволяет контролировать затраты. Определяя максимально допустимый предел себестоимости, в случае несоответствия целевой себестоимости и фактической, позволяет найти способы снижения фактической себестоимости. Ценообразование по системе «директ-костинг» в том, что себестоимость учитывается и планируется только в части переменных затрат, когда по носителям затрат распределяются переменные издержки. Остальную часть постоянных издержек в калькуляцию не включают, а в конце отчетного периода списывают на финансовые результаты. По переменным

издержкам в условиях этой системы оценивают запасы – складские остатки и незавершенное производство [2].

Данный метод ценообразования дает информацию руководству предприятия, для принятия управленческих решений в целях укрепления экономической безопасности.

Выводы. Для успешной работы в области ценообразования и обеспечения экономической безопасности необходимо выстраивать грамотную ценовую политику и принимать своевременные квалифицированные решения на основе проводимых исследований. Экономическая безопасность предприятия зависит, в первую очередь, от финансовых показателей предприятия, которые неразрывно связаны с ценообразованием. Предприятию необходимо учитывать различные факторы при установлении цен на свои товары, в том числе ситуацию на рынке, в частности, предложения конкурентов и динамику спроса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Елизарова А.С., Поздеева О.Г. Особенности обеспечения экономической безопасности предприятий малого бизнеса // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2017. № 7 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2017/07/15094> (дата обращения: 07.02.2021).

2. Савелов С.А. Особенности ценовой политики предприятия в условиях экономического кризиса // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 12 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2016/12/13386> (дата обращения: 06.02.2021).

3. Штоколова К.В. Контроллинг ценовой политики фирмы // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 7 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/07/69748> (дата обращения: 08.02.2021).

4. Яковлев А.Е., Соколова Г.Н. Особенности обеспечения экономической безопасности регионов // Дискуссия. Ежемесячный научный журнал 2014. № 2 (43).

PRICING AND ITS ROLE IN THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Annotation. The article is devoted to a comprehensive study of the factors that influence pricing. The study concludes that a competent pricing policy contributes to the strengthening of the financial and economic security of the enterprise.

Keywords: pricing methods, price, pricing policy of the enterprise, pricing, economic security.

Dordolan V.I.

Scientific adviser: Dubel V.M., Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: vdordolan@gmail.com

УДК 331.2

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ТАРИФНОЙ И ГРЕЙДОВОЙ СИСТЕМЫ ОПЛАТЫ ТРУДА

Доринская Е.Э.

*Научный руководитель: Вертиль Н.Н. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В работе представлена сравнительная характеристика тарифной и грейдовой системы оплаты труда. Представлены структуры заработной платы при выделенных системах оплаты труда. Перечислены их основные недостатки и преимущества, а также особенности применения на предприятиях.

Ключевые слова. система оплаты труда, мотивация, персонал, тарифная система оплаты труда, грейдовая система оплаты труда.

Актуальность исследования. В связи с динамическим развитием общества изменениям подвергаются различные сферы производственной деятельности и методы их управления. Не исключением стали и существующие на данный момент системы оплаты труда, которые используются не первый год. Одной из ранее применяемых является тарифная система оплаты труда, которая показала свою эффективность на отечественных предприятиях и является основной и самой распространенной на данный момент. Однако, современный наемный рабочий из-за сложившейся политической и экономической ситуации в Донецкой Народной Республике возлагает на систему некоторые требования: она должна быть прозрачна, эффективна, способна удовлетворить не только материальные, но и моральные потребности. Анализируя зарубежный опыт, можно сделать вывод о том, что подобные требования может удовлетворить более прогрессивная и современная система оплаты труда – грейдовая. Таким образом, актуальность исследования обусловлена необходимостью сравнения двух предложенных систем, так как каждая имеет свои особенности, которые стоит рассмотреть подробнее.

Анализ исследований и публикаций. Исследованиями в области систем оплаты труда и материального стимулирования занимались такие ученые-экономисты, как Иванов В.М., Сотченко А.В., Романова Е.С., Макашева Н.П. и Чуланова О.Л. [1-5]. Как было отмечено ранее, тарифная система оплаты труда давно получила свое распространение на отечественных предприятиях. Так, отдельное внимание уделялось развитию тарифной системы с момента ее возникновения до сегодняшних дней с учетом изменяющихся законодательных и прочих правовых актов. Немаловажным является функционирование тарифной системы в наше время и возможные направления ее развития в условиях существующей рыночной экономики. Анализ исследований позволяет отметить, что грейдовая система оплаты труда получила меньшее освещение в научной литературе. Однако, существуют работы по изучению мирового опыта использования обозначенной системы. Также, была разработана методика введения грейдовой системы на предприятии.

Несмотря на разнообразие публикаций и научных трудов, вопрос о сравнении ранее приведенных методик остается не раскрытым. Таким образом, **целью** данной научной работы является выявление на основании сравнительной характеристики основных отличий тарифной и грейдовой систем оплаты труда.

Основой современных систем оплаты труда является тарифная система, широко применяемая на отечественных предприятиях. Она помогает соизмерить в одних показателях различия в качестве и условиях труда на предприятии посредством определенных элементов. В соответствии со 6 Статьей Закона об оплате труда Донецкой Народной Республики «Основой организации оплаты труда является тарифная система, которая включает: тарифные сетки, тарифные ставки, схемы должностных окладов и тарифно-квалификационные характеристики (справочники)» [6].

Тарифная система показывает разделение рабочих по квалификациям, специальностям и профессиям. Профессия – это теоретические знания и профессиональная подготовка, полученные в ходе обучения служащего; специальность – это более узкое понятие, характеризующее внутрипрофессиональное разделение труда; а квалификация – это не только теоретические знания работника, но и полученные на рабочем месте умения и навыки.

Современная тарифная система способствует правильному установлению соотношений темпов роста производительности труда и средней заработной платы. С помощью нее можно определить количество рабочих мест необходимой квалификации, появившихся вследствие развития предприятия, а также справедливый размер заработной платы в соответствии с категорией сотрудников. На каждом предприятии

разрабатывается своя тарифная система, которая обязательно должна соответствовать государственным гарантиям и законодательству [2].

Первичным элементом данной системы является тарифная ставка – размер оплаты труда, выраженный в денежной форме, за единицу рабочего времени. Они могут быть: часовыми, дневными и месячными (должностной оклад). На предприятии устанавливается в обязательном порядке минимальная ставка, соответствующая первому разряду. Однако, по законодательству, она должна превышать установленный прожиточный минимум (Статья 11 Закона ДНР Об оплате труда) [6].

Тарифная сетка – это количество разрядов, установленное на предприятии, и соответствующие им тарифные коэффициенты. Они необходимы для дифференциации заработной платы в соответствии с условиями и сложностью труда. В соответствии со 6 Статьей Закона об Оплате труда Донецкой Народной Республики «Тарифная сетка (схема должностных окладов) формируется на основе:

– тарифной ставки рабочего первого разряда, которая устанавливается в размере, обязательно превышающем законодательно установленный размер минимальной заработной платы;

– межквалификационных (междолжностных) соотношений размеров тарифных ставок (должностных окладов)» [6].

Тарифно-квалификационный справочник – сборник, содержащий перечень профессиональных характеристик, необходимых для распределения работников в соответствии с их квалификацией. В Донецкой Народной Республике в соответствии с «Постановлением Совета Министров Донецкой Народной Республики от 02 июня 2014 г. №9-1 «О применении Законов на территории Донецкой Народной Республики в переходный период», на территории Донецкой Народной Республики действует Классификатор профессий 003:2010 (по состоянию на 1 сентября 2012 года (с изменениями, утвержденными приказом Министерства экономического развития и торговли Украины от 16 августа 2012 № 923)» [7].

Классификатор профессий предназначен для применения центральными органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, объединениями социальных партнеров всех уровней, другими общественными организациями, всеми субъектами хозяйствования при записи о работе в трудовые книжки работников. За основу разработки Классификатора была принята Международная стандартная классификация профессий, которую Международная конференция статистики труда Международного бюро труда рекомендовала для перевода национальных данных в систему, облегчающую международный обмен профессиональной информацией [8].

При тарифной системе предполагается выплата к установленному тарифу доплат и надбавок. Данные выплаты выполняют компенсационную и стимулирующую функции. Во-первых, они возмещают материальные и энергетические затраты в случае работы на месте, где работнику необходимо затрачивать больше энергии и, в свою очередь, потреблять определенный рацион продуктов. Во-вторых, они стимулируют работника оставаться на данной работе, так как заработная плата на порядок выше, чем у работников, находящихся в хороших условиях работы.

На первый взгляд, тарифная система является полной и достаточно проработанной. Однако, у нее есть свои недостатки, основными из них являются:

- система не учитывает успешность функционирования предприятия на рынке. Таким образом, затраты на оплату труда не изменяются в соответствии с изменением доходов предприятия, что влияет на гибкость;

- поощрениями при данной системе являются премирование и доплата надбавок. Однако, система не учитывает качество выполнения работы, её сложность,

квалификацию работника, его продуктивность. Поэтому, эффективность работы при тарифной значительно ниже, чем при иных методиках;

- тарифная система обязывает работодателя выплачивать работникам фиксированную заработную плату. Таким образом, руководство не может оптимизировать затраты на оплату труда кроме как сокращением численности персонала.

Широкое применение получила грейдовая система оплаты труда, заимствованная из опыта США. Grading в переводе с английского языка – это сортировка, упорядочивание. Соответственно, грейдовая система – это система, при которой должности ранжируются по степени значимости, что подтверждает принцип «чем выше грейд – тем выше заработная плата». В последнее время, там, где морально устарела тарифная система, на смену приходит грейдовая. Основными критериями при определении грейда работника являются: знания, опыт, образование, значимость принимаемых на рабочем месте решений и общий вклад работника в результаты труда. Таким образом, данная система мотивирует работника задуматься о своем положении на рабочем месте и позволяет ему получить повышение за счет совершенствования не только своих профессиональных умений, но и за счет развития личности в целом.

Для того, чтобы присвоить работнику определенного разряда грейд, необходимо оценить качество работы сотрудника и его профессиональные составляющие в целом. Для оценки используются три таблицы, которые заполняются участниками специально созданной комиссии для каждого рабочего: знания и умения; решение проблем; ответственность. Основными являются именно данные три критерия, однако, они могут дифференцироваться и делиться на подкритерии в зависимости от специфики рабочего места. Суммируя полученные баллы, комиссия выносит вердикт, к какому грейду относится работник. Схематически, структура оценки и ее основные критерии представлены на рис. 1.



Рис. 1. Критерии оценки должностей

Структура заработной платы при грейдовой системе практически не отличается от тарифной. Однако, тарифной системе постоянной частью является тарифная ставка, которая напрямую зависит от количества отработанных часов. На рис. 2 представлено сравнение структуры заработной платы при грейдовой и тарифной системам оплаты труда.

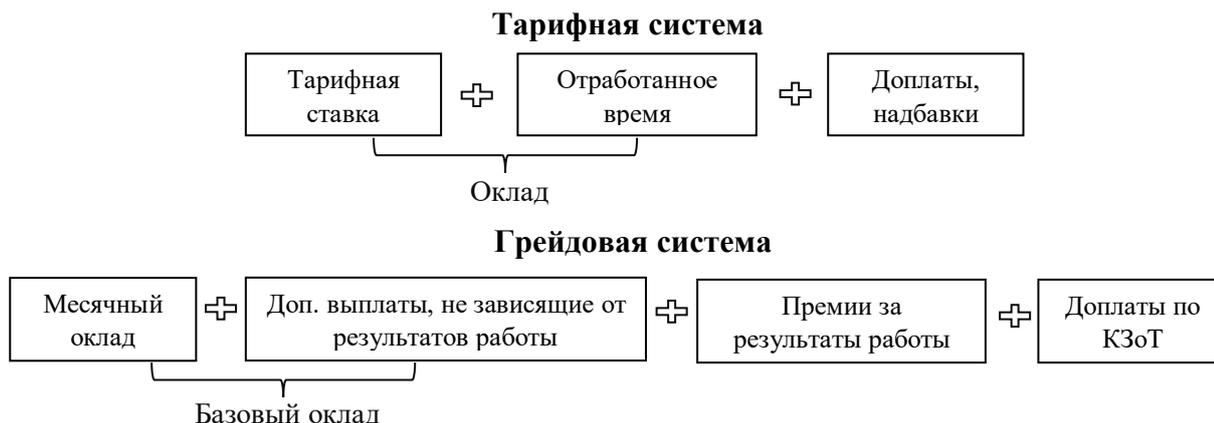


Рис. 2. Сравнение структуры заработной платы по тарифной и грейдовой системам

В табл. 1. приведены основные различия тарифной и грейдовой системы для более четкого понимания их специфики [5].

Таблица 1

Различия между грейдовой и тарифной системами оплаты труда

Признак	Тарифная система	Грейдовая система
Основные критерии оценки	Построена на основе оценки профессиональных знаний, навыков и стажа работы.	Предусматривает более широкую линейку критериев, включающую такие показатели, как: управление, коммуникации, ответственность, цена ошибки.
Влияние должности на заработную плату	Должности выстраиваются по нарастающему принципу.	Грейдинг допускает пересечение частей двух близлежащих грейдов. В результате этого рабочий или мастер низшего грейда благодаря своему профессионализму может иметь более высокий должностной оклад, чем, например, специалист по охране труда, находящийся в грейде рядом стоящего высшего порядка.
Расчет заработной платы	Иерархическая структура тарифной сетки основана на минимальной зарплате, умноженной на коэффициенты.	Структура грейдов построена только на весе должности, которая просчитывается в баллах.
Иерархия должностей	Все должности выстраиваются по строгому нарастанию вертикали (от рабочего до управленца).	Должности размещаются только по принципу важности для компании.

Таким образом, грейдовая система оплаты труда нивелирует недостатки тарифной системы и может стать ее полноценным заменителем. Однако, и эта система имеет свои отрицательные моменты:

- уровень оплаты труда работника на занимаемой должности может быть ниже, чем на рынке;
- влияние личного фактора и рост конфликтных ситуаций в коллективе вследствие неравной заработной платы работников, имеющих одинаковый грейд;
- в случае изменения должности и ее содержания, возникает достаточно трудоемкий процесс ее переоценки.

В соответствии с вышесказанным, можно сформулировать следующий **вывод**: тарифная и грейдовая системы оплаты труда имеют схожую структуру и принципы начисления. Однако, грейдовая система предпочтительна для средних и крупных

предприятий, поскольку при ней возможен карьерный рост не по вертикали, а по горизонтали. При повышении своей квалификации работник получает большую заработную плату, но остается в рамках своей профессии. Это позволяет снизить количество профессий на предприятии

Тарифная система, в свою очередь, является более простой: она не требует больших затрат на переоценку результатов работы сотрудника, перерасчета заработной платы в результате изменения должности, так как все тарифные ставки заранее определены. Такая система подходит для предприятий, где умственная активность работников не важна.

Подытоживая, можно сказать, что руководителям необходимо обращать внимание на специфику своего предприятия для того, чтобы выбрать подходящую систему, которая бы удовлетворяла требования работников. Дальнейшие исследования в области систем оплаты труда и материального стимулирования будут посвящены методологии перехода из тарифной системы оплаты труда на грейдную.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Иванов В.М. Трансформация тарифной системы оплаты труда: исторический аспект / В.М. Иванов // Известия ОГАУ. – 2017. – №3 – С. 41.
2. Сотченко А.В. Тарифная система оплаты труда РФ / А.В. Сотченко, Е.А. Чернышова, Ткач А.Г. // Символ науки. – 2016. – №5-1.
3. Романова Е.С. Тарифные системы оплаты труда: характеристика и направления развития в условиях рыночной экономики / Е.С. Романова // Экономический вестник университета. Сборник научных трудов ученых и аспирантов. – 2018. – №22-1.
4. Макашева Н.П. Анализ мирового опыта развития систем оплаты труда / Н.П. Макашева, А.С. Шильников // ПУФ. – 2017. – №3 – С. 11.
5. Чуланова О.Л. Методика внедрения грейдинга в систему оплаты труда персонала организации: принципы, подходы, преимущества, риски / О.Л. Чуланова, Е.М. Комарова, Ю. Фламинг // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – №2-3.
6. Об оплате труда: Закон Донецкой Народной Республики [принят Постановлением Народного Совета 6 марта 2015г., действующая редакция по состоянию на 18 февраля 2020г.]. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-dnr-ob-oplate-truda/>
7. Сайт Министерства труда и социальной политики Донецкой Народной республики. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mtspdnr.ru/index.php/normativnaya-baza/klassifikator-professij>

COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF THE TARIFF AND GRADE SYSTEM OF PAYMENT FOR LABOR

Annotation: The paper presents a comparative characteristic of the tariff and grade system of remuneration. The structure of wages is presented with the allocated systems of remuneration. Their main disadvantages and advantages, as well as features of their application in enterprises, are listed.

Keywords: remuneration system, motivation, personnel, tariff system of remuneration, graded remuneration system.

Dorinskaya E.E

Scientific adviser: Vertyl N.N., Ph.D., Associate Professor of Management

Donetsk National University

E-mail: kate_dorinskaya@mail.ru

УДК 336.1

МОШЕННИЧЕСТВО ПРИ УЧЕТЕ ЗАПАСОВ И ПУТИ ЕГО ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Дятлова Ю.Ю.

*Научный руководитель: Пискунова Н.В. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО "Донецкий национальный университет"*

Аннотация Мошенничество относится к экономическим преступлениям, охватывающим все разнообразные средства, придуманным с помощью человеческой изобретательности для того, чтобы получить нечестное преимущество одного человека перед другим путем обмана, злоупотребления доверием и полномочиями, сокрытия правды. Для исследования, предотвращения и обнаружения злоупотребления необходимо иметь представление о том, что такое мошенничество и какие существуют возможные мошеннические схемы. В данной работе выделены основные мотивы совершения незаконных действий, изучены способы мошенничества с товарно-материальными ценностями, предложены методы для предотвращения и устранения злоупотреблений, связанных с запасами.

Ключевые слова: мошенничество, запасы, хищение, контроль.

В современных условиях хозяйствования запасы обеспечивают постоянство, ритмичность и непрерывность деятельности каждого предприятия, гарантируя его экономическую безопасность. Актуальность данной работы состоит в том, что из-за мошеннических действий с запасами сокращаются производственные возможности компании, снижается эффективность использования запасов, ухудшается качество продукции, увеличиваются затраты, что приводит к ухудшению финансовых показателей. Поэтому принятие мер предотвращения мошенничества при учете запасов на предприятии является одной из ключевых задач владельца бизнеса. Целью данной работы является рассмотрение распространенных схем злоупотреблений, связанных с использованием запасов.

В П (С) БУ 9 «Запасы» указано, что запасы — активы, которые: содержатся для потребления при производстве продукции, выполнении работ и оказании услуг, а также управления предприятием; содержатся для последующей продажи при условиях обычной хозяйственной деятельности; находятся в процессе производства с целью последующей продажи продукта производства. [1]

Согласно Уголовному Кодексу Донецкой Народной Республики, мошенничество - это хищение чужого имущества или приобретение права на чужое имущество путём обмана или злоупотребления доверием. [2] Под мошенничеством в определении МСА 240 понимаются умышленные действия, совершенные лицом или группой лиц как руководящего состава, так и рядовых работников экономического субъекта, а также третьими лицами, повлекшие за собой искаженное представление результативных показателей финансовой отчетности. [3]

Понимание мотивов мошенничества с товарно-материальными ценностями является еще одним фактором, анализ которого позволяет предотвратить мошенничество в будущем. Самым распространенным стимулом совершения преступления является экономическая выгода, но важную роль играют также психологические, эгоцентрические и идеологические мотивы, которые также могут играть роль при совершении финансового мошенничества. Криминолог Д. Кресси разработал концепцию «треугольника мошенничества», в которой были представлены три основных фактора, которые чаще всего благоприятствуют мошенничеству: внутренняя мотивация и давление внешних обстоятельств, возможность совершения мошеннического действия и способность оправдать свой поступок. [4]

При совершении мошенничества при учете запасов должностные лица предприятия преследуют различные цели. На уровне материально-ответственных лиц основной целью является сокрытие недостатков запасов или создание излишков для последующего хищения. Администрация предприятия может быть заинтересована в сокрытии объемов производства и в продаже продукции с целью уклонения от уплаты налогов и взносов. Руководство структурных подразделений (цеха, участки и т. п.) могут стремиться организовать выпуск неучтенной продукции для личного обогащения или сокрытия объемов производства.

Практика контрольной работы показывает, что наиболее характерными видами злоупотреблений в составе операций по приобретению материальных ценностей являются:

1. хищение материалов, продукции, инструментов или продажа на сторону;
2. выпуск неучтенной продукции;
3. неполное оприходование сырья и постановка на учет фиктивных запасов;
4. бестоварные поставки;
5. умышленное списание не затраченных материалов и товаров;
6. закупка материалов и сырья по завышенной цене и ненадлежащего качества;
7. внедрение некорректных схем документооборота складских операций и прочее.

В практике финансово-хозяйственной деятельности предприятия часто встречаются такие нарушения, как бестоварные операции. Сущность их заключается в том, что поддельными документами оформляются несуществующие операции движения материальных ценностей с соблюдением установленных правил их оформления. Бестоварные операции могут быть как полностью, так и частично фиктивными, но все они направлены на хищение материальных ценностей. Значительная часть хищений на предприятиях совершается путем списания сырья и материалов на естественную убыль, превышающую установленные нормы. [5]

В случае обоснования материально ответственным лицом потери количества запасов из-за естественной убыли, возникает необходимость в проверке соответствия фактических потерь нормам естественной убыли. Основной целью данного вида контроля является возможность выявления некорректного расходования материалов, по несению нецелесообразных расходов учреждением, а также возможных злоупотреблений и краж. [6]

Предприятия могут использовать фирмы-посредников для реализации бракованного товара по полной стоимости. При этом посредник оплачивает по договору фактическую стоимость товара ненадлежащего качества, а оставшая часть дебиторской задолженности через некоторое время списывается как безнадежная. Таким образом, происходит завышение выручки текущего года и занижение прибыли последующих отчетных периодов.

Высок риск появления приписок и пересортицы в сфере доставки сырья и материалов, используемых в производстве. Например, при приемке металлолома, легирующих материалов или семян подсолнечника может приписаться несуществующий объем, лучшее качество, большее содержание активного элемента, меньший засор и т.п. В случае взвешивания масса компенсируется землей, кусками железобетона, некондиционной продукцией и т.п. Проведению данной схемы способствуют ослабленная входная проверка и бесконтрольное списание затрат на производство. При учете товарной продукции может применяться аналогичная схема. Так, слитки дорогих металлов могут выдать за изделия из более дешевых материалов. Продукция хорошего качества забраковывается и продается как некондиционная по

заниженным ценам (чаще всего, одной и той же фирме-посреднику), а потом продается на потребительском рынке по ценам, близким к рыночным.

Основой мошеннической схемы с неучтенным производством является завышенные технологические нормы расхода материалов, сырья, энергоносителей и не оприходованное сырье, которые дают на выходе неучтенную товарную продукцию. Часто неучтенное сырьё появляется вследствие завышения норм на предшествующих стадиях производства. Такие цепочки стадий существуют в алкогольной промышленности (зерно — спирт — ликероводочные изделия) и в мебельной индустрии (древесина — плита ДСП — мебельные детали).

Существуют следующие методы выявления незаконных деяний в отношении запасов:

1. встречная проверка внутренних документов предприятия по движению товарно-материальных ценностей, а также документов по схеме «покупатель-продавец»;
2. изъятие документов неофициального учета запасов и их анализ;
3. оперативное наблюдение за отпуском и вывозом товарно-материальных ценностей;
4. установление законности проведенных операций с запасами;
5. внеплановая инвентаризация в местах хранения запасов;
6. сопоставление фактического расходования ценностей с установленной нормой;
7. контроль запуска материала и сырья в производство;
8. проверка правильности и эффективности использования материальных ресурсов;
9. проверка правильности реализации излишков запасов;
10. сверка показателей синтетического и аналитического учета запасов;
11. проверка корреспонденции счетов, на которых отражается движением товарно-материальных ценностей. [7]

Занижение фактических объемов товарно-материальных ценностей и умышленное сокрытие учетных данных в бухгалтерском учете можно определить методом восстановления бухгалтерского учета, который применяется при установлении фактов отпуска товаров низкого сорта под видом высшего, при установлении факта замены одних продуктов другими, более дешевыми; при занижении книжных остатков запасов на конец отчетного периода, при установлении неправильного переноса книжного остатка товарно-материальных ценностей с одного отчетного периода в другой, при занижении суммы торговой выручки и т.д. Данный метод применяется при запущенности бухгалтерского учета, случайном или преднамеренном уничтожении регистров бухгалтерского учета (в случае сохранения первичной документации), наличии достоверных данных о подделке записей в аналитическом учете и т.д.

Возможна такая ситуация, при которой сотрудники, занимающиеся закупками товаров (работ, услуг), могут вступить в сговор с поставщиками. Они получают «комиссионные», а поставщики – завышенную выручку. Обнаружить такое злоупотребление можно, сравнив цены у упомянутого поставщика и у других поставщиков цен.

Правильное и своевременное документальное оформление движения материалов позволяет предупредить различные нарушения, вскрыть злоупотребления, повышает дисциплинированность материально-ответственных работников. Технически оснащенные помещения современными приборами и устройствами позволяют автоматизировать складские операции и учет, а также прямо способствуют повышению эффективности рационального использования материалов. Одним из важных условий

целесообразного использования запасов является личная ответственность и материальная заинтересованность всех работников предприятия. Кроме того, компании необходимо заключать договора с работниками о полной материальной ответственности, вовремя проводить инвентаризацию и проверки, для осуществления контроля за движением и сохранностью запасов.

Для существенного улучшения учета материальных ценностей необходимо совершенствовать применяемые документы и учетные регистры, применяя накопительные документы (лимитно-заборные карты, требования, ведомости и др.), предварительные выписки документов на компьютере, карточки складского учета и др. [8]

В ходе исследования установлено, что неправильная организация наличия и движения товарно-материальных ценностей наносят огромный ущерб финансовым показателям предприятия, поэтому необходимо совершенствовать организацию учета запасов и оптимизировать их наличие.

Подытоживая выше сказанное, можно сделать вывод, что для обеспечения эффективного учета запасов на каждом предприятии должна быть разработана конкретная программа внутривозвратного контроля за сохранностью и использованием материальных ресурсов, которая сможет устанавливать подробный перечень проверяемых запасов, сроки проверки и фамилии исполнителей. Только с помощью контроля можно предотвратить потери или повреждения товарно-материальных ценностей. Проблема остается в подборе членов комиссии, которые будут проводить внутренний контроль. Система внутреннего контроля должна стать частью деятельности предприятия, иначе возникает возможность того, что данная система будет или очень затратной, или неэффективной.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 «Запасы»: приказ Министерства финансов Украины от 20.10.1999г. №246 (с изменениями и дополнениями) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99#Text> (дата обращения: 15.02.2021).
2. Уголовный кодекс Донецкой Народной Республики с изменениями, внесенными Законом от 23.09.2014 № 35-1/1 (утвержден Постановлением Верховного Совета Донецкой Народной Республики № ВС 28-1 от 19.08.2014). – URL: <http://dnrsovet.su/zakonodatelnaya-deyatelnost/dokumenty-verhovnogo-soveta-dnr/ugolovnyj-kodeks-donetskoj-narodnoj-respubliki/> (дата обращения: 16. 02.2021).
3. Международный стандарт аудита 240 Ответственность аудитора в отношении мошенничества в ходе аудита финансовой отчетности (Вступает в силу в отношении аудит финансовой отчетности за периоды, начинающиеся 15 июня 2004 года или после этой даты). - URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30209254 (дата обращения: 16. 02.2021).
4. Соловьева, О. В. Фальсификация финансовой отчетности как способ финансового мошенничества//О. В. Соловьева, И. В. Соколова / Аудит и финансовый анализ. - № 5. - 2014. - С. 173 - 180. – URL: https://auditfin.com/fin/2014/5/fin_2014_51_gus_07_01.pdf (дата обращения: 16. 02.2021).
5. Джалалов, К. З. «Судебно-бухгалтерская экспертиза»: учебное пособие для направления «Экономика»/ К. З. Джалалов / Махачкала: ДГУНХ, 2016. – 84с. - URL: http://www.dgunh.ru/content/glavnay/ucheb_deyatel/uposob/up-fgos-14-15-bu1-12.pdf (дата обращения: 17. 02.2021).
6. Гуленко, О. И. Особенности контроля запасов бюджетных учреждений // О. И. Гуленко, Н.В. Коцербуба, / Винницкий торгово-экономический институт КНТЕУ. - 2017. - URL: http://www.vtei.com.ua/konfa/27_03/4/4.pdf (дата обращения: 17.02.2021).
7. Правонарушения и злоупотребления по операциям с товарно-материальными ценностями //Институт управления и оценки бизнеса. -2018. - URL: <https://investobserver.info/pravonarusheniya-i-zloupotrebleniya-po-operacijam-s-tovarno-materialnymi-cennostyami/> (дата обращения: 17.02.2021).
8. Бычкова С. М. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве / С. М. Бычкова /Эксмо. - 2010. - 440 с. - URL: <https://econ.wikireading.ru/9276> (дата обращения: 18.02.2021).

FRAUD IN STOCKS ACCOUNTING AND WAYS TO PREVENT IT

Annotation. Fraud is a type of economic crime encompassing all the various means invented with the help of human ingenuity in order to obtain an unfair advantage of one person over another through deception, cunning, breach of trust, hiding the truth. In this work, the main motives for committing illegal actions are highlighted, methods of fraud with inventory items are studied, methods are proposed to prevent and eliminate abuse associated with stocks.

Keywords: fraud, stocks, theft, control.

Dyatlova J. J.

Scientific adviser: Piskunovf N. V. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: yuliadiatlo@mail.ru

УДК 339.56

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

Жарикова Я.В.

*Научный руководитель: Забавина Е. Ю., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматриваются особенности инновационных стратегий транснациональных компаний в современных условиях. Определены общие аспекты формирования и ключевые характеристики моделей инновационного развития американской, европейской и азиатской систем. Выявлены принципиальные разногласия в производстве инновационного продукта ТНК Японии, США, ЕС.

Ключевые слова: транснациональные компании (ТНК), инновации, стратегии, глобальная экономика, венчурные фонды.

Постановка проблемы. Современный мир, который характеризуется дифференциацией норм и ценностей, а также растущим разнообразием товаров и услуг, соответствует этим переменам. Глобальная экономика в течение последних десятилетий пережила фундаментальные изменения, связанные с деятельностью транснациональных корпораций (ТНК), которые способствовали быстрой трансформации международных экономических процессов. В конечном итоге, основным видом международной экономической деятельности стала деятельность транснациональных компаний, для которых международная деятельность имеет большую ценность, чем внутренние операции материнской компании.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением данной проблемы занимались Брилка М. С., Галктионов С. С., Губайдуллина Ф. С., Рогова Е. М., Петрикова Е. М., Менш Г. О. и другие авторы.

Целью статьи является анализ современных инновационных стратегий ТНК.

Результаты исследования. В настоящее время ТНК на мировой арене выступают инвесторами, стимуляторами международной трудовой миграции и пропагандистами современных технологий. Именно они являются ядром глобальной инновационной деятельности и двигателем научно-технического прогресса, которые задают темп и направление развития глобальных рынков. Ведь в значительной степени инновационные стратегии компании обуславливают конкурентоспособность ТНК в борьбе за

глобальные рынки. ТНК основывают исследовательские центры во многих странах, где для этого есть квалифицированные кадры и другие необходимые условия. При этом, ТНК могут существенно перестраивать или сочетать разные стратегии развития от локальных до глобальных, создавая региональные производственные сети.

Одной из ключевых функциональных конкурентных стратегий ТНК в условиях ускоренного развития информационного общества стала стратегия использования основного нематериального актива - инноваций. Сегодня, на глобальном рынке инноваций, ТНК функционируют в динамической и многоаспектной конкурентной среде.

Результативное использование инновационного фактора стало одним из основных конкурентных преимуществ ТНК в двадцать первом веке. ТНК имеют возможность использовать научно-технический и кадровый потенциал своих зарубежных филиалов, стимулируя инновационные процессы в филиалах ТНК в странах-реципиентах инвестиций, создавая стратегические альянсы, зарубежные «инкубаторы знаний» и одновременного с этим – глобальные инновационные сети.

Инновационный процесс приобретает развитие в результате осуществления инновационной деятельности. Однако инновационная деятельность является специфической экономической категорией, которая отличается от инновационного процесса. Если инновационный процесс – смена этапов и фаз жизненного цикла инноваций, то инновационная деятельность является движущей силой этих изменений [3].

Обзор и анализ взглядов ученых, которые занимаются проблемами коммерциализации высокотехнологичной продукции, а также изучением данных всемирно известных инновационных структур и корпораций позволяют выделить три основные модели инновационных систем, как на уровне предприятий, так и на уровне стран: американскую, европейскую и азиатскую. Несмотря на геоэкономическое пространственное несоответствие, все эти модели инновационного развития имеют идентичные аспекты формирования, а затем и общие ключевые характеристики [4].

Во-первых, в Америке, Европе и Азии ТНК используют новые подходы и механизмы трансфера технологий: продажа лицензий на начальных этапах жизненного цикла товаров с целью успеть окупить часть расходов на НИОКР; установление монопольно высоких цен на запатентованную продукцию и ограничение выпуска высокотехнологичной продукции покупателями лицензий; заключение соглашений между ТНК для получения эксклюзивного права на блоки патентов на наиболее важные изобретения; использование патентов для контроля за развитием техники или для торможения этого развития; лишение дочерних компаний ТНК самостоятельности в выборе техники и технологии, общая лицензионная политика в рамках ТНК; передача ТНК лицензий на некоммерческих условиях своим филиалам и дочерним компаниям, что обеспечивает привилегированное положение на рынке и способствует повышению конкурентоспособности высокотехнологичной продукции.

Во-вторых, все ТНК стимулируют создание в своей структуре малых венчурных предприятий, которые существуют за счет внутренних венчурных фондов. Практика венчурной организации впервые появилась в США в середине 70-х годов. В настоящее время наблюдается вторая волна «венчурного бума». Компания GeneralElectric, например, имеет 30 венчурных предприятий, которые действуют в различных стратегических зонах хозяйствования. Их капитал составляет более 100 млн. долл. США. Фирма Xerox создала венчурное отделение XeroxTechnologyVentures с уставным капиталом 30 млн. дол. США, куда могут обращаться группы инженеров или других функциональных служащих для получения поддержки своих независимых

инновационных проектов по созданию и освоению производства высокотехнологичной продукции.

В-третьих, место географического расположения научных центров и венчурных предприятий зависит от финансово-административных преимуществ регионов, а также от уровня квалификации кадров в регионе. Многочисленными являются также факты создания иностранных венчурных компаний в США. Первая причина – это более широкие возможности в финансировании бизнес-процессов, связанных с созданием и коммерциализацией высокотехнологичной продукции, а также в уровне налогообложения венчурных предприятий.

В-четвертых, подавляющее большинство венчурных предприятий сосредоточено в технопарках, бизнес-инкубаторах, техно-полисах и других инновационных структурах. В мире функционируют более 500 технопарковых структур. В США их насчитывается более 160, в Японии – около 50, Китае – более 50, Великобритании – 46, во Франции – более 50, а в Швеции и Финляндии – соответственно 16 и 17. Более 100 научных и технологических парков функционируют в странах Центральной и Восточной Европы, более 50 - в России [7].

В-пятых, коммерциализация высокотехнологичной продукции начинается тогда, когда учтены региональные особенности спроса на новый продукт и обеспечены все условия для быстрой окупаемости инвестиций.

Несмотря на то, что для большинства ТНК мира тенденция к интернационализации их инновационной деятельности является общей, конкретные стратегии, используемые японскими, американскими и европейскими фирмами существенно отличаются между собой. Это можно объяснить не только экономическими соображениями, но и приоритетами экономической политики конкретной страны базирования материнской ТНК [5].

Так, европейские ТНК, пользуясь выгодами существования Евросоюза, размещают свои научно-исследовательские лаборатории в той стране Европы, где сконцентрированы высококвалифицированные кадры. Например, компания АВВ, возникшая в результате слияния BrownBoveri (Швейцария) и Asea (Швеция), приняла решение не создавать новый энергетический исследовательский центр в Швеции или Швейцарии. Ее выбор пал на Германию, где можно было найти подходящих высококвалифицированных специалистов [1, с. 21].

Японские корпорации, как правило, оказываются более закрытыми и консервативными, что отвечает внешнеэкономической стратегии страны. Сосредоточение их исследовательской деятельности происходит в центрах, находящихся на территории Японии. Использование зарубежных НИОКР-лабораторий осуществляется только на конечных стадиях коммерциализации новшеств для его доработки с учетом особенностей местного рынка и адаптации уже готового продукта или технологии к местным стандартам.

Американские корпорации, при размещении своих исследовательских подразделений, действуют более прагматично, размещая их на территории США. В США на сегодняшний день существуют благоприятные условия для инновационной деятельности: либеральное законодательство, большие объемы венчурного капитала, льготное налогообложение НИОКР, отлаженные механизмы коммерциализации нововведений и кадры со всего мира. Однако, в начале XXI в. здесь появилась новая тенденция. Так, некоторые американские транснациональные компании начали создавать свои исследовательские подразделения в Европе и отдельных странах Азии, руководствуясь прагматическими мотивами объединения разработки, производства и реализации товаров в одном месте. Подобные региональные отличия обуславливают

существование нескольких путей интернационализации инновационной деятельности ТНК путем создания зарубежных НИОКР-лабораторий.

Японские ТНК обычно используют схему, которая состоит из пяти последовательных стадий. К первой стадии относится подготовка технологии, которая связана с интернационализацией товара, т.е. подготовкой его для импорта на внешний рынок. При этом фирма сосредотачивается на научно-технической информации о товаре и возможности его реализации, в том числе и в Японии. Часто для этого открываются отдельные офисы в США и Европе, которые занимаются только мониторингом технологий. В процессе комплектования персонала этих офисов японские компании опираются на своих соотечественников. Вторая стадия включает создание организационной системы для поддержки передачи технологии на производственные мощности за рубежом. Большинство компаний при этом создают специальный департамент технологии стандартного японского образца, в котором каждая главная фабрика поддерживается отделом технологии или лабораторией, которая способствует процессу развития технологии и росту совершенствования продукта. В некоторых компаниях эти департаменты занимаются незначительными модификациями товара, чтобы удовлетворить местные рынки, хотя производство новых изделий остается сконцентрированным в Японии. На третьей стадии во многих японских компаниях зарубежная лаборатория, несмотря на то, что называется она центром НИОКР, осуществляет лишь незначительные исследования. Основная её деятельность заключается в исполнении широкого диапазона задач: техническом объединении поставщиков, передачи технологии на производство и перекрестного лицензирования. На четвертой стадии иностранные научно-исследовательские лаборатории сосредотачиваются на развитии новых изделий, в основном, для местного рынка. То есть начинается реальная работа, направленная на создание нового знания, что формально определяется как интернационализация инновационной деятельности компании. Пятая стадия, до которой дошли в своем развитии лишь отдельные крупнейшие корпорации, расширяет стратегическое задание зарубежных исследовательских центров. На этом этапе сфера их деятельности охватывает и фундаментальные исследования – лаборатория начинает участвовать в прогрессивном транснациональном распределении инновационной деятельности в пределах компании.

Американские и европейские корпорации используют более простые схемы создания зарубежных научно-исследовательских подразделений. На первом этапе создается Департамент Передачи Технологии, в рамках которого осуществляется передача продукции, подлежащей дальнейшему совершенствованию и производственных технологий от материнской фирмы до производственного филиала. Второй этап характеризуется созданием Местного Департамента Технологии, то есть зарубежной лаборатории, которая занимается созданием инновационных продуктов только для местного рынка и только в рамках профильного направления деятельности материнской компании. На третьем этапе зарубежная лаборатория получает статус Глобального Департамента Технологии, ответственного за развитие новых продуктов для мировых рынков. Границы деятельности зарубежного центра НИОКР определяются головной компанией, которая заказывает своим лабораториям приоритетные направления исследований и обеспечивает их необходимыми для этих исследований теоретическими разработками.

По мере накопления необходимого потенциала знаний, высококвалифицированных кадров и в случае успешного функционирования на предыдущих этапах, четвертым этапом развития зарубежной лаборатории является создание на ее базе Общего Департамента Технологии. Теперь зарубежная лаборатория получает определенную самостоятельность и может сама выбирать приоритетные

направления прикладных разработок и осуществлять необходимые фундаментальные исследования для создания инновационных продуктов и технологий, используемых материнской компанией для продажи на мировых рынках.

Следует отметить, что между схемой производства инновационного продукта ТНК Японии и ТНК США, ЕС имеет принципиальные разногласия.

Так, для ТНК Японии, в отличие от ТНК США и ЕС, характерна постепенная интеграция в страну размещения зарубежной лаборатории НИОКР, с целью постепенной подготовки к производству с последующим изготовлением продукции в принимающей стране. Причем, любая из предыдущих стадий является лишь подготовкой будущего производства. Тогда как для ТНК США и ЕС характерна постепенная трансформация лабораторий НИОКР от полностью зависимой (по материнской компании), к относительно самостоятельной лаборатории, от материнской зависит только в части заказов инновационного продукта [6].

Уникальными являются также возможности американских компаний по разработке и коммерциализации высокотехнологичной продукции. На сегодняшний день ни одна страна мира не способна инвестировать в инновационное развитие столько средств, сколько вкладывают в инновации США. При этом следует учесть, что для большинства ТНК – США является страной базирования. Этот фактор существенно влияет на конкурентоспособность американских товаров на мировом рынке, на развитие инновационной инфраструктуры, на характер международного научно-технического сотрудничества. В сфере инновационной деятельности часто используют такой термин как «бизнес-ангел» – частный инвестор, вкладывающий средства в инновационные проекты, так называемые стартапы на этапе создания предприятия, в обмен на долю в капитале, на условиях окупаемости осуществленных инвестиций. В отличие от венчурных фондов и банков, управляющих финансовыми ресурсами третьих лиц, бизнес-ангелы, как правило, вкладывают свои собственные средства. Исследования указывают, что большинство «бизнес ангелов» – граждане США. Именно они осуществляют поиск новых инновационных разработок и становятся их владельцами или совладельцами на начальных фазах их коммерциализации. Часто полученные права на высокотехнологичный продукт они перепродают венчурным банкам и фондам или ТНК [2].

Сочетание глобального подхода с удовлетворением локальных интересов определяет модель выбора ТНК мест размещения и альтернативных путей технологического развития, методы планирования и финансирования международных НИОКР, а также подходы к управлению персоналом в международной среде.

Пройдя сложную эволюцию развития, ведущие транснациональные корпорации как ключевые субъекты международного бизнеса, стали движущей силой научно-технологического прогресса благодаря системному внедрению инноваций в производственную, финансовую и маркетинговую деятельность, прежде всего в высокотехнологичных отраслях. Наибольшую динамику инновационные процессы ТНК приобрели в последние тридцать лет благодаря, с одной стороны, формированию инновационных стратегических альянсов, а с другой – интернационализации финансового обеспечения НИОКР и трансфера технологий.

Новейшие информационно-коммуникационные технологии способствуют интеграции современных знаний, науки и производства двумя взаимосвязанными путями: интернальным, которому присуща более высокая степень взаимодействия научно-технологических и других подразделений компании в международном инновационном процессе, и экстернальным, который включает инновационные связи подразделений ТНК с местными предприятиями и организациями, что в конечном итоге приводит к становлению феномена «техноглобализма».

Выводы. Инновационная сфера все больше привлекает внимание транснациональных корпораций, поскольку именно в них закладываются наиболее существенные конкурентные преимущества, которые предоставляют долгосрочное влияние на рынки и страны мира. Разработанные в практике международного бизнеса стратегии инновационной деятельности позволяют сформировать технологическую политику ТНК в соответствии с рыночной позицией и задачами развития. Соответственно, технологическая политика определяется значительным количеством факторов, а её реализация связана с взаимодействием участников, которые имеют различные, порой противоположные интересы. Именно поэтому для ТНК важны управленческие технологии, позволяющие сочетать глобальный подход с удовлетворением локальных интересов, и именно этой цели служат альтернативные пути технологического развития и модели выбора мест размещения, а также методы планирования и финансирования международных НИОКР.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Губайдуллина, Ф. С. Крупные транснациональные корпорации на новых рынках / Ф. С. Губайдуллина // ЭКО. – 2017. – № 3. – С. 20–33.
2. Доклад о мировых инвестициях ЮНКТАД, 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf (дата обращения: 04.02.2021).
3. Петрикова, Е. М. Институты развития как факторы экономического роста // Экономический портал. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://institutiones.com/investments/1180-institutyy-ravzvtiya.html](http://institutiones.com/investments/1180-institutyy-razvitiya.html) (дата обращения: 16.02.2021).
4. Брилка, М. С. Транснациональные корпорации как платформа инновационного развития / М. С. Брилка // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2017. – № 8. – Ч. 1. – С. 6–8.
5. Рогова, Е. М., Галактионов, С. С. Влияние корпоративных венчурных фондов на результаты инновационной деятельности материнских компаний / Е. М. Рогова, С. С. Галактионов // Инновации. – 2017. – Т. 2. – № 201. – С. 22–28.
6. Доклад CrowdCompanies «Необходимость корпоративных инноваций: как крупные компании пытаются избежать потери позиций, усиливая свою экосистему», 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.slideshare.net/jeremiah_owyang/the-corporate-innovation-imperative-how-large-companies-avoid-disruption-by-strengthening-their-ecosystem/1 (дата обращения: 12.02.2021).
7. Самые известные технопарки в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://spcenter.uz/page/191> (дата обращения: 12.02.2021).
8. Freeman, C. *As Time Goes By. From the Industrial Revolutions to the Information Revolution* / C. Freeman. – Oxford: Oxford University Press, 2018.
9. Kleinknecht, A. *Innovation patterns in crisis and prosperity: Schumpeter's long circle reconsidered.* – Hong Kong, 1017. – 203 p.
10. Mensh, G. *Stalemate in technology: innovation overcome the depression* / G. Mensh. – Cambridge (Mass), 1017. – 714 p.
11. *World Investment Report 2017: Reforming International Investment Governance* // UNCTAD 2017. – Geneva. – 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf. (дата обращения: 10.02.2021).

FEATURES OF MODERN INNOVATION STRATEGIES OF TRANSNATIONAL COMPANIES

Annotation. This paper examines the features of the innovative strategies of multinational companies in the modern world. Identical aspects of formation and common key characteristics of the models of innovative development of American, European and Asian innovation systems were determined. The principal differences in the production of innovative product by Japanese TNCs and US and EU TNCs were revealed.

Keywords: transnational companies, innovation, strategies, global economy, venture capital funds.

Zharikova Y.V.

Scientific adviser: Zabavina E.Y. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: jarina99@mail.ru

УДК 339.9

ВЛИЯНИЕ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Жолоб В.А.

*Научный руководитель: Кошеленко В.В., ст. преп.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной статье рассматривается влияние процесса глобализации на развитие мирового рынка финансовых услуг и ее характеристика. Выявляются закономерности, которые возникли благодаря этому процессу на современном этапе развития. Ключевым элементом статьи является оценка влияния мирового финансового рынка и его сфер на мировую экономику в результате глобализации, а также проведение анализа динамики торговли финансовыми услугами за последние годы.

Ключевые слова: глобализация, мировой финансовый рынок услуг, финансы.

Последние двадцать лет в мире происходит процесс глобализации мировой экономики. Глобализация – это качественно новый этап развития интеграции и интернационализации, охвативший не только экономическую, но и политическую, социальную и культурную области жизни. Благодаря ей на арене экономических отношений появляются новые субъекты МЭО, вследствие чего обостряется конкуренция.

Целью исследования является выявление основных преобразований, реформ и закономерностей, которые возникли на мировом рынке финансовых услуг, а также рассмотрение оборота финансовых услуг в различных сферах мирового рынка финансов (Европейской, Азиатской, Американской).

Так как мировой рынок финансовых услуг является составляющей мировой экономики на нем также возникает конкуренция, в которой участвуют национальные и транснациональные компании, глобальные финансовые институты, банки и небанковские финансовые организации и международные финансовые институты. За доступ к глобальным финансовым ресурсам идет борьба на таких секторах мирового финансового рынка: валютном, кредитном, фондовом. Благодаря развитию конкуренции участники финансового рынка повышают эффективность своей финансово-экономической деятельности и инвестиционных возможностей не только для того, чтобы соответствовать постоянно повышающимся требованиям финансовой системы, но и для опережения своих конкурентов.

Финансовая глобализация является одним из важнейших элементов растущей глобальной экономической взаимозависимости. Её следует рассматривать, как следствие расширяющейся международной торговли и как доказательство того, что только финансовые рынки в последние годы выступали в качестве катализатора глобальной экономической взаимозависимости.

Глобализация финансовых рынков рассматривается, как растущая интеграция существующих национальных финансовых рынков, что эквивалентно непрерывному укреплению трансграничных обменов капитала и международной деятельности финансовых учреждений.

Следует отметить, что причина и следствие не всегда чётко отделены друг от друга; в любом случае, глобализация финансового рынка прямо и непосредственно связана с либерализацией национальных рынков, обуславливает интеграцию капиталов, поляризует мировое хозяйство, усиливает зависимость стран.

Мировой финансовый рынок является одним из самых молодых международных рынков. Он возник на базе интеграции национальных рынков, кооперации, специализации и формирования различных видов финансовых международных организаций, поэтому он имеет целый ряд особенностей:

- отсутствие четко установленных географических границ (за исключением распределения по сферам влияния);
- ежечасное круглосуточное проведение финансовых операций;
- проведение финансовых операций таким образом, что субъекты операций могут находиться в разных частях мира;
- использование валют ведущих стран мира;
- участниками являются банки, корпорации, финансово-кредитные институты с высоким рейтингом;
- диверсификация сегментов рынка и инструментов сделок в условиях преобразований в сфере финансовых и банковских услуг;
- унифицированные международные стандарты и правила операций; межгосударственное, иногда наднациональное их регулирование;
- доступ на эти рынки имеют проверенные платежеспособные заемщики или под солидную гарантию;
- рыночное регулирование сочетается с государственным, так как конкуренция на мировом финансовом рынке не всегда справедлива и эффективна.

Благодаря быстрому развитию и структурированию секторов мирового рынка финансовых услуг стала возможна финансовая глобализация, которая в свою очередь существенно ускорила процесс его развития. Именно финансовая глобализация, значительно опережающая глобализацию в реальном секторе экономики, предъявляет новые требования к функционированию всех секторов мирового финансового рынка.

Существует целый ряд факторов, которые способствовали глобализации и развитию современного мирового рынка финансовых услуг:

- использование всех благ НТП;
- развитие новых информационных технологий, которые позволили связать в единый мировой финансовый рынок услуг финансовые сектора различных стран и государств;
- снижение количества затраченного времени на проведение финансовых операций;
- введение в оборот электронных денег и криптовалют;
- появление новых кредитных инструментов для борьбы с финансовыми рисками;
- уменьшение размеров квот и процентов на финансовые сделки [1].

Ввиду чего сформировалась либерализация международных финансовых операций, которая сопровождается снижением налогов и комиссионных сборов с финансовых транзакций, формированием сети оффшорных финансовых институтов, функционирующих в льготном налоговом режиме. В ходе либерализации были сняты ограничения на проведение операций финансовыми институтами. Инвестиционные компании и банки, страховые компании и частные пенсионные фонды получили возможность заниматься коммерческим кредитованием, а коммерческие банки – фондowymi операциями, страхованием, торговлей инвалютными деривативами и др.

В результате процессов глобализации на современном мировом рынке финансовых услуг происходят следующие изменения:

1. Появились финансовые холдинги, выступающие посредниками в оказании финансовых услуг, которые предлагают клиентам весь спектр возможных финансовых

инструментов и операций. Благодаря финансовым холдингам сложилась единая финансовая инфраструктура, которая связывает большую часть развитых и развивающихся стран.

2. Изменяется относительная значимость субъектов мирового финансового рынка. Традиционно основными субъектами финансового рынка являются коммерческие банки, финансовые компании, инвестиционные фонды, страховые компании и пенсионные фонды. Однако для глобального рынка наиболее значимыми становятся сегодня финансовые конгломераты, которыми являются инвестиционные банки и хедж-фонды. Хедж-фонд — это частное инвестиционное партнерство, которое инвестирует в публично торгуемые бумаги или производные финансовые инструменты. Часто они регистрируются в оффшорных зонах по соображениям, связанным с режимом налогообложения и государственного регулирования. Практикуют массовые обратные продажи для получения прибыли на падающих рынках.

Хедж-фонды размещают свои ценные бумаги путем закрытой подписки на индивидуальной основе, а не через публичные процедуры. Они не обязаны регистрировать выпуски своих ценных бумаг или публиковать информацию о своем финансовом положении и структуре активов. Хедж-фонды должны, однако, предоставлять инвесторам любую существенную информацию. Они также подпадают под действие законодательства о финансовых злоупотреблениях и иной противозаконной деятельности на фондовом рынке.

3. Усиление виртуализации финансовых операций в развитых и развивающихся странах.

4. Возрастание масштаба финансовых спекуляций, ярким примером которого являются сформировавшиеся оффшорные зоны с теневыми (нелегальными) финансовыми потоками, плавучим капиталом и легализацией криминальных доходов.

5. Разделение мирового рынка финансовых услуг на три сферы: Европейскую, Американскую и Азиатскую с центрами в Лондоне, Нью-Йорке и Пекине соответственно [2].

По тенденциям последних лет финансовые услуги стали самыми торгуемыми мировыми услугами - в 2019 году на них пришлось 19,8% общего объема торговли всеми видами услуг.

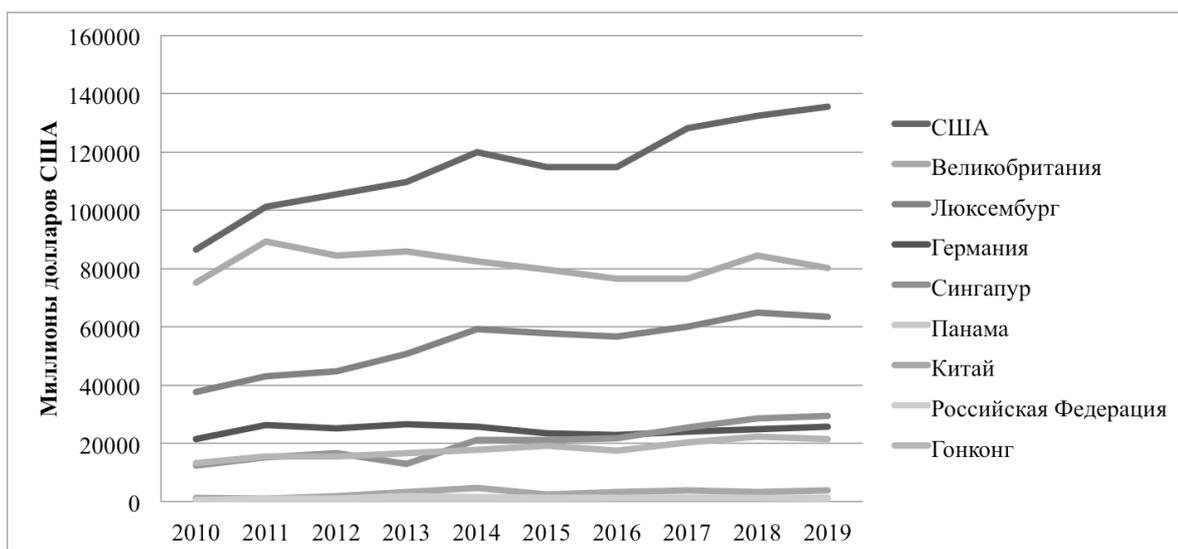


Рисунок 1. Оборот финансовых услуг на мировом рынке в 2010-2019 гг., млн. долл. США [3]

Из данных рисунка 1 можно сделать вывод, что США является явным лидером на рынке финансовых услуг за последние 9 лет - доля США в обороте составляет 25% (135 698 млн. долл. США в 2019 году). Второе и третье место в данном рейтинге в 2019 году заняли Великобритания и Люксембург с 18% (80 370 млн. долл. США) и 13% (63 493 млн. долл. США) от общего объема оборота финансовых услуг на мировом рынке соответственно. Также к числу крупных игроков нужно отнести Сингапур, Германию, Гонконг, на которые приходится порядка 25 % (134 987 млн. долл. США) суммарно. [2]

В последние годы на рынок финансовых услуг стали активно выдвигаться Панама и Китай, которые имеют различные цели и приоритеты. В случае Панамы нужно отметить, что правительство решило выйти на мировой рынок финансовых услуг с целью улучшения оффшорного банкинга на территории своей страны путем выдвижения финансов на международную арену. Китай же, в свою очередь, ставит целью увеличение объемов прямых иностранных инвестиций в страну, что поспособствует еще большему подъему экономики страны, а, следовательно, и уровня жизни населения, которым на данный момент обеспокоено правительство Китая.

Несмотря на то, что мировой рынок финансовых услуг стал одним из ключевых факторов, которые ускоряют глобализацию и мировое экономическое развитие, существует ряд проблем в его развитии:

- Большой разрыв между финансовой сферой и реальной экономикой.
- Замкнутость и закрытость финансовой системы внутри себя.
- Увеличение разрыва между развитыми и развивающимися странами, а также странами с переходной экономикой.
- Нарастание напряженности финансовых отношений по оси Запад-Восток.
- Неравномерность распределения финансов по земному шару.
- Перемещение населения в развитые страны Запада в поисках «лучшей жизни», что приводит к проблемам с иммигрантами и терроризму.

Некоторые из вышеприведенных причин приводят к нестабильности функционирования сфер рыночной экономики, что в итоге вызывает крупномасштабные финансовые кризисы и депрессии (кризис 1998 года в России, 2002 года в США, мировой финансовый кризис 2008-2011 годов, глобальный кризис 2014-2016 годов).

Таким образом, можно сказать, что мировой рынок финансовых услуг за последние годы претерпел ряд изменений, которые вывели его на более высокий уровень развития. Благодаря процессу глобализации в развитии мирового рынка финансовых услуг в нем возникли как положительные (упрощение процесса проведения финансовых операций, возникновение различных фондов и организаций и т.д.), так и отрицательные тенденции (оффшорные зоны, уклонение от налогов и т.д.). Он получил более четкую организацию и структурированность. Также появились сферы условного разделения влияния определенных регионов на мировом финансовом рынке. Электронный и мобильный банкинг, онлайн-продажи оказывают все более сильное влияние на бизнес-модели традиционного банкинга, и, соответственно, на способы поставки финансовых услуг. В условиях коронавирусной пандемии 2020 года, оказание финансовых услуг вышло на новый уровень, благодаря уходу большого числа предприятий по всему миру на «дистанционку», что поспособствовало окончательному переходу от сделок с наличностью к безналичным средствам платежа, как в развитых странах, так и в странах с развивающейся и переходной экономикой.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Регуляторы финансового рынка. [Электронный ресурс]. / BROKIER – Режим доступа: <http://www.sravneniebrokerov.ru/trading-theory/stati/186-regulatory-finansovogo-rynka.html>

2. Михайлов Д.М. Мировой финансовый рынок тенденции развития и инструменты./ Д.М. Михайлов - М.: «Экзамен», 2018. – 178 с.
3. Официальный сайт ВТО [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.wto.org/>

IMPACT OF GLOBALIZATION PROCESSES ON DEVELOPMENT OF THE GLOBAL FINANCIAL SERVICES MARKET

Annotation. This article examines the impact of the globalization process on the development of the world financial services market and its characteristics. The patterns that have arisen due to this process at the present stage of development are revealed. The key element of the article is to assess the impact of the world financial market and its spheres on the world economy as a result of globalization, as well as to analyze the dynamics of trade in financial services in recent years.

Key words: globalization, world financial services market, finance.

Zholob V.A.

Scientific adviser: Koshelenko V. V.

Donetsk National University

E-mail: zh05022002@yandex.ru

УДК 612.833.81

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Иванченко А. Е.

*Научный руководитель: Половян А. В., д.э.н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе проанализированы основные проблемы внедрения системы экологического менеджмента, а также рассмотрены преимущества разработки и внедрения данной системы на предприятии.

Ключевые слова: экологический менеджмент, экологические стандарты, охрана окружающей среды, экологическая политика, природоохранная деятельность.

Донецкая Народная Республика является наиболее загрязненным регионом, что связано со значительной концентрацией промышленных предприятий, которые используют в своей деятельности устаревшие технологии. ДНР находится под значительным влиянием антропогенной нагрузки. Это является следствием низкой эффективности экологической политики, которая не в полной мере способствует развитию технологий бережного использования природных ресурсов и повышению эко-инновационной деятельности. В настоящее время наблюдается тенденция повышения требований к охране окружающей среды промышленных предприятий, на что необходимы существенные инвестиционные ресурсы для модернизации производства.

Целью данной работы является анализ основных проблем внедрения системы экологического менеджмента на предприятии.

Множество научных публикаций таких авторов как М.Е. Ильина, Н.В. Селиванова, Л.Н. Бельдеева, С.Ю. Дайман, Т.В. Гусева, Л.А. Кормина, Т.А. Трифонова, А.В. Неверов, С.В. Макаров посвящено исследованию проблематики экологического менеджмента. Однако следует отметить, что в условиях динамичности и изменчивости окружающей среды данные исследования требуют постоянного изучения и обновления.

Экологический менеджмент является эффективным инструментом для решения вопросов охраны окружающей среды, а также позволяет компаниям динамично развиваться в современных условиях и становиться более конкурентоспособными для проникновения на зарубежные рынки. Система экологического менеджмента обеспечивает гармоничное развитие любой организации и даёт возможность оптимально выстраивать производственные процессы с целью получения дополнительной прибыли и снижения затрат. Данная система позволяет реконструировать мировоззрение руководителей и сотрудников предприятия, структурировать их в соответствии с экологическими требованиями. Однако зачастую различия в интерпретации экологического менеджмента влияют на непонимание его сущности и характера среди студентов - будущих менеджеров, обучающихся по первоисточникам, а также среди многих специалистов в бизнесе, которые занимаются разработкой и внедрением системы управления природопользованием и охраной окружающей среды.

Экологический менеджмент - часть системы менеджмента организации, используемая для разработки и внедрения собственной экологической политики и управления экологическими аспектами. Данная система предполагает экологически безопасное управление природопользованием, при котором достигается оптимальное соотношение между экологическими и экономическими показателями.[1]

С каждым годом большинство предприятий стараются перейти на более высокий уровень управления окружающей средой, соответствующий мировым стандартам ISO серии 14000. Зачастую предприятия, имеющие выход на зарубежные рынки, внедряют систему экологического менеджмента и получают соответствующие сертификаты.

Если рассматривать ситуацию в целом, то количество программ внедрения экологического менеджмента в соответствии с международными стандартами на предприятиях и в организациях считанные единицы. Одной из причин данной проблемы может являться скептическое и настораживающее отношение руководства предприятия к внедрению системы экологического менеджмента. Многие руководители считают, что это приведёт к затратам денежных, временных, материальных и человеческих ресурсов, а также к увеличению количества документации и созданию дополнительной неэффективной структуры.

Но в то же время некоторые предприятия, опираясь на успешный опыт ведущих организаций, пытаются получить сертификат системы экологического менеджмента без ее внедрения на предприятие. Вследствие этого возникает одна из основных проблем внедрения и применения системы экологического менеджмента на предприятиях – отсутствие понимания у руководства сущности и главных преимуществ экологического управления для предприятия, а также получение формального сертификата как основного мотива внедрения системы экологического менеджмента. Предприятия с таким подходом в итоге получают сертификат соответствия требованиям стандарта ISO 14001, т.к. формально выполнены все его требования, а именно: [2]

- назначен руководитель и ответственные лица по разработке и внедрению системы экологического менеджмента;
- оформлен и эффектно представлен документ «Экологическая политика предприятия», в котором не указаны реальные обязательства предприятия и основные принципы ее работы;
- разработано и внедрено универсальное и многофункциональное руководство по экологическому менеджменту, стандартные шаблоны действий, которые в действительности не применяются на практике.

Препятствием внедрения системы экологического менеджмента на предприятиях является то, что специалисты в области экологии не имеют достаточного практического опыта, знаний и квалификации в разработке и внедрении данной систем управления. А

специалисты отдела качества, имеющие опыт в этой сфере деятельности, не имеют определенных специфических знаний в области экологического законодательства, методов и технологий решения проблем охраны окружающей среды. Данная проблема достаточно часто встречается на предприятиях, которые впервые и самостоятельно разрабатывают и внедряют систему менеджмента. В таких случаях все работы на предприятии проводит один или несколько сотрудников без привлечения ведущих специалистов и руководства. В итоге разработанная система управления не соответствует деятельности организации и существующей системе менеджмента.

Еще одной проблемой является непонимание работниками значения и процесса природоохранной деятельности. В связи с этим возникает неудовлетворенность при разработке и внедрению экологического менеджмента на предприятии. В процессе внедрения системы экологического менеджмента основной акцент ставится на решении экологических вопросов, способных повлиять практически на любой аспект деятельности организации. Следовательно, большинство работников сталкиваются с проблемами, которые они никак не считали относящимися к ним самим и их трудовой деятельности. Это обусловлено тем, что руководство организации вовремя не доводит до своих подчиненных ценную информацию относительно того, как следует менять свою повседневную работу и почему их деятельность так важна для предприятия с точки зрения охраны окружающей среды.

Положительный результат от внедрения системы экологического менеджмента будет зависеть от уровня ее понимания работниками, которым необходимо будет реализовывать данную систему и применять в своей деятельности. Поэтому для того, чтобы донести суть и важность сложившейся ситуации по всей иерархии управления организации, необходимо уже на этапе разработки системы осуществить полное информирование и обучение всего персонала. Обучение сотрудников должно носить масштабный характер при условии, что оно является таким же рабочим процессом, как и основная производственная деятельность. Также обучение не рекомендуется осуществлять за счет личного времени работников или после рабочего дня, так как для них это будет дополнительной нагрузкой. Процесс обучения должен быть с использованием примеров из практической деятельности работников, что позволит более эффективно донести персоналу необходимость применения экологического менеджмента в общей структуре управления предприятием.

Одновременно с обучением необходимо проводить разъяснительные работы среди персонала и привлечение его в разработку процедур, в том числе документированных, что требует значительного времени и терпения от рабочей группы по внедрению СЭМ. Результатом такого диалога является понимание и детальная проработка процедур с точек зрения исполнителя и руководителя, что позволяет исключить на практике конфликтные ситуации. Чтобы обеспечить более детальную проработку процесса внедрения системы экологического менеджмента параллельно с обучением нужно проводить разъяснительную работу с персоналом и привлекать его в разработку новых процедур с документацией. На это может быть затрачено значительное количество времени и терпения, но в результате работники будут осведомлены об необходимости данных процедур и будут понимать что от них требует руководство. [3]

Также стоит помнить про мотивацию и поддержку сотрудников, которые реализовывают процессы внедрения системы экологического менеджмента и несут ответственность за результативность природоохранной деятельности.

Еще одним моментом, который может препятствовать внедрению экологического управления на предприятии, является различные взгляды на цели и реализацию экологической политики предприятия между руководством и работниками. Руководители ориентированы на более высокие цели стратегического развития организации, а персонал, находящийся на более низком организационном уровне и выполняющий узкий круг задач,

зачастую недооценивает свой вклад в достижение стратегических целей предприятия. Ответственная роль руководства состоит в том, чтобы предотвратить появление этого конфликта в процессе реализации мероприятий по внедрению системы экологического менеджмента.

Кроме того, руководители до сих пор расценивают стандарты ISO 14000 как инструмент государственной политики, являющимся обязательными для исполнения. Однако, это суждение является ошибочным, т.к. международные стандарты ISO имеют добровольную основу и будут эффективны для применения только в том случае, если предприятие само проявляет добровольную инициативу их внедрения. [5]

Одной из проблем внедрения системы экологического управления являются значительные затраты, связанные с природоохранной деятельностью. Дело в том, что экологическую деятельность можно начать с небольших краткосрочных задач, постепенно развивая и усложняя. В этом случае издержки в рамках предприятия могут быть незначительными, а также в результате появляются дополнительные прямые и косвенные экономические выгоды для организации.

Также в результате сложившихся стереотипов, связанных с охраной окружающей среды воспринимаются руководителями с опаской и подозрением. К основным стереотипам системы экологического менеджмента относятся: [4]

- экологический менеджмент не содержит ничего нового;
- внедрение системы экологического менеджмента невозможно на предприятиях с запущенной ситуацией в сфере охраны окружающей среды;
- экологический менеджмент носит краткосрочный и единоразовый характер;
- разработка и внедрение системы экологического менеджмента является сложной, долгой и затратной процедурой;
- экологический менеджмент является второстепенным по отношению к производственной деятельности;
- на данный момент экологическое управление не актуально, поскольку имеется ряд других насущных проблем.

Внедрение экологического менеджмента на предприятии осуществляется с целью предотвращения негативного воздействия на окружающую среду. При этом не снижая объемов производства, но уменьшая расход материальных и энергетических ресурсов, а также максимально улучшая качество выпускаемой продукции. [4]

Чтобы в полном объеме реализовать свои намерения, руководство предприятий активно используют международные стандарты применительно к собственным условиям производства и системе менеджмента качества. Внедрение системы экологического менеджмента, наряду с уже существующей системой менеджмента качества, должно быть направлено не только на повышение уровня производственной деятельности в плане улучшения экологической безопасности, но также и на повышение эффективности общепроизводственного управления.

Требования государственной политики в части экологических аспектов хозяйственной и промышленной деятельности с каждым годом всё больше ужесточаются. Если сегодня не концентрировать внимание на экологической безопасности производства, то завтра есть большая вероятность ухудшения сценарий для бизнеса. [5]

Внедрение системы экологического менеджмента в соответствии с требованиями ISO 14001 становится уже не просто акцией по улучшению имиджа компании, а наиболее востребованным и актуальным проектом, поскольку сертифицированная система экологического менеджмента дает много неоспоримых преимуществ:

- соответствие законодательству в области охраны окружающей среды;
- намерение улучшать и развивать созданную систему, тем самым повышая уровень экологичности;

- систематизация накопленного опыта путем обобщения статистических данных и анализ экологической эффективности;
- повышение сознательности работников в отношении охраны окружающей среды;
- документирование существующих процессов и определение зон ответственности между подразделениями;
- систематический контроль за деятельностью подразделений.

Вышеперечисленные преимущества позволяют предприятию получить положительный результат — это прозрачность и открытость проводимой работы в области охраны окружающей среды и готовность предприятия к любым проверкам.

Результат внедрения и успешного функционирования системы экологического менеджмента зависит от различных факторов: от степени личной заинтересованности руководства предприятия в разработке системы и ее применении; от уровня экологической грамотности и сознательности руководителей и персонала, а также от уровня интеграции экологического управления в деятельность предприятия.

Основной проблемой внедрения природоохранной деятельности на предприятиях является формальный подход предпринимателей к разработке и внедрению системы экологического менеджмента предприятия. Для решения данной проблемы руководителям предприятий необходимо больше уделять внимание детальному изучению цели и задачи экологического менеджмента, определить методы и технологии использования, а также основные преимущества его применения, которые в результате позволят предприятию выйти на новый уровень успешного бизнеса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ферару Г.С. Экологический менеджмент: учебник для студентов бакалавриата и магистратуры. Ростов: Феникс, 2012. С. 528.
2. ГОСТ Р ИСО 14001—2007 Системы экологического менеджмента Требования и руководство по применению ISO 4001:2004. М.: Стандартинформ. 2007. – С. 21
3. Гунькова А.Г. Оценка перспектив и эффективности внедрения системы экологического менеджмента с позиции комплексного анализа потенциала предприятия / А.Г. Гунькова, Ю.А. Холопов, П.П. Пурыгин // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия Экономика и экологический менеджмент. 2018.- С. 126-136.
4. Сарбитова И.Л. Экологический менеджмент как современный этап в развитии менеджмента / И.Л. Сарбитова, К.А. Корнилова, М.И. Абузярова // Вестник молодых ученых Самарского государственного экономического университета № 2 (36). 2017. -С. 81-83.
5. Ратнер С.В. Экологический менеджмент: проблемы и перспективы развития / С.В. Ратнер, Н.А. Алмастьян // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. Т. 10. № 17 (254). 2014. С. 37-45

PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF THE ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM AT THE ENTERPRISE

Annotation. In this paper, the main problems of implementing an environmental management system are analyzed, and the advantages of developing and implementing this system at the enterprise are considered.

Keywords: environmental management, environmental standards, environmental protection, environmental policy, environmental protection activities.

Ivanchenko A. E.

Scientific supervisor: Polovyan A.V., doctor of economics of sciences, professor.

Donetsk National University

E-mail: evg.ivan4enko71@yandex.ru

УДК 331.5

АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ТРУДА И МЕСТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ РАБОЧЕЙ СИЛЫ

Ищенко К.О.

*Научный руководитель: Пилипенко В.В. старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматривается мировой рынок труда и место Российской Федерации на мировом рынке рабочей силы. Определено участие Российской Федерации на мировом рынке рабочей силы, а также выявлены перспективы участия Российской Федерации на мировом рынке рабочей силы.

Ключевые слова: мировой рынок труда, трудовая миграция, эмигранты, иммигранты, нелегальные мигранты.

Трудовая миграция - это относительно новая форма международного сотрудничества для Российской Федерации. Нынешняя ситуация с трудовыми ресурсами противоречива: с одной стороны, они активно пытаются выйти на мировой рынок труда, а с другой - нет реального внутреннего рынка труда.

Количество официально трудоустроенных трудовых мигрантов в России постоянно растет. В 2020 году он превысил 2 миллиона человек, и эти люди представляют более 40 стран (рис.1). Эта цифра пока отражает лишь малую часть реального процесса: по экспертным оценкам, количество нелегальных трудовых мигрантов в России сегодня колеблется от 4 до 6 млн человек и как минимум в пять раз превышает официальную статистику. Однако если в начале 2000-х годов численность иностранной рабочей силы, официально привлекаемой из-за рубежа, не превышала нескольких сотен тысяч человек и составляла не более 5% всех трудовых мигрантов, то во второй половине десятилетия под влиянием либерализации миграционной политики наметилась четкая тенденция к увеличению легальной составляющей миграции [1].

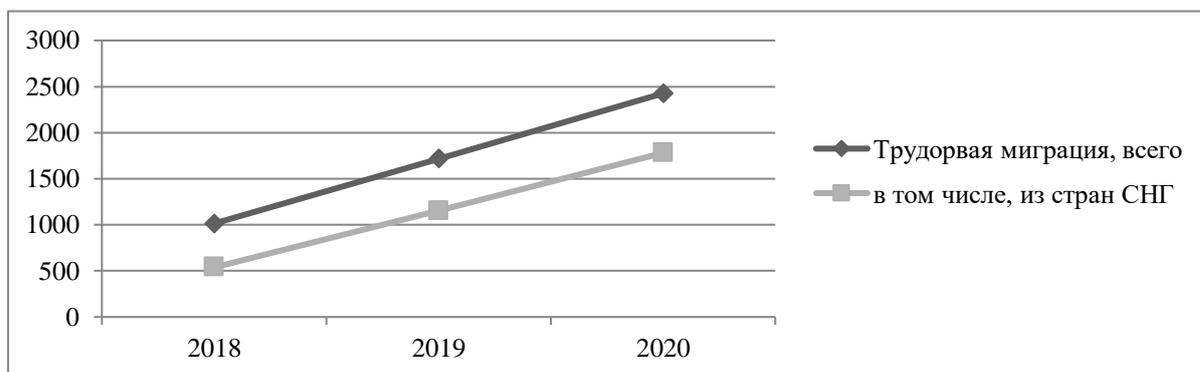


Рис.1. Число трудовых мигрантов, получивших разрешение на работу в Российской Федерации в течение 2018-2020 гг., тыс. человек [1].

Согласно официальной статистике ФМС, в 2020 году из стран СНГ прибыло 73,4% трудовых мигрантов, однако, именно мигранты из СНГ составляют большинство так называемых "нелегалов", поэтому их реальная доля может достигать 3/4. Особенно много трудовых мигрантов в 2020 году прибыло из Украины (10,1%), Узбекистана (26,5%) и Таджикистана (16,1%), а также Турции (5,4%) и Китая (11,6%). Отъезд российских граждан в зарубежные страны происходит в первую очередь из-за желания получить более высокий заработок. Это желание сохраняется и в иммиграции, а также

то, что русскоязычное население в ряде стран СНГ и Балтии переживает крайне неприятную ситуацию, в том числе региональные конфликты [2].

Согласно социологическим исследованиям, примерно 14% мигрантов прибывают на срок не более полугода. Занятость таких мигрантов обычно носит сезонный характер. Более половины мигрантов рассчитывают остаться в стране надолго (7 месяцев и более), а около 36% из них рассматривают возможность постоянного проживания и натурализации в России [3].

Трудовая миграция в Россию по-прежнему остается преимущественно мужским занятием. По данным социологических опросов, 70% мигрантов - мужчины. В официальной статистике доля мужчин составляет 85,6%. В первую очередь это связано с отраслевой структурой занятости трудовых мигрантов, так как 42,1% мигрантов работают в строительной отрасли. Кроме того, есть основания предполагать, что женщины не в полной мере представлены как в официальной статистике, так и в социологических исследованиях, поскольку они с большей вероятностью остаются "невидимыми" из-за особенностей своей работы (высокий процент работников в домашних хозяйствах и других неформальных секторах занятости). Поскольку сфера услуг развивается быстрыми темпами и в настоящее время обеспечивает 2/3 рабочих мест в развитых странах, можно предположить дальнейшее увеличение женской составляющей миграции [3].

Средний возраст мигрантов составляет 34 года, причем более 67,1% из них моложе 40 лет. Несмотря на свой юный возраст, более половины мигрантов имеют собственную семью и детей. Более половины мигрантов являются единственными кормильцами в семье, в то время как многие (35-40%) имеют трех и более иждивенцев. Только четверть респондентов не имеют семьи или иждивенцев. Именно безнадежность, вплоть до прямой угрозы голодной смерти, заставляет многих мигрантов соглашаться на рабские условия труда в России [4].

Важно также отметить последствия иммиграции в Россию. Прежде всего, приток иммигрантов позволяет удержать население России от еще более значительного сокращения за счет естественной убыли (смертность в России превышает рождаемость). Приток в Россию трудоспособного и высокообразованного населения позволит в будущем использовать его потенциал на благо страны.

Однако самой сложной проблемой с точки зрения последствий для России является нелегальная иммиграция иностранных граждан. Низкий профессионально-квалификационный уровень нелегальных мигрантов и появление инфекционных заболеваний требуют серьезного государственного контроля за этим процессом и его регулированием [5].

Сегодня в стране легально работают около 2,5 млн иностранцев. Нелегальная часть, которая в 2017-2019 годах оценивалась в 10-15 миллионов человек, в 2020 году составила 5-7 миллионов. Такое резкое снижение теневого рынка связано в первую очередь с упрощением процедур получения разрешений на работу для граждан СНГ [5].

Отъезд трудоспособного населения из России на постоянное жительство за рубеж нанес значительный ущерб ее научному и экономическому потенциалу, поскольку более половины всех уехавших имели высшее или среднее техническое образование, а значительная часть эмигрантов представляла собой золотой фонд отечественной науки. Наиболее конкурентоспособные и востребованные кадры в развитых странах ушли и уходят в условиях экономических трудностей (рис.2).

В 2020 году Россию покинуло 73130 человек. Согласно официальной статистике Федеральной миграционной службы, в 2008 году в Европу прибыло 28,5% трудовых мигрантов из России, в Азию-24,3%, в Америку-35,9%. Особенно много российских трудовых мигрантов в 2020 году прибыло в Америку (18,7%) и Кипр (11,1%) [6].

В настоящее время существует законодательная база для того, чтобы граждане выезжали за рубеж на заработки. Правительство Российской Федерации заключило соглашения со многими государствами в этой сфере отношений.

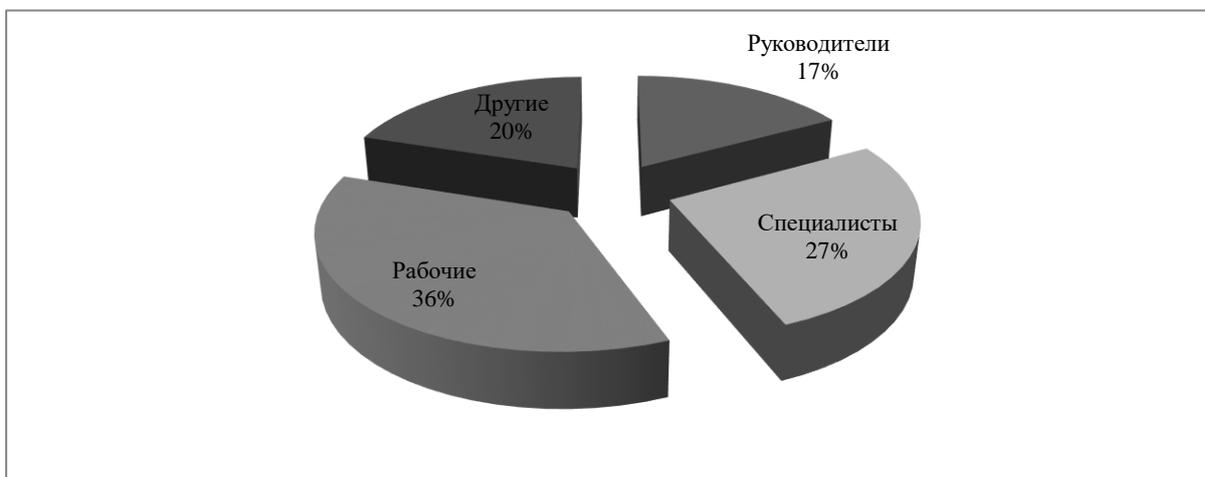


Рис.2. Структура эмигрантов Российской Федерации по профессиям в 2020 г.,% [6].

Сокращение производства в оборонной промышленности, сокращение армии и приток мигрантов из республик СНГ, вызвавший безработицу и снижение уровня доходов ряда социальных групп, являются факторами, побуждающими людей покидать нашу страну для работы за рубежом. Согласно результатам опросов, исследователи, а также беженцы и вынужденные переселенцы из других частей СНГ в Россию чаще всего выезжают на заработки за рубеж. Средний возраст эмигрантов составляет 35,5 лет, причем более 58,1% из них моложе 40 лет [6].

Среди россиян, работающих за рубежом, трудоустроено около 27% квалифицированных специалистов с высшим профессиональным образованием. Именно поэтому в России показатель эмигрантов, имеющих среднее профессиональное образование, больше (рис.3).

Вторая нежелательная потеря для Российской Федерации - это бизнесмены, которые постоянно покидают страну и эмигрируют капиталы. Не рассматривая причины массового вывоза частного российского капитала за рубеж, отметим, что его размеры чрезвычайно велики. Подсчитано, что только за период с 2000 по 2016 год вывоз частного капитала из России за рубеж составил не менее 300 миллиардов долларов США, то есть значительно превысил объем иностранных государственных займов и частных инвестиций в российскую экономику вместе взятых.

Конечно, не весь российский капитал за рубежом переехал туда вместе со своими владельцами. Но это движение, то есть эмиграция владельцев капитала из России в США, Канаду и Западную Европу, является массовым явлением, наносящим ущерб экономике родной страны [7].

Итак, можно сделать вывод, что сложившаяся ситуация с трудовой миграцией в Российской Федерации противоречива. Приток иммигрантов позволяет удержать население России от еще более значительного сокращения и использовать потенциал трудоспособного и высокообразованного населения на благо страны. Данная ситуация требует контроля и регулирования со стороны государства Российской Федерации.

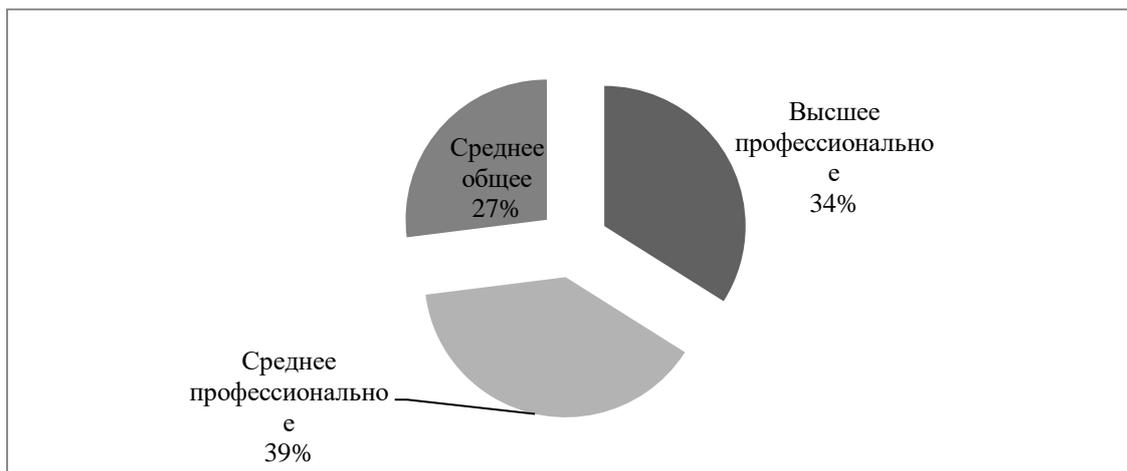


Рис.3. Уровень образования эмигрантов Российской Федерации в 2020 г., % [7].

Таким образом, анализируя участие Российской Федерации на мировом рынке рабочей силы можно сказать, что характерной чертой участия России в процессах международной трудовой миграции является слабая роль государства в регулировании данных процессов, что негативно влияет на развитие экономики, соблюдению прав человека и повышению качества жизни населения страны. В результате этого большое число иностранных работников используются на нелегальных условиях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1.Международные экономические отношения: учебник для вузов/ред. В.Е. Рыбалкина.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2018.- 156 с.
2. Место России на мировом рынке рабочей силы на 2020 год [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://znakka4estva.ru/dokumenty/ekonomika/mesto-rossii-na-mirovom-rynke-rabochey-sily/>.
- 3.Миграция в России, предварительные итоги 2019 года [Электронный ресурс]/Образовательный портал «ЭнаКачества».- Режим доступа: <http://www.demoscope.ru/weekly/2019/0805/barom06.php>.
- 4.Спиркин, А.Г. Мировой рынок труда: учебник/ А.Г. Спиркин. - М.: Наука, 2017.- 856 с.
- 5.Перспективы развития рынка труда в России в 2020 году [Электронный ресурс]/ Сетевое издание: Факт.- Режим доступа: https://studwood.ru/2143913/ekonomika/perspektivy_razvitiya_rynka_truda_rossii.
- 6.Перспективы российского рынка труда в 2020 году [Электронный ресурс]/ Рамблер.- Режим доступа: https://finance.rambler.ru/other/43573577-perspektivy-rossiyskogo-rynka-truda-v-2020-godu/?utm_content=finance_media&utm_medium=read_more&utm_source=copylinkhttps://finance.rambler.ru/other/43573577-perspektivy-rossiyskogo-rynka-truda-v-2020-godu/.
- 7.Положение России на мировом рынке труда в 2020 году: современное состояние, перспективы развития [Электронный ресурс]/ Образовательная социальная сеть KazEdu.kz.- Режим доступа: <https://www.kazedu.kz/referat/30344/8>.

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF THE GLOBAL LABOUR MARKET AND THE PLACE OF THE RUSSIAN FEDERATION ON THE WORLD LABOR MARKET

Annotation. This paper examines the world labor market and the place of the Russian Federation in the world labor market. Defined Russian participation in the global labour market, as well as identifying prospects for Russia's participation in the global labour market.

Keywords: global labor market, labor migration, emigrants, immigrants, illegal migrants.

Ischenko K.O.

Scientific adviser: Pilipenko V. V., senior lecturer
Donetsk National University
E-mail: 010401karinka@mail.ru

УДК 334.7

КЛАСТЕРНЫЕ ИНИЦИАТИВЫ В КАНАДЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Коваленко А.И.

*Научный руководитель: Туралина А.Г., к. э. н., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье исследовано влияние использования кластерного подхода в обеспечении развития внешнеэкономической деятельности государства и роста национальной экономики. Выявлены основные направления государственной политики поддержки и развития кластеров на институциональном уровне, в том числе обозначены наиболее перспективные векторы развития кластерного подхода в рамках внешнеэкономической политики страны в современных условиях.

Ключевые слова: кластер, инновации, внешнеэкономическая деятельность, конкурентоспособность, рост национальной экономики.

Актуальность темы исследования. На современном этапе развития мировой экономики влияние кластеров на мировое хозяйство и международные экономические отношения существенно возросло. Кластерный подход позволяет максимально эффективно использовать привлеченные инвестиции, развивать инновационную деятельность, обеспечивать высокотехнологический экспорт и рост национальной экономики. Одним из государств, эффективно применяющим кластерные инициативы государства в совершенствовании предпринимательской и научно-исследовательской среды, повышении конкурентоспособности страны на мировой арене, является Канада. Обостряющаяся необходимость обеспечения устойчивого развития национальной экономики при экологизации воспроизводственного процесса, способствовала использованию кластерного подхода в повышении эффективности осуществления внешнеэкономической деятельности государства, что является актуальной задачей как для отдельно взятой страны, так и для мирового сообщества в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам кластеризации экономики и кластерной политики посвящены научные работы ученых-экономистов, среди которых стоит выделить труды Е. Дахмена, Г. Линдквиста, П. Кругмана, Е. Лимера, Д. Майлата, Е. Маркона, М. Портера, О. Солвелла, Ю. Терраса, П. Хертога, М. Энрайта.

Развитие идей кластерного управления связано с исследованиями Г. Тауна, П. Друкера, Ф. Тейлора, Г. Эмерсона, а также Ю.И. Растовой, Л.Б. Сульповара.

Цель работы заключается в исследовании влияния государственного стимулирования развития кластеров для обеспечения внешнеэкономической деятельности и устойчивого роста национальной экономики государства.

Результаты исследования. В Канаде значительное внимание уделяется кластерному подходу к организации научных исследований. Зарубежный опыт формирования региональных кластеров показывает, что существует две основные модели, в рамках которых осуществляется кластерная политика – либеральная и дирижистская. Так, в Канаде реализуется либеральная модель, согласно которой основная роль правительства сводится к установлению общих для экономики правил и предоставлению услуг, а осуществление конкретных кластерных инициатив может быть поручено администрациям провинций и муниципалитетов.

В то же время кластерная стратегия является частью национальной инновационной стратегии страны. Более подробно функции органов правительства, воздействующих на развитие кластеров, отображены в табл.1 [2,3].

Таблица 1

Органы правительства, содействующие развитию кластеров в Канаде

Орган правительства	Функции
Федеральное правительство	
Национальный Исследовательский Совет (НИС)	- координация кластерной стратегии; - стимулирование инновационной деятельности на местном уровне
Департамент инвестиций, науки и технологий (входит в Министерство иностранных дел и международной торговли)	- поддержка в привлечении иностранных инвестиций в кластеры, провинции и сектора экономики.
Корпорация по развитию экспорта Канады	- поддержка в реализации продукции канадских производителей на внешних рынках.
Правительство на уровне провинций	
Агентства регионального развития	- помощь компаниям в определении потенциальных стратегических возможностей кластера; - разработка институциональных или сетевых механизмов построения сотрудничества между ключевыми участниками кластера; - повышение качества обмена информацией между исследовательскими организациями и компаниями, а также содействие в коммерциализации разработок; - совершенствование инфраструктуры на региональном и местном уровнях; - формирование и реализация образовательных программ.

Основной целью инновационной стратегии Канады является вовлечение существующих наработок в области исследований, технологий и инноваций в повседневную деятельность правительства, академий и частного сектора для повышения общего инновационного потенциала, квалификации и уровня знаний. Для достижения поставленной цели Национальным Исследовательским Советом были запущены Технологические Кластерные Инициативы. Среди последних реализованных кластерных инициатив стоит отметить следующие наиболее успешные:

- биотехнологические кластеры (Монреаль, Торонто, Ванкувер, Оттава, Галифакс);
- информационно-телекоммуникационные кластеры (Ванкувер, Калгари, Квебек);
- кластеры высоких технологий (Монреаль, Онтарио и др.);
- мультимедийные кластеры (Монреаль, Торонто, Ванкувер);
- винодельческий кластер (Ниагара);
- кластер пищевой промышленности (Торонто).

Наиболее значимым является исследование инновационных кластеров, так как они оказывают прямое воздействие на уровень развития научно-технического прогресса страны и определяют ее технологическое преимущество на мировой арене. С 2017 года в стране реализуется «Инициатива инновационных суперкластеров», призванная помочь укрепить наиболее перспективные кластеры Канады и ускорить экономический рост в высокоинновационных отраслях (например, передовое производство, чистые и цифровые технологии, здравоохранение, инфраструктура и транспорт), позиционируя канадские компании как ведущие мировые корпорации.

Инициатива разграничивает понятия «кластер» и «суперкластер». Так, суперкластер – очаг инноваций, в котором находится сильный промышленный кластер или кластеры, связанные общей зависимостью от специализированных ресурсов, включая технологии, идеи и инфраструктуру. По сравнению с кластерами суперкластеры обладают следующими характеристиками:

- более прочные и многочисленные связи между секторами, фирмами, государственными и академическими исследовательскими активами;

- наличие конкурентных преимуществ, которые выражаются в мировом признании и влиянии, а также в способности привлекать таланты и инвестиции в высокоинновационные отрасли;

- исключительная производительность, в том числе значительное влияние на создание рабочих мест и ВВП.

Целью Инициативы является ускорение роста и развития инновационных суперкластеров, возглавляемых бизнесом, преобразование сильных сторон инновационных экосистем в новые коммерческие и глобальные возможности для роста и повышения конкурентоспособности на мировых рынках. Ожидаемыми результатами являются:

- ускорение коммерциализации новых продуктов, процессов и услуг, которые позволят компаниям расти и становиться лидерами мирового рынка;

- помощь в решении задач для промышленных секторов экономики Канады с целью повышения их производительности и конкурентоспособности;

- обеспечение долгосрочного преимущества и глобальной узнаваемости бренда Канады, что привлечет дополнительные инвестиции, технологии, идеи и откроет новые возможности для населения страны, включая хорошо оплачиваемую работу.

В «Инициативу инновационных суперкластеров» инвестируют до 950 млн. долл. США в год. Данная программа рассчитана на период 2018-2022 годы и находится под управлением Министерства инноваций, науки и экономического развития Канады. Регулярное заключение соглашений о взносах выполняется специальными уполномоченными в подразделениях, а отраслевой Совет директоров обеспечивает общее управление каждой организацией.

В феврале 2018 года правительство Канады объявило о пяти успешных участниках «Инициативы инновационных суперкластеров», которые представлены в табл.2 [4,5].

Таблица 2

Участники «Инициативы инновационных суперкластеров», 2018-2027 гг.

Суперкластер, регион	Прогнозируемый продукт	Влияние на ВВП., млрд. долл. США	Создание рабочих мест, штук
Сверхскопление цифровых технологий (DTS), Британская Колумбия	Приложения виртуальной, смешанной и дополненной реальности, сбора и анализа данных, а также квантовых вычислений для улучшения предоставления услуг в секторах природных ресурсов, точного здравоохранения и производства	5	13500
Сверхскопление белковой индустрии (PIC), Прерии	Агропродовольственные технологии, геномика и информационные технологии в поддержку канадского сельского хозяйства	4,5	4500
Производственный суперкластер нового поколения (NGen), Онтарио	Передовые производственные технологии, IT-технологии и кибербезопасность	13,5	13500
Сверхскопление цепей поставок на базе искусственного интеллекта (SCALE.AI), Квебек	Искусственный интеллект и технологии цепочек поставок	16,5	16500
Океанское сверхскопление (COS), Атлантическая Канада	Автономные морские транспортные средства, морские биотехнологии и производство энергии для укрепления различных океанических отраслей Канады.	14	3000

Как показано на рис. 1, к 31 марта 2020 года планировалось израсходовать 104 млн. долл. США. Внутренние документы Министерства промышленности (ISED) показывают, что по состоянию на 6 марта 2020 года было израсходовано 30 млн. долл. США, или 29 % от запланированной суммы. Ожидается, что нефедеральные партнеры потратят 1,087 млрд. долл. США за те же 5 лет. Из 30 млн. долл. США потраченных в 2019-2020 годах 12 млн. долл. США приходились на расходы по проекту, а 18 млн. долл. США - на эксплуатационные и административные расходы.

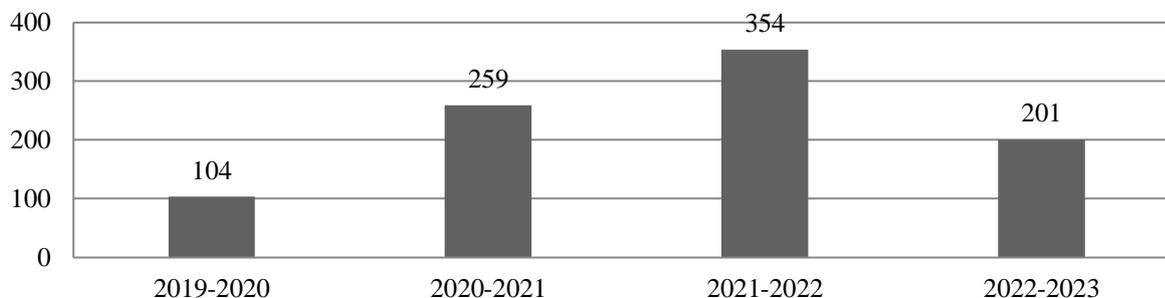


Рис. 1. Прогнозируемая динамика расходов на «Инициативу инновационных суперкластеров» в Канаде, млн. долл. США

Большинство проектов стартовали в конце 2019 - начале 2020 года и на момент получения данных все еще находились на ранней стадии. Это отчасти объясняет, почему расходы на проектные затраты остаются относительно низкими по сравнению с эксплуатацией и производством.

Рассмотрим данные об Инициативе инновационных суперкластеров за 2019-2020 годы в табл.3 [6]. Так, предполагалось, что фактические расходы на все проекты в совокупности составят 227 млн. долл. США, а операционные и административные – 23 млн. долл. США. Реализация 45 проектов, профинансированных Министерством промышленности, привело к созданию 3916 рабочих мест в инновационных кластерах, непосредственно, за 2 года существования.

Таблица 3

Результаты «Инициативы инновационных сверхкластеров» за 2019-2020 годы

Сверхкластер	Фактические и расходы по проектам, млн. долл. США	Фактические расходы на операционные и административные расходы, млн. долл. США	Количество проектов, объявленных и профинансированных ISED, штук	Ожидаемое количество созданных рабочих мест, штук
DTS	69	5	22	938
PIC	68	5	4	757
NGen	31	8	6	1163
SCALE.AI	83	2	11	970
COS	26	2	2	88

Предполагая, что уровень создания рабочих мест будет одинаковым и что ISED и нефедеральные партнеры выполняют свои задачи по расходам, можно сделать вывод, что «Инициатива инновационных суперкластеров» создаст 27341 рабочих мест за 5 лет действия программы (без учета косвенных рабочих мест, которые могут быть созданы по мере роста фирм в сверхкластерах). Некоторые суперкластеры также финансируют проекты, целью которых является обучение рабочих. Ожидается, что обучение пройдут около 3109 человек.

Необходимо отметить, что за 2 года реализации Инициативы достигнуты результаты, которые несколько отличаются от прогнозируемых данных. Так, более 800 млн. долл. США было вложено соинвестором, из них около 420 млн. долл. США вложено

в промышленность. Увеличилось количество партнеров по проектам на 630 компаний, в том числе более 350 из них – малые и средние предприятия. Вследствие чего фактически за 2 года было создано 6100 рабочих мест. Также было одобрено 220 проектов, среди которых 150 проектов регулярных потоков с общим объемом инвестиций более 630 млн. долл. США и более 70 проектов в ответ на пандемию COVID-19 с общим объемом инвестиций более 175 млн. долл. США.

Часть суперкластеров в ответ на COVID-19 уже выдвинули программы DTS и NGen. Согласно данным, первый из них на 20 апреля 2020 года объявил об утверждении четырех первоначальных проектов на сумму более 500 млн. долл. США для предотвращения распространения пандемии:

- **Beacon – глобальная сеть обмена данными в реальном времени:** DNASTack, в сотрудничестве с Global Alliance for Genomics & Health и Microsoft осуществляют разработку облачной сети для обмена данными исследований в реальном времени во всем мире, а также обеспечение поисковой системы для геномных вариантов вируса;

- **обеспечение передовых линий:** Food-X Technologies в кооперации с SPUD.ca, ADAPTECH, IQBit, ETG Consulting и Microsoft создают систему управления электронными бакалейными товарами для гарантированной доставки свежих продуктов передовым работникам и пациентам;

- **спасатель - прогнозирование возникающих пандемий:** Finger Food Advanced Technology Group в сотрудничестве с Красным Крестом, Team Rubicon, FEMA и Университетом Британской Колумбии разрабатывают инструмент для более точного прогнозирования будущих пандемий по мере их возникновения путем агрегирования информации о погоде и путешествиях, данных органов здравоохранения и медицинских учреждений;

- **быстрое перепрофилирование лекарств от COVID-19:** Институт ИИ Канады в партнерстве с adMare BioInnovations определяет с помощью искусственного интеллекта существующие лекарства, которые могут быть перепрофилированы для лечения пациентов с COVID-19.

Среди проектов NGen, которые получили финансирование в рамках Программы реагирования на COVID-19 на данный момент, выделяют следующие:

- **маски для лица с использованием 3D-печати:** Burloak Technologies Inc., Hamilton Health Sciences и Mohawk College объединились для производства защитных масок. Производство достигло объемов примерно 10 тысяч единиц в неделю;

- **дизайн аппарата ИВЛ с открытым исходным кодом:** StarFish Medical и Linamar в сотрудничестве с другими фармацевтическими компаниями разрабатывают и производят ИВЛ с открытым исходным кодом;

- **наборы для быстрого тестирования:** Sona Nanotech Inc. вместе с лабораториями, больницами и высшими учебными заведениями занимается разработкой и производством полевых наборов для тестирования COVID-19 с улучшенным обнаружением, точностью и способностью предоставлять результаты в течение 10 минут. Ожидается, что в случае успеха этот проект будет производить 20 тысяч тестовых наборов в неделю с потенциалом увеличения до 1 миллиона тестовых наборов в неделю.

Выводы. Таким образом, на современном этапе развития мирового хозяйства влияние кластеров на экономику Канады, как и любого другого государства, сложно переоценить. Так, страна повышает свою конкурентоспособность и становится мировым лидером в области технологий посредством стимулирования инновационных суперкластеров, которые позволяют привлекать дополнительные инвестиции в экономику, создавать новые рабочие места, совершенствовать инфраструктуру в регионах, наращивать экспорт и повышать уровень благосостояния населения. А реализуемый кластерный подход в области инноваций и технологий позволяет

посредством минимальных усилий создавать необходимые условия для развития предпринимательства и научно-исследовательских центров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ленчук Е.Б., Власкин Г.А. Кластерный подход в стратегии инновационного развития зарубежных стран. Статья. Российский гум. научный фонд. М. 2016.
2. International Cooperation. Canada [Электронный ресурс] / European Cluster Collaboration Platform. - Режим доступа: <https://clustercollaboration.eu/international-cooperation/canada>. (Дата обращения: 06.02.2021).
3. Frequently asked questions about the Innovation Superclusters Initiative (ISI) [Электронный ресурс] / The official website of the Government of Canada. – Режим доступа: <https://www.ic.gc.ca/eic/site/093.nsf/eng/00004.html#faq-2>. (Дата обращения: 06.02.2021).
4. Инициатива инновационного суперкластера и финансирование канадских инноваций, направленных на борьбу с COVID-19 [Электронный ресурс] / Bennett Jones LLP. – Режим доступа: <https://www.bennettjones.com/Blogs-Section/Innovation-Supercluster-Initiative-and-Funding-for-Canadian-Innovations-Targeting-COVID-19>. (Дата обращения: 07.02.2021).
5. Инициатива инновационных суперкластеров [Электронный ресурс] / Invest in Canada. – Режим доступа: <https://www.investcanada.ca/programs-incentives/innovation-superclusters-initiative>. (Дата обращения: 07.02.2021).
6. The Innovation superclusters initiative – a preliminary analysis [Электронный ресурс] / Office of the Parliamentary Budget Officer. – Режим доступа: https://www.pbo-dpb.gc.ca/web/default/files/Documents/Reports/RP-2021-024-S/RP-2021-024-S_en.pdf. (Дата обращения: 07.02.2021).

CLUSTER INITIATIVES IN CANADA AS A FACTOR IN THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Annotation. This paper examines the impact of using the cluster approach to ensure the development of foreign economic activity of the state and the growth of the national economy. The main directions of state policy to support and develop clusters at the institutional level, including the most promising vectors of the cluster approach in the foreign economic activity of the country in modern conditions were identified.

Keywords: cluster, innovation, foreign economic activity, competitiveness, national economic growth.

Kovalenko A. I.

Scientific adviser: Turalina A.G. Ph.D
Donetsk National University
E-mail: pozitivka257@yandex.ru

УДК 339.56

АНАЛИЗ ПОЗИЦИИ ВЕЛИКОБРИТАНИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Кожома Ж.В.

*Научный руководитель: Васько Ю.С., ст. преп.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматривается внешнеторговая деятельность Великобритании в современных условиях. Проанализирована степень влияния внешнеторговой деятельности (далее ВТД) Великобритании на мировую торговлю, а также сделан прогноз для торговых потоков страны.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, Великобритания, корреляция, прогноз.

Введение. Внешнеэкономическая деятельность играет особую роль в экономике страны — роль связующего элемента между страной и мировым хозяйством. Ее особенность заключается в том, что она с одной стороны, представляет собой явление национальное, с другой — несет в себе интернациональные черты.

В настоящее время Великобритания сохраняет прочную позицию среди сильнейших экономик мира и по многим направлениям внешнеэкономической деятельности занимает высокие места. На протяжении всей истории своего существования Великобритания занимала лидирующие позиции в списке стран по экономическому развитию, которая сейчас имеет одну из сильнейших открытых экономик мира. Несмотря на все достоинства данного государства, конъюнктура мирового рынка меняется, а вместе с тем – место Великобритании в мировой экономике, что и обуславливает актуальность данной темы.

Целью работы является анализ развития внешнеторговой деятельности Великобритании в современных условиях и определения ее места в мировой торговле.

Основная часть. На данный момент в Великобритании закончился переходный период, который длился с 31 января 2020 года по 31 декабря 2020 года, что дает ей возможность заключать новые торговые соглашения с другими странами. Переходный период был обусловлен «Brexit», то есть выходом Соединенного Королевства (далее СК) из Европейского союза (далее ЕС). Во время переходного периода в отношении СК по-прежнему применялись права Европейского союза, как если бы Великобритания была страной-членом. Но были предусмотрены определенные исключения: например, СК нельзя принимать участие в процессе принятия решений ЕС, а также страна не имеет права голоса на выборах в Европейский парламент. Во время переходного периода СК было частью таможенного союза и единого рынка Европейского союза, а также должно было следовать торговой политике ЕС и применять таможенные тарифы ЕС.

С тех пор как жители Великобритании в 2016 году проголосовали за выход королевства из состава ЕС, страна заключила двусторонние торговые соглашения с 62 государствами, в числе которых Япония, Мексика и Сингапур. Соглашение о свободной торговле между Великобританией и США до сих пор заключено не было. Теперь данные договоры вступают в силу нынешних правил торговли между странами.

В экономике Великобритании важное место занимает внешнеторговая деятельность. Это определяется как бедностью природными ресурсами, так и величиной технологического развития производства государства. По мимо прочего ВТД – основная форма участия в системе мировых хозяйственных связей.

В 2019 году Великобритания занимала 5 место по экспорту товаров [1] (3,58%) после Китая (13,7%), США (9,01%), Германии (8,18%) и Японии (4,98%).

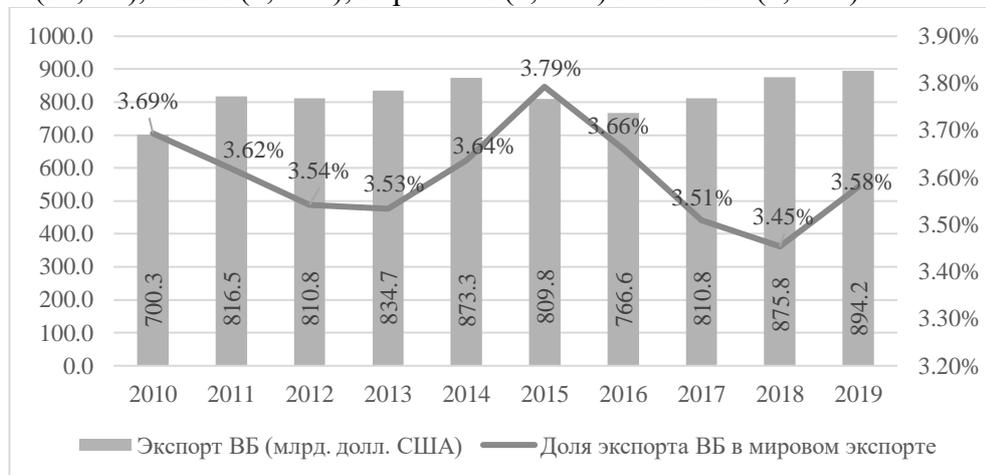


Рис. 1 – Динамика экспорта Великобритании, млрд. долл. США [2]

На рисунке 1 видно, что за последние 10 лет экспорт Великобритании имеет тенденцию на увеличение. Совокупный экспорт из Великобритании составил 894,2 млрд. долл. США в 2019 году. В стоимостном выражении экспорт увеличился на 18,5 млрд долл. США (2,1%) по сравнению с 2018 годом, доля экспорта Великобритании в мировом увеличилась на 0,84% и в 2019 году составила 4,72%.

Более 20% экспорта из Великобритании в 2019 году было представлено следующими товарными группами:

1. Автомобили (43,4 млрд. долл. США; 9,35%)
2. Сырая нефть (26,4 млрд. долл. США; 5,7%)
3. Золото (25,8 млрд. долл. США; 5,56%)

В 2019 году по объему импорта Великобритания (рис. 2) занимала 4 место [1] (3,70%) после США (13,93%), Китая (11,22%) и Германии (6,72%).

Совокупный импорт в Великобританию составил 924,9 млрд долларов в 2019 году. Сокращение поставок товаров в Великобританию в стоимостном выражении по сравнению с 2018 годом составило 9,58 млрд. долл. США (-0,09 %). Из рисунка 2 видно, что величина импорта товаров и услуг в Великобританию за последние 9 лет имеет тенденцию к увеличению. Доля импорта Великобритании в мировом импорте на протяжении последних лет снижалась, и в 2019 году составила 3,7 %.

Практический интерес представляет расчет зависимости внешнеторговой деятельности в мире от внешнеторговой деятельности Великобритании.

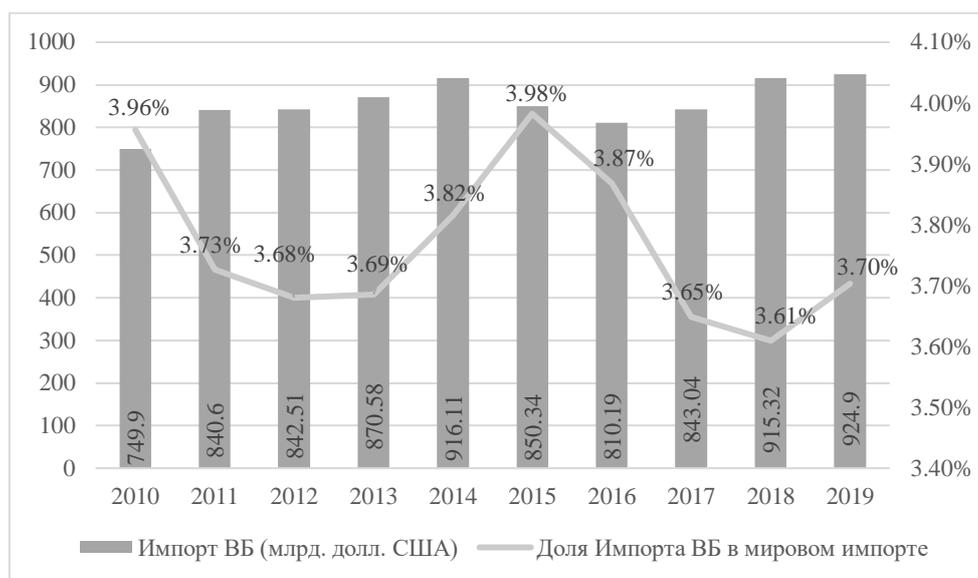


Рис. 2 - Динамика импорта Великобритании, млрд. долл. США [2]

Парная регрессионная модель представляется в виде формулы [3]:

$$Y = a_0 + a_1 * X \quad (1)$$

где величина Y – зависимая переменная (мировой внешнеторговый оборот); величина X – независимая переменная (внешнеторговый оборот Великобритании); a_0, a_1 – параметры модели.

В таблице 1 приведены данные за период с 2010 по 2019 гг. в млрд. долл. США. Так же в таблице 1 с помощью функций найдены сумма, среднее и дисперсия, которые понадобятся при дальнейших расчетах.

Таблица 1

Расчетная таблица [3]

Год	Мировая ВТД	ВТД Великобритании
1	2	3
2010	37914,5	1450,222
2011	45120,0	1657,141
2012	45780,3	1653,306
2013	47239,6	1705,293
2014	48024,8	1789,419
2015	42703,2	1660,129
2016	41888,9	1576,825
2017	46207,9	1653,832
2018	50717,9	1791,081
2019	49955,6	1819,115
Сумма	455552,6	16756,4
Среднее значение	45555,3	1675,6
Дисперсия	15063806,6	12207,95

Найдем ковариацию с помощью функции КОВАР:

$$\text{cov}(x, y) = 367592$$

Теперь можно найти параметры модели a_1 и a_0 записать уравнение регрессии:

$$a_1 = (\text{cov}(x, y)) / (\text{var}(x)), \quad a_0 = \bar{y} - a_1 * \bar{x}$$

$$a_1 = 33,46, \quad a_0 = -10505,72$$

$$y = 33,46x - 10505,72$$

Тесноту связи характеризуют с помощью выборочного коэффициента корреляции:

$$r_{xy} = (\text{cov}(x, y)) / (\sigma_x * \sigma_y)$$

Получив коэффициент корреляции, равный 0,952, можно сказать о наличии прямой сильной линейной связи между переменными.

Для оценки качества (точности) построенной модели регрессии воспользуемся коэффициентом детерминации:

$$R^2 = r_{xy}^2$$

Так как коэффициент детерминации равен 0,907, то 90,7% вариации показателя Y объясняется построенной регрессионной моделью, а 9,3% - не объясняется.

Сделаем прогноз для торговых потоков (экспорт и импорт) Великобритании на 3 года вперед с помощью метода аналитического выравнивания.

Построим линейный график динамики экспорта Великобритании (рис. 3).

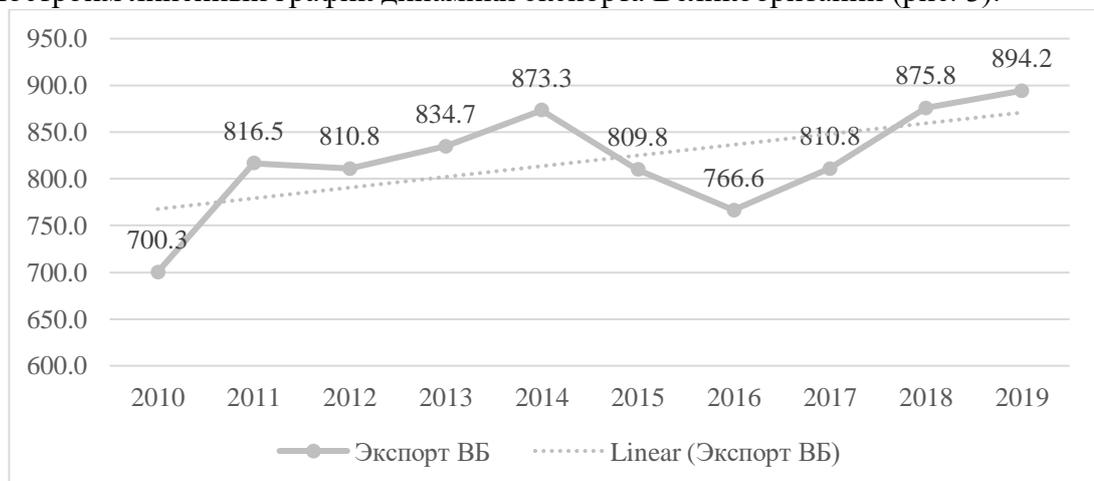


Рис. 3 – Динамика экспорта Великобритании, млрд. долл. США [2]

В исследовании четное количество наблюдений (уровней) – 10, значит серединой ряда выступают 2014 и 2015 гг. В таблицу 2 вносим значения t (для 2014 г. $t = -1$, для 2015 г. $t = 1$, а остальные ряды заполняем по возрастанию) и вычисляем t^2 и $y * t$.

Таблица 2

Аналитическое выравнивание динамического ряда экспорта Великобритании

Год	Экспорт Великобритании, млрд долл. США (y)	t	t^2	$y * t$
1	2	3	4	5
2010	700,3	-5	25	-3501,5
2011	816,5	-4	16	-3266
2012	810,8	-3	9	-2432,4
2013	834,7	-2	4	-1669,4
2014	873,3	-1	1	-873,3
2015	809,8	1	1	809,8
2016	766,6	2	4	1533,2
2017	810,8	3	9	2432,4
2018	875,8	4	16	3503,2
2019	894,2	5	25	4471
Сумма	8192,87	0	110	1007

Найдем параметры a_0 и a_1 по формулам (3.1), (3.2).

$$a_0 = \frac{\sum y}{n}; a_0 = 819,29$$

$$a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2}; a_1 = 9,16$$

Найденные параметры a_0 и a_1 подставим в уравнение прямой:

$$y' = 819,29 + 9,16 * t$$

Параметр $a_1 = 9,16$ показывает, что в среднем ежегодно экспорт увеличивается на 9,16 млрд. долл. США.

Для прогноза необходимо продолжить значения t для следующих годов. То есть, для 2020 г. $t=6$, для 2021 г. $t=7$, для 2022 г. $t=8$. Данные значения подставляем в найденное уравнение прямой:

$$y_{2020} = 874,214 \text{ млрд. долл. США,}$$

$$y_{2021} = 883,368 \text{ млрд. долл. США,}$$

$$y_{2022} = 892,523 \text{ млрд. долл. США.}$$

Аналогичные действия выполним для расчета прогноза для импорта Великобритании на 2020-2022 года. Вычислив параметры $a_0 = 819,29$ и $a_1 = 8,99$, составили уравнение:

$$y' = 819,29 + 8,99 * t$$

Таким образом, в среднем ежегодно импорт Великобритании снижается на 14, млрд. долл. США.

Получим следующие прогнозы:

$$y_{2020} = 873,228 \text{ млрд. долл. США,}$$

$$y_{2021} = 882,218 \text{ млрд. долл. США,}$$

$$y_{2022} = 891,208 \text{ млрд. долл. США,}$$

Проанализировав расчеты, можно сделать вывод, что экспорт и импорт Великобритании при сохранении текущих тенденций будет увеличиваться.

Выводы. Таким образом, по результатам анализа можно сделать вывод, что в Великобритании ВТД играет важную роль при текущем технологическом развитии и природно-географических условиях (ограниченность ресурсов). Экспорт – средство поддержания стабильного роста одной из сильнейших экономик мира.

Доля экспорта Великобритании в мировом совокупном экспорте в 2019 году составляла 3,58%, импорта – 3,70%. Великобритания вошла в топ пять крупнейших экспортеров в 2019 году: на первом месте Китай с долей 13,7%, на втором – США (9,01%), на третьем – Германия (8,18%), на четвертом – Япония (4,86%), а также она вошла в топ четыре крупнейших импортеров: на первом месте США с долей 13,93%, на втором – Китай (11,22%), на третьем – Германия (6,72%).

Вычислив зависимость внешнеторговой деятельности в мире от внешнеторговой деятельности Великобритании с помощью корреляционно-регрессионной модели, можно сделать вывод о сильном влиянии ВТД Великобритании на объемы мировой торговли.

С помощью метода аналитического выравнивания сделан прогноз для экспорта и импорта Великобритании на 3 года вперед: прогноз показал, что экспорт и импорт страны при сохранении текущих тенденций будет увеличиваться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. GDP, PPP (current international \$) // The World Bank Group. [Электронный ресурс] – URL: <https://data.worldbank.org/indicator> (дата обращения: 16.02. 2021).
2. Великобритания Экспорт и Импорт товаров и услуг, 1960-2020 // Knoema.com: архив глобальных данных. [Электронный ресурс] – URL: <https://knoema.ru> (дата обращения: 16.02. 2021).
3. Лекции по эконометрике: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Прикладная информатика (в экономике)» / Н. И. Шанченко. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 139 с. (дата обращения: 17.02. 2021).
4. Объемы мировой торговли упадут на 13-32% – ВТО / Информационно-аналитическое агентство Sea News. [Электронный ресурс] - URL: <https://seanews.ru/2020/04/09/ru-obemy-mirovoj-torgovli-upadut-na-13-32-vto/> (дата обращения: 17.02. 2021).

ANALYSIS OF THE POSITION OF THE NITED KINGDOM'S IN THE WORLD ECONOMY

Annotation. This paper examines the foreign trade activity of United Kingdom in modern conditions. The degree of influence of UK's foreign trade activities on world trade analyzed, and a forecast for the country's trade flows made.

Keywords: foreign trade activity, UK, correlation, forecast.

Kozhoma. J.V.

Scientific adviser: Vasko. U. S., s. lec.

Donetsk National University

E-mail: kozhoma.zhanna@yandex.ru

УДК 331.109

ОЦЕНКА ИНТЕНСИВНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ КОНФЛИКТОВ НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ PETROPAVLOVSK PLC

Коршун Е.О.

*Научный руководитель: Забавина Е.Ю., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье дана оценка интенсивности корпоративного конфликта в крупнейшей золотодобывающей компаний России Petropavlovsk PLC. Индекс интенсивности корпоративного конфликта рассчитан с учетом «корпоративной составляющей» и количеством упоминаний конфликта в СМИ.

Ключевые слова: конфликт, корпоративное управление, акционер, средства массовой информации.

Актуальность. На сегодняшний день корреляция между корпоративным конфликтом и финансовой результативностью компании мало исследована, что в сочетании с корпоративным управлением в России, по типу главный – только мажоритарий, а миноритарий – слабое звено, является одной из основных проблем современного управления. Главная задача руководителя при возникновении конфликта – его урегулирование при незначительных финансовых и управленческих потерях. По этой причине оценка интенсивности корпоративного конфликта, с учетом факторов корпоративного управления и степенью освещенности в СМИ, обретает особую актуальность.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию содержания категории «корпоративный конфликт», его влиянию на финансовую результативность компании и поиску путей его урегулирования посвящены работы Г.В. Алексева, А.Д. Бобрышева, И.В. Березинец, Ю.Б. Ильиной, Д. Н. Фахритдиновой и др.

Цель статьи – оценка интенсивности корпоративного конфликта на примере компании Petropavlovsk PLS.

Результаты исследования. В России в числе первых, кто занялся исследованием взаимосвязи корпоративного конфликта и результативности компаний стали А. Радыгин и С. Архипов. В исследовании «Собственность, корпоративные конфликты и эффективность» авторы предложили растёт индекса корпоративного конфликта по формуле [1]:

$$CCI = d_0 \times \sum_{j=1}^N d_j, \quad (1)$$

где d_0 – бинарная переменная, равная нулю, в случае, если в компании присутствует акционер, владеющий 50% акций, и единице в противном случае;

N – число использованных в построении индекса показателей;

j – номер показателя;

d_j – значение соответствующего показателя.

Для разработки индекса, авторы брали в учет такие показатели как: количество общих собраний акционеров, выплаты дивидендов по привилегированным акциям, осуществление дополнительных эмиссий акций, выкуп собственных акций компании. Для отражения результативности использовались: отношение прибыли к основным фондам, отношение выручки к числу занятых, маржа прибыли, отношение выручки к промышленно-производственному персоналу и отношение выручки к основным фондам.

Авторы исследования пришли к выводу, что компания, которая имеет наиболее высокий индекс интенсивности корпоративного конфликта имеет более высокие показатели финансовой результативности.

Проведем исследование интенсивности корпоративного конфликта в компании Petropavlovsk PLC в 2020 году с использованием метода А.Радыгина и С.Архипова [1], но с некоторыми модификациями.

Основная причина конфликта — голосование против вхождения в совет директоров нескольких топ-менеджеров и основателя компании, Павла Масловского, в ходе собрания акционеров 30 июня 2020 г. Против них проголосовала группа акционеров, которые владеют 40% пакетом акций компании. Среди них «Южуралзолото» Константина Струкова (контроль 22,37% Petropavlovsk), два фонда Everest и Slevin (12,09%), а также Fortiana Holdings Владислава Свиблова (4,62%). Они избрали новый совет директоров, который назначил временного CEO (главного исполнительного директора) Максима Мещерякова.

С учетом сложившейся ситуации, некоторые менеджеры, не вошедшие в новый совет, подозревают, что результаты собрания акционеров «были спланированы» компанией Струкова совместно с Николаем Люстигером, который последние два года представляет интересы Everest и Slevin. По их словам, Люстигер общался со Струковым еще до того, как «Южуралзолото» стала акционером в феврале 2020 года [2].

Второй по значению акционер компании Prosperity Capital Managent, (17% акций), также считает данную ситуацию «скрытым поглощением» в интересах «Южуралзолота» и ее партнеров. Таким образом, члены правления Petropavlovsk обратились в Комиссию по слияниям и поглощениям Лондонской биржи с просьбой провести расследование возможного сговора между акционерами компании.

Оценку интенсивности указанного корпоративного конфликта в Petropavlovsk PLC проведем с учетом некоторых модификаций метода А. Радыгина и С. Архипова, а именно [4].:

1. В расчет взята степень «прозрачности» и количество упоминаний конфликта в средствах массовой информации. Так как именно данная составляющая тесно связана с интенсивностью корпоративного конфликта;
2. Включены лишь выкуп собственных акций и дополнительная эмиссия;
3. Переменные, включенные в индекс, не могут вносить равный вклад в степень измерения интенсивности конфликта.

Расчеты базируются на двух основных составляющих: «корпоративной» (CORP) и «освещении в средствах массовой информации» (MEDIA). Категория «корпоративная составляющая» включает в себя две подкатегории: «корпоративное управление» и «экспроприация акционеров». Вычисление значения индекса интенсивности корпоративного конфликта (CCI) производилось по формуле:

$$CCI=0,7 \times CORP+0,3 \times MEDIA, \quad (2)$$

где CCI – индекс интенсивности корпоративного конфликта;
 CORP – корпоративная составляющая конфликта;
 MEDIA – освещение в средствах массовой информации.

При распределении весовых коэффициентов в индексе корпоративная составляющая индекса вводилась с весовым коэффициентом 0,7, так как она отражает причины конфликта, используемые конфликтующими сторонами «методы борьбы» и процедуры корпоративного управления, с помощью которых конфликт может быть урегулирован.

Категория «освещение в СМИ» имеет значение равное 0,3, так как, является лишь дополнением «корпоративной составляющей». Средства массовой информации чаще освещают конфликт по причине публичности отдельных лиц, которые участвуют в конфликте. Ими могут быть топ-менеджеры или, например, акционеры компании.

Более детальное описание составляющих индекса интенсивности корпоративного конфликта представлено в табл. 1.

Таблица 1

Структура индекса интенсивности корпоративного конфликта

Показатель	Измерение
Категория 1. «Корпоративная составляющая»	
«Корпоративное управление»	
Контролирующий акционер	Значение, принимающее 0 – при наличии контролирующего акционера в компании; 1 – при отсутствии такового
Доля внеочередных собраний акционеров в общем количестве собраний акционеров	Отношение количества внеочередных собраний акционеров к общему количеству собраний акционеров

Доля членов совета директоров, не являющихся независимыми	1 – k, где k – средняя доля независимых директоров в совете директоров
«Экспроприация акционеров»	
Осуществление переоценки активов компании в случае ее реорганизации	Переменная, принимающая значение 1 – в случае, если проводилась переоценка активов при реорганизации, 0 – в ином случае
Осуществление дополнительных эмиссий акций	Значение, принимающее 1 – в случае если осуществлялись дополнительные эмиссии акций; 0 – в ином случае
Вывод активов из компании	Значение, принимающее 1 – в случае, если в период конфликта из компании выводились активы; 0 – в ином случае
Факт неисполнения обязательного предложения (оферты)	Переменная, принимающая значение 1 – при наличии факта неисполнения обязательного предложения (оферты); 0 – в ином случае
Осуществление выкупа собственных акций	Значение, принимающее 1 – в случае, если выкуп собственных акций осуществлялся; 0 – в ином случае
Факт трансфертного ценообразования	Значение, принимающее 1 – в случае, если в период конфликта осуществлялось трансфертное ценообразование; 0 – в ином случае
Категория 2. «Освещение в СМИ»	
Доля упоминаний определенного конфликта в СМИ	Отношение количества упоминаний конфликта в СМИ («Ведомости», «РБК daily», «Коммерсант») в данном периоде к общему количеству упоминаний всех конфликтов

Расчеты индекса интенсивности корпоративного конфликта проводились во временных промежутках: 6 месяцев до конфликта, период конфликта и 6 месяцев после основного конфликта. Данные для расчетов взяты из материалов корпоративной публичной отчетности компании Petropavlovsk PLC [3]. Данные расчета индекса ССИ представлены в табл. 2.

Таблица 2

Расчет индекса интенсивности конфликта

Период	Расчет индекса
До конфликта	$CCI=0,7*1,25+0,3*0=0,875$
Во время конфликта	$CCI=0,7*2,625+0,3*1,5=2,287$
После конфликта	$CCI=0,7*2,625+0,3*0=1,837$

Нулевое значение индекса свидетельствует об отсутствии конфликта между акционерами. По мере роста коэффициента ССИ увеличивается интенсивность корпоративного конфликта.

Данные индекса ССИ для компании Petropavlovsk PLC представлены на рис. 1.

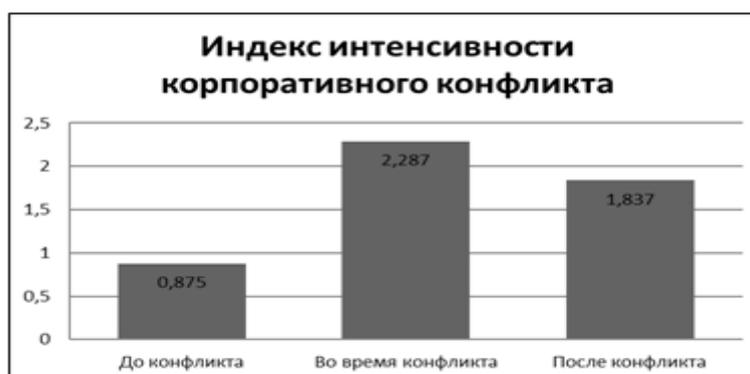


Рис. 1 Индекс интенсивности корпоративного конфликта компании Petropavlovsk PLC до, во время и после конфликта

В дальнейших исследованиях индекс ССИ может быть использован для оценки характера взаимосвязи между интенсивностью корпоративных конфликтов и финансовой результативностью компании.

Выводы. Исследование и оценка корпоративных конфликтов позволяет выработать эффективные инструменты профилактики и разрешения конфликтов. Дальнейшая проработка вопроса позволит установить взаимосвязь между интенсивностью корпоративных конфликтов и рыночной капитализацией компании, дать ответ на вопрос является ли корпоративный конфликт событием, которое способно только негативно повлиять на реакцию инвесторов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Радыгин А., Архипов С. Собственность, корпоративные конфликты и эффективность // Вопросы экономики. 2014. № 3. - С. 45-61.
2. Корпоративный конфликт в Petropavlovsk [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://1prime.ru/state_regulation/20200630/831704680.html
3. Презентационные материалы Petropavlovsk PLC [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://petropavlovskplc.com/ru>
4. Березинец И.В., Ильина Ю.Б., Фахритдинова Д.Н. Корпоративные конфликты и финансовая результативность компаний [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnye-konflikty-i-finansovaya-rezultativnost-kompaniy/viewer>

ASSESSING THE INTENSITY OF CORPORATE CONFLICTS BY PETROPAVLOVSK PLC

Annotation. The article assesses the intensity of corporate conflict in Russia's largest gold mining company Petropavlovsk PLC. The index of the intensity of corporate conflict is calculated taking into account the "corporate component" and the number of mentions of conflict in the media.

Keywords: conflict, corporate governance, shareholder, media.

Korshun E.O
Scientific adviser: Zabavina E.Yu Ph.D., associate professor
Donetsk National University
E-mail: Kotya.52010@gmail.com

УДК 331.1

АКТУАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

Косинов Д.А.

*Научный руководитель: Забавина Е.Ю. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье рассматривается влияние актуальных тенденций развития общества на человека и систему управления человеческими ресурсами. Определены особенности современного информационного общества и инновационные аспекты управления трудом. Выделены современные HR-тренды, рассмотрено влияние искусственного интеллекта на сферу управления человеческими ресурсами.

Ключевые слова: управление, человеческие ресурсы, инновации, информационное общество, искусственный интеллект, HR-сфера.

Актуальность. Каждый год окружающий мир претерпевает стремительные изменения, часто несущие глобальный характер, что в свою очередь отражается на профессиональной деятельности человека.

Организация труда в современном производстве по своей структуре всё чаще принимает форму пирамиды. Её вершиной является производственная сфера, характеризующаяся низкой занятостью населения, стремящейся к нулю. По мере движения вниз к подножию пирамиды возрастает занятость в различных вспомогательных отраслях (инфраструктура, наука, образование и др.). Все эти изменения дали экономистам повод переосмыслить теорию трудовой стоимости и вместо труда как основного фактора, формирующего стоимость, поставить на первое место знания, информацию и креативность. Во всем мире сегодня на одно рабочее место в производственной сфере приходится три-четыре места в непроизводственной [1]. В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос определения трендов и перспективных направлений развития сферы управления человеческими ресурсами.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением данной проблемы занимались Алехина О.Е., Базаров Т.Ю., Бачурин А., Белкин В., Маслов Е.В., Штаффельбах Б., Виханский О.С., Кабушкин Н.И., Кибанова А.Я., Шекшни С.В., Галенко В.П., Магур М.И., Курбатова М.Б., Дуракова И.Б., Деркач А.А.

Целью исследования является определение современных тенденций и перспективных направлений развития управления человеческими ресурсами.

Результаты исследования. Американский социолог и публицист Даниел Белл, являющийся создателем теории постиндустриального общества, в своём труде «Грядущее постиндустриальное общество» (1973 г.) предложил следующую модель развития общества (рис 1.), в центр внимания которой ставится использование знаний [2]:

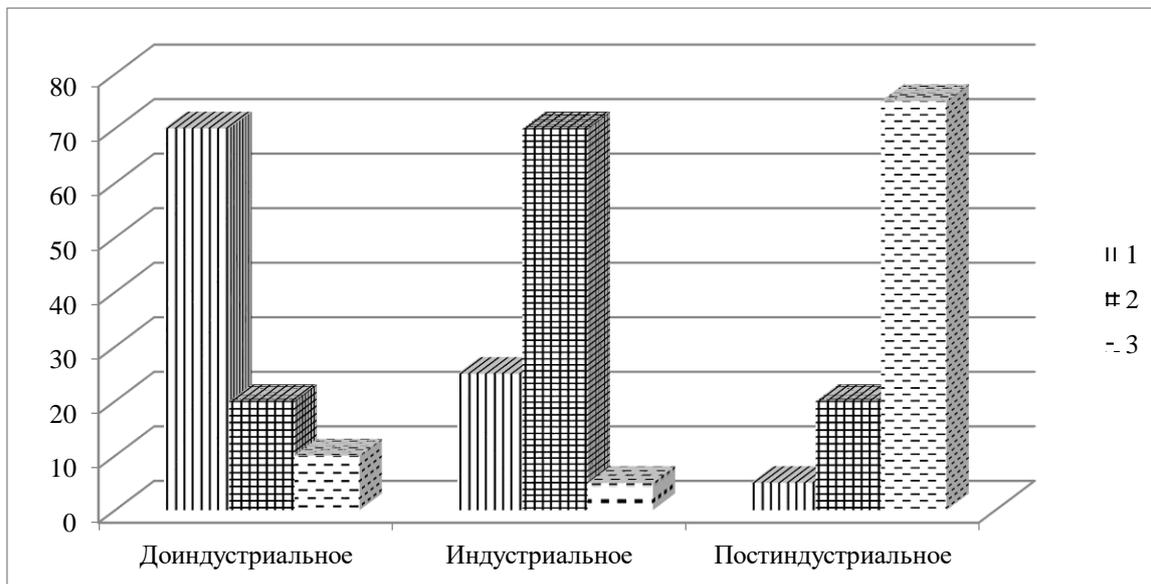


Рисунок 1. Эволюция структуры занятости

Доиндустриальное > Индустриальное > Постиндустриальное общество.

Исходя из теории Белла, основными характеристиками постиндустриального общества являются: главенство знания, стремительный прогресс в области компьютерных технологий, рост значимости научных сообществ, централизация принятых решений. Средства производства (машины, оборудование, здания, сооружения) как наиболее существенная форма капитала заменяются теоретическим

знанием, а корпорации как центры социального авторитета – научно-исследовательскими институтами и университетами; первостепенным критерием продвижения по «социальной лестнице» взамен обладания собственностью становится владение знаниями и технологиями.

1 – Первичный сектор (добывающая деятельность – сельское хозяйство, лесоводство, рыболовство, добыча полезных ископаемых);

2 – Вторичный сектор (обрабатывающая деятельность – машиностроение, химия, легкая и пищевая энергетика, строительство и др.);

3 – Третичный сектор (обслуживающая деятельность – наука, искусство, медицина).

Отличительные признаки современного информационного общества:

- основной акцент направлен на сферу услуг;
- любая деятельность носит инновационный характер;
- разрушение представлений о времени и пространстве (банкоматы, электронная почта);
- рост числа технических специалистов;
- главенство теоретического знания;
- разработка новых интеллектуальных технологий;
- труд – это взаимодействие между людьми (врач и пациент, продавец и покупатель и т.д.);
- приоритет науки во всех сферах;
- репутация человека определяется не происхождением или достатком, а уровнем образования и квалификации;
- ограниченность информации и времени.

Управление творческими интеллектуальными работниками выходит на первый план, однако современные условия показывают, что традиционные методы для этого не подходят. На смену им приходит система инновационного управления трудом, которая наиболее адекватно соответствует современному этапу развития экономики.

Объектом инновационного управления трудом являются человеческие ресурсы организации, а предметом – развитие творческого потенциала и инновационного поведения работников.

Основными инновационными принципами являются:

- переход от функциональных отделений к процессным командам;
- переход от работы, направленной на простые задачи, к решению многоаспектных задач;
- переход от контроля над сотрудниками к доверительным отношениям с ними, наделению их полномочиями и т.д.

Исследование, проведенное Институтом Будущего (IFTF) среди топ-500 компаний по версии издания «Fortune»[3], позволяет выделить основные тенденции, которые окажут и уже начинают оказывать серьезное влияние на все сферы человеческой жизнедеятельности:

- 1) глобальное повышение продолжительности жизни, которое в свою очередь окажет влияние на характер обучения и карьеры;
- 2) развитие и применение искусственного интеллекта и машинного обучения, автоматизация рабочего пространства;
- 3) повышение вычислительных мощностей и увеличение числа датчиков, что позволит преобразовывать окружающую среду в программируемую систему;
- 4) появление новых средств коммуникации, которые будут существенно отличаться от уже имеющихся;
- 5) появление новых форм производства и создания стоимости;

б) процесс глобализации поставит в центр организационных процессов компаний разнообразие работ и способность быстро адаптироваться.

Говоря о современных трендах в управлении человеческими ресурсами, нельзя не упомянуть пандемию Covid-19. Последствия коронавируса, в частности, карантин и другие ограничения привели к значительным трансформациям в бизнес-процессах и HR (Human Resources) стратегиях компаний. И несмотря на то, что наблюдаются положительные изменения в сложившейся ситуации, данные тренды сохраняют свою актуальность и коснутся каждой компании в 2021 году:

- на рынке труда возрастает доля временных сотрудников;
- HR директор становится бизнес-партнёром в компаниях и участвует не только в HR процессах, берет на себя более инновационную роль;
- геймификация;
- диджитализация;
- мультикультурность;
- автоматизация (один робот может заменить нескольких сотрудников);
- оптимизация расходов;
- применение искусственного интеллекта (в т.ч. при подборе персонала);
- удовлетворение индивидуальных потребностей сотрудников.

На данный момент происходит повсеместное внедрение и применение искусственного интеллекта, обработки естественного языка и автоматизации роботизированных процессов практически в HR-технологиях. Это позволяет существенно оптимизировать многие процессы, значительно сократив общие затраты и повысив ценность HR-отдела.

Фактически каждая сфера рынка HR-технологий подвергается значительным преобразованиям. Катализатором данных процессов является одновременное внедрение мобильных систем, видео-обучения, сенсорных технологий и искусственного интеллекта. Основным фокусом этих элементов является поддержание рабочей культуры, а также здоровья и продуктивности каждого сотрудника. В результате этих процессов возникает целый ряд продуктов, которые расширяют возможности и потенциал всей HR-сферы.

В качестве примера можно привести корпорацию IBM, которая не только разрабатывает различные системы искусственного интеллекта, но и активно применяет их в своей деятельности, на своем примере показывая значимость их использования. Одной из их разработок в этой сфере является искусственный интеллект, помогающий новым работникам адаптироваться в компании и назначающий для них кураторов из числа опытных сотрудников, а также отвечающий на 200 часто задаваемых вопросов после вступления в новую должность [4]. Эту деятельность осуществляет робот, использующий обработку естественного языка, и как показала практика, это положительно сказывается на продуктивности персонала.

В отечественной практике использования искусственного интеллекта можно привести пример робота Веры. Робот за несколько минут делает выборку резюме с сайтов по требованиям вакансии. С помощью современных технологий Вера задает вопросы, анализирует ответы и даже отвечает на вопросы соискателей. Вера распознает эмоции кандидата во время видео-собеседования и присылает запись. 200 крупных компаний уже доверили поиск сотрудников роботу Вере. Робот уже совершила за время работы более 1400 тыс. звонков и провела 10 тыс. видео-интервью с соискателями на различные вакансии [5].

Работникам в HR-сфере необходимо постоянно развивать свои профессиональные навыки и адаптироваться к происходящим изменениям.

Важное значение приобретает профессиональный подход к коммуникациям. Работнику в HR-сфере, не знающему, что такое каналы коммуникации и как ими управлять, в обозримом будущем будет все труднее работать.

Также актуальным становится применение знаний из области маркетинга, без которых невозможно понимание и продвижение такого понятия как продукт, так как уже сейчас перед многими стоит задача долгосрочной продажи продукта в качестве бренда работодателя и во внутренней продаже сотрудникам ценностей, продвигаемых компанией.

В условиях возрастающей конкуренции, человеку, который захочет связать свою деятельность с HR, для повышений собственной эффективности немаловажным навыком будет владение профессией финансового анализа, так как бизнес – это в первую очередь финансовые транзакции, вложение и возврат инвестиций.

Выводы. На современном этапе ведущая роль в установлении трендов в сфере управления человеческими ресурсами принадлежит Кремниевой долине.

Кремниевая долина – главный очаг мировых технологий. Здесь находятся штаб-квартиры таких корпораций, как Adobe, AMD, Apple, Cisco, eBay, EA, Facebook, Google, Intel, Nvidia, Yahoo и др.

Основные принципы управления человеческими ресурсами в корпорациях Кремниевой долины, которые одновременно можно и нужно рассматривать как рекомендации для любых компаний состоят в следующем:

- ценность высококвалифицированного труда;
- на стажировку в компанию может прийти любой человек, включая людей из конкурирующих фирм;
- поощряется проявление собственной инициативы сотрудниками;
- на стадии стартапа происходит найм талантливых специалистов без конкретного описания вакансий, а уже после решают, что с ними делать;
- решения по поводу деятельности компании принимаются согласно обязательствам перед акционерами, вкладчиками, потребителями;
- переход от должностей к ролям (один работник может выполнять множество ролей);
- переход от контроля к доверию;
- переход от денежной мотивации к смысловой (заработная плата достаточная, чтобы люди имели возможность не думать о деньгах, а заниматься своим любимым делом);
- work-life balance;
- единство работы и личной жизни (все необходимые бытовые вопросы сотрудник может решить, не покидая комплекса компании, например, получить услуги парикмахера и т.п.);
- активный поиск талантов среди школьников и студентов;
- развитая система отпусков.

Таким образом, можно сделать вывод, что перспективными направлениями в сфере управления человеческими ресурсами являются внедрение систем искусственного интеллекта и развитие личностного потенциала сотрудников компании, а сама HR-сфера является не только перспективной, но и востребованной в бизнес-процессах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Развитие информационного общества: цифровая экономика: учебное пособие для вузов / Н.А.Горелов, О.Н.Кораблева. - М. : Издательство Юрайт, 2019. - 241 с.

2. Араб-Оглы Э. Взгляд из XXI века. Рецензия на книгу: Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Перевод с англ. под ред. В.Л.Иноземцева. М., Academia, 1999 // Свободная мысль-XXI. 2000. № 12. - С. 60-70.
3. Future Work Skills 2020 [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://www.ifft.org/uploads/media/SR-1382A_UPRI_future_work_skills_sm.pdf
4. Решения IBM в области искусственного интеллекта [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.ibm.com/ru-ru/artificial-intelligence>
5. Вера, робот-рекрутер [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://hr.robotvera.ru>

CURRENT TRENDS OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT DEVELOPMENT

Annotation. The article examines the impact of current trends in the development of society on a person and the human resource management system. The features of the modern information society and innovative aspects of labor management are determined. Highlighted modern HR trends, and also considered the impact of artificial intelligence on the field of human resource management.

Key words: management, human resources, innovation, information society, artificial intelligence, HR.

Kosinov D.A.

Scientific adviser: Zabavina E.Yu. Ph.D., associate professor
Donetsk National University
E-mail: godler-dan@mail.ru

УДК 338.31

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Костенков В.С.

*Научный руководитель: Еропутова О. А., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе производится оценка финансовой устойчивости и деловой активности ПАО «МРСК ЦЕНТРА», как неотъемлемой составляющей экономической безопасности предприятия. Проанализированы подходы по оценке финансовой устойчивости и деловой активности. Представлены рекомендации по восстановлению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия.

Ключевые слова: микроэкономика, экономическая безопасность, ПАО «МРСК ЦЕНТРА», финансовая устойчивость, деловая активность.

Актуальность. Одним из основных принципов энергетической стратегии Российской Федерации является эффективное использование природных ресурсов и энергетического потенциала государства. Реализация данной стратегии невозможна без качественной и объективной оценки текущего состояния и дальнейших перспектив развития предприятий энергетического комплекса, участвующих в ее реализации. Данная оценка является основой для обеспечения экономической безопасности предприятий. Неотъемлемой составляющей экономической безопасности выступают оценка финансовой устойчивости и деловой активности, позволяющие определить возможные направления рационализации ведения хозяйственной деятельности. Подобная оптимизация ориентирована на укреплении позиций компании на рынке в краткосрочной и долгосрочной перспективе, что подчеркивает актуальность темы исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Существенный вклад в решение проблем, связанных с оценкой финансовой устойчивости и деловой активности предприятий, внесли учёные-экономисты: Р.С. Сайфулин, Л.И. Кравченко, Г.Г. Виноградов, Н.А. Никифорова, М.В. Мельник и другие. Вместе с тем, многоаспектность проблемы, касающейся интеграции методик оценки финансовой устойчивости и деловой активности в систему по обеспечению экономической безопасности предприятия энергетического комплекса обуславливает насущную потребность в дальнейших исследованиях по данному направлению.

Целью данной работы выступает исследование и обобщение научных положений о методиках оценки финансовой устойчивости и деловой активности, их роли в обеспечении экономической безопасности предприятий энергетического комплекса на примере ПАО «МРСК ЦЕНТРА».

Основной материал. Проведенное исследование позволило установить, что существуют различные трактовки понятия «финансовая устойчивость предприятия» (далее ФУП). О. Н. Волкова утверждает, что ФУП является одним из важнейших показателей финансового состояния в долгосрочной перспективе. Экономический смысл финансовой устойчивости связан с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов [1]. Следовательно, финансовая устойчивость характеризуется соотношением собственных и заемных средств. По Г. Г. Виноградову, оценка ФУП связана с изучением соотношения заемного, собственного и общего капитала. Оценка финансовой устойчивости рассматривается с различных позиций (самого предприятия и внешних субъектов). Л. И. Кравченко отмечает, что финансовая устойчивость предприятия определяется в первую очередь наличием в необходимых количествах денежных средств на счетах в банках, отсутствием просроченной задолженности, оптимальным объемом и структурой оборотных активов, их оборачиваемостью, ритмичным развитием выпуска продукции, товарооборота, ростом прибыли. А. В. Грачев констатирует, что ключевым признаком ФУП является наличие чистых ликвидных активов, определяемых как разность между всеми ликвидными активами и всеми краткосрочными обязательствами на тот или иной момент времени. Одним из показателей финансовой устойчивости является обеспеченность источниками формирования запасов и затрат. Существуют три группы источников по формированию запасов и затрат предприятия [2]:

1. собственные оборотные средства;
2. собственные оборотные средства и кредиторская задолженность;
3. собственные оборотные средства, кредиторская задолженность и краткосрочные кредиты и займы.

В зависимости от соотношений между группами, можно выделить следующие типы финансовой устойчивости:

1. абсолютная - все запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами;
2. нормальная - все запасы и затраты покрываются собственными оборотными средствами и кредиторской задолженностью;
3. неустойчивая - все запасы и затраты покрываются за счет всех источников по формированию запасов и затрат. Финансовая неустойчивость является допустимой, если величина привлекаемых кредитов и заёмных средств не превышает суммарной стоимости производственных запасов и готовой продукции;
4. критическая - всех источников по формированию запасов и затрат недостаточно для покрытия всех запасов и затрат. В такой ситуации устойчивость может быть восстановлена за счёт обоснованного снижения уровня запасов и затрат.

Таблица 1

Оценка показателей финансовой устойчивости ПАО «МРСК ЦЕНТРА»

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ				ПРОГНОЗ	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
КОЭФФИЦИЕНТЫ КАПИТАЛИЗАЦИИ						
Обеспеченность собственными оборотными средствами	-2,18	-2,75	-2,79	-2,97	-3,274	-3,514
Коэффициент автономии	0,471	0,484	0,477	0,458	0,461	0,456
Коэффициент финансовой зависимости	2,123	2,067	2,097	2,183	2,17	2,191
Коэффициент финансового риска	1,125	1,067	1,097	1,183	1,169	1,189
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,353	0,284	0,289	0,297	0,265	0,249
Коэффициент финансового левериджа	0,833	0,741	0,645	0,792	0,698	0,676
КОЭФФИЦИЕНТЫ ПОКРЫТИЯ						
Коэффициент структуры покрытия долгосрочных обязательств	0,47	0,416	0,357	0,42	0,364	0,343
Коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств	0,454	0,426	0,392	0,442	0,411	0,404
Коэффициент финансовой независимости капитализированных источников	0,545	0,574	0,608	0,558	0,589	0,597

При проведении анализа динамики финансовой структуры, финансовой устойчивости предприятия используется совокупность относительных показателей. Информационной базой для анализа финансовой устойчивости и деловой активности ПАО «МРСК ЦЕНТРА» традиционно является финансовая отчетность организации. Отметим, что для целей внутреннего анализа могут также использоваться данные синтетического и аналитического учета [3]. Результаты работы для простоты восприятия были систематизированы и приведены в табл. 1.

На основании данных табл. 1 можно сделать следующие выводы и прогнозы:

1. показатель обеспеченности собственными оборотными средствами в 2020 г. снизится на 10,24%, а в 2021 году – на 18,32%;
2. коэффициент автономии в 2020 г. увеличится на 2,42%, а в 2021 году снизится на 0,35%;
3. коэффициент финансовой зависимости в 2020 г. снизится на 0,6%, а в 2021 году увеличится на 0,37%;
4. коэффициент финансового риска в 2020 г. снизится на 1,18%, а в 2021 году увеличится на 0,54%;
5. коэффициент маневренности собственного капитала в 2020 г. снизится на 10,77%, а в 2021 году – на 16,27%;
6. коэффициент финансового левериджа в 2020 г. снизится на 11,87%, а в 2021 году – на 14,64%;
7. коэффициент структуры покрытия долгосрочных обязательств в 2020 г. снизится на 13,45%, а в 2021 году – на 18,43%;
8. коэффициент долгосрочного привлечения заемных средств в 2020 г. снизится на 7,01%, а в 2021 году – на 8,6%;

9. коэффициент финансовой независимости капитализированных источников в 2020 г. увеличится на 5,65%, а в 2021 году – на 6,95%.

Проведенный анализ финансовой устойчивости дает возможность разработать систему мер по снижению финансовых трудностей и более объективно составлять планы развития ПАО «МРСК ЦЕНТРА».

В общем понимании под деловой активностью имеется в виду эффективность оборачиваемости средств производственно-коммерческого предприятия [4]. Однако, В. В. Ковалев дает широкую трактовку данного понятия. Он отмечает, что под деловой активностью подразумевается весь спектр предпринимаемых хозяйственных операций, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. Более узкий смысл термина целесообразен в контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности. В данном случае имеется в виду обобщенная текущая производственная и коммерческая деятельность компании. Деловая активность предприятия проявляется в динамичности его развития, эффективном использовании экономического потенциала и расширении рынков сбыта. Н. А. Никифорова заключает, что в финансовом аспекте, деловая активность находит свое отражение в скорости оборота денежных средств. М. В. Мельник заменяет сущность деловой активности показателем операционного цикла хозяйствующего субъекта. Анализ деловой активности предприятия заключается в исследовании уровней и динамики разнообразных финансовых показателей оборачиваемости [5].

Оценка деловой активности производится на качественном и количественном уровнях. Под анализом на качественном уровне подразумевается оценка деятельности предприятия по неформальным критериям: деловая репутация и уровень конкурентоспособности, наличие постоянных поставщиков и покупателей. Анализ на количественном уровне предполагает оценку деятельности предприятия в соответствии с системой абсолютных и относительных показателей. К абсолютным показателям относятся: объем реализованных продукции и услуг, величины оборотных средств и денежных потоков [6]. Подобные параметры сравниваются в динамике по отчетным периодам. Результаты работы для простоты восприятия были систематизированы и приведены в табл. 2.

Таблица 2

Оценка показателей деловой активности ПАО «МРСК ЦЕНТРА»

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЗНАЧЕНИЕ				ПРОГНОЗ	
	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
ОБОРАЧИВАЕМОСТЬ						
Оборотных активов	4,234	4,94	5,623	5,582	6,276	6,749
Собственного капитала	1,51	1,575	1,614	1,638	1,69	1,732
Маневренность собственных оборотных средств	-0,771	-0,782	-0,807	-0,884	-0,902	-0,94
Коэффициент левериджа	1,124	1,066	1,096	1,182	1,168	1,188
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБОРОТА, ДНИ						
Оборотных активов	85,026	72,875	64,023	64,493	54	47
Собственного капитала	238,41	228,57	223,05	219,78	212,1	206

На основании данных табл. 1 можно сделать следующие выводы и прогнозы:

1. показатель оборачиваемости оборотных активов в 2020 г. увеличится на 12,43%, а в 2021 году – на 20,91%;
2. показатель оборачиваемости собственного капитала в 2020 г. увеличится на 3,17%, а в 2021 году - на 5,74%;
3. коэффициент маневренности собственных оборотных средств в 2020 г. снизится на 2,04%, а в 2021 году - на 6,33%;
4. коэффициент леввериджа в 2020 г. снизится на 1,18%, а в 2021 году увеличится на 0,51%;
5. коэффициент продолжительности оборота оборотных активов в 2020 г. снизится на 16,27%, а в 2021 году – на 27,12%;
6. коэффициент продолжительности оборота собственного капитала в 2020 г. снизится на 3,49%, а в 2021 году – на 6,27%.

С учетом вышеизложенных прогнозов считаем целесообразным рекомендовать следующие направления по восстановлению финансовой устойчивости и деловой активности предприятия: развитие кадрового потенциала; цифровая трансформация; развитие международной деятельности; диверсификация бизнеса; продвижение законодательных инициатив; технологическое и инновационное развитие; расширение услуг, повышение притока денег и ускорение оборачиваемости капитала. Актуальным вопросом является и страхование заключаемых договоров, которое позволит защитить предприятие от риска недобросовестности различных контрагентов.

Развитие в указанных направлениях позволит: повысить рентабельность производства, значительно улучшить меры по процедуре взыскания дебиторской задолженности, снизить долговую нагрузку, оптимизировать кадровый состав, диверсифицировать бизнес и спрогнозировать дальнейшее развитие предприятия. Необходимо дополнить, что снижение долговой нагрузки будет обеспечиваться за счет реоформления обязательств под более низкий процент и уменьшения числа кредиторов. Приведенные рекомендации соответствуют установленной стратегии развития компании [7] и способствует обеспечению экономической безопасности ПАО «МРСК ЦЕНТРА».

Результаты исследования. Таким образом, оценка деловой активности базируются на следующих подходах: качественном и количественном уровнях. Рекомендуются следующие направления по восстановлению платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия: развитие кадрового потенциала; цифровая трансформация; развитие международной деятельности; диверсификация бизнеса; продвижение законодательных инициатив; технологическое и инновационное развитие; расширение услуг, повышение притока денег и ускорение оборачиваемости капитала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мельник, М. В., Поздеев В. Л. / Теория экономического анализа: учебник для бакалавриата и магистратуры / М. В. Мельник, В. Л. Поздеев. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 261 с. — (Серия: Бакалавр. Академический курс). ISBN 978-5-534-09983-6
2. Барашьян В. Ю., Бджола В. Д., Журавлева О. Г. / Финансовый менеджмент [Текст]: учебник / В. Ю. Барашьян, В. Д. Бджола, О. Г. Журавлева [и др.]; под ред. В. С. Золотарева, В. Ю. Барашьян. - Москва: КноРус, 2017. - 519 с.; ISBN 978-5-406-04962-4
3. Лукаш, Ю. А. / Анализ финансовой устойчивости коммерческой организации и пути ее повышения: учеб. пособие / Ю. А. Лукаш - Москва: ФЛИНТА, 2017. - 279 с. - ISBN 978-5-9765-1368-6. - Текст: электронный // URL: <http://www.studmedlib.ru/book/ISBN9785976513686.html> (дата обращения: 08.01.2021).
4. Крылов С. И. / Финансовый анализ: учебное пособие / С. И. Крылов — Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2016. — 160 с. ISBN 978-5-7996-1614-4

5. Кострова А. А. / Анализ финансовой отчетности по российским и международным стандартам: учебное пособие / А. А. Кострова; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. — Ярославль: ЯрГУ, 2018. — 128 с. ISBN 978-5-8397-1145-7
6. Некрылова Н. В., Понукалин А. В., Кузнецова Т. Е., Петрова Л. А. / Анализ финансового состояния коммерческой организации: учеб. – метод. пособие / Н. В. Некрылова, А. В. Понукалин, Т. Е. Кузнецова, Л. А. Петрова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2017. – 100 с.
7. ПАО «МРСК ЦЕНТРА». Устав Публичного акционерного общества «Межрегиональная распределительная сетевая компания Центра» (новая редакция) [Текст]: утвержден решением годового Общего собрания акционеров ПАО «МРСК ЦЕНТРА» 30.05.2019 г. - М., 2019. – 43 с.

ASSESSMENT OF FINANCIAL SUSTAINABILITY AND BUSINESS ACTIVITY IN THE CONTEXT OF ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE ENERGY COMPLEX

Annotation. This paper evaluates the financial stability and business activity of PJSC IDGC CENTER, as an integral part of the economic security of the enterprise. The approaches to assessing financial stability and business activity are analyzed. Recommendations for restoring the solvency and financial stability of the enterprise are presented.

Keywords: microeconomics, economic security, PJSC IDGC CENTER, financial stability, business activity.

Kostenkov V.S.

Scientific adviser: Eroputova O.A., Ph.D., Associate Professor
Donetsk National University
E-mail: vlad.kostenkov2016@yandex.ru

УДК 005:339.16

УПРАВЛЕНИЕ ТОВАРНЫМИ РЕСУРСАМИ ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Котова А.Р.

*Научный руководитель: В.А. Харченко В.А. к.э.н., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. Статья посвящена раскрытию роли рационального управления товарными ресурсами в управлении хозяйственной деятельностью предприятия. Рассматриваются различные взгляды ученых-экономистов на понятие «товарные ресурсы», представлена экономическая сущность товарных ресурсов. Обоснована схема управления товарными ресурсами торговых организаций. Предложены мероприятия по повышению эффективности управления товарными запасами.

Ключевые слова: товарные ресурсы, товарные запасы, планирование, формирование и управление товарными ресурсами.

Введение. В отечественной экономике современные условия хозяйствования влияют на принятие коммерческих решений, а также способствуют изменению всех факторов процесса воспроизводства. В связи с этим существует необходимость выявления путей повышения эффективности деятельности торговых организаций. Постоянные изменения, сопровождающие развитие сферы торговли, вынуждают руководителей предприятий находить скрытые резервы, которые обеспечивают динамичное функционирование субъектов хозяйствования. Одним из внутренних резервов является исследование процесса управления товарными ресурсами и повышение эффективности управления данным процессом.

Основная часть. Для осуществления товарного обращения необходимы определенные ресурсы товаров. Под товарными ресурсами понимается сложная и многоплановая экономическая категория [1-6]. Существует достаточно большое количество интерпретаций различных авторов относительно содержания понятия товарных ресурсов. В табл. 1 представлены трактовки ученых-экономистов этого понятия.

Таблица 1

Трактовки понятия «товарные ресурсы»

Автор	Трактовка понятия
Половцева Ф.П.	Товарные запасы – запасы готовой продукции, которые формируются в каналах распределения или на складах производителя готовой продукции, а также движение товара от поставщика к конечному потребителю, в том числе и на предприятиях розничной торговли
Тимофеев Г.П.	Товарные ресурсы - это все товары народного потребления и средства производства, которые реализуются как товар
Кондратьева М. Н.	Товарные ресурсы — материальная основа развития товарооборота и повышение уровня народного потребления
Лихачева О. Н.	Товарные ресурсы - вся масса продукции на рынке, используемая для производственного, личного потребления и на экспорт
Шермет А. Д.	Товарные ресурсы – товары, формируемые из объемов производства отечественных производителей, импортных поступлений и извлечения товаров из запасов

Исходя из приведенных определений в табл. 1, можно обобщить понятие товарные ресурсы как продукцию, произведенную отечественными и зарубежными предприятиями, которая предназначена для продажи населению, для промышленной переработки и доработки, для государственных закупок, создания запасов. Необходимость образования товарных ресурсов предметов потребления вызвана такими основными причинами как: сезонность производства и потребления, неравномерность размещения производства и районов потребления, непрерывность процессов обращения.

Рыночный успех — основная мера в оценке деятельности торговых предприятий, при этом их возможности определяются товарными ресурсами. Содержание товарных ресурсов в системе хозяйственных отношений представлено на рис. 1.

Товарные ресурсы формируются за счет поступления товарных запасов и товаров, находясь в балансовой взаимосвязке с товарооборотом. Поскольку конъюнктура рынка непостоянна, а спрос на товары динамичен, следует регулярно следить за состоянием товарных запасов на объектах торговли. Наличие товаров в размерах, которые значительно превышают потребности, ведет к увеличению затрат, связанных с их реализацией и хранением, а следовательно и к замедлению их оборачиваемости. При этом нужно учитывать, что недостаток товаров может привести к снижению объемов реализации и уменьшению прибыли. Поэтому на данном этапе коммерческой деятельности необходимо формировать товарные ресурсы в соответствии со спросом, систематически следить за движением товаров, сроками реализации, организовывать ритмичное, бесперебойное товароснабжение нужными партиями, своевременно принимать коммерческие решения по управлению ими.

До момента реализации все товары относятся к категории «товарные запасы». С экономической точки зрения форма запаса статична, несмотря на то, что товар может находиться в движении. Запасы постоянно меняют свой размер и структуру, однако после реализации они перестают быть запасами. Но поскольку запасы постоянно возобновляются путем замещения новыми партиями товаров, следовательно они превращаются в постоянно существующую величину, размер которой изменяется в зависимости от сложившихся хозяйственных условий. Таким образом, реализация

товарных запасов представляет собой экономическую сущность оборачиваемости товаров.



Рис 1. Товарные ресурсы в системе хозяйственных отношений

В процессе перемещения товарные запасы могут приобретать различные формы: запасы готовой продукции, товары в пути, товары на складах оптовых посредников, товары в пути от оптовых предприятий к розничным организациям, запасы на складах розничных продавцов. Кроме этого запасы товаров в торговле могут находиться непосредственно на торговых предприятиях, могут быть закупленными и оплаченными, могут быть сданными на переработку или оставленными на ответственном хранении у поставщиков.

Формирование системы управления товарными запасами позволяет обеспечить минимальный риск, бесперебойность снабжения, небольшое вложение денег, устойчивость товарного процесса, обеспечение простоты процедуры заказа на пополнение запасов. На рис. 2 представлен механизм управления товарными запасами.



Рис.2. Механизм управления товарными запасами

Для более подробного изучения экономической сущности товарных запасов в целях формирования оптимальной системы управления товарными запасами необходимо их классифицировать по различным признакам. Среди основных признаков следует выделить такие: по назначению, единицам измерения, размеру,

местонахождению, ассортиментной структуре, в зависимости от объема и структуры товарооборота, соответствия спросу, характера пополнения. Однако не каждый товарный запас объективно необходим для обеспечения непрерывности товарного обращения. Именно поэтому товарные запасы должны соответствовать определенным требованиям:

- иметь обоснованный размер, чтобы в течение конкретного периода времени удовлетворять потребностям спроса;
- быть больше средних размеров продажи или покупательского спроса;
- постоянно возобновляться.

Для повышения эффективности использования товарных ресурсов следует оптимизировать систему управления товарными ресурсами. Кроме этого необходимо синхронизировать товарные потоки по качеству, ассортименту, срокам, количеству и месту. В процессе управления товарный поток должен быть изучен как с точки зрения ассортимента, качества, количества, сроков и места возникновения, так и по рациональности источника поступления ресурсов, цен за единицу товара с учетом расходов на приобретение, наличия подходящего сервиса.

Посредством управления решаются важные экономические проблемы, в том числе задачи, связанные с созданием и поддержанием товарного ассортимента на должном уровне для удовлетворения покупательского спроса. Спрос на некоторые товары актуален и склонен к воздействию разнообразных факторов, что определяет необходимость управления товарными запасами. Это в свою очередь усложняет выбор правильных решений сравнительных закупок, следовательно, ошибки в этой деятельности приводят к созданию запасов в масштабах выше потребностей или ниже, что вызывает негативные последствия.

Результативность управления товарными запасами организаций розничной торговли устанавливается последовательностью организационно-экономических факторов, которые воздействуют на рентабельность управления. Принятие рационального решения по управлению запасами требует уточнения многих факторов и всегда должно базироваться на логистическом договоре, обеспечивающем как снижение затрат, так и абсолютное удовлетворение спроса на продукцию.

Регулирование товарных ресурсов обеспечивает постоянный контроль за процессом движения товаров в масштабах товаропроводящей системы и оказывает требующее воздействие на систему управления товарными ресурсами для поддержания ее параметров в установленных пределах. Этапы управления товарными ресурсами представлены на рис. 3.

Как видно из рис. 3, процесс управления товарными ресурсами и источниками их формирования начинается с определения их общей потребности, затем выявляются их источники, далее осуществляется разработка оптимальной их структуры, что заканчивается выбором тактики и стратегии на основе принятия и реализации управленческих решений. Совокупность этих элементов будет способствовать улучшению эффективности управления товарными ресурсами и источников их формирования в торговых предприятиях. Таким образом, управлять товарными ресурсами означает планировать определенные объемы и структуры товарных запасов в соответствии с целями торгового предприятия; контролировать их для того, чтобы товарные запасы соответствовали установленным критериям.

В процессе управления товарными ресурсами на предприятиях торговли целесообразно использовать электронную вычислительную технику, с помощью которой следует создавать автоматизированные системы управления товарными запасами, что в свою очередь позволит повысить уровень управления товарными ресурсами, а также уменьшить трудовые затраты.

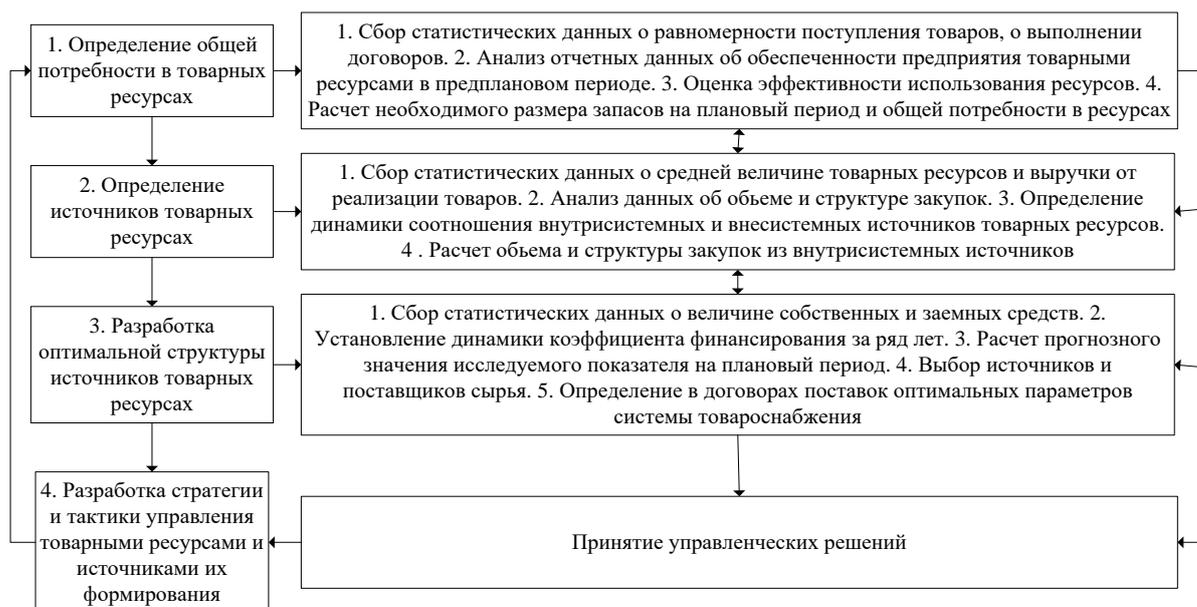


Рис. 3. Этапы управления товарными ресурсами

По целевому признаку в зависимости от направлений деятельности система управления товарными ресурсами включает в себя несколько подсистем: управление подготовкой процесса закупок, управление за ходом выполнения договоров, управление сбытом товаров. Эффективное управление запасами позволяет предприятию удовлетворять или превышать ожидания потребителей, создавая такие запасы каждого товара, которые максимизируют чистую прибыль. В качестве примера можно привести зарубежные компании, которые всегда работали в условиях свободного рынка, имея мощные сбытовые сети и склады, позволяющие им обеспечить поставку товаров в кратчайшие сроки, в то время как отечественные предприятия за много лет так и не вышли на западные рынки. В практике работы зарубежных компаний подтверждается эффективность логистического подхода к управлению товарными запасами.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс реализации товаров требует регулярного наличия товарных запасов на предприятиях торговли. Составление нужных объемов товарных запасов предоставляет торговому предприятию возможность обеспечения стабильности товарного ассортимента. В свою очередь оборачиваемость товаров можно ускорить только за счет совершенствования всей торгово-коммерческой и экономической работы предприятия. Это требует глубокого понимания влияния различных факторов на формирование товарных ресурсов.

Выводы. Важным условием достижения высоких финансовых результатов в процессе осуществления торговой деятельности предприятия и повышения эффективности этой деятельности является формирование оптимального объема товарных запасов и системное управление ими. Наиболее сложной задачей в реализации системы управления запасами является задача обеспечения эффективной закупки товаров; выбор системы поставок товаров; определение размера заказываемой партии товаров; расчет интервалов времени пополнения запасов; учет и контроль запасов. Эффективно работающая система управления товарными запасами позволяет принять экономически обоснованное решение о количестве товаров, которое необходимо иметь в каждой точке торгово-технологического процесса, о том, какие товарные линии из составленного ранее плана необходимо запасать, а также о том, чем пополнять запас. Поэтому для торговых организаций анализ эффективности и оценка политики управления запасами является важной задачей управления деятельностью в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Управление товарными запасами: необходимость, цели, алгоритм построения системы [Электронный ресурс] : Статья от 02.10.2018г., № 14. – Режим доступа: <https://www.bcg-academy.com/upravlenie-tovarnymi-zapasami-neobhodimost-celi-algoritm-postroeniya-sistemy/>
2. Кондратьева М. Н. Экономика предприятия : учеб. пособие для студентов высших учебных заведений / М. Н. Кондратьева. – Ульяновск.: УлГТУ, 2018. — 241 с.
3. Лихачева О. Н. Финансовое планирование на предприятии: учеб. пособие. / О. Н. Лихачева. — М.: Проспект, 2005. - 158 с.
4. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.П. Половцева. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 224 с.
5. Тимофеев Г.П. Товарные ресурсы и рыночные фонды. / Г.П. Тимофеев. - Новосибирск: Новосибирский институт кооперативной торговли, 2017. - 57 с.
6. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: учебник для студентов вузов / А. Д. Шеремет. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 201 с.

MANAGEMENT OF COMMODITY RESOURCES OF TRADING ORGANIZATIONS

Annotation. The article is devoted to the disclosure of the role of the correct construction of a commodity resource management mechanism in enterprise management. The genesis of the views of economists on the concept of "commodity resources" is considered, the economic essence of commodity resources is presented. The scheme of management of commodity resources of trade enterprises and the principles of the management system are indicated. Measures have been put forward to improve the efficiency of inventory management.

Keywords: commodity resources, commodity stocks, planning, formation and management of commodity resources.

Kotova A.R.

Scientific adviser: V.A. Kharchenko, Ph.D, associate professor
Donetsk National University
E-mail: linak-9@mail.ru

УДК 330.341.1

**ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ФИНЛЯНДИИ И ОЦЕНКА
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАНЫ В СФЕРЕ НАУЧНО-
ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Крикля Е.Ю.

*Научный руководитель: Васько Ю.С., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению финской экономики знаний и положению страны на международном технологическом рынке. Путём проведения корреляционного и статистического анализа автором выявлены слабые места в методиках оценки инновационного потенциала национальных хозяйств, а также проблемы и перспективы развития Суоми в исследуемой отрасли. В связи с полученными результатами рассмотрены возможные пути совершенствования финской научно-технологической системы.

Ключевые слова: инновации, индекс, инновационная конкурентоспособность.

Вступление. В условиях стремительного развития глобальной экономики в XXI столетии, чему поспособствовал бурный научно-технический прогресс, начавшийся в 60-е годы XX века, мировое сообщество пришло к необходимости качественных изменений. Переход от количественных показателей вынуждает фирмы повышать

эффективность производства путём создания новых технологий. Инновации позволили нам перейти к новому промышленному этапу. Мир стоит на пороге индустрии 4.0, имеющей противоречивые прогнозы как для экономики, так и для социума. Изменился и потребительский спрос, в обществе повышается значимость критерия качества товаров, а также его корреляции с ценой. Эти и многие другие факторы вынуждают производителей внедрять передовые технологии, конкурируя на рынке. Условия, которые создаются государством, включая законодательную базу, степень развития инновационной инфраструктуры, мотивацию хозяйствующих субъектов и пр., в совокупности определяют инновационный потенциал страны.

Для того, чтобы разработать механизм повышения инновационной конкурентоспособности страны, целесообразно для начала оценить имеющийся потенциал, проблемы и факторы роста. Финляндия, как одна из наиболее технологически развитых стран, вызывает исследовательский интерес, поскольку в достаточно сжатые сроки вывела высокотехнологичный сектор экономики на новый уровень. Опыт Суоми рассматривался многими исследователями: изучался государственный механизм стимулирования прорывных технологий [1], возможность применения финской модели к российской экономике [2], развитие инновационной инфраструктуры страны [3] и др. На сегодняшний день Финляндия понемногу уступает свои позиции. По данным Global Innovation Index (GII), составленного в результате анализа таких показателей, как располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input) и достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output), Суоми занимает седьмую строчку рейтинга с показателем 57.02 [4]. Швейцария, Швеция, США, Великобритания, Нидерланды и Дания выступают лидерами GII.

Оценкой инновационного потенциала стран занимаются многие организации, в том числе и международные:

- Европейская комиссия по инновациям;
- Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР);
- Всемирная организация интеллектуальной собственности;
- Организация промышленного развития при ООН и др.

Для измерения показателей используются различные методики в той или иной степени раскрывающие основной вопрос. Проблемой таких исследований становится большой массив информации, подлежащий анализу. Исходя из этого, мы не станем рассматривать факторы, влияющие на инновационную конкурентоспособность Финляндии, а проанализируем уже полученные данные для выявления проблем и перспектив развития в изучаемой сфере. Таким образом, **цель работы** – сформулировать рекомендации по повышению инновационной конкурентоспособности Финляндии на основе эмпирического и аналитического исследования.

Основная часть. За основу данной работы будут взяты результаты Global Innovation Index как одного из наиболее масштабных и репрезентативных проектов, а также данные European and Regional Innovation Scoreboard – сравнительной оценки инноваций стран и регионов Европы. GII составлен из 82 переменных. Часть из них характеризует инновационную базу государства, её ресурсы и среду, а именно:

- институты;
- человеческий капитал и исследования;
- инфраструктуру;
- развитие внутреннего рынка;
- развитие бизнеса.

Остальные показатели свидетельствуют о результатах инновационной деятельности, включая развитие технологий и экономики знаний и результаты

творческой деятельности. В таблице 1 приведены данные относительно данного индекса и его суб-индексов в динамике за 10 лет. Из приведённых данных следует, что Финляндия максимально приблизилась к тройке лидеров в 2012 году, заняв четвёртое место и повторила свой успех ещё через год, однако в течение последующего времени была смещена со своей позиции.

Таблица 1

Глобальный индекс инноваций Финляндии за 2011-2020 гг.

Год	ГИ		Innovation inputs		Innovation outputs	
	Индекс	Место в рейтинге	Индекс	Место в рейтинге	Индекс	Место в рейтинге
2011	57,5	5	64,71	6	50,29	6
2012	61,8	4	67,5	6	56,1	5
2013	59,51	6	66,67	6	52,35	8
2014	60,67	4	67,53	5	53,82	6
2015	59,97	6	67,91	3	52,04	10
2016	59,90	5	68,49	4	51,32	10
2017	58,49	8	68,93	4	48,06	13
2018	59,63	7	67,88	5	51,38	8
2019	59,83	6	68,04	7	51,62	7
2020	57,02	7	65,57	8	48,47	8

Источник: составлено автором по данным Global Innovation Index 2011-2020

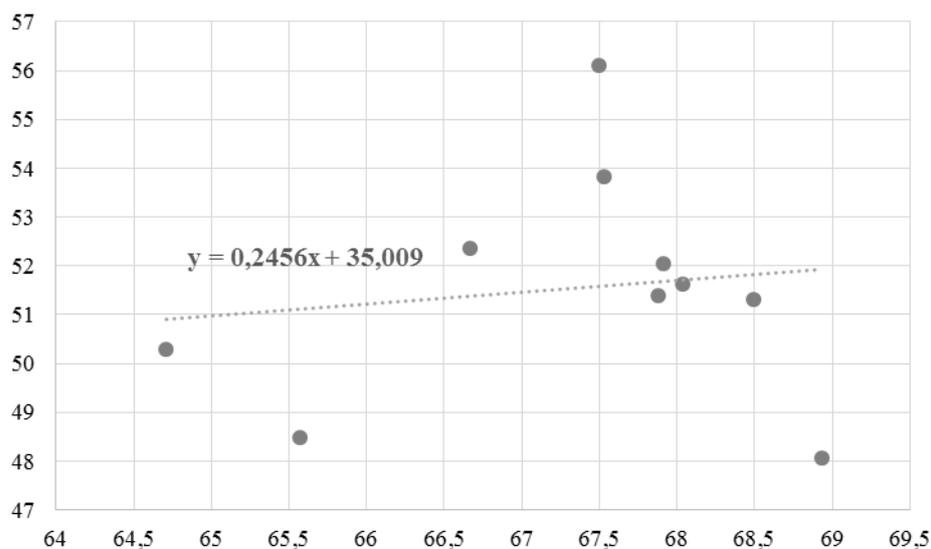


Рис. 1. Корреляционное поле суб-индексов S_1 и S_2 с уравнением регрессии

Особый интерес вызывает взаимосвязь суб-индексов. Логично предположить, что между ними существует прямая зависимость, и с ростом Innovation inputs (S_1) будет изменяться в положительную сторону и Innovation outputs (S_2). Однако в 2015-2017 гг. возникло явное противоречие между показателями. В результате проведения корреляционного анализа, представленного в графическом виде на рис. 1, было выявлено, что связь между суб-индексами прямая слабая, о чём свидетельствует коэффициент корреляции, равный 0,1367. Коэффициент детерминации $R^2 = 0,0187$

показывает, что лишь 1,87% изменений Y (Innovation outputs) объясняется построенной регрессионной моделью. В данной выборке при увеличении S_1 на 1%, S_2 возрастает на 0,32%, что было выявлено с помощью коэффициента эластичности $E_{Y/X}$.

По нашему мнению, это может быть объяснено наличием чрезвычайно большого количества факторов, оказывающих влияние на инновационный потенциал, каждый из которых имеет разную степень воздействия. Так, например, политическая среда, которая крайне нестабильна в последние несколько лет, может иметь более важное значение, чем показатели человеческого капитала. К тому же, некоторые показатели из категории Innovation outputs, а в особенности, отражающие творческую составляющую инноваций, зависят не только от тех параметров, которые учитываются при расчёте Innovation inputs.

Профиль Финляндии в отчёте GII свидетельствует о наличии сильных и слабых сторон. К первой категории относятся [5]:

- 1) институты: проявляет сильные стороны в подкомпонентах политическая среда, нормативно-правовая база и деловая среда, а также в показателях эффективности государственного управления, верховенства закона и простоте разрешения неплатежеспособности;
- 2) человеческий капитал и исследования, в частности показатель ожидаемой продолжительности школьного обучения;
- 3) инфраструктура: индикатор электронного участия;
- 4) развитие бизнеса: демонстрирует сильные стороны в подразделе «Инновационные связи» и в показателях сотрудничества между университетами и исследовательской отраслью, а также в импорте услуг ИКТ;
- 5) результаты в области знаний и технологий: выявляет сильные стороны в подразделе «Распространение знаний» и показателях «Научно-технические статьи», поступления в интеллектуальную собственность и экспорт услуг ИКТ;
- 6) творческие результаты: имеет преимущества в показателях «ИКТ и построение организационных моделей», а также в создании мобильных приложений.

Слабые места были обнаружены в шести из семи компонентов GII, в том числе [5]:

- 1) человеческий капитал: соотношение учеников и учителей;
- 2) ВВП на единицу используемой энергии в разделе «Инфраструктура»;
- 3) сложность получения кредита и защиты миноритарных инвесторов, а также интенсивность внутренней конкуренции являются слабыми сторонами относительно развития национального рынка;
- 4) значительный объём высокотехнологичного импорта на фоне низкого объёма ПИИ;
- 5) показаны слабые места в индикаторах «Товарные знаки по происхождению», а также «Печатные и другие средства массовой информации».

Подтверждает наше предположение о неоднозначности полученных результатов индексов инновационной активности и тот факт, что по методике European and Regional Innovation Scoreboard [6,7] (EIS и RIS соответственно), ранжирование стран осуществляется иначе (табл. 2). EIS базируется на 27 показателях, разделённых на четыре группы: базовые условия, инвестиции, инновационная деятельность и результаты. Региональное исследование затрагивает лишь 17 показателей по причине отсутствия части статистики и данных по регионам. Однако данный индекс позволяет рассмотреть большее число территориальных подразделений стран Европы и прийти к выводу, что:

- инновации неравномерно распределяются по регионам,
- они имеют тенденцию пространственно концентрироваться с течением времени;

- регионы с аналогичным инновационным потенциалом могут иметь разные модели экономического роста [6, с. 6].

Таблица 2

Ранжирование европейских стран согласно GII и EIS

Страна	Место в рейтинге GII 2020	Место в рейтинге EIS 2020
Швейцария	1	1
Швеция	2	2
Великобритания	3	8
Нидерланды	4	5
Дания	5	4
Финляндия	6	3

Источник: составлено автором по данным Global Innovation Index и European Innovation Scoreboard

В исследование RIS было включено 5 регионов Финляндии. Страна относится к группе «Strong+» - верхней трети группы. На уровне подгрупп наблюдается большее разнообразие показателей региональных инновационных систем внутри государств. Так в Финляндии Хельсинки-Уусимаа является инновационным лидером и относится к подгруппе «Leader+», Южная и Западная Финляндия - «Leader-», Северное Саво занимает позицию в категории «Strong+», а Аланд - «Moderate+». Хельсинки-Уусимаа является наиболее инновационно развитым регионом в Европейском союзе, за ним следует Стокгольм (Швеция) и Ховедстаден (Дания) [6, с. 18].

Таким образом можно прийти к выводу, что ни одна методика не может дать полностью достоверный ответ на вопрос о инновационном лидерстве стран, однако рассмотренные методики позволяют выявлять слабые и сильные стороны каждого государства, на основе которых правительство разрабатывает стратегию. Наиболее значимы, на наш взгляд, среди выявленных недостатков инновационной среды Финляндии являются пункты 3 и 4, указанные ранее. По данным Всемирного банка, Финляндия занимает 20-ю строчку в рейтинге лёгкости ведения бизнеса, 80-е место по получению кредитов и 61-е по критерию защиты миноритарных инвесторов. Это свидетельствует о наличии явных барьеров в развитии бизнес-среды Суоми, которые требуют детального анализа, поскольку либерализация данной сферы может иметь как положительные, так и негативные последствия для экономики страны.

Привлечение ПИИ в Финляндию продолжительный период времени является нестабильным, наблюдаются резкие скачки, в том числе максимальное сокращение в 2014 году [8], что связано в большей степени с введением санкций в отношении одного из основных партнёров – Российской Федерации. Суоми опирается на политику предложения международным компаниям передовых производственных технологий, высококвалифицированной рабочей силы и хорошо функционирующей инфраструктуры, однако необходимы более глобальные решения со стороны государства, которые смогут заинтересовать зарубежных инвесторов.

Выводы. Решение указанных проблем позволит стране укрепить свои позиции на мировом инновационном рынке. Изучение опыта инновационных стран-лидеров, в том числе Швейцарии, непрерывно занимающей первую строчку GII с 2011 года, и его применение в экономике Финляндии с учётом национальных особенностей является одним из инструментов повышения конкурентоспособности Суоми. Перспективы развития были определены в результате проведения исследования, заказанного правительством Финляндии экспертам ОЭСР [9]. Следует обратить внимание на усиление общего управления системой и улучшение взаимодействия между исследователями и бизнес-сообществом. Согласно основным выводам доклада, государство должно увеличить расходы на НИОКР и финансирование инновационной

деятельности предприятий. Помимо этого, требуется разработка новых моделей государственно-частного партнёрства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кириченко И. Поддержка “прорывных” технологий в Финляндии / И. Кириченко // Современная Европа. – 2016. – № 1. – С. 39-50.
2. Лазанюк И.В. Опыт становления финской модели инновационного развития и возможности ее применения в России / И.В. Лазанюк, В.В. Барабаш // Вестник РУДН. Серия: Международные отношения. – 2011. – №2. – С.84-91.
3. Мальцева А.А. Феномен Финляндии: развитие инфраструктуры генерации и трансфера инноваций как фактор экономического роста / А.А. Мальцева, П. Кархунен // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. – 2012. – №6 (26). – С. 108-121.
4. Global Innovation Index 2020 (2020). Available at: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2020-report#> (accessed 15 February 2021).
5. Explore economy profiles from the GI 2020 (2020). Available at: <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-economy> (accessed 15 February 2021).
6. Regional Innovation Scoreboard 2019 (2019). Available at: <https://ec.europa.eu/growth/sites/growth/files/ris2019.pdf> (accessed 15 February 2021).
7. European Innovation Scoreboard Edition 2020 (2020). Available at: <https://interactivetool.eu/EIS/> (accessed 15 February 2021).
8. Финляндия - Прямые иностранные инвестиции [Электронный ресурс] // Атлас данных «Кюема». – Режим доступа: <https://clck.ru/TNvG9> (дата обращения: 15.02.2021).
9. OECD: Finland needs a new national vision for research and innovation policy (2017). Available at: <https://valtioneuvosto.fi/en/-/1410877/oecd-suomi-tarvitsee-uuden-kansallisen-tutkimus-ja-innovaatiotoiminnan-vision> (accessed 15 February 2021).

FINLAND'S INNOVATIVE POTENTIAL AND ASSESSMENT OF THE COUNTRY'S COMPETITIVENESS IN SCIENTIFIC AND TECHNICAL ACTIVITIES

Annotation. The article is devoted to the consideration of the Finnish knowledge economy and the country's position in the international technology market. Study identifies weaknesses in the methods for assessing the prospective analysis of economics as well as problems and prospects for the development of Suomi in the innovative industry by conducting correlation and statistical analysis. In connection with the results, possible ways of improving the Finnish scientific and technological system were considered.

Key words: innovation, index, innovative competitiveness.

Kriklya E.Y.

Scientific adviser: Vasko Y.S., Senior Lecturer

Donetsk National University

E-mail: miss.kriklya@mail.ru

УДК 339.92

ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА СОСТОЯНИЕ МИРОВЫХ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Крыжановская А.В.

*Научный руководитель: Шилец Е.С. д.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной статье проведен анализ динамики, структурных особенностей мировых инновационно-инвестиционных потоков, а также рассмотрена роль транснациональных корпораций на формирование этих потоков.

Ключевые слова. Транснациональные корпорации, инновации, НИОКР, прямые иностранные инвестиции, информационно-коммуникационные технологии.

Актуальность. В современном мире транснациональных корпораций (ТНК) выступают, как основное звено в научно-технической инфраструктуре, а так же способствуют формированию нового инвестиционного режима, который в свою очередь определяет степень устойчивого развития стран, возрастающую роль в научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках (НИОКР), производстве на их основе более совершенных технически продуктов, во внешнеэкономических операциях, организации и обучении рабочей силы.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная тема освещена в научных трудах и теоретических разработках таких российских и зарубежных авторов: Маркова М.А., Булатова А.С., Кузнецова А.М., Друкера П., Роджерса М., Фримена К., Михайлушкина А.В., Полякова В.И., Шимко П.О. и других.

Цель исследования. Определить влияние ТНК на состояние мировых инновационно-инвестиционных процессов.

Результаты исследования. На сегодняшний день мировая экономика характеризуется стремлением к росту производительности в условиях ограниченных ресурсов и возможностью повышения эффективности использования ресурсного потенциала посредством инновационной деятельности, которая становится важнейшим фактором конкурентоспособности страны. На протяжении последнего десятилетия отрасли экономики, в которые инвестировали в НИОКР показали положительную динамику. Темпы роста высокотехнологичной продукции на 50% превышают среднетехнологичные изделия и услуги, а также на 100% низкотехнологичные [1].

ТНК являются главным субъектом финансирования в НИОКР и имеют конкурентное преимущество по сравнению с другими субъектами, так как у них упрощен доступ к финансовым ресурсам, в отличие от государственных структур, и риски финансовых потерь для ТНК значительно меньше, чем для венчурных инвесторов.

Исторически научно-техническая деятельность ТНК ограничивалась страной базирования. Существенные перемены начались в 1990-х гг., когда политический и экономический уровень глобализации достигли необходимой критической точки развития. В сложившихся условиях, ТНК развитых стран стали использовать новые возможности и размещать свои инвестиции в НИОКР за пределами страны базирования, используя следующие формы интернационализации при проведении научно-исследовательских работ:

- Создание собственных центров НИОКР;
- Формирование технологических альянсов;
- Передача заказов на выполнение научных исследований и разработок центрам НИОКР по аутсорсингу;

- Доступ к новым технологиям методом слияний и приобретений [2].

Основными причинами создания центров НИОКР за рубежом являются:

- Расположение НИОКР ближе к новым рынкам;
- Более низкие издержки на человеческие ресурсы в развивающихся странах;
- Использование высококвалифицированных кадров на международном рынке труда [3].

В 2019 году объем инвестиций 2500 крупнейших ТНК в НИОКР составил 904,205 млрд. евро и увеличился по сравнению с предыдущим годом на 9%, что подтверждает решающую роль знаний для компаний в контексте международной конкуренции и научно-технического прогресса (НТП). Список включает 421 компанию, базирующуюся в ЕС, что составляет 20,9% от общего объема НИОКР в выборке, 775 американских компаний (38,5%), 309 японских компаний (12,7%), 536 китайских компаний (13,1%) и

459 компаний из остального мира (14,8%). Инновационная деятельность ТНК сосредоточена в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), здравоохранения и автомобильной промышленности (Рис.1).

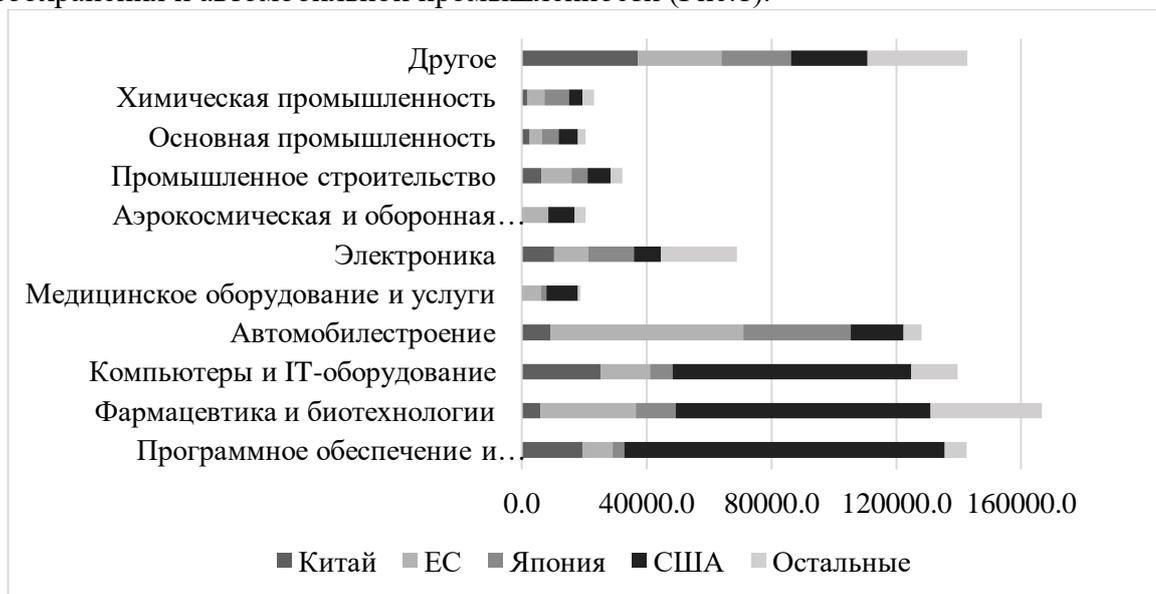


Рис.1. Распределение инвестиций в НИОКР по секторам и регионам в 2019 г., млн. евро [4]

Более 75% американских ТНК инвестируют в НИОКР в секторах ИКТ, фармацевтики и биотехнологий и показывают стабильный ежегодный прирост ПИИ в НИОКР. В 2019 году они инвестировали в программное обеспечение и компьютерные услуги более 102 млрд. евро, в компьютеры и IT-оборудование – 76,6 млрд. евро, в фармацевтику и биотехнологии – 81,8 млрд. евро.

Совокупные инвестиции в инновации китайских ТНК в 2019 году остановились на значении 118,8 млрд. евро и рост по сравнению с предыдущим годом составил 23,4% в основном, за счет компаний в секторе ИКТ. Такие же тенденции отражаются в инвестиционной деятельности ТНК, которые расположены в Тайване (+12,4% в 2019 г.) и Южной Корее (+10,6% в 2019 г.).

В 2019 году инвестиции европейских стран в НИОКР составили 188,8 млрд. евро. Показатели инвестиций европейских ТНК в НИОКР в секторах ИКТ, фармацевтики и биотехнологий значительно меньше от объемов американских ТНК, за счет небольшого количества компаний. Европейские компании в большей степени консолидируют финансы в секторе автомобилестроения в 2019 году было инвестировано 62,1 млрд. евро, что составляет 33% от всего объема.

В таблице 1 приведен список 25 ТНК, которые больше всего в 2019 году инвестировали в НИОКР они представлены секторами ИКТ, автомобилестроения, фармацевтики и биотехнологий.

Таблица 1

Топ-25 компаний, инвестирующих в НИОКР за 2017-2019 гг. [4]

Компания	Страна	Сектор	Объем инвестиций в НИОКР, млрд евро		
			2017	2018	2019
ALPHABET	США	Программное обеспечение и компьютерные услуги	13,3	18,2	23,1
MICROSOFT	США	Программное обеспечение и компьютерные услуги	12,2	14,7	17,1

HUAWEI INVESTMENT & HOLDING	КНР	Компьютеры и IT-оборудование	11,3	12,7	16,7
SAMSUNG ELECTRONICS	Южная Корея	Электроника	13,4	14,8	15,5
APPLE	США	Компьютеры и IT-оборудование	9,6	12,4	14,4
VOLKSWAGEN	ФРГ	Автомобилестроение	13,1	13,6	14,3
FACEBOOK	США	Программное обеспечение и компьютерные услуги	13,1	8,9	12,1
INTEL	США	Компьютеры и IT-оборудование	6,4	11,8	11,8
ROCHE	Швейцария	Фармацевтика и биотехнологии	8,8	9,8	10,7
JOHNSON & JOHNSON	США	Фармацевтика и биотехнологии	8,8	9,4	10,1
DAIMLER	ФРГ	Автомобилестроение	8,6	9,1	9,6
TOYOTA MOTOR	Япония	Автомобилестроение	7,8	8,2	9,1
MERCK US	США	Фармацевтика и биотехнологии	8,4	8,4	8,2
NOVARTIS	Швейцария	Фармацевтика и биотехнологии	7,3	8,1	7,7
GILEAD SCIENCES	США	Фармацевтика и биотехнологии	2,9	3,6	7,3
PFIZER	США	Фармацевтика и биотехнологии	6,1	6,8	7,3
HONDA MOTOR	Япония	Автомобилестроение	5,4	6,5	6,8
FORD MOTOR	США	Автомобилестроение	6,6	7,1	6,5
BMW	ФРГ	Автомобилестроение	6,1	6,8	6,4
ROBERT BOSCH	ФРГ	Автомобилестроение	5,9	6,2	6,2
SIEMENS	ФРГ	Электроника	5,5	5,9	6,1
GENERAL MOTORS	США	Автомобилестроение	6,1	6,8	6,1
SANOFI	Франция	Фармацевтика и биотехнологии	5,4	5,9	6,1
CISCO SYSTEMS	США	Компьютеры и IT-оборудование	5,1	5,5	5,8
BAYER	ФРГ	Фармацевтика и биотехнологии	5,1	5,1	5,6

Главными инвесторами в 2019 году являются «Alphabet», «Microsoft», «Huawei». В совокупности за 2019 год тройка лидеров израсходовала на НИОКР сумму 56,9 млрд. евро. Alphabet исследования и разработки обошлись в 23,1 млрд. евро, Microsoft — в 17,1 млрд. евро а Huawei — в 16,7 млрд. евро. В 2019 г. значительно улучшили свои позиции Gilead Sciences, Pfizer, однако Merck US и Novartis снизили прирост инвестиций в НИОКР по сравнению с предыдущим годом на 3% и 5% соответственно.

Рост крупных технологических компаний за последние 5 лет был экспоненциальным: Alphabet увеличила свои инвестиции в НИОКР на 165% за пять лет, Huawei – на 225%, Apple – на 168% и Facebook – на 410%. Volkswagen – компания, которая выросла меньше всего среди топ-10 за последние пять лет, увеличив свои инвестиции в НИОКР на 9% [4].

В 2019 году было подано 3224 тыс. патентных заявок, более 84% приходилось на ведомства Китая (43%), США (19,3%), Японии (9,6%), Республики Корея (6,8%) и Европейское патентное ведомство (5,6%). Заявители из Китая и Республики Корея интенсивно подавали заявки на патенты, связанные с цифровой связью, в то время как заявители из США подавали больше всего заявок в области компьютерных технологий. Для Японии высшим технологическим направлением было электрооборудование, а для Германии-транспорт.

Китайская компания Huawei осталась главным подателем международных заявок РСТ в 2019 году. За ней последовали Mitsubishi Electric из Японии, Samsung Electronics из Республики Корея, Qualcomm из США и Oppo из Китая. Из первой десятки пользователей семь находятся в Северо-Восточной Азии (Рис.2).

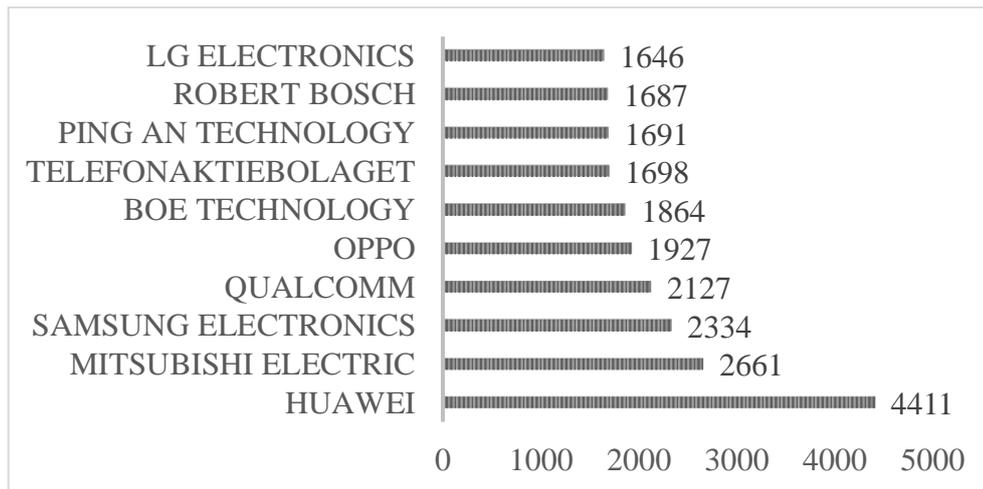


Рис. 2. Топ-10 компаний по патентным заявкам в 2019 г. [5]

На сегодняшний день развитые и развивающиеся страны постоянно совершенствуют меры и инструменты стимулирования ТНК осуществлять НИОКР. ТНК из стран с развивающейся экономикой используют внешние прямые иностранные инвестиции для расширения охвата рынка и привлечения стратегических активов (технологии, навыки, коммерческие знания и бренды).

Выводы. Таким образом, ТНК активно влияют на инновационно-инвестиционные процессы, происходящие в мировой экономике. Осуществляя расходы на НИОКР ТНК активно воздействуют на инновационное развитие национальной экономики, что определяет ее место в мировом хозяйстве. Самые большие расходы на НИОКР осуществляют ТНК США, КНР и Японии. Крупнейшие компании, инвестирующие НИОКР относящиеся к секторам автомобилестроения, фармацевтики и биотехнологий, программного обеспечения и компьютерных услуг, компьютеров и IT-оборудования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чубирко, А. А. Влияние транснациональных корпораций на развитие инновационной деятельности региона / А. А. Чубирко, Ю. Л. Рапопчина // Ямальский вестник. – 2016. – №1. – С. 209-213.
2. Брилка, М. С. Транснациональные корпорации как платформа инновационного развития / М. С. Брилка // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии – 2017. - № 8 ч. 1. – С. 6-8.
3. Кониная, Н. Ю. Транснациональные корпорации как субъекты геоэкономик / Н. Ю. Кониная // Экономические науки. — 2017. — № 3. — С. 105-108.
4. The 2020 EU Industrial R&D Investment Scoreboard [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard/2020-eu-industrial-rd-investment-scoreboard> (Дата обращения: 27.01.2021).
5. World Intellectual Property Indicators 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2020.pdf (Дата обращения: 27.01.2021).

THE IMPACT OF MULTINATIONAL CORPORATIONS ON THE STATE OF GLOBAL INNOVATION AND INVESTMENT PROCESS

Annotation. This article analyzes the dynamics and structural features of global innovation and investment flows, as well as the role of transnational corporations in the formation of these flows.

Keywords. Transnational corporations, innovation, R&D, foreign direct investment, information and communication technologies.

Kryzhanovskaya A.V.

Scientific adviser Shilets E.S. Ph.D. in economics, associate professor

Donetsk National University

E-mail: ananasy17@gmail.com

УДК: 339.371.4:004.738.5

СТРИМ-ШОПИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Крылов И. Р.

*Козаченко Ж. Н. старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматривается стрим-шоппинг, как инструмент повышения конкурентоспособности компании

Ключевые слова: стриминг, потоковое вещание, стрим-шоппинг, конкурентоспособность, маркетинг, социальные сети.

Актуальность проблемы. В современном мире, в условиях растущей конкуренции, глобализации, развития электронной и мобильной коммерции, повсеместного использования интернета и IT технологий в бизнесе, компаниям необходимо использовать всевозможные инструменты для повышения конкурентоспособности и создания уникальных конкурентных преимуществ. Представители различных отраслей стараются усилить свое влияние в интернете, используя при этом самые неординарные методы. Предпосылкой данной тенденции также является, начавшаяся в 2019 году глобальная пандемия COVID-19. Одной из наиболее пострадавших отраслей является отрасль оптовой и розничной торговли. В связи с карантином, введенным в большинстве развитых стран мира, множество компаний как малого, так и среднего бизнеса стали закрывать свои магазины, приостанавливать свою деятельность. Оставшиеся на рынке игроки были вынуждены искать решения возникшей проблемы, с чем и связан массовый перевод торговли в интернет. Теперь, присутствие в интернете в какой-либо форме стало фактически жизненно необходимым для бизнеса, особенно в сфере торговли товарами и услугами.

Анализ последних публикаций и исследований. Отечественные ученые: Л. Елецких,

Н. Дубяга, М. Г. Снежинская. Зарубежные ученые: Т. Дрэйер, Л. Николс, К. Тэйлор.

Цель исследования. Рассмотрение современной индустрии прямых трансляций и их использования с целью повышения конкурентоспособности компании.

Результаты исследования. Потоковая передача или стриминг - это непрерывная передача аудио или видео файлов с сервера клиенту. Проще говоря, потоковая передача - это то, что происходит, когда потребитель смотрит телевизор или слушает подкасты на подключенных к Интернету устройствах. При стриминге мультимедийный файл, воспроизводимый на клиентском устройстве, хранится удаленно, и передается через Интернет. Эта технология обрела большую популярность как среди пользователей, которые теперь не могут представить свое существование без просмотра видео и прослушивания музыки через интернет, так и среди компаний, работающих в сфере интернет коммерции, для которых это стало еще одной возможностью привлечь внимание целевой аудитории и обогнать конкурентов. Популярность этой технологии подтверждается множеством исследований. Так, например, согласно данным исследовательского центра Statista, доходы от музыкальных стримов в США в 2019 году превысили 8,8 миллиарда долларов США, что более чем в два раза превышает показатель, зафиксированный тремя годами ранее. Между тем, доход SVoD (Subscription Video on Demand – подписка на платный видеоконтент на таких сервисах как YouTube, Netflix, Hulu, Disney+, Apple TV) почти достиг 16 миллиардов долларов США, а на

американский рынок пришлось более 40 процентов мирового дохода SVoD. Ожидается, что к 2021 году в мире будет насчитываться 383 миллиона подписок SVoD. [1]

В связи с увеличением популярности стриминга компании повсеместно внедряют этот инструмент в свои маркетинговые стратегии. Самые популярные платформы для стриминга аудио и видео контента уже давно переполнены рекламой и большинство современных специалистов закладывают в свой бюджет расходы на привлечение аудитории с помощью стриминговых сервисов. Однако, не так давно большую популярность приобрел сегмент так называемого «живого стриминга» или live-стриминга. Лайв-стриминг - это онлайн передача потоковым методом мультимедиа файлов, которые одновременно записываются и транслируются в режиме реального времени. Его часто называют просто стримингом, но этот термин неоднозначен, поскольку "потоковое вещание" или же стриминг, может относиться к любым файлам, доставляемым и воспроизводимым одновременно, без необходимости полной загрузки файла. Видеоматериалы, не предназначенные для живого вещания, такие как аудио, блоги и видео на YouTube, технически передаются в потоковом режиме, но не в прямом. В большинстве случаев, лайв стриминг используют для передачи новостей, спортивных событий, трансляций компьютерных игр, блогов или живых выступлений артистов. Основными платформами лайв-стриминга являются: Twitch, Facebook Live, YouTube.

Согласно прогнозу исследовательского центра Grand View Research ожидается, что к 2028 году объем мирового рынка видеопотоков достигнет 223,98 млрд. долларов США [2]. Рост технологических достижений, например интеграция блокчейна в технологии потокового вещания и использование искусственного интеллекта для повышения качества видео, будет способствовать росту спроса на рынке в течение прогнозируемого периода. Кроме того, на рост напрямую влияет растущее внедрение облачных решений для потокового видео для увеличения охвата видеоконтентом. Эта тенденция наблюдается во многих частях североамериканского и азиатско-тихоокеанского регионов. Причинами, объясняющими рост рынка, являются быстрая цифровизация, растущее использование мобильных телефонов и планшетов, а также растущая популярность онлайн-видео потокового вещания.

Такие факторы, как растущий спрос на видео по запросу (SVoD) и экстенсивный рост онлайн-видео являются ключевыми драйверами роста рынка. Кроме того, увеличение спроса на высокоскоростное подключение к Интернету является преимуществом для развития рынка в течение прогнозируемого периода. Увеличение влияния смартфонов в сочетании с широким спектром технологий высокоскоростного Интернета, таких как 3G, 4G и LTE, в значительной степени привело к росту использования потокового видео. Растущий спрос на устройства, способные поддерживать цифровые мультимедийные технологии, помогает потребителям получить доступ к медиаконтенту в любой точке мира. Кроме того, вспышка эпидемии COVID-19 требует, чтобы люди оставались дома в течение длительного периода времени. Ожидается, что эта ситуация положительно скажется на зрительской аудитории и вовлеченности служб видеотрансляций. Более того, это привело к увеличению потребности в развлечениях, что в свою очередь привело к росту потребления услуг видеопотока.

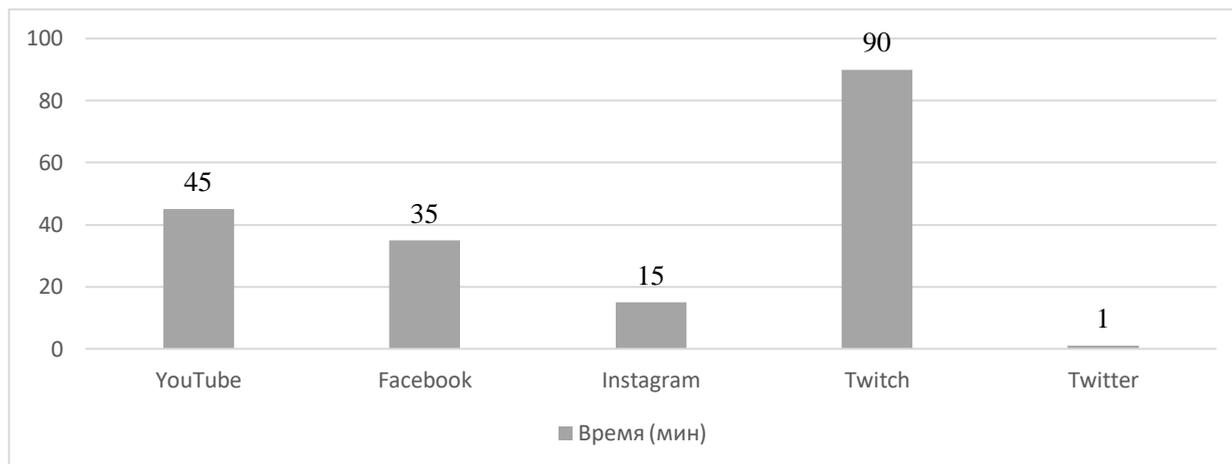


Рис.1. Среднее время, ежедневно проводимое пользователями в социальных сетях.

График показывает, что больше всего времени пользователи проводят за просмотром онлайн трансляций в социальной сети Twitch. Показатель проведенного на платформе времени в два раза превышает показатель ближайшего конкурента – YouTube, который также предоставляет пользователям возможность проводить и просматривать прямые трансляции. Более того, согласно Forrester, прямые трансляции удерживают внимание зрителя в 10 раз дольше чем записанные заранее видео [3].

Однако, для того чтобы использовать данные платформы в стратегия повышения конкурентоспособности необходимо четко проанализировать множество факторов и разработать детальную маркетинговую стратегию. Одним из важнейших элементов анализа является целевая аудитория.

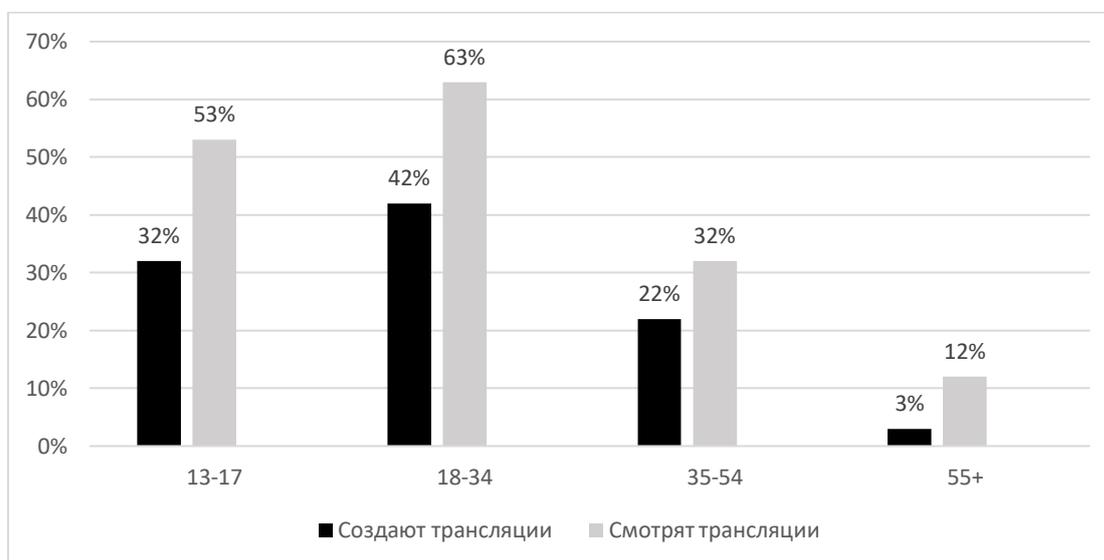


Рис.2. Возраст пользователей социальных сетей, создающих и смотрящих прямые трансляции

Анализ показывает, что большинство людей, которые регулярно проводят время за просмотром и созданием онлайн трансляций находятся в возрастной группе от 18 до 34 лет. Это достаточно платежеспособная аудитория, однако, помимо этого, необходимо также учитывать и вторую по величине группу пользователей – несовершеннолетние

(13-17 лет). Эта группа людей гораздо менее платежеспособна, но способна оказать влияние на старшее поколение. Более того, при построении долгосрочной стратегии конкурентоспособности следует учитывать тот эффект, который компания оказывает на молодых людей.

Еще одно преимущество прямых трансляций перед обычными видео – постоянный прирост количества просмотром рекламы в год. По данному показателю прямые трансляции на основных стрим-площадках значительно превышают традиционные заранее записанные видео. Увеличение экспозиции по видео повлияло на восприятие видео поколением Y в процессе покупки. По сравнению с «бэйби бумерами», миллениалы на 150 процентов чаще сравнивают товар используя видео и на 146 процентов чаще смотрят видео, если они есть на сайте компании. Четыре из пяти миллениалов используют видео чтобы принять окончательное решение о покупке. Компании обязаны включать видео в свои маркетинговые компании, чтобы повышать свое влияние в Интернете и привлекать наибольшее количество людей к своему продукту [4]. Основные данные об использовании видео поколением Y:

- 85 процентов миллениалов находят видеоролики с демонстрацией продукции полезными.
- Почти три четверти миллениалов считают видео полезным при сравнении покупок.
- 7 из 10 миллениалов, скорее всего, не будут против посмотреть видео от компании при совершении покупок в Интернете.
- 69 процентов миллениалов используют видео после покупки, для поиска дополнительных вещей от одной и той же компании.
- Почти одна треть считают полезным просмотр видео, чтобы узнать больше о компании перед тем, как совершить покупку.
- Миллениалы на 264 процента чаще делятся видеофильмами о продукте, услуге или компании во время покупок в Интернете, чем бэйби-бумеры.

Почти две трети миллениалов (62 процента) предпочитают смотреть видео от компании вместо того, чтобы читать текст, и более половины, скорее всего, будут смотреть видео от бренда, если получат его по электронной почте. С помощью этой директивы компании могут включить видео в традиционные компоненты маркетингового микса, чтобы эффективно контактировать с аудиторией.

Однако, как уже было сказано ранее, прямые трансляции намного более актуальны для использования в рекламных целях и PR компаниях.



Рис.3. Ежегодный рост просмотров рекламы

Основным методом интеграции для бизнеса является нативная реклама или покупка интеграции у популярного блогера. Однако, в 2020 году все большую популярность набирают такие варианты привлечения аудитории как стрим шоппинг.

Лайвстрим шоппинг - это развивающаяся тенденция, которая сочетает в себе прямые трансляции - функция, которую можно найти на большинстве социальных медиа-платформ, с возможностью приобретать продукты непосредственно в течении прямой трансляции. Таким образом, она обеспечивает потребителям более увлекательный опыт, чем просто щелчок мыши и заполнение виртуальной корзины в типичном онлайн магазине. Лайвстрим шоппинг также извлекает выгоду из присущей социальным сетям интерактивности. Когда зрители подключаются, комментарии мигают на экране. В некоторых магазинах, продукты будут иметь ограниченную площадь для демонстрации, обратный отсчет помечает минуты и секунды до тех пор, пока товар не станет доступен. Когда это произойдет, зрители смогут наблюдать доступностью в режиме реального времени. В других случаях зрители могут получить скидки на приобретение продукции в течение определенного периода времени. В обоих случаях, такой вид шоппинга - это нечто большее, чем просто расширение электронной коммерции. Он приносит необходимой уровень волнения и спонтанности, и в то же время способствует возникновению чувства связи, невозможного с традиционной онлайн торговлей. Как и при традиционном шоппинге, потенциальные покупатели могут взаимодействовать с продавцом-консультантом через комментарии. Они могут задать вопросы о выставляемых товарах, попросить посмотреть на них изнутри или под разными углами, спросить о размере или на ощупь. Такой уровень взаимодействия между покупателями и продавцами создает более динамичную среду и более благоприятные условия для покупки.

Стрим-шоппинг может быть прибыльным мероприятием для тех, кто им занимается. Поэтому многие бренды рассматривают возможность открытия онлайн магазина прямых трансляций с целью укрепления своих позиций в интернет коммерции. Тем не менее, на данный момент, стрим-шоппинг все еще находится в зачаточном состоянии в Северной и Южной Америке, Европе. В связи с этим многие компании равняются на гиганта электронной коммерции – Китай, с целью перенять опыт поднебесной в стрим-шоппинге.

Всего за год, в период с 2019 по 2020 года, индустрия стрим-шоппинга в Китае выросла с 66 млрд долларов до 170 млрд долларов. Индустрия показала рост более чем в 250%. Согласно прогнозу издания Forbes, к концу 2021 года совокупный доход компаний, оперирующих в индустрии, превысит 1 триллион долларов [5]. Это говорит о стремительном росте индустрии, что делает ее еще более привлекательной для компаний из США, Европы и БРИКС. Множество крупных корпораций уже задумываются о создании аналогов китайским стрим-шоппинг сервисам.

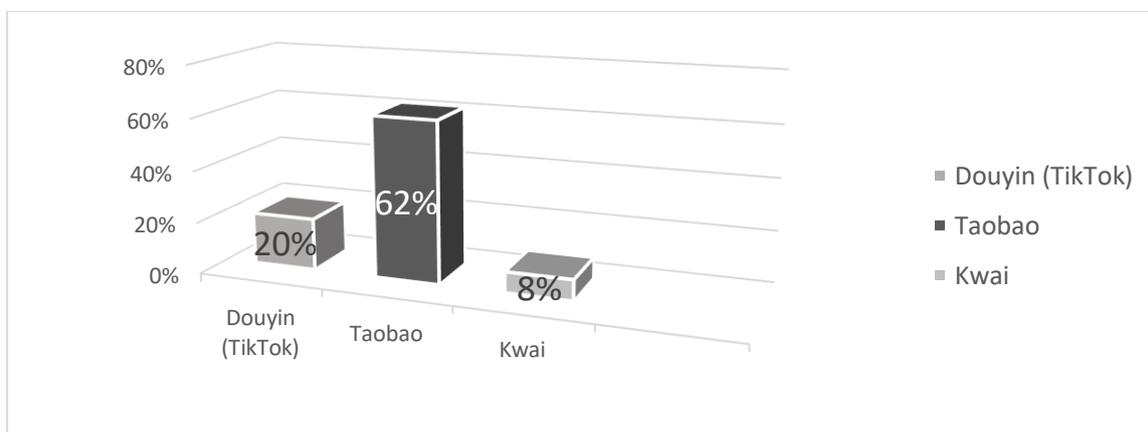


Рис.4. Доля рынка 3-х самых крупных китайских компаний для стримшоппинга

Согласно анализу, наиболее перспективными платформами для стрим-шоппинга являются Taobao (AliExpress) и Douyin (TikTok). Эти платформы оккупировали более 80% всего рынка и постоянно развиваются, увеличивая спектр услуг и привлекая новую аудиторию.

Среди самых крупных компаний, занятых разработкой аналогов, находятся крупнейшие гиганты онлайн и традиционной торговли Amazon и Walmart. Например, Amazon собирается запустить свой собственный сервис для стрим-шоппинга, в то время как Walmart, в попытках укрепить свои позиции в интернете и обогнать конкурента заключил договор с Европейской частью ТикТок, который занимается разработкой функций стрим-шоппинга в своем приложении [6]. В 2020 в России начала функционировать первая на территории СНГ платформа для стрим-шоппинга. Платформа носит название Stream Sale и доступна для всех пользователей Интернета на территории РФ.

Заключение. Исследование стрим-шоппинга показывает, что онлайн покупки не обязательно должны быть заурядными или лишенными связи. Они также не должны полностью заменять физический ритейлинг. Покупки в формате лайв - это не сабститут, а комплемент. Это инструмент, который бренды могут использовать для привлечения новой аудитории, как зарубежной, так и отечественной, в пространстве, где эксперименты считаются нормой. Более того, стрим-шоппинг постоянно растет и развивается. В августе Instagram Live Shopping стал доступен в США, и бренды уже начинают использовать новейшие возможности мини-приложения от Instagram. Тем временем начали появляться независимые решения для электронной коммерции, такие как Livescale, предлагающие альтернативу основным платформам. Стрим-шоппинг меняет отношения между потребителями и брендами. Люди, которые когда-то были пассивными участниками торговли, теперь становятся активными, либо проводят мероприятия, либо информируют о товарах. Для брендов, стремящихся аутентично общаться со своей аудиторией, такой диалог бесценен. А для потребителей опыт, который он дает, создает мосты между физическим и цифровым мирами.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Statista. Streaming in the U.S. - Statistics & Facts. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/topics/1594/streaming/#:~:text=Music%20streaming%20revenue%20in%20the,percent%20of%20global%20SVoD%20revenue>
2. Grand View Research. Video Streaming Market Growth & Trends. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.grandviewresearch.com/press-release/global-video-streaming-market>
3. Barber Nick. Forrester. Prepare To Support Video Livestreaming For Customer Experiences [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forrester.com/report/Prepare+To+Support+Video+Livestreaming+For+Customer+Experiences/-/E-RES135382>
4. Cision PR. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.prnewswire.com/news-releases/millennials-turn-to-video-when-making-purchases-says-new-animoto-data-300103094.html#:~:text=The%20study%20revealed%20seven%20in,researching%20a%20purchase%20decision%20online.&text=%22Video%20is%20an%20effective%20way,their%20brand%20voice%20and%20story>
5. Greenwald Michelle. Forbes. Live Streaming E-Commerce Is The Rage In China. Is The U.S. Next? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.forbes.com/sites/michellegreenwald/2020/12/10/live-streaming-e-commerce-is-the-rage-in-china-is-the-us-next/?sh=74df43c56535>
6. Del Ray Jason. Vox Recode. Why Walmart thinks TikTok is the future of its business. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.vox.com/recode/21448460/walmart-tiktok-amazon-deal-partnership-oracle-trump-ban-bytedance>

FACTORS AFFECTING CONSUMERS' BEHAVIOR

Abstract: This article describes the benefits of using stream-shopping to increase company's competitiveness.

Key words: streaming, stream-shopping, marketing, competitiveness, social media.

Krylov I. R.

Scientific adviser: Kozachenko Z. N.

Donetsk National University

E-mail: the.best.user72@gmail.com

УДК 339.9

ТЕНДЕНЦИИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА РОССИИ С КИТАЕМ

Кузнецова М.А.

*Научный руководитель: Шилец Е.С., д.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В современных условиях рыночной экономики межрегиональное и приграничное сотрудничество играют большую роль для развития взаимоотношений Китая и России на Дальнем Востоке. Данное взаимодействие является первостепенным направлением развития политического и экономического сотрудничества этих стран, так как оно интенсифицирует развитие трансграничных регионов Китая и России. В статье выявлены тенденции межрегионального взаимодействия России с Китаем на Дальнем Востоке, на основе анализа динамики и структуры их торговой и инвестиционной деятельности. Также были предложены рекомендации для улучшения сложившейся ситуации.

Ключевые слова: межрегиональное сотрудничество, торговые отношения, налоговые льготы, инвестиции, Дальневосточный федеральный округ.

Актуальность. На сегодняшний день происходит активное развитие инвестиционного сотрудничества между Россией и Китаем. Но, пока что торговые отношения более развиты чем инвестиции. Страны прилагают общие старания для формирования и становления отношений стратегического партнерства и увеличивают сферы инвестиционного сотрудничества.

Анализ исследований и публикаций. Вопросы межрегионального сотрудничества России и Китая исследовали следующие авторы Е. Ф. Авдокушина, М. В. Александровой, Л. А. Волковой, В. В. Карлусова и др.

К числу китайских ученых, рассматривавших проблемы внешнеэкономических связей Китая и России, следует отнести Ли И Нина, Ли Теина, Лю Гогуня и др.

Цель исследования. Разработка предложений по развитию межрегионального сотрудничества между Россией и Китаем на Дальнем Востоке.

Результаты исследования. Внешняя торговля с Китаем является важной составляющей социально- экономического развития ДФО. На сегодняшний день можно выделить следующие тенденции.

Сырьевая направленность товарной структуры экспорта ДФО в Китай. Среднегодовая доля товарной группы минеральные продукты в общем объеме экспорта в Китай за период 2015-2019 гг. составляет – 43,0%, продовольственные товары и с/х сырье – 29,3%, древесина – 17,0%, что наглядно представлено в таблице 1.

Таблица 1

Динамика товарной структуры экспорта ДФО в Китай, % [1]

Товарная группа	2015	2016	2017	2018	2019
Минеральные продукты	49,9	37,0	41,2	43,7	53,2

Продовольственные товары и с/х сырье	31,0	32,0	25,6	28,6	31,2
Древесина	17,8	19,2	16,8	14,2	14,2
Продукция машиностроения	0,1	10,7	15,6	12,7	0,8
Продукция хим. промышленности	0,5	0,6	0,5	0,7	0,4
Прочие товары	0,7	0,5	0,3	0,2	0,5
Всего	100	100	100	100	100

Экспортная ориентированность является важной для экономического развития ДФО, но в результате преобладания сырьевых групп товаров в сложившейся товарной структуре внешней торговли региона снижается положительный эффект от экспорта. При этом в среднесрочной перспективе развитие ДФО будет связано с традиционными отраслями экономики, а также с вовлечением в хозяйственный оборот новых месторождений полезных ископаемых, благодаря чему значительная доля сырьевых групп товаров в экспорте региона сохранится. Экспорт сырья является зависимым от конъюнктуры цен на мировых рынках.

Из таблицы 2 можно сделать вывод, что высокая доля готовой продукции в импорте из Китая. Среднегодовая доля товарной группы продукции машиностроения в общем объеме импорта за период 2015-2019 гг. составляет – 40,3 %, продовольственные товары и с/х сырье – 14,6 %, продукция химической промышленности – 13,9 %, металлы и изделия из них – 9,8 % и текстиль, текстильные изделия и обувь – 6,4 %.

Таблица 2

Динамика товарной структуры импорта ДФО в Китай, % [2]

Товарная группа	2015	2016	2017	2018	2019
Продукция машиностроения	33,1	39,0	41,2	47,8	48,2
Продовольственные товары и с/х сырье	14,3	15,5	15,5	13,0	13,8
Продукция химической промышленности	16,2	15,3	12,4	11,7	10,5
Металлы и изделия из них	12,0	9,4	9,5	8,2	8,7
Текстиль, текстильные изделия и обувь	5,9	5,3	7,3	7,2	6,6
Прочие товары	18,5	15,5	14,1	12,1	12,2
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Укрепляется взаимодействие России и Китая в сфере сельского хозяйства, в том числе по линии экспорта сельскохозяйственной продукции из РФ. Российская сторона планирует увеличить экспорт продукции в КНР. Одним из инструментов такого развития является План развития сельского хозяйства Дальнего Востока и Байкальского региона России и Северо-Востока Китайской Народной Республики, а также протоколы по взаимным поставкам молока и мяса птицы, которые подписаны в ноябре 2018 г. Китайской стороной уже утверждены 90 российских компаний, готовых поставлять молоко и мясо птицы в КНР, в перечень вошли компании с Дальнего Востока. [3]

В отличие от внешнеторговых связей инвестиционное сотрудничество ДФО и КНР развивается не столь динамично и стремительно. В российско-китайских инвестиционных отношениях наблюдается существенный дисбаланс, нестабильность и противоречивость. К сожалению, оценить реальное присутствие китайских инвестиций в Российской Федерации крайне сложно в силу специфики китайской модели инвестирования. Свыше 80% всех китайских инвестиций осуществляются через офшоры, а также ощутимое влияние политических мотивов (например, санкций США

и Европейского Союза по отношению к России) на экономические настроения частных китайских инвесторов.

Исходя из данных рис. 1 можно отметить, что для межрегионального инвестиционного взаимодействия ДФО с Китаем характерны положительные тенденции развития в импорте инвестиций в ДФО. Так, в 2018 г. объем инвестиций Китая в экономику Дальнего Востока показал увеличение на 319% по отношению к уровню 2017 г. В 2019 году произошел рост еще на 9,8%.

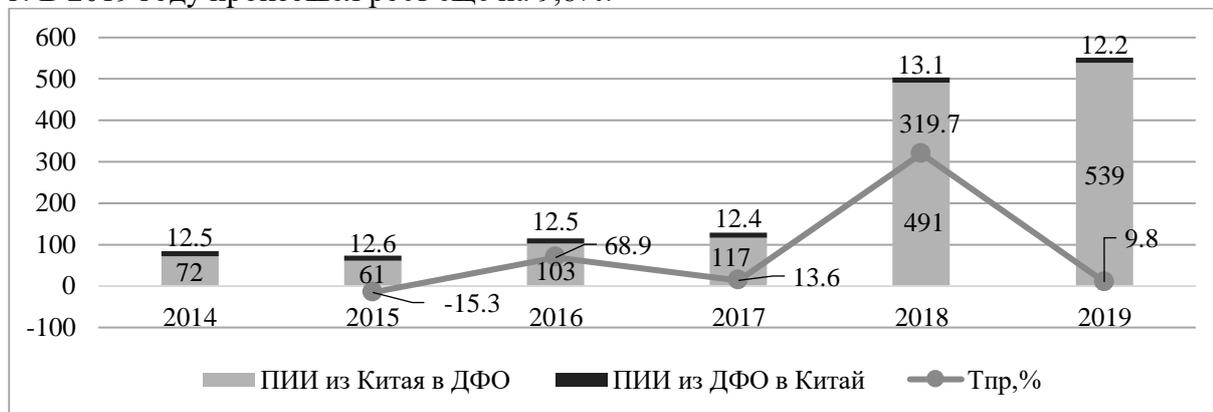


Рис. 1 Динамика поступления взаимных инвестиций ДФО и Китая в 2014-2019 гг., млн. долл. [5]

Более 90% накопленных в регионе ПИИ концентрируется в секторе добычи природных ресурсов и геологоразведки, что привело к формированию асимметричной отраслевой структуры ПИИ. Также наиболее активно развиваются такие сферы двустороннего инвестиционного взаимодействия, как лесное хозяйство и автомобилестроение. Характерной особенностью современного этапа инвестиционного сотрудничества с КНР является существенное увеличение числа проектов в сфере сельского хозяйства. Неслучайно именно китайские инвесторы составляют значительную часть иностранных участников этих проектов. [6] При этом, кроме стандартных льгот, которые могут получить все инвесторы в этих режимах, для иностранных участников проектов разрабатываются и формируются дополнительные проекты, учитывающие трансграничность осуществляемых операций. Одним из таких дополнений является принципиально новый для России и действующий только на Дальнем Востоке упрощенный визовый режим для граждан ряда стран, включая Китай. Он предполагает ускоренное бесплатное получение электронной визы на въезд в Россию через пункты пропуска на территориях, работающих в режиме «свободного порта». Это служит содействием в увеличении и более эффективной организации деловых связей, повышению оценок инвестиционного климата региона.

Китайские инвесторы отмечают ограниченность полномочий у дальневосточного правительства, крупные инвестиционные проекты могут рассматриваться только через Москву, в связи с чем, остаются на стадии рассмотрения.

Весомой причиной нежелания инвесторов из Китая вкладывать средства в дальневосточные производства является наличие барьеров для зарубежной, в частности китайской, рабочей силы. В данном регионе наблюдается нехватка высококвалифицированных рабочих. Россия имеет своей целью замену российскими рабочими иностранных. Одно из основных правил для иностранных инвесторов: не менее 80% российской рабочей силы и не более 20% – иностранной.

Одним из основных сдерживающих факторов для экономического развития ДФО является недостаточно развитая энергетическая и транспортно-логистическая инфраструктура. Развитая транспортная инфраструктура относится к базовым условиям

интеграции Дальнего Востока со странами АТР. Можно выделить несколько ключевых проблем в данной сфере.

Во-первых, отсутствие отдельных элементов инфраструктуры либо недостаточная пропускная способность существующей системы. В настоящее время наиболее проблемными элементами инфраструктуры являются железные дороги на подъездах к морским портам Тихоокеанского побережья, недостаточные мощности морских терминалов, низкое качество автомобильных дорог. Например, в настоящее время ключевые морские порты Дальневосточного бассейна работают в режиме максимальной загрузки (либо перегружены). [7]

Во-вторых, ограничение институциональной оболочки интеграционных процессов в сфере транспорта – отсутствие общей законодательной оболочки, различие в технических требованиях к транспортным средствам, процессу перевозки, оформлению разрешительных документов, процедурам таможенного и пограничного досмотра и т.д.

В-третьих, исключение странами АТР из процесса перевозки транспортного комплекса Дальнего Востока России. Имеется в виду создание альтернативных транспортных маршрутов в обход ДФО. КНР активно участвует в строительстве элементов транспортной инфраструктуры в странах Центральной и Средней Азии. Эти проекты «вписаны» в концепцию инициативы «Один пояс, один путь» и поддерживаются международными финансовыми организациями.

Выделим наиболее перспективные направления развития китайско-российского экономического сотрудничества на Дальнем Востоке для решения существующих проблем, в контексте перехода Китая на новый этап и усиления взаимных интересов двух стран. дальнейшее развитие сотрудничества ДФО с Китаем должно быть направлено на диверсификацию товарной структуры внешней торговли – рост доли товаров с высокой степенью переработки. В этой связи перспективным представляется расширение внешнеэкономического сотрудничества, связанное с реализацией совместных инвестиционных проектов в сфере машиностроения, увеличения глубины переработки природных ресурсов региона, сельском хозяйстве, модернизации энергетической и транспортной инфраструктуры, создании соответствующих производств и промышленных центров

Выводы. Таким образом, Россия и Китай достигли немалых результатов в рамках Дальнего Востока. Но, по сравнению с огромным потенциалом двустороннего сотрудничества, нынешний уровень их торгово-экономического взаимодействия не может удовлетворять потребностям экономического развития двух стран. Некоторые планы все еще далеки от реализации, существуют проблемы в их осуществлении и исполнении. В ДФО китайские предприниматели зачастую сталкиваются с бюрократией, неблагоприятными условиями страхования и финансирования, сложными и неэффективными процедурами регистрации предприятий, высокими издержками трансграничной торговли и т.д. Вместе с тем сохраняются дисбалансы в двухсторонней торговле, основными из которых являются низкая доля России во внешней торговле Китая и сырьевая направленность дальневосточного экспорта в Китай.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Колодин В. С., Суходолов Я. А. Современная специфика и перспективы развития внешнеторгового сотрудничества Байкальского региона с Китайской Народной Республикой // Известия Байкальского государственного университета. - 2019. - Т. 29, № 2. - С. 213-226.
2. Федеральная таможенная служба [Электронный ресурс] // Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации. URL: <http://www.customs.ru/index.php> (дата обращения: 30.01.2021).
3. Статистика внешнего сектора [Электронный ресурс] // Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/> (дата обращения: 30.01.2021).

4. Антонова Н. Е. Лесной комплекс Дальнего Востока: есть ли задел под будущее развитие? // ЭКО. - 2019. - № 4. - С. 27-47.
5. Суходолов А. П., Суходолов Я. А. Современное состояние и основные тенденции развития внешней торговли Дальневосточного федерального округа // Известия Байкальского государственного университета. - 2019. - Т. 29, №3. - С. 406-415.
6. Антонова Н. Е., Бардаль А. Б. Безопасность и устойчивость развития экономики Дальнего Востока в условиях интеграции: ресурсный и транспортный факторы // Власть и управление на Востоке России. 2019. - № 4 (89). - С. 17-29.
7. Ань Чжао Чжень. Привлечение иностранного капитала в экономику провинции Хэйлуцзян КНР и Новая политика // Власть и управление на Востоке России. - 2019. - № 1. - С. 28-33.

TRENDS IN INTERREGIONAL COOPERATION BETWEEN THE RUSSIAN FAR EAST AND CHINA

Annotation. In today's market economy, interregional and cross-border cooperation play an important role in the development of relations between China and Russia in the far East. This interaction is the primary direction of the development of political and economic cooperation between these countries, as it intensifies the development of cross-border regions of China and Russia. The article identifies trends in interregional cooperation between Russia and China in the far East, based on the analysis of the dynamics and structure of their trade and investment activities. Recommendations were also made to improve the situation.

Keywords: interregional cooperation, trade relations, tax benefits, investments, the Far Eastern Federal district.

Kuznetsova M.A.

Scientific adviser: Shilec E.S., Doctor of Science, Associate Professor at the Department of international economy
Donetsk National University
E-mail: mashutik99@mail.ru

УДК 330.34

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ АУТСОРСИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Кузнецова Т. В.

*Научный руководитель: Грузан А.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. Глобализация мировой экономики открывает беспрецедентные возможности развития международного аутсорсинга как средства формирования ключевых компетенций компаний, функционирующих на мировом рынке. Высокая эффективность международного аутсорсинга делает его одной из наиболее широко применяемых стратегий развития современных компаний. Как следствие, динамично растет международный рынок аутсорсинговых услуг, однако доля России на нем незначительна. В этой работе исследуются возможности использования международного аутсорсинга в российской экономике, особенно в контексте ее интегрирования в систему мирохозяйственных связей, а также предложены практические рекомендации по обеспечению дальнейшего развития аутсорсинга в Российской Федерации.

Ключевые слова: аутсорсинг, глобализация, перспективы, международный рынок, экономика.

Аутсорсинг как социально-экономический феномен уже много лет показывает гигантские темпы роста в мире. В России проникновение аутсорсинга значительно ниже, однако темпы роста также впечатляющие. На фоне внешнего давления на экономику России его роль еще более возрастает, т.к. большинство исследователей рассматривают аутсорсинг как средство повышения эффективности и снижения издержек предприятия.

Цель работы – проанализировать перспективы проникновения аутсорсинга в российскую деловую практику и предложить пути по участию России в глобальном «аутсорсинге».

Данная тема нашла свое отражение в трудах таких ученых, как А.Х. Курбанов, В. Веретнов, О.В. Балдин, Н. Думная, И. Котлярова, Д. Михайлова, А. Нечаева, О. Пушкина, И. Рудая, А.В. Шевченко и др.

Россия обладает высоким потенциалом для включения в процесс глобального аутсорсинга в сфере услуг в роли импортера рабочих мест. Так, среди главных факторов следует выделить:

1. Наличие в стране достаточного количества хорошо подготовленных инженерных и научных кадров.
2. Образовательная система имеет технический уклон.
3. Наличие исследовательских центров, которые доступны для сотрудничества.
4. Из-за разницы во времени появляется возможность обеспечения круглосуточной работы.
5. В управлении распространено применение американского менеджмента.

Несмотря на наличие ряда проблем, с которыми сопряжено развитие аутсорсинга в России, дальнейшее расширение его применения имеет важное социальное и экономическое значение для российской экономики. Помимо роста сферы услуг, вероятного роста национального ВВП, развитие аутсорсинга может быть для российских бизнес субъектов важным с точки зрения развития самой природы предпринимательства. К примеру, развитие аутсорсинга может быть еще одним стимулом столь необходимого для российской экономики роста малого и среднего бизнеса. Малый и средний бизнес во взаимодействии с крупным по модели аутсорсинга могут принимать на себя по модели аутсорсинга такие сферы экономической активности как:

1. Проведение исследований и осуществление экспериментальных работ.
2. Оказание информационных, маркетинговых, аналитических, административных и др. услуг.
3. Уборка территорий и помещений (производственных и офисных).
4. Проведение ремонтных работ (оборудования, зданий, сооружений, изготовление несложных изделий).

В настоящее время экономические условия применения аутсорсинга в России характеризуются, с одной стороны, наличием высокой потребности в оптимизации транзакционных издержек бизнес субъектов, а с другой – крайне низким уровнем применения аутсорсинга на практике. По данным отдельных источников в 2019 г. в РФ 73% бизнес субъектов, принявших участие в исследовании TAdviser, не применяли в своей деятельности аутсорсинг в том или ином виде. В то же время 85% анализируемых бизнес субъектов намерены были в дальнейшем применять его для повышения собственной конкурентоспособности [1].

Цель передачи части функций внешним организациям состоит в повышении эффективности и качества своей работы и сокращении времени, которое требуется на предоставление услуг и доставку продуктов. Заказчик может сконцентрироваться на основных бизнес-процессах компании, не отвлекаясь на вспомогательные.

Целесообразно представить с использованием метода стратегического анализа SWOT-анализ использования аутсорсинга при его внедрении в производство в условиях глобализации экономики (табл. 1).

Таблица 1

SWOT-анализ использования аутсорсинга

Положительное влияние	Отрицательное влияние
<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение необходимости в собственных сложных технологиях и процедурах, экономия рабочего места, кадров и их обучения 2. Получение доступа к технологическим, интеллектуальным, техническим и другим ресурсам высокого профессионального уровня 3. Сокращение инфраструктуры и издержек по ее содержанию 4. возможности роста) 5. Концентрация на основных направлениях деятельности организации 6. Сокращение накладных расходов (аренда, эксплуатационные расходы, информационная поддержка и т.д.), связанных с функцией, выведенной за пределы организации 	<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Недобросовестность исполнителя услуги. 2. Недостаточность специальных знаний у руководителей предприятий в вопросах менеджмента 3. Несовершенство законодательной базы 4. Слабая контролируемость деятельности аутсорсинговых организаций 5. Недостаточная оперативность реагирования на возникающие проблемы
<p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Перераспределение финансовых средств, обеспечивающих более эффективное использование имеющихся ресурсов 2. Перекалывание рисков, в том числе и финансовых (например, связанных с ростом цен на продукты питания) на внешнюю фирму 3. Возможность сосредоточится на более значимых направлениях деятельности. 4. Совершенствование качества и эффективности управления 	<p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Потеря функции или сервисной услуги. 2. Несвоевременное исполнение услуги. 3. Нарушение принципов конфиденциальности и безопасности. 4. Изменение стоимости услуги при изменении состояния рынка или объема закупаемых услуг 5. Смена собственника в компании, банкротство 6. Возможное снижение производительности труда собственного персонала (потеря мотивации, оценка изменений как негативных)

В ходе SWOT-анализа была разработана следующая стратегия:

Сильные стороны + возможности. Роль аутсорсинга приобретает стратегический характер в управлении предприятием на современном этапе. Снижение необходимости в собственных сложных технологиях и процедурах дает возможность сосредоточиться на более значимых направлениях деятельности. Внедрение аутсорсинга дает неограниченные возможности роста и совершенствование качества и эффективности управления.

Сильные стороны + угрозы. Данные, при переходе на услуги аутсорсинга, находятся за пределами компании, что вызывает определенные риски. В связи с этим стоит организовать хранение конфиденциальных данных внутри организации. В соответствии с этим, данный аспект должен быть оговорен еще на этапе подписания контракта с поставщиком услуги.

Слабые стороны + возможности. Снижение накладных расходов на ведение бизнеса дает возможность сосредоточиться исключительно на деятельности, приносящей прибыль. У предприятий появляется возможность решить проблемы функционирования и развития в рыночной экономике путем сокращения издержек и увеличить приспособляемость предприятия к условиям внешней среды.

Слабые стороны + угрозы. При переходе на использование аутсорсинга следует учитывать соответствие его функционала возможным последующим изменениям в компании, а также возможные скрытые расходы и изменения состояния рынка закупаемых услуг Компании должны быть готовы реагировать на риски, связанные с привлечением стороннего подрядчика, а также уметь их минимизировать.

Одной из специфических черт развития и последующего применения аутсорсинга в РФ является доминирование в нем сегмента IT аутсорсинга. Закономерным результатом высокой концентрации рынка аутсорсинга на информационных услугах может считаться относительно низкий уровень внимания к возможностям аутсорсинга по иным направлениям [2].

Существенными проблемами развития российского рынка аутсорсинга остаются: высокая степень географической концентрации спроса и предложения в наиболее экономически развитых регионах; непропорциональное развитие направлений аутсорсинга; низкий уровень методологической проработанности решений о вынесении функций на аутсорсинг; несоответствие предоставляемых аутсорсинговых услуг реальным требованиям заказчиков и т.п. [2].

Приведенные данные на рис. 1. описывают высокий спрос на аутсорсинговые услуги и низкий уровень практической реализации этого спроса [3].

1. Разработка законопроектов, которые регламентируют аутсорсинговые отношения. С юридической стороны, формализация условий взаимодействия сторон в рамках проекта аутсорсинга в контрактах и определение порядка разрешения споров.
2. Создание и развитие организаций на примере международных институтов аутсорсинга и Ассоциации профессионалов в области аутсорсинга. Вхождение в них российских аутсорсеров, что может способствовать принятию и внедрению российскими компаниями международных стандартов аутсорсинга, а также стандартов практики и этики бизнеса.
3. Оптимизация налогообложения, а также, предоставление налоговых льгот, т.к. аутсорсинг был привнесен в Россию в период реформ и перехода к рыночным основам экономики, в этой связи процесс его развития требует поддержания со стороны государственных инициатив, например, посредством льготного налогообложения.
4. Инициативы в области образования, подготовка специалистов по управлению аутсорсинговыми проектами [5].
5. Создание единого информационного пространства в сфере аутсорсинговых отношений. На начальном этапе развития аутсорсинга в России участники рынка испытывают наибольшие потребности в сфере информационного обмена, поэтому необходим эффективный инструментарий, который позволяет быстро находить партнеров-заказчиков, а также поставщиков аутсорсинговых услуг.

Если говорить о глобальном аутсорсинге, то можно выделить два пути для участия России в данном процессе. Первый можно характеризовать тем что иностранные предприниматели, работающие на международной арене с западными корпорациями, будут расширять географию инвестиций и учреждать в Российской Федерации свои компании.

Второй заключается в том, что российские предприниматели, которые увидели для себя определенную выгоду и перспективность, начнут сами или при помощи иностранных инвесторов учреждать фирмы. Если говорить о первом случае, то созданным фирмам будет сравнительно легко выходить на международный рынок и находить заказы, так как их маркетингом будут заниматься иностранные учредители, которые имеют опыт работы на этих рынках. Во втором же случае менеджменту компаний будет необходимо самому искать пути внедрения на перспективные международные рынки [6].



Рис. 1. Основные виды, тенденции и сферы применения аутсорсинга в Российской Федерации. [3]

Для обеспечения дальнейшего развития аутсорсинга в России необходимо осуществление комплекса мер, направленных на создание соответствующих условий (рис. 2) [4].



Рис. 2. Перечень мероприятий, направленных на дальнейшее развитие аутсорсинга в России. [4]

Подводя итоги данной работы, можно отметить следующие конкретные научно-практические результаты:

1. Проведен анализ особенностей развития аутсорсинга в Российской Федерации.
2. Выявлены перспективы развития аутсорсинга в Российской Федерации в условиях глобализации.
3. Предложены практические рекомендации по обеспечению дальнейшего развития аутсорсинга в Российской Федерации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аутсорсинг бизнес-процессов Business Process Outsourcing (BPO) Мировой рынок [Электронный ресурс] / TAdviser. – Режим доступа: http://www.tadviser.ru/index.php/Business_Process_Outourcing_%28BPO%29 (дата обращения 07.01.2021).
2. Балдин, О.В. Аутсорсинг в России: современное состояние, перспективы / О.В. Балдин // Вестник Ессентукского института управления, бизнеса и права. – 2014. – № 7. – С. 11-17.
3. В чем особенность ИТ-аутсорсинга в России? [Электронный ресурс] / CNews Source. – Режим доступа: https://source.cnews.ru/articles/v_chem_osobennost_itoutsorsinga_v_rossii. (дата обращения 06.01.2021).
4. Курбанов, А.Х. Аутсорсинг в России: социальное содержание и экономические условия применения / А.Х. Курбанов, В.А. Плотников // Управленческое консультирование. – 2016. № 3. – С. 123-131.
5. Шевченко, А.В. Аутсорсинг в России: реальное значение и перспективы развития / А.В. Шевченко // Россия в глобальной экономике и политике: сборник научных статей. под ред. Л.В.Бычковой, В.М. Кузьминой. Курск, 2015. – С. 139-141.
6. EBRD invests in Russian IT outsourcing provider МАУКОР [Электронный ресурс] / EBRD. – Режим доступа: <https://www.ebrd.com/news/2013/ebrd-invests-in-russian-it-outsourcing-provider-maykor.html> (дата обращения 08.01.2021).

PROSPECTS AND WAYS OF OUTSOURCING DEVELOPMENT IN THE RUSSIAN FEDERATION IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Annotation. The globalization of the world economy opens up unprecedented opportunities for the development of international outsourcing as a means of forming the key competencies of companies operating in the global

market. The high efficiency of international outsourcing makes it one of the most widely used development strategies for modern companies. As a result, the international outsourcing services market is growing dynamically, but Russia's share in it is insignificant. This work examines the possibilities of using international outsourcing in the Russian economy, especially in the context of its integration into the system of world economic relations, and also offers practical recommendations for ensuring the further development of outsourcing in the Russian Federation.

Key words: outsourcing, globalization, prospects, international market, economics.

Kuznetsova T.V.

Scientific adviser: Gruzan A.V., Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: tanya1208@mail.ua

УДК 339.92

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА США С ИНТЕГРАЦИОННОЙ ГРУППИРОВКОЙ АТЭС

Кушнир А.С.

*Научный руководитель: Кравченко В.А., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной статье проведен анализ динамики внешнеэкономических связей США со странами АТЭС, также была рассмотрена товарная структура внешней торговли и характер отношений между США и странами АТЭС.

Ключевые слова: торговля, АТЭС, экономическое сотрудничество, США, инвестиции.

Актуальность. В настоящее время страны стремятся к внешнеэкономическому сотрудничеству, следовательно, интеграционные процессы носят глобальный характер, т.к. охватывают буквально все континенты и регионы мира. На мировой арене появляются новые игроки, заинтересованные в достижении национальных целей. Сегодня одним из стратегически важных партнеров США во внешнеэкономическом сотрудничестве и решении международных проблем являются страны АТЭС. АТЭС является для Соединенных Штатов главной платформой для взаимодействия с региональными партнерами по вопросам торговли и инвестиций в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Анализ последних исследований и публикаций. Данная тема освещена в научных трудах и теоретических разработках таких отечественных авторов: Кругляков В.М., Богутаров А.Д., Большаков С.И., Воскресенский А.Д., Ларина В.Л., Корсун В.А., Владимирова В.И., Михеев В.В., Гарусова Н.Л., Рудницкий А.Ю., Колдунова Е.В., Чуфрин Г.И., Картунова С.В., Жильцов Т.В. Среди зарубежных авторов, следует выделить: К. Виксель, П. Розенштайн-Родан, Д. Уотерс и других. Помимо этого, тема освещена в интернет-источниках исследовательских организаций, международных статистических служб.

Цель исследования. Проанализировать состояние, динамику, структуру и специфику внешнеэкономических связей между США и странами АТЭС.

Результаты исследования. В настоящее время АТЭС играет важную роль в мировой системе. Номинальный ВВП региона АТЭС составил 53 триллиона дол. в 2019 году, что составляет 61% мирового номинального ВВП. (Рис.1.) Пятерка ведущих

экономик региона осталась прежней и составила 83% общего ВВП АТЭС. На регион АТЭС приходится около 47% мировой торговли товарами и коммерческими услугами в 2019 году. [1]

Торговля товарами и услугами США с АТЭС в 2019 году составила примерно 3,2 триллиона долларов. Экспорт составил 1,3 триллиона долларов; импорт составил 1,9 трлн. долларов. Дефицит торговли товарами и услугами США с АТЭС в 2019 году составил 526 миллиардов долларов.

Товарооборот США с АТЭС в 2019 году составил 2,7 триллиона долларов. Экспорт товаров составил 995 миллиардов долларов; импорт товаров составил 1,7 трлн. долларов. В первую пятерку экспортных рынков США в АТЭС в 2019 году вошли: Канада (292,6 млрд. долларов), Мексика (256,6 млрд. долларов), Китай (106,4 млрд. долларов), Япония (74,4 млрд. долларов) и Южная Корея (56,5 млрд. долларов). Дефицит торговли товарами США с АТЭС в 2019 году составил 668 миллиардов долларов. Основными экспортными категориями в 2019 году были: оборудование, электрическое оборудование, минеральное топливо, автомобили и самолеты. [1]

Дефицит торговли товарами США с АТЭС составил 667,8 миллиарда долларов в 2019 году, что на 0,9 процента (6,1 миллиарда долларов) меньше, чем в 2018 году. Положительное сальдо торговли услугами США с АТЭС в 2019 году оценивается в 141,5 миллиарда долларов, что на 1,8 процента меньше, чем в 2018 году. [1]

Торговля услугами с АТЭС (экспорт и импорт) в 2019 году составила около 530 миллиардов долларов. Положительное сальдо торговли услугами США с АТЭС в 2019 году составило 141 миллиард долларов. Экспорт услуг США в АТЭС в 2019 году оценивается в 335,5 млрд. долларов, что на 1,3 % (4,3 млрд. долларов) больше, чем в 2018 году, и на 79 % превышает уровень 2009 года. Лидирующие позиции в экспорте услуг из США в АТЭС приходятся на путешествия, интеллектуальную собственность (промышленные процессы) и транспорт.

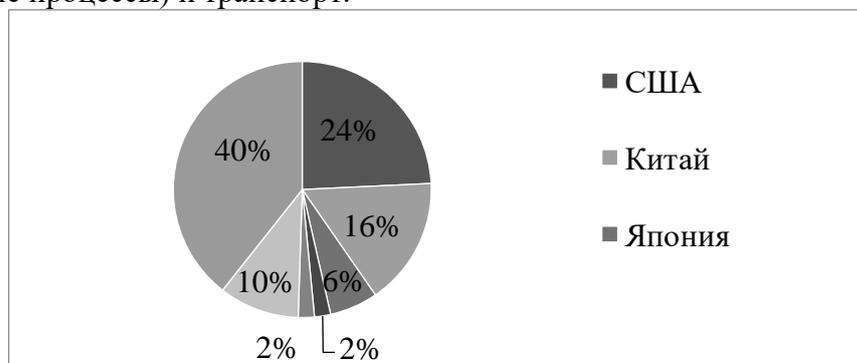


Рис.1. Номинальный ВВП стран АТЭС за 2019 г., %

Импорт товаров из АТЭС в США составил 1,7 трлн. дол. в 2019 году, что на 2,5 % (42,5 млрд. дол.) меньше, чем в 2018 году, но на 67 % больше, чем в 2009 году. В пятерку крупнейших поставщиков импорта США из АТЭС в 2019 году вошли Китай (451,6 млрд. долларов), Мексика (358,0 млрд. долларов), Канада (319,4 млрд. долларов), Япония (143,6 млрд. долларов), Южная Корея (77,5 млрд. долларов). Основными категориями импорта в 2019 году были: электрическое оборудование, оборудование, автомобили, минеральное топливо, а также мебель и постельные принадлежности. [1]

Импорт услуг из АТЭС в США оценивается в 194,1 млрд. дол. в 2019 году, что на 3,7 % (6,9 млрд. дол.) больше, чем в 2018 году, и на 71 % больше, чем в 2009 году. Лидирующие позиции по импорту услуг из АТЭС в США приходились на сектор путешествий, транспорта, а также профессиональных и управленческих услуг.

Соединенные Штаты работают с партнерами по АТЭС, чтобы продвигать свободную, справедливую и взаимную торговлю и инвестиции, обеспечивая при этом значимые результаты для американских предприятий. Приоритеты США в АТЭС включают развитие торговли услугами и подготовку других экономик к участию в торговых соглашениях с высокими стандартами. Продолжается работа в АТЭС над снижением барьеров для экспорта из США и открытием рынков для предприятий США путем:

- Оказание помощи странам в полном выполнении их обязательств по Соглашению об упрощении процедур торговли ВТО, что имеет фундаментальное значение для обеспечения потока основных товаров и услуг в ответ на COVID-19;

- Повышение эффективности цепочек поставок и снижение затрат на торговлю за счет улучшения публикации таможенных требований и оптимизации ускоренных перевозок;

- Поддержка активного государственно-частного диалога между ключевыми лицами, определяющими торговлю и цифровую политику, для понимания меняющейся среды цифровой торговли в регионе;

- Повышение конкурентоспособности услуг путем повышения осведомленности об инновационных, эффективных и появляющихся методах регулирования, связанных с авторизацией услуг;

- Повышение качества и доступности, сопоставимых на международном уровне данных о торговле услугами и более глубокое понимание барьеров для торговли услугами посредством разработки и внедрения индекса ограничения торговли услугами АТЭС.

- Оптимизация правил использования, обеспечения соблюдения и соблюдения пестицидов для содействия региональной торговле и повышения безопасности пищевых продуктов в регионе АТЭС. [2]

Однако существуют значительные проблемы, оказывающие непосредственное влияние на торгово-экономическое сотрудничество США с АТЭС. Некоторые из наиболее заметных рисков и факторов неопределенности - это замедление мирового экономического роста и негативные последствия торговой войны между США и Китаем в 2019 году. Торговая война, инициированная США, является неотъемлемым инструментом современной американской торговой политики и преследует достижение следующих задач:

- защита интересов американских производителей на внутреннем рынке;

- перенос производственных мощностей на территорию США и увеличение рабочих мест внутри страны;

- сокращение дефицита торгового баланса с крупнейшими партнерами США;

- сдерживание экономического развития Китая;

- реформирование Всемирной торговой организации. [2]

На Китай, Японию, Соединенные Штаты в 2019 году приходилось более половины внутрирегиональной торговли АТЭС. На эти страны приходилось 50,1% внутрирегионального экспорта АТЭС и 53,3% внутрирегионального импорта АТЭС.

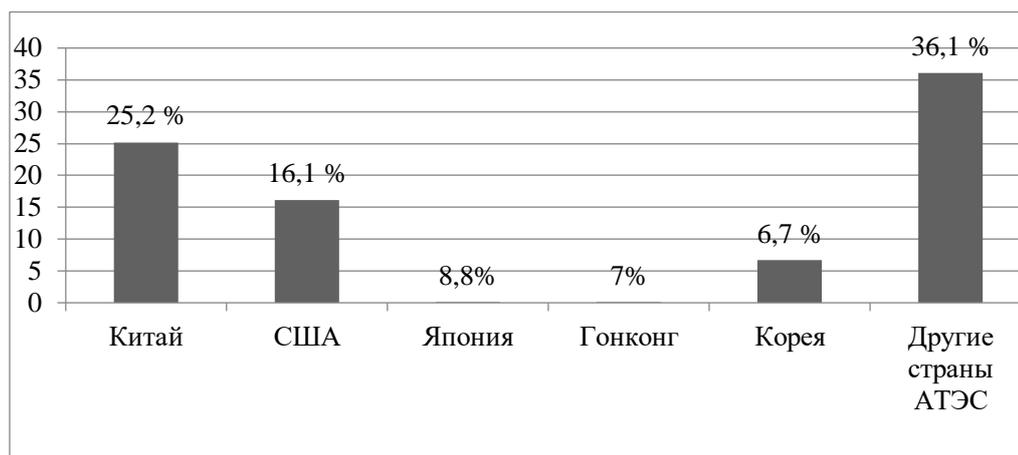


Рис.2. Доля внутрирегионального экспорта стран АТЭС за 2019 г., %

Исходя из анализа рисунка, можно сделать вывод, что США занимает второе место по объему экспорта в АТЭС, значение которого составило 16,1 % в 2019 году.

В 2019 году на пять экономик АТЭС с наибольшим притоком ПИИ приходилось почти три четверти (73,4%) притока ПИИ в АТЭС, в то время как на пять экономик АТЭС с наибольшими ПИИ приходилось отток составил 80,3% оттока из области. На Соединенные Штаты приходился наибольший приток ПИИ в АТЭС, в то время как Япония была крупнейшим источником оттока ПИИ в АТЭС (30,1 %). [3] (Рис.3.)

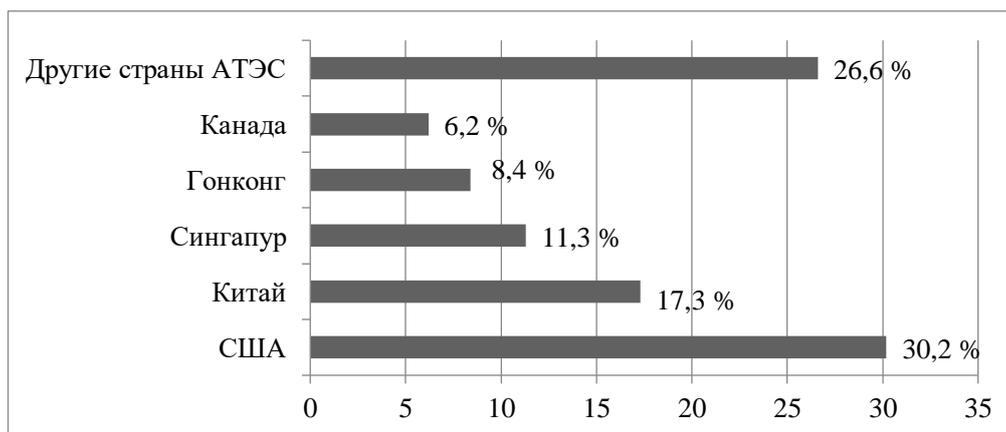


Рис.3. Приток ПИИ стран-участниц в АТЭС за 2019 г., %

Исходя из анализа рисунка, можно прийти к выводу, что США является главным инвестором в АТЭС, что говорит о приоритетности дальнейшего развития внешнеэкономического сотрудничества данных стран.

Согласно отчетам, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) США в АТЭС составили 1,4 триллиона долларов в 2019 году, что на 7,6 процента больше, чем в 2018 году. Прямые инвестиции США в АТЭС возглавляются небанковскими холдинговыми компаниями, производственными, финансовыми и страховыми компаниями. [3]

По данным АТЭС, прямые иностранные инвестиции АТЭС в США в 2019 году составили 1,4 триллиона долларов, что на 18,1 процента больше, чем в 2018 году. Главными прямыми инвестициями АТЭС в США являются производство, оптовая торговля, финансы и страхование. [3]

Выводы. В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что регион АТЭС обладает высоким потенциалом и источником роста мировой экономики, а США его главным торговым партнером и источником инвестиций. Экономические

отношения США со странами АТЭС неуклонно развиваются, товарооборот США с АТЭС в 2019 году составил 2,7 триллиона долларов. Членство США в АТЭС создает условия для решения приоритетных задач и выявления общих интересов с другими государствами в экономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Конференция ООН по торговле и развитию [Электронный ресурс] // Официальный сайт Конференции ООН по торговле и развитию. URL: <https://unctad.org/> (дата обращения: 18.02.2021)
2. Яковлев П.П. Трансатлантическое партнерство: контекст, значение, проблемные аспекты // Перспективы. - 2016. - № 4. - С. 25-40.
3. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс] // Официальный сайт Всемирной торговой организации. URL: <https://www.wto.org/> (дата обращения: 18.02.2021)

ANALYSIS OF US ECONOMIC COOPERATION WITH APEC INTEGRATION GROUP

Annotation. This article analyzes the dynamics of US foreign economic relations with the APEC countries, also examined the commodity structure of foreign trade and the nature of relations between the US and the APEC countries.

Keywords: trade, APEC, economic cooperation, USA, investments.

Kushnir A.S.

Scientific adviser: Kravchenko V.A. Ph.D., docent

Donetsk National University

E-mail: nastya-kushnir98@mail.ru

УДК 338

КОНЦЕПЦИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Лишенко В.В.

*Научный руководитель: Павловская И.Г. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматриваются теоретические и методологические основы управления коммерческой деятельности торгового предприятия. Определены основные взаимодействующие элементы управления коммерческой деятельностью. Разработана концепция механизма управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.

Ключевые слова: управление, механизм управления, коммерческая деятельность, торговое предприятие.

Вступление. В современных рыночных условиях, где присутствует постоянно растущая конкуренция, эффективное функционирование торговых предприятий, их конкурентоспособность в большей степени зависит от эффективности управления. Практика предпринимательства свидетельствует о нереальности единых подходов к управлению субъектов коммерческой деятельности. Возникающие перед предприятием проблемы обусловлены занимаемыми позициями на рынке, имеющимся производственным потенциалом, финансовым состоянием, проводимой ассортиментной политикой, что необходимо учитывать при формировании управленческих решений. Концептуальными особенностями системы управления являются предвидение и

системный подход при анализе внешней и внутренней среды предприятия. Проектирование эффективных и адаптированных механизмов управления является одной из приоритетных задач управляющего персонала.

Основываясь на известных решениях этой проблемы актуальность темы исследования, определяется необходимостью разработки концепции механизма управления коммерческой деятельности торгового предприятия, адаптированного к высокой степени неопределенности внешней и внутренней среды предприятия.

Существенный вклад в разработку научных и практических основ темы исследования внесли как зарубежные, так и отечественные ученые, среди которых: И. Ансофф, Р. Акофф, У. Кинг, Д. Клиланд, М.И. Круглов, Ю. Винслав, Д. Дементьев, Э. Н. Разнодежина, Г. Г. Левкин, Ю. Н. Богданова и другие.

Целью исследования является определение концептуальных основ формирования механизма управления коммерческой деятельностью торгового предприятия.

Основная часть. Управление коммерческой деятельностью представляет собой важную составную часть всей системы управления торговым предприятием и направлено на достижение упорядоченности коммерческих процессов и оптимизацию работы сотрудников. Процесс управления базируется на принципах рыночной экономики и методологии современного управления. Основными элементами системы управления являются: субъект и объект управления, цели и задачи управления, функции, принципы и методы управления.

В управлении коммерческой деятельностью важную роль играет системное воздействие субъекта управления на объект управления посредством реализации программно-целевых мероприятий. В качестве объекта управления выступает коммерческая деятельность, включающая в себя определенные оперативно-организационные процессы и операции, направленные на совершение процессов купли-продажи товаров и оказание торговых услуг с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей покупателей.

Основная цель управления коммерческой деятельностью заключается в обеспечении оптимизированного функционирования и развития торгового предприятия. Для достижения главной цели необходимо реализовать ряд подцелей, ориентированных на максимизацию прибыли; на технологическое обеспечение торговых процессов; на выработку задач и контроль результатов; на трудовой процесс персонала, социальное развитие коллектива, улучшений условий труда.

Для достижения цели управления необходимо ставить следующие задачи:

- определить направления в управлении коммерческой деятельностью;
- создать определенную упорядоченность в коммерческие процессы;
- достигнуть согласованности и координации всех подразделений.

Функции управления представляют собой относительно самостоятельные, специализированные обособленные участки управленческой деятельности [2]. Они отображают вид управленческой деятельности и сущность процесса управления, а также набор объединенных направленностью управленческих работ. Управление и коммерческой деятельностью состоит из функций планирования, организации, мотивации и контроля на подсистемах коммерческой деятельности (табл. 1).

Таблица 1

Управление коммерческой деятельностью [6]

Подсистемы	Закупка товаров	Товарный запас и ассортимент	Организация продаж и реклама
Функции управления			
Планирование	Исследование спроса, определение источников закупки, величины партии, учитывая план товарооборота и запасов	Составление плана ассортимента, учитывая доходность, определение наибольшего и наименьшего объема заказов	Составление плана объема товарооборота, издержек на организацию продаж и рекламу
Организация	Утверждение решения по закупке, подписание договоров на поставку	Формирование системы, которая результативно управляет товарными запасами и ассортиментом	Введение форм и методов продаж, создание рекламных мероприятий
Мотивация	Формирование условий для продуктивности работы, корпоративной культуры		
Контроль	Оценка рациональности и полезности закупок	Анализ товарных запасов, процедуры по устранению сверхнормативных запасов	Анализ товарооборота и других показателей, сопоставление темпов изменения

Функция планирования заключается в разработке стратегии, целей, задач и прогнозе результатов. Планы отображают цифры, к которым стремится предприятие, описание работ, за выполнение которых назначаются ответственные лица, устанавливаются сроки и способы контроля и анализа эффективности выполнения.

Организация, как функция управления направлена на соответствие организационной структуры новым стратегическим целям, а также их согласование, координация действий работников для решения общих задач [7].

Функция мотивации заключается в воздействии на сотрудников, путем создания побудительных стимулов, с целью эффективного выполнения работниками своих обязательств и достижения определенного результата.

Сущность функции контроля состоит в динамичном наблюдении за процессом выполнения работ, реализацией управленческих решений и намеченных планов, учете и анализе результатов, выявлении отклонений и введении мер по их корректировке.

Вышеперечисленные функции взаимосвязаны друг с другом, представляют замкнутый цикл, при котором неисполнение одной функции нарушает весь процесс управления.

Следует отметить, что в более крупных торговых организациях при осуществлении коммерческой деятельности реализуются и другие функции управления, например, экономический анализ показателей коммерческой деятельности, прогнозирование спроса и продаж и другие. Некоторые ученые дополнительно рассматривают учет как функцию управления. Данная функция включает документальную регистрацию товародвижения товаров, обеспечивая сохранность материальных ценностей и средств, а также контроль за торговым процессом.

Управление коммерческой деятельностью основывается на общих принципах и методах управления. Под принципами управления понимают основные правила, вытекающие из объективных экономических законов, которыми должны руководствоваться субъекты управления в процессе управления конкретными объектами и людьми [3].

Выделяют следующие основополагающие принципы управления коммерческой деятельностью:

1. Создание условий согласованности между подразделениями (службами).

2. Создание условий взаимодействия между коммерческой деятельностью и целями торгового предприятия.
3. Создание иерархичности структуры управления.
4. Создание комплексного подхода в управлении.
5. Создание несложной структуры управления.
6. Создание условий адаптивности структуры управления.
7. Обеспечение исполнительной информацией, на которой вырабатывается и принимается ряд управленческих решений.
8. Формулирование и постановка четкой цели коммерческой деятельности [1].

Вышеперечисленные принципы регулируют действия руководства для выполнения целей и задач управления.

На общих методах управления основываются методы управления коммерческой деятельностью. Под методами управления понимают способы воздействия на коммерческие процессы на предприятии [5]. Выделяют следующие методы управления коммерческой деятельностью торгового предприятия:

- 1) административные методы, определяемые сферой деятельности и конкретными условиями торгового предприятия;
- 2) организационные методы, основанные на организационном, методическом и нормативном обеспечении;
- 3) экономико-математические методы, направленные на экономическую стратегию предприятия, его возможные ресурсы, экономическое состояние рынка;
- 4) правовые методы, заключающиеся в правовом регулировании коммерческих операций с помощью нормативных правовых актов и внутренних нормативов;
- 5) информационные методы с применением информационных систем и современных технологий обработки, хранения и передачи информации.

Данные методы управления, взаимодействуя между собой, носят комплексный характер. Их взаимодействие определяется условиями функционирования торгового предприятия и внешней средой.

Следует отметить, что одним из важнейших составляющих в достижении цели являются условия функционирования предприятия или комплекс факторов внешней и внутренней среды, которые необходимо руководству в полной мере фиксировать.

Принимая во внимание все возможности и угрозы внешней среды, а также сильные и слабые стороны предприятия, следует не только непрерывно приспосабливать действия и внутреннюю среду предприятия к условиям внешней среды, но и динамично воздействовать на внешнюю среду, по возможности подстраивая её под потребности и возможности организации.

Механизм управления – составная часть системы управления организацией, порядок действий при осуществлении выбора управляющих воздействий на объект управления, обеспечивающих достижение целей управления [4]. Отсюда следует, что под механизмом управления коммерческой деятельностью понимается совокупность элементов управления, регулирующих управленческие решения и способствующих организационно-экономическому развитию предприятия.

В целях повышения эффективности системы коммерческой деятельности обоснована необходимость разработки концепции механизма управления коммерческой деятельностью, которая изображена на рис. 1.



Рис. 1. Концепция механизма управления коммерческой деятельностью

Концепция механизма управления коммерческой деятельностью представляет совокупность согласованных элементов и координированных действий участников коммерческой деятельности относительно управления. Она направлена на системный подход к организации и реализации эффективной политики управления коммерческой деятельностью. Основными ее элементами являются цель, задачи, внешние и внутренние факторы влияния, функции, принципы и методы управления, критерии оптимизации, положенные в основание создания и функционирования данной системы. Данные

элементы находятся во взаимодействии друг с другом, так как от каждого элемента зависит эффективность функционирования всего механизма.

Мониторинг и диагностика позволяет получить обратную связь, которая показывает результаты управления, их эффективность.

Выводы. Таким образом, эффективно организованное управление коммерческой деятельностью будет способствовать принятию и реализации оптимальных управленческих решений, что обеспечит эффективное функционирование всего торгового предприятия.

Стремление к успешному планированию, организации и контролю деятельности предприятия обосновало необходимость разработки концепции механизма управления коммерческой деятельностью. Четкое понимание взаимосвязи всех элементов предложенной концепции обеспечит системный и комплексный подход к эффективному управлению коммерческой деятельностью, достижению поставленных целей и задач торгового предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Богданова Ю. Н. Организация коммерческой деятельности предприятия: учебное пособие / Ю. Н. Богданова. – Ульяновск : УлГТУ, 2016. – 138 с.
2. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент : учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Магистр : ИНФРА-М, 2016.– 656 с.
3. Галенко Е. В. Основы менеджмента: учебно-методическое пособие / Галенко Е.В., Карлинский В.Л., Кисилева Л.С., Конев П.А., Чижикова Е.С. – Нижний Новгород: НОО «Профессиональная наука», 2018. – 234с.
4. Евсеева С. А, Анализ подходов к определению сущности механизма управления / Евсеева С.А. // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 2 (50). – С. 164-167
5. Левкин Г. Г. Основы коммерции: конспект лекций / Г. Г. Левкин. – М.; Берлин: Директ-Медиа, 2016. – 109 с.
6. Пикалова, М. Б. Система управления коммерческой деятельностью на предприятии / М. Б. Пикалова, А. А. Власов // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – №4 (22). – С. 76-79
7. Разнодежина Э. Н. Коммерческая деятельность: учебное пособие / Э. Н. Разнодежина. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – 140 с.

THE CONCEPT OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF THE COMMERCIAL ACTIVITY OF A TRADING ENTERPRISE

Annotation. This paper examines the theoretical and methodological foundations of managing the commercial activities of a trading enterprise. The main interacting elements of commercial activity management are studied. The concept of the mechanism of managing of the commercial activity of a trading enterprise is developed.

Keywords: management, management mechanism, commercial activity, trade enterprise.

Lishenko V.V.

Scientific adviser: Pavlovskaya I.G. Ph.D., associate professor
Donetsk National University
E-mail: lishenko.vicka@yandex.ru

УДК 658.62

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ ДЛЯ ВЫБОРА СРЕДСТВА РЕКЛАМЫ

Лукьянчук А.В.

*Научный руководитель: Мызникова М.А., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассмотрено влияние рекламы на эффективность деятельности компании и решена задача выбора средства рекламы с помощью метода анализа иерархий.

Ключевые слова: реклама, метод анализа иерархий, средство рекламы.

Актуальность темы исследования. Реклама оказывает всестороннее влияние на деятельность предприятия. Она стимулирует внедрение новых технологий, способствует расширению ассортимента товаров и услуг, стимулирует использование и внедрение методов менеджмента и новейших методов контроля качества производства. Предприятия стремятся быть конкурентоспособными, для этого они изучают и внедряют рекламу, что приводит, при грамотном ее использовании, к расширению и совершенствованию производства, а следовательно к значительному увеличению дохода предприятия.

Для того чтобы максимально эффективно получить отдачу от рекламы нужно использовать наиболее подходящий из её видов. Проблема выбора средства рекламы является актуальной практически для всех компаний, так как при размещении рекламы товаров и услуг прежде всего, необходимо осуществить отбор необходимых средств рекламы, делая выбор между газетами, журналами, радио, телевидением, средствами наружной рекламы и так далее.

Для того чтобы выбрать наилучший вариант можно использовать метод анализа иерархий. С его помощью будут проанализированы все альтернативы по наиболее важным критериям и выбран канал распространения рекламы.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемой выбора средств рекламы занимались такие авторы как: Броникова Т.С. [1], В.А. Алексунин, Е. В. Дубаневич, Е. Н. Скляр [2] и другие. В то же время, вопросы выбора канала распространения рекламы и разработки инструментария для принятия решений о выборе канала распространения рекламы остаются актуальными и требуют дальнейшего разрешения.

Целью работы является выбор наилучшего канала распространения рекламы с помощью метода анализа иерархий.

Основная часть. Метод анализа иерархий (МАИ) — математический инструмент системного подхода к сложным проблемам принятия решений [3]. МАИ позволяет понятным и рациональным образом структурировать сложную проблему принятия решений в виде иерархии, сравнить и выполнить оценку альтернативных вариантов решения.

Для того чтобы рационально выбрать канал распространения рекламы, необходимо проанализировать его исходя из критериев. В.А. Алексунин, Е. В. Дубаневич, Е. Н. Скляр выделяют следующие факторы, влияющие на выбор средства распространения рекламы:

1) охват — до какого возможного числа адресатов удастся донести послание при обычных средних условиях);

2) стоимость — общие расходы на одну публикацию (передачу) данного рекламного послания;

3) управляемость — получит ли предприятие возможность передавать по этому каналу сообщения именно той целевой группе воздействия, которая необходима;

4) авторитетность — насколько данный канал пользуется уважением со стороны потенциальных и действующих покупателей;

5) сервисность — надо ли представлять рекламное послание в абсолютно готовом виде для печати (передачи) или можно рассчитывать на то, что профессионалы выполнят подготовку текста, фотосъёмку, создадут телефильм и так далее.

На рынке рекламных услуг можно найти следующие основные альтернативы: наружная реклама, пресса, телевидение, соц. сети и радио.

Для того чтобы найти оптимальную альтернативу, которая удовлетворяет наиболее важным критериям были построены матрицы попарных сравнения альтернатив по каждому критерию, а затем по сравнению критериев друг с другом. Матрицы представлены в таблицах 1-6. Для того чтобы найти значения матрицы сравним каждую пару альтернатив. Если наружная реклама предпочтительней прессы по охвату, то на пересечении этих альтернатив над главной диагональю напишем число 7. В ячейке на пересечении этих альтернатив под главной диагональю напишем обратное число, то есть $1/7 = 0,14$. И так далее во всех ячейках.

Для наглядного представления логики данного метода построим схему, изображенную на рисунке 1.

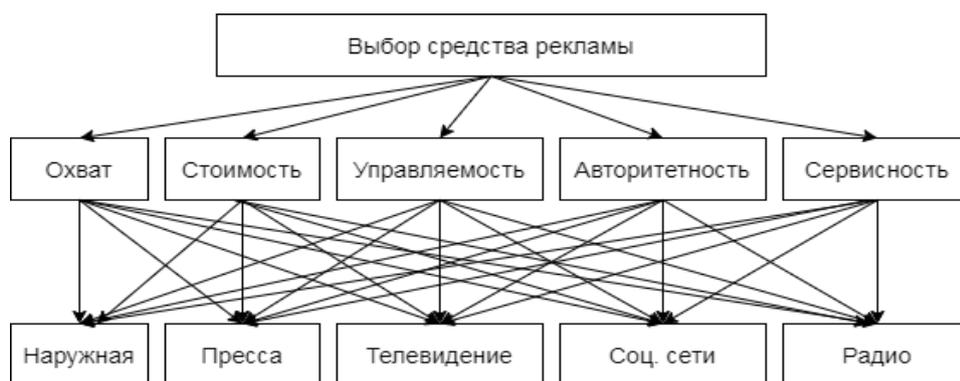


Рис. 1. Схематичное представление МАИ

Таблица 1

Охват	Н	П	Т	СС	Р	Σ	$\Sigma_{\text{общ.}}/\Sigma.$
Наружная	1,00	7,00	4,00	3,00	8,00	23,00	0,40
Пресса	0,14	1,00	0,25	0,14	2,00	3,54	0,06
Телевидение	0,25	4,00	1,00	0,33	5,00	10,58	0,18
Соц. сети	0,33	7,00	3,00	1,00	7,00	18,33	0,32
Радио	0,13	0,50	0,20	0,14	1,00	1,97	0,03

Таблица 2

Стоимость	Н	П	Т	СС	Р	Σ	$\Sigma_{\text{общ.}}/\Sigma.$
Наружная	1,00	0,25	3,00	0,13	0,14	4,52	0,07
Пресса	4,00	1,00	6,00	0,20	0,33	11,53	0,18
Телевидение	0,33	0,17	1,00	0,11	0,13	1,74	0,03
Соц.е сети	8,00	5,00	9,00	1,00	3,00	26,00	0,41
Радио	7,00	3,00	8,00	0,33	1,00	19,33	0,31

Таблица 3

Управляемость	Н	П	Т	СС	Р	Σ	$\Sigma_{\text{общ.}}/\Sigma.$
Наружная	1,00	0,17	0,33	0,11	0,13	1,74	0,03
Пресса	6,00	1,00	3,00	0,20	0,33	10,53	0,18
Телевидение	3,00	0,33	1,00	0,14	0,20	4,68	0,08
Соц.е сети	9,00	5,00	7,00	1,00	3,00	25,00	0,42
Радио	8,00	3,00	5,00	0,33	1,00	17,33	0,29

Таблица 4

Авторитетн.	Н	П	Т	СС	Р	Σ	$\Sigma_{\text{общ.}}/\Sigma.$
Наружная	1,00	2,00	4,00	7,00	6,00	20,00	0,39
Пресса	0,50	1,00	3,00	6,00	4,00	14,50	0,29
Телевидение	0,25	0,33	1,00	5,00	3,00	9,58	0,19
Соц.е сети	0,14	0,17	0,20	1,00	0,33	1,84	0,04
Радио	0,17	0,25	0,33	3,00	1,00	4,75	0,09

Таблица 5

Сервисность	Н	П	Т	СС	Р	Σ	$\Sigma_{\text{общ.}}/\Sigma.$
Наружная	1,00	0,33	0,17	6,00	4,00	11,50	0,19
Пресса	3,00	1,00	0,33	7,00	6,00	17,33	0,28
Телевидение	6,00	3,00	1,00	9,00	7,00	26,00	0,43
Соц.е сети	0,17	0,14	0,11	1,00	0,33	1,75	0,03
Радио	0,25	0,17	0,14	3,00	1,00	4,56	0,07

Таблица 6

	Охват	Стоим.	Управл.	Авторит.	Сервисн.	Σ	$\Sigma_{\text{общ.}}/\Sigma.$
Охват	1,00	3,00	7,00	5,00	9,00	25,00	0,43
Стоимость	0,33	1,00	6,00	4,00	8,00	19,33	0,33
Управляем.	0,14	0,17	1,00	0,33	2,00	3,64	0,06
Авторитет.	0,20	0,25	3,00	1,00	4,00	8,45	0,14
Сервисн.	0,11	0,13	0,50	0,25	1,00	1,99	0,03

Итоговые значения МАИ представлены в таблице 7. Наиболее предпочтительная альтернатива — социальные сети, так как она имеет максимальную сумму значений по всем критериям.

Таблица 7

	Охват	Стоимость	Управляем.	Авторитет.	Сервисн.	Сумма
Наружная	0,1714	0,0237	0,0018	0,0571	0,0064	0,2604
Пресса	0,0264	0,0605	0,0111	0,0414	0,0096	0,1489
Телевидение	0,0789	0,0091	0,0049	0,0274	0,0145	0,1347
Соц. сети	0,1367	0,1363	0,0263	0,0053	0,0010	0,3055
Радио	0,0147	0,1014	0,0182	0,0136	0,0025	0,1504

Выводы. Средства рекламы служат для передачи рекламного обращения и способствуют достижению коммуникативных целей рекламной кампании. Грамотное использование рекламы приводит к расширению и совершенствованию производства, а значит к значительному увеличению дохода предприятия. Метод анализа иерархий позволяет компании выбрать такое средство рекламы, которое удовлетворяет наиболее важным критериям и является самым оптимальным среди прочих альтернатив.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Броникова Т.С. Маркетинг: теория, методика, практика [Текст]/М.: КНОРУС, 2016. — 208с.

2. Алексунин В. А. Маркетинговые коммуникации [Текст]/ В. А. Алексунин, Е. В. Дубаневич, Е. Н. Скляр. - М. : Дашков и К`, 2014. - 196 с.
3. Саати Т. Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст]/М.: «Радио и связь», 1993. 278 с.

APPLICATION OF THE METHOD OF ANALYSIS OF HIERARCHIES FOR THE CHOICE OF ADVERTISING MEDIA

Annotation. In this paper, the influence of advertising on the efficiency of a company is considered and the problem of choosing an advertising medium using the method of hierarchy analysis is solved.

Key words: advertising, hierarchy analysis method, advertising medium.

Lukyanchuk A.V.

Scientific adviser: Myznikova M.A., Senior Lecturer, Department of Business Informatics

Donetsk National University

E-mail: s_lukyanchuk01@mail.ru

УДК 339.56.055

ОЦЕНКА МЕСТА И РОЛИ ЯПОНИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Максименко Л.М.

*Научный руководитель: Бойко А.Н. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматривается внешнеторговая деятельность Японии в современных условиях. Проанализирована степень влияния ВТД Японии на мировую торговлю, а также сделан прогноз для торговых потоков страны.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность, Япония, корреляция, прогноз.

Внешнеэкономическая деятельность играет особую роль в экономике страны — роль связующего элемента между страной и мировым хозяйством. Ее особенность заключается в том, что она с одной стороны, представляет собой явление национальное, с другой — несет в себе интернациональные черты.

В настоящее время Япония сохраняет прочную позицию среди сильнейших экономик мира и по многим направлениям внешнеэкономической деятельности занимает высокие места. Превращение Японии в сравнительно короткий срок в одну из наиболее развитых стран мира, достижение действительной открытости экономики государства и ее интеграции с мировой системой, выход японских компаний в число мировых лидеров в производстве сложной наукоемкой продукции, их успешная стратегия завоевания мировых рынков, определяют актуальность данной работы.

Целью работы является анализ развития внешнеторговой деятельности Японии в современных условиях и определения ее места в мировой торговле.

В экономике Японии важное место занимает внешнеторговая деятельность. Это в первую очередь определяется бедностью природными ресурсами, так образом экспорт для страны является средством получения валюты для оплаты жизненно важного импорта. Так же возрастает значение ВТД в связи с политикой переноса производств в развивающиеся страны. По мимо прочего ВТД – основная форма участия в системе мировых хозяйственных связей.

В 2019 году Япония занимал 4 место по экспорту товаров [1] (3,86%) после Китая (13,7%), США (9,01%) и Германии (8,18%).



Рис. 1 – Динамика экспорта Японии

На рисунке 1 видно, что за последние 10 лет экспорт Японии имеет тенденцию на снижение. Совокупный экспорт из Японии составил 705,63 млрд. долл. США в 2019 году. В стоимостном выражении экспорт снизился на 64,14 млрд долл. США (8,69%) по сравнению с 2018 годом, доля экспорта Японии в мировом упала на 1,26% и в 2019 году составила 3,77%.

Более половины экспорта из Япония в 2019 году было представлено следующими товарными группами:

1. средства наземного транспорта (148 млрд. долл. США; 21%);
2. реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства (125 млрд. долл. США; 17,8%);
3. электрические машины и оборудование (102 млрд. долл. США; 14,5%).

В 2019 году импорт Японии (рис. 2) занимал 4 место [1] (3,91%) после США (13,93%), Китая (11,22%) и Германии (6,72%).

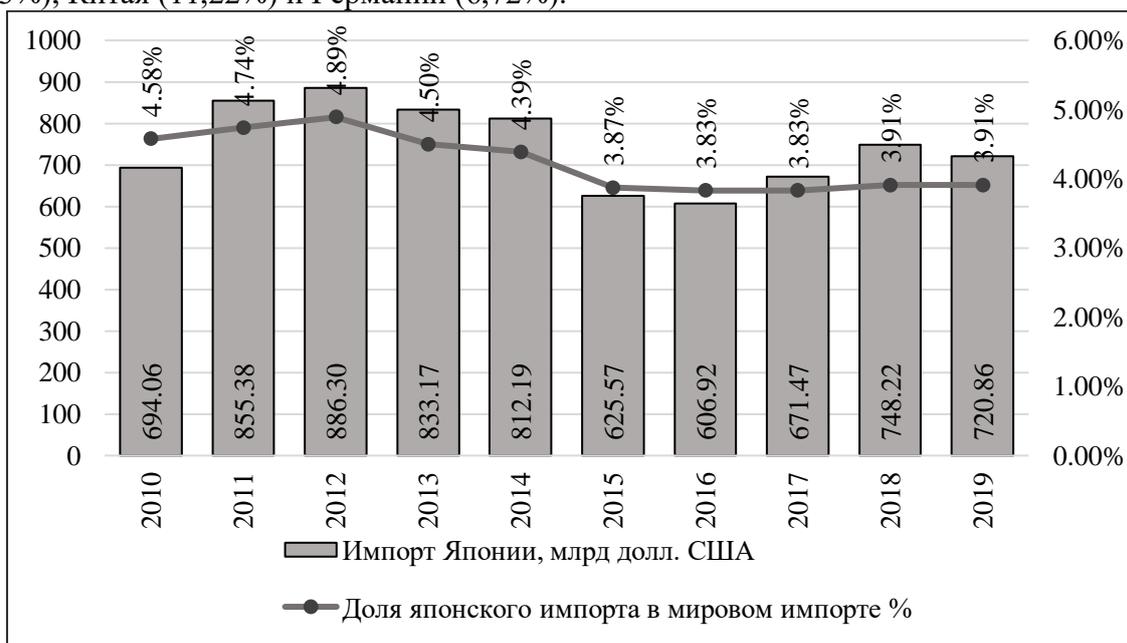


Рис. 2 -Динамика импорта Японии

Совокупный импорт в Японию составил 720,86 млрд долларов в 2019 году. Сокращение поставок товаров в Японию в стоимостном выражении по сравнению с 2018 годом составило 27,36 млрд. долл. США (-3,66 %). Из рисунка 2 видно, что величина импорта товаров и услуг в Японию за последние 9 лет имеет тенденцию к снижению. Доля импорта Японии в мировом импорте на протяжении последних лет снижалась, и в 2019 году составила 3,91%.

Около 50% импорта в Японии в 2019 году приходилось на:

1. топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки (155 млрд. долл. США; 21%);
2. электрические машины и оборудование (97 млрд. долл. США; 13,5%);
3. реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства (69 млрд. долл. США; 9,66%).

Практический интерес представляет вычислить зависимость внешнеторговой деятельности в мире от внешнеторговой деятельности Японии.

Парная регрессионная модель представляется в виде формулы [2]:

$$Y = a_0 + a_1 * X \quad (1)$$

где величина Y – зависимая переменная (мировой внешнеторговый оборот); величина X – независимая переменная (внешнеторговый оборот Японии); a_0, a_1 – параметры модели.

В таблице 1 приведены данные в период с 2010 по 2019 гг. в млрд. долл. США. Так же в таблице 1 с помощью функций найдены сумма, среднее и дисперсия, которые понадобятся при дальнейших расчетах.

Таблица 1

Расчетная таблица [3]

Год	Мировая ВТД (Y)	ВТД Японии (X)
1	2	3
2010	30412,95	1463,83
2011	36440,22	1678,56
2012	36897,24	1684,92
2013	37751,51	1548,26
2014	37742,35	1502,41
2015	32971,48	1250,44
2016	31993,97	1251,85
2017	35346,54	1369,56
2018	38989,07	1486,42
2019	37793,50	1426,49
Сумма	356338,83	14662,74
Среднее	35633,883	1466,274
Дисперсия	7477551,663	20480,91

Найдем ковариацию с помощью функции КОВАР:

$$\text{cov}(x, y) = 207455,66$$

Теперь можно найти параметры модели a_1 и a_0 записать уравнение регрессии:

$$a_1 = (\text{cov}(x, y)) / (\text{var}(x)), \quad a_0 = \bar{y} - a_1 * \bar{x}$$

$$a_1 = 10,13, \quad a_0 = 20781,67$$

$$y = 10,13x + 20781,67$$

Тесноту связи характеризуют с помощью выборочного коэффициента корреляции:

$$r_{xy} = (\text{cov}(x, y)) / (\sigma_x * \sigma_y)$$

Получив коэффициент корреляции, равный 0,53012, можно сказать о наличии прямой средней линейной связи между переменными.

Для оценки качества (точности) построенной модели регрессии воспользуемся коэффициентом детерминации:

$$R^2 = r_{xy}^2$$

Так как коэффициент детерминации равен 0,28102, то 28,1% вариации показателя Y объясняется построенной регрессионной моделью, а 71,9% - не объясняется.

Применив корреляционно-регрессионный анализ, выявлена прямая средняя линейная связь между внешнеторговой деятельностью Японии и мировой внешнеторговой деятельностью: при увеличении ВТД Японии на 1 млрд. долл. США, мировой внешнеторговая деятельность увеличится на 20781,67 млрд. долл. США.

Сделаем прогноз для торговых потоков (экспорт и импорт) Японии на 3 года вперед с помощью метода аналитического выравнивания.

Для выявления характера динамики экспорта Японии построим линейный график (рис. 3).

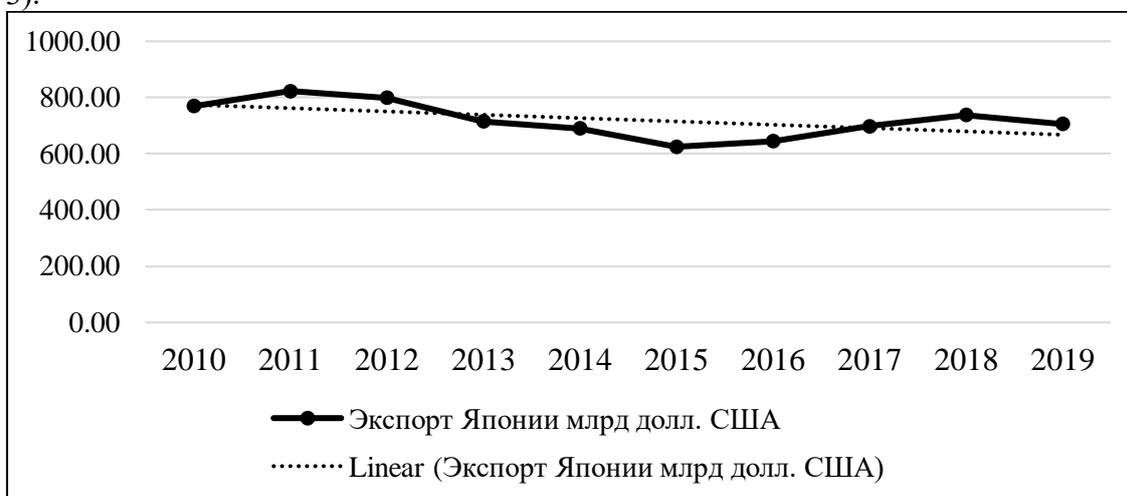


Рис. 3 – Динамика экспорта Японии

В исследовании четное количество наблюдений (уровней) – 10, значит серединой ряда выступают 2014 и 2015 гг. В таблицу 2 вносим значения t (для 2014 г. $t = -1$, для 2015 г. $t = 1$, а остальные ряды заполняем по возрастанию) и вычисляем t^2 и $y * t$.

Таблица 2

Аналитическое выравнивание динамического ряда экспорта Японии

Год	Экспорт Японии, млрд долл. США (y)	t	t ²	y * t	y'
1	2	3	4	5	6
2010	769,77	-5	25	-3848,85	773,95
2011	823,18	-4	16	-3292,72	763,33
2012	798,62	-3	9	-2395,86	752,71
2013	715,09	-2	4	-1430,18	742,09
2014	690,22	-1	1	-690,22	731,48
2015	624,87	1	1	624,87	710,24
2016	644,93	2	4	1289,86	699,63
2017	698,09	3	9	2094,27	689,01
2018	738,20	4	16	2952,80	678,39
2019	705,63	5	25	3528,15	667,77
Сумма	7208,60	0	110	-1167,88	7208,60

Найдем параметры a_0 и a_1 по формулам (3.1), (3.2).

$$a_0 = \frac{\sum y}{n}; a_0 = 720,9$$

$$a_1 = \frac{\sum yt}{\sum t^2}; a_1 = -10,6$$

Найденные параметры a_0 и a_1 подставим в уравнение прямой:

$$y' = 720,9 - 10,6 * t$$

Параметр $a_1 = -10,6$ показывает, что в среднем ежегодно экспорт сокращается на 10,6 млрд. долл. США.

Для прогноза необходимо продолжить значения t для следующих годов. То есть, для 2020 г. $t=6$, для 2021 г. $t=7$, для 2022 г. $t=8$. Данные значения подставляем в найденное уравнение прямой:

$$y_{2020} = 657,157 \text{ млрд. долл. США,}$$

$$y_{2021} = 646,540 \text{ млрд. долл. США,}$$

$$y_{2022} = 635,928 \text{ млрд. долл. США.}$$

Аналогичные действия выполним для расчета прогноза для импорта Японии на 2020-2022 года. Вычислив параметры $a_0 = 745,4$ и $a_1 = -14,3$, составили уравнение:

$$y' = 745,4 - 14,3 * t$$

Таким образом, в среднем ежегодно импорт Японии снижается на 14, млрд. долл. США.

Получим следующие прогнозы:

$$y_{2020} = 659,328 \text{ млрд. долл. США,}$$

$$y_{2021} = 644,980 \text{ млрд. долл. США,}$$

$$y_{2022} = 630,632 \text{ млрд. долл. США,}$$

Проанализировав расчеты, можно сделать вывод, что экспорт и импорт Японии при сохранении текущих тенденций будет снижаться.

Таким образом, по результатам анализа можно сделать вывод, что в Японии ВТД играет важную роль в условиях бедности природными ресурсами. Экспорт – средство получения валюты для оплаты жизненно важного импорта. Снижение внешнеторговой деятельности в стране за последний год обусловлено негативным влиянием пандемии коронавирусной инфекции.

Доля экспорта Японии в мировом совокупном экспорте в 2019 году составляла 3,77%, импорта – 3,91%. Не смотря на низкие доли страны Япония вошла в топ пять крупнейших экспортеров в 2019 году: на первом месте Китай с долей 13,7%, на втором – США (9,01%), на третьем – Германия (8,18%), на четвертом – Япония (3,86%), а так же она вошла в топ пять крупнейших импортеров: на первом месте США с долей 13,93%, на втором – Китай (11,22%), на третьем – Германия (6,72%), на четвертом – Япония (3,91%).

Вычислив зависимость внешнеторговой деятельности в мире от внешнеторговой деятельности Японии с помощью корреляционно-регрессионной модели, можно сделать вывод о среднем влиянии ВТД Японии на мировую (при увеличении ВТД Японии на 1 млрд. долл. США, мировая внешнеторговая деятельность увеличится на 20781,67 млрд. долл. США).

С помощью метода аналитического выравнивания сделан прогноз для экспорта и импорта Японии на 3 года вперед: прогноз показал, что экспорт и импорт страны при сохранении текущих тенденций будет снижаться.

Япония прочно встроена в мировое хозяйство, и охватившая планету неизведанная болезнь в очередной раз продемонстрировала уязвимость ее экспортно ориентированной модели [4]. Влияние мер по борьбе с коронавирусом и пандемия COVID-19 привели к значительному сокращению внешнеторговых показателей Японии с апреля по сентябрь 2020 года по сравнению с тем же периодом 2019 года [5]. В целом японский экспорт по

всему миру за первое полугодие 2020 года упал на 19,2% до 293,2 миллиарда долларов по сравнению с тем же периодом 2019 года, что стало крупнейшим спадом за последние более чем десять лет. Импорт сократился на 18,1% составив 303,7 миллиарда долларов.

Возобновление экономической активности будет медленным. По расчетам экспертов, потребуется несколько лет, чтобы она вернулась к уровню, существовавшему до пандемии. Японию ждет массовое банкротство предприятий и рост безработицы, хотя и не такой сильный, как в других странах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международный Торговый Центр. [Электронный ресурс] / TradeMap. – URL: <https://www.trademap.org>
2. Лекции по эконометрике: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Прикладная информатика (в экономике)» / Н. И. Шанченко. – Ульяновск: УлГТУ, 2008. – 139 с.
3. StatsAPEC - Data for the Asia-Pacific region - economic and social statistics & bilateral trade and investment flows. [Электронный ресурс] - URL: http://statistics.apec.org/index.php/apec_psu/index
4. Кистанов В.О. COVID-19 корректирует внешнюю стратегию Японии. [Электронный ресурс] / Независимая.. - URL: https://www.ng.ru/dipkurer/2020-05-31/10_7874_japan.html
5. Определено влияние пандемии COVID-19 на торговлю Японии. [Электронный ресурс] / Агентство экономической информации ПРАЙМ. - URL: https://lprime.ru/state_regulation/20201019/832180384.html

ASSESSMENT OF JAPAN'S PLACE AND ROLE IN THE WORLD ECONOMY

Annotation. This paper examines the foreign trade activity of Japan in modern conditions. The degree of influence of Japan's foreign trade activities on world trade is analyzed, and a forecast for the country's trade flows is made.

Keywords: foreign trade activity, Japan, correlation, forecast.

Maksimenko L.M.

Scientific adviser: Boyko A.N. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: lubov2000.77@mail.ru

УДК 658.8

INFLUENCER-MARKETING ON INSTAGRAM: КАК ЭФФЕКТИВНО РАБОТАТЬ С БЛОГЕРАМИ

Манько А.А.

*Научный руководитель: Дудник В.В. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация: в работе рассматривается метод продвижения товаров и услуг в социальной сети Instagram с помощью блогеров. Выявлены основные проблемы применения данного метода продвижения в СНГ. Исследованы новые механизмы работы с блогерами.

Ключевые слова: социальные сети, блогеры, рекламная интеграция, influencer-marketing, digital marketing.

В современном мире социальные сети стали неотъемлемой частью жизни каждого человека. На данный момент социальные сети являются не только платформой для общения, но и платформой для получения образования и ведения бизнеса.

Стабильный рост числа пользователей социальных сетей, охват новых территорий и новые рекламные механизмы различных социальных сетей являются основными факторами привлечения рекламодателей.

Одной из самых популярных социальных сетей в Российской Федерации является Instagram – 35 млн. российских пользователей пользуются Instagram. В мире – 1,082 млрд. людей используют Instagram ежемесячно. С точки зрения числа активных пользователей — это вторая социальная сеть в мире после Facebook. Если же рассматривать все социальные платформы, то Instagram занимает только 6 место по количеству активных пользователей после Facebook, YouTube, WhatsApp, Facebook Messenger и китайской платформы WeChat.

Целью данной работы является изучение особенностей работы блогеров при продвижении брендов (Influencer Marketing) в социальной сети Instagram.

В широком смысле Influencer Marketing означает продвижение бренда через авторитет. Авторитетом может быть конкретный человек, персонаж или даже определенное место. Важным отличием Influencer Marketing от классической рекламы с привлечением знаменитостей является то, что первый выглядит более органично, ненавязчиво, а второй вид рекламы для многих уже стал надоедливым и по сравнению с первым не такой эффективный метод продвижения.

На данный момент социальная сеть Instagram является одной из самых популярных площадок для рекламной интеграции с блогерами.

Западный рынок Influence демонстрирует ещё более активное развитие: его объём в 2019-м оценивался в 7 миллиардов долларов, а ежегодный прирост составлял около 50%. Однако из-за пандемии коронавируса рост объёма рынка сократился. В начале 2020 году 75% компаний в США использовали Instagram для продвижения своего бренда.

Таблица 1

Показатели использования социальных сетей в России на июнь 2020 г. [6]

	Инстаграм	Вконтакте	Фейсбук	Одноклассники	YouTube
Monthly Reach ¹	34 202	41 137	23 134	24 406	45 338
Average Daily Reach ²	16 568	23 444	5 531	9 234	19 427
Avg. min. per day ³	24 мин	34 мин	9 мин	19 мин	49 мин

¹ Monthly Reach — количество человек, заходивших в социальную сеть хотя бы 1 раз за месяц, тыс. человек;

² Average Daily Reach — среднее количество человек, заходивших в социальную сеть хотя бы 1 раз за день в июне 2020 г., тыс. человек;

³ Avg. min. per day — среднее количество минут, проведенное одним пользователем социальной сети на сайте в день.

Таким образом, можно считать социальную сеть Instagram одной из самых популярных в Российской Федерации в 2020 году.

Рассмотрим эффективные способы продвижения бренда в данной социальной сети:

1. Продвижение с помощью таргетированной рекламы (рекламные объявления различных типов: текстовые, фотомакеты, видеомакеты) в социальных сетях. Особенностью таргетированной рекламы является то, что такой вид рекламы показывается пользователям, которые соответствуют заданным параметрам, например, пол, возраст, географическое положение, интересы, поведение, работа, наличие определенной модели телефона (особенно это относится к владельцам продукции Apple). Так, в Facebook Ads реклама будет показана пользователям, которые с большей вероятностью совершат определенное действие, указанное в качестве цели кампании (регистрация, переход по ссылке, оставить контактные данные, просмотр видео и т.д.).

2. Продвижение с помощью других аккаунтов данной социальной сети.

Многие бренды начинают сотрудничать с блогерами, чтобы привлечь новых клиентов для своего бизнеса или чтобы улучшить имидж своей компании. Большинство

специалистов начинают продвигать личный бренд с помощью других блогеров для того, чтобы найти новых клиентов услуг или для того, чтобы продавать свои инфопродукты, то есть главная цель подобного продвижения – поиск новой аудитории (потенциальных клиентов).

Рассмотрим более подробно последний тип продвижения. В таблице 2 выделены 5 основных групп аккаунтов по количеству подписчиков в российском сегменте Instagram.

Таблица 2

Основные группы аккаунтов по количеству подписчиков в российском сегменте Instagram

Основные группы	Количество подписчиков	Характеристика
Нано-инфлюенсеры	от 1 до 5 тыс.	Данная группа является постоянными потребителями, увлеченно подходит к созданию контента и ведению блога. Такая группа готова продвигать бренды, однако они оказывают небольшое влияние на сегмент.
Микро-инфлюенсеры	от 5 до 20 тыс.	Данная группа является самой большой в российском сегменте. Они присутствуют практически в любом сегменте: здоровье и фитнес, финансы, психология, еда и т.д. Эта группа активно и тесно общается с подписчиками.
Средние-инфлюенсеры	от 20 до 100 тыс.	Это более узкая нишевая аудитория, имеющая хорошие показатели статистики аккаунта (вовлеченность, охват) и более тесную обратную связь с подписчиками.
Макро-инфлюенсеры	от 100 тыс. до 1 млн.	Такие блогеры являются известными в локальном сообществе. Как правило, контент в таких аккаунтах является качественным и состоит в основном из раскрытия и продвижения одной или нескольких тем.
Мега-инфлюенсеры и знаменитости	более 1 млн.	Довольно-таки смешанная аудитория, которая охвачена разными темами. Она характеризуется низкой степенью взаимосвязи с аудиторией, но большими охватами и вовлеченностью в аккаунте.

По состоянию на 2019 год доля мега-инфлюенсеров составила около 0,18% от общего количества инфлюенсеров в РФ, микро-инфлюенсеров – 53,8%, средних инфлюенсеров – 25,9%, макро-инфлюенсеров – 4,2% и нано-инфлюенсеров – 15,9%.

Основными целями владельцев брендов при работе с инфлюенсерами являются: увеличение осведомленности аудитории о бренде; выделение нового целевого сегмента; улучшение показателей поисковой выдачи (авторитетные сайты ссылаются на ресурс, что улучшает его показатели в поисковиках); демонстрация блогером способов применения продукта или услуги; увеличение количества подписчиков и вовлеченности в аккаунтах социальных сетей бренда; отработка негатива (лидеры мнений помогают решить возникшие вопросы, касающиеся вреда либо недостатков продукта или услуги); увеличение продаж товаров или услуг; увеличение доверия к бренду; улучшение имиджа бренда (обычно эта цель является основой сотрудничества для крупных компаний, например, сегмент автопрома в РФ).

На данный момент российский сегмент Instagram перенасыщен некачественными и накрученными аккаунтами, что осложняет процесс выбора блогера для работы с брендом. Рассмотрим процесс работы брендов с блогерами.

Первый этап, который используют бренды (или компании) – поиск блогеров. Многие крупные компании занимаются самостоятельно поиском подходящих блогеров, имея маркетинговые отделы, а также отделы для работы с социальными сетями (СММ-отделы).

Например, в условия рекламы дебетовой карты Tinkoffblack банка Тинькофф входит:

1. Бонус для подписчиков – 6 месяцев бесплатного обслуживания, а также: Кэшбэк деньгами, а не бонусами. До 30% за покупки у партнеров - крупные магазины, рестораны, развлекательные центры. 5% за покупки по трём выбранным категориям. 1% на все покупки. Мультивалютность. 5% на остаток по карте и в преддверии праздников в рамках акции «Идеальный поздравитель» возможность участвовать в розыгрыше 250000 рублей на кэшбэк, совершая покупки близким. За каждое выполненное задание кэшбэк повышается до 5%.

2. Также начисляются от 600 рублей за каждую активированную карту.

Для более крупных блогеров ставка за рекламу либо иные условия обсуждаются лично с каждым конкретным блогером [7].

Многие компании ежегодно выделяют бюджет для сотрудничества с блогерами, однако при этом многие блогеры не проверяются на «качество» аудитории. Согласно статистике, декабрь является одним из самых активных месяцев для рекламы среди блогеров, так как в этот период компании стараются закрыть свой бюджет.

На данный момент существует специализированные сайты для поисков площадок продвижения, например, один из самых популярных - easyprbot.com, содержащий отзывы на многих блогеров и созданный Александрой Митрошиной для упрощения поисков блогеров для продвижения. Обычно этим сайтом пользуются для продвижения других блогов (личного бренда) или поиска гивов. Существуют также множество других специальных сервисов, которые упрощают взаимодействие и коммуникацию между рекламодателями и блогерами. Они содержат рейтинги блогеров, отсортированные по тематике, количественным и качественным показателям аудитории. Наиболее известные — Blogun, LiveDune. Также, можно отметить сервисы EPICSTAR и Plibber.ru, работающие как посредники между заказчиком и блогерами.

Рекламодатель пишет подробное техническое задание (ТЗ), где расписывает все условия рекламной интеграции. Исполнители откликаются и предлагают свои условия сотрудничества, если ТЗ не устраивает блогера. Данные платформы особенно подходят для поиска микроинфлюэнсеров. Для поиска более крупных блогеров работает «ручной» поиск. Однако, стоит отметить, что многие блогеры самостоятельно ищут бренды для сотрудничества и предлагают свои условия.

Следующим этапом является выбор формата размещения рекламы.

На данный момент существует всего лишь 4 формата размещения рекламы у блогеров, а именно: фотопост, видеопост, обзор продукта/услуги в сториз и публикация видеомакета в сториз. Сейчас публикация постов дороже, чем публикация в историях, но следует отметить тот факт, что роль сториз в данной социальной сети растет, и всё больше брендов использует именно этот формат размещения рекламы.

Работа с блогерами дает накопительный эффект для бренда только при постоянной длительной работе. Не всегда сфера деятельности компании должна прямо коррелироваться со сферой деятельности блогера (с тематикой блога), т.е., если бренд одежды ищет блогера для сотрудничества, то это не обязательно должен быть fashion-блогер.

Министерство туризма или министерство культуры приглашают посетить блогеров-путешественников из разных стран с целью привлечения потока туристов из конкретной страны. В этом случае могут использоваться различные инструменты маркетинга территорий. Например, именно таким способом начал активно развиваться туризм на острове Бали (Индонезия), в Исландии и других стран. Тоже самое делают и отели для привлечения новых клиентов. Блогерам предлагают бартерную основу сотрудничества, т.е., блогер живет абсолютно бесплатно, но должен сделать сториз или пост с отметкой данного отеля.

После окончания карантина из-за пандемии коронавируса в мире некоторые страны снова начнут привлекать для сотрудничества блогеров, чтобы доказать аудитории, что это безопасный отдых для туристов. Ожидается, что начнется рыночная борьба в 2021 году, при условии, что пандемия закончится к этому времени, так как множество туристов не захотят сразу возобновить свои путешествия и рынок будет постепенно наполняться спросом.

Основными условиями для обсуждения договоров с блогерами являются:

1. Запрос актуальной статистики профиля, которая показывает, что аккаунт является качественным и не является накрученным, также можно с помощью различных аналитических серверов проверить аккаунт на накрутку.

2. После того как было определено, что аккаунт без накрутки - можно продолжить обсуждения сотрудничества. Установить формат рекламы, сроки (дата и время) для рекламы. Некоторые блогеры планируют выставлять рекламу на месяц вперед, когда будут выставлять рекламу, поэтому стоит обсудить это как можно раньше.

3. Стоимость рекламы. На данный момент нет методики составления цены для рекламного сотрудничества, обычно цену назначает блогер. Стоит отметить, некоторые блогеры работают по бартерной системе. Как правило, так работают небольшие блогеры. Можно договориться с локальными лидерами мнений относительно сотрудничества по бартеру — отправить товар на обзор за честную рекомендацию или оказать услугу.

4. Согласование по контенту. Блогер должен отправить заранее материал рекламы для согласования за несколько дней до начала рекламной компании.

Последним этапом сотрудничества с блогерами является оценка эффективности рекламной интеграции. В зависимости от поставленной цели можно оценить эффективность рекламного сотрудничества. Также, можно оценить эффективность с помощью внутренней статистики Instagram. Если это бизнес-профиль аккаунта, то с помощью расширенной статистики можно понять, насколько эффективно была реклама у блогера, отследив важные параметры для аккаунта (новые подписчики (потенциальные клиенты), посещения профиля, клики на сайт и т.д.).

Также, можно отследить с помощью *utm*-меток, идет ли переход из аккаунта блогера на сайт. Для этого необходимо делать уникальную ссылку под каждое размещение, затем отслеживать результаты в Google.Analytics или Яндекс.Метрике в соответствующем разделе отчетов, исследовать динамику брендовых запросов можно в Search Console или Яндекс.Ворстат.

На данный момент существуют следующие способы регулирования рекламных интеграций с блогерами:

— С помощью закона о рекламе и СМИ (есть практически в каждой стране мира). Обычно в таком законе не прописываются аспекты работы именно с блогерами. В таких законах прописываются товары и услуги, которые запрещено рекламировать: алкоголь, табак, наркотики, медикаменты, азартные игры, оружие, в некоторых странах, например, в Китае, не допускается реклама медицинских устройств или продуктов здорового питания. Часто встречаются смешанные типы регулирования рекламы.

— С помощью специальных органов надзора.

Стоит отметить тот факт, что на территории Российской Федерации нет законов, которые могли бы регламентировать рекламные интеграции с блогерами. Поэтому на данный момент возникла острая необходимость регулирования рынка рекламы у блогеров, так как блогеры обладают весомым авторитетом и влиянием, иногда большим, чем СМИ.

В ходе исследования были выявлены преимущества и недостатки работы с блогерами.

Преимуществами рекламных интеграций с блогерами являются:

- формирование положительного имиджа и повышение потребительской лояльности;
- информирование целевой аудитории;
- прирост активной аудитории (т.е. потенциальных клиентов);
- индивидуальное направление рекламы у блогеров.

Недостатки рекламных интеграций с блогерами следующие:

- наличие некачественных и накрученных аккаунтов в российском сегменте социальной сети;
- отсутствие механизма ценообразования на рынке блогеров;
- отсутствие государственного регулирования рекламной деятельности на рынке блогеров.

Это означает, что роль рекламных интеграций с блогерами следует изучать более подробно, так как в дальнейшем объёмы данного рынка будут увеличиваться. Также стоит отметить, что рынок будет постепенно меняться из-за появления новых факторов, которые будут влиять на социальную сеть Instagram и на рекламные интеграции с блогерами в будущем.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Influencer Marketing: State of the social media influencer market in 2020 [Электронный доступ] - Режим доступа: <https://www.businessinsider.com/influencer-marketing-report>
2. Influence Marketing: как работать с блогерами и почему начинать нужно было ещё вчера [Электронный доступ] - Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/84798-influence-marketing-kak-rabotat-s-bloggerami-i-pochemu-nachinat-nuzhno-bylo-eshche-vchera>
3. Influence-маркетинг — как работать с блогерами? [Электронный доступ] - Режим доступа: <https://ewent.ru/blog/601076>
4. Новый маркетинг. Как и зачем работать с инфлюенсерами [Электронный доступ] - Режим доступа: <https://www.searchengines.ru/influence-marketing-2.html>
5. Рекламная интеграция с блогером Алексеем Ткачуком [Электронный доступ] - Режим доступа: <https://dnative.ru/ads/#Instagram>
6. Современные методы продвижения личных блогов и коммерческих аккаунтов в Instagram по мнению блогера Alex Manko [Электронный доступ] - Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/96175-sovremennye-metody-prodvizheniya-lichnyh-blogov-i-kommercheskih-akkauntov-v-instagram>
6. Статистика социальных сетей в 2020 [Электронный доступ] - Режим доступа: https://livedune.ru/blog/statistika_socsetej_v_rossii
7. Тинькофф Банк 2020 [Электронный доступ] - Режим доступа: <https://www.tinkoff.ru/about/documents/>
8. Research on the Labelling of Influencer Advertising Report for the Advertising Standards Authority [Электронный доступ] - Режим доступа: <https://www.asa.org.uk/uploads/assets/uploaded/8cde72e8-796b-430f-9d2d228038286b4e.pdf>

INFLUENCER-MARKETING ON INSTAGRAM: HOW TO WORK EFFICIENTLY WITH BLOGGERS

Annotation: the paper discusses the method of promoting goods and services on the social network Instagram with the help of bloggers. The main problems of applying this method of promotion in the CIS are revealed. New mechanisms for working with bloggers have been investigated.

Keywords: bloggers, internet marketing, advertising integration, influencer-marketing, digital marketing.

A.A. Manko

Scientific adviser: V.V. Dudnik, Ph.D., Associate Professor
Donetsk National University
E-mail: alexmanko1104@gmail.com

УДК 657.1.011.56

АВТОМАТИЗАЦИЯ УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Мышляева А.В.

*Научный руководитель: Бычкова О.В., к.э.н, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье изучена проблема организации автоматизированного учета доходов и расходов в обеспечении учетного процесса бюджетных учреждений. Исследованы вопросы совершенствования ведения бухгалтерского учета доходов и расходов бюджетных учреждений, составления отчетности и других этапов учетного процесса с помощью создания и обеспечения эффективного функционирования автоматизированного рабочего места. Предложено обеспечить автоматизацию аналитического учета в бюджетных учреждениях таким образом, чтобы можно было реализовать возможность формирования и получения необходимых данных во многих информационных разрезах и обеспечить процесс детализации направлений кодирования счетов с учетом автоматизированного управления учетного и аналитического процесса соответствующих объектов учета.

Ключевые слова: бюджетное учреждение, доходы и расходы бюджетных учреждений, компьютеризация.

Вступление. В период преодоления кризисных явлений экономика переживает некоторые изменения в финансовой системе республики, сопровождающиеся резким ухудшением ее способности обеспечивать социальное обеспечение и развивать сферу социальной, институциональной, научной и других областей, относящихся к бюджету. В связи с этим возрастает роль и значение совершенствования учета доходов и расходов бюджетных учреждений, отчетности и т.д., что позволяет более эффективно использовать финансовые ресурсы. Вышеуказанные причины требуют реформирования государственного сектора и, безусловно, влияют на ведение бухгалтерских форм и объемов предоставления учетной информации, внутреннего и внешнего контроля по использованию республиканских средств.

Весь процесс совершенствования технологий касается бухгалтерского учета и обработки экономической информации. Автоматизированы самые современные информационные технологии, которые способны активно влиять на интенсификацию использования ресурсов бюджетного сектора. В связи с этим исследование автоматизации процессов учета, контроля и анализа особенно актуально.

Анализ последних исследований и публикаций. Предмет исследования и внедрения информационных систем в бюджетных организациях изучали такие экономисты, как Ф. Ф. Бутынец, М. Р. Лаки, Т. А. Писаревская, С. В. Свирко, Р. Т. Джоха, Л.О. Терещенко, А.М. Береза, Т.В. Шахрайчук, Н.М. Хорунжак и другие [1]. Анализ научных работ дает основания полагать, что эта область требует дальнейшего исследования. Примером этого является тот факт, что большинство небольших бюджетных организаций до настоящего времени используют традиционную ручную или частично автоматизированную форму бухгалтерского учета.

Цель статьи состоит в выявлении проблем и перспектив автоматизации бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях, роли и важности улучшения сметы доходов и расходов бюджетных учреждений, а также отчетности. Это необходимо для более эффективного использования финансовых ресурсов и реформирования республиканского сектора, что непременно влияет на порядок ведения бухгалтерского учета, форму и объем подачи учетной информации, внутренний и внешний контроль за использованием республиканских средств.

Основная часть. Причины отставания бюджетной сферы от технологического прогресса и развития современных информационных технологий связаны прежде всего с

наличием проблем экономического, информационно-правового, организационно-технического характера. Информационные проблемы связаны с выбором инструмента учета, контроля и анализа. Их решение требует разумного выбора системы и приложения и достаточного набора информационных технологий. В качестве квалификационных характеристик программное обеспечение отвечает параметрам: программа должна быть гибкой в настройке с незначительными изменениями, такими как изменение норм расходов, минимальной заработной платы, размеров выплат и начислений на фонд оплаты труда, изменение тарифов на платные услуги; введение новых и необоснованное изъятие отдельных счетов из плана счетов; изменения в сметах по бюджетным и внебюджетным фондам за каждый квартал.

Следует отметить, что автоматизация бухгалтерского учета зависит от ряда факторов, в том числе, таких, как ускоренная компьютеризация общества, развитие новых информационных технологий, научные подходы к организации труда. Это является основой для разработки и внедрения относительно простых рабочих станций, ориентированных на конкретные локальные задачи, и сложных автоматизированных систем, которые функционируют в крупных подразделениях учреждений, ведомств и организаций республиканского сектора, где вопросы решаются с разных точек зрения [2].

Большинство автоматизированных систем управления предназначены для частного сектора, но этот опыт может быть применен и в государственном секторе. На рынке информационных технологий (IT - market) есть много компаний, которые могут предложить свои решения государственному сектору. Одной из таких компаний является компания «1С», имеющая достаточный опыт автоматизации бюджетных организаций.

Главное преимущество продукции этой компании – относительная лояльность в ценовой политике и гибкость в развитии благодаря широкому спектру поставщиков решений по автоматизации бухгалтерского процесса для государственных учреждений, что немаловажно в современной экономической ситуации в нашей республике. Кроме того, компания «1С» тщательно отслеживает все изменения законодательства и оперативно доводит их до своей автоматизированной системы, что выгодно отличает ее от других аналогичных программных продуктов.

В современных условиях можно выделить несколько типичных решений для автоматизации процесса управления бюджетными организациями, а именно:

- 1С: Предприятие 8. Бухгалтерский учет бюджетных учреждений;
- 1С: Предприятие 8. Расчет заработной платы и персонала для государственных учреждений;
- 1С: Предприятие 8. Интегрированная бухгалтерия для государственных учреждений;

В частности, программное обеспечение «1С: Предприятие 8». Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях предназначен для автоматизации бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях, финансируемых из бюджетов всех уровней, и для тех, кто ведет учет по плану счетов бюджетного учета. Важной особенностью программы является учет за счет источников финансирования, благодаря которым учреждение выполняет свои функции.

Система «1С: Предприятие 8. Заработная плата и расчет заработной платы для государственных учреждений» - это массовое программное обеспечение для автоматизации расчета заработной платы и кадрового учета в бюджетных организациях. Он предназначен для использования в кадровых и специализированных бухгалтерских службах.

Программа «1С: Бухгалтерия 8. Для комплексных бюджетных учреждений» - предназначена для комплексной автоматизации бухгалтерского учета, кадрового учета и

расчета заработной платы работников бюджетных учреждений. По сути, это решение объединяет в единой информационной системе функционал двух предыдущих.

Конфигурация «1С: Предприятие 8. Менеджер бюджетного финансирования» - предназначена для автоматизации планирования и распределения финансирования бюджетных средств внутри отдела с консолидацией данных в единую пользовательскую информационную базу.

Таким образом, установлено, что на рынке существует достаточно много программных средств, которые могут быть использованы в бюджетных организациях для обеспечения основных этапов бухгалтерского процесса. Использование типовых печатных решений в режиме онлайн подведомственных учреждений или учреждений, имеющих филиалы, позволяет существенно экономить бюджетные средства и организовать учет и отчетность по единым методическим принципам во всех подведомственных организациях (филиалах), что обеспечивает упрощение контроля за исполнением доходов и расходов бюджета подведомственных учреждений и сокращает соответствующий государственный аппарат до оптимального объема.

Таким образом, можно утверждать, что рынок программного обеспечения в ДНР заполнен программами, направленными на обеспечение управленческого учета в бюджетных учреждениях. Помимо уже описанных программных комплексов, наиболее известными и популярными продуктами от автоматизации являются «Парус-Бюджет» для предприятий и организаций, находящихся на бюджете, а также «Республиканское казначейство», которое создано государственными органами и направлено на автоматическое формирование смет доходов и расходов, а так же корректировок по предоставлению средств из бюджета по каждому кварталу. Упомянутое программное обеспечение полностью адаптировано для внесения дополнительных изменений в учетные записи и другие конфигурации.

Важно, что современные требования к управлению необходимой информацией ставят перед информационной системой новые и более сложные задачи. В связи с этим считается, что постановка задачи по разработке программного обеспечения учета и контроля в бюджетных учреждениях должна охватывать следующие этапы:

1) Формулирование основных принципов бухгалтерского учета для конкретной бюджетной организации с учетом требований действующего законодательства и внутренних потребностей. Поэтому можно рекомендовать включить в перечень принципов внутреннего характера следующие пункты:

- представление информационной системы единого назначения - обеспечение роста эффективности деятельности бюджетных учреждений;

- объединение различных источников учета в полнофункциональную систему (входная - плановая и бухгалтерская информация, выходная - информация, адаптированная к потребностям управления);

- организация записей с различными носителями на основе общей системы классификации;

- устранение дублирования информационного и документационного потока;

- унификация методов учета документов [3];

2) Сформировать цель решения задачи на основе принципа;

3) Подсчет цели задачи и принципов, соответствие которым должно быть достигнуто в разрабатываемой информационной системе, для формирования критериев, которым должна соответствовать автоматизированная система. Обоснованными должны быть следующие критерии: полнота набора функций; модульность; интеграция; гибкость; надежность; интуитивно понятный пользовательский интерфейс; открытость; авторизованный доступ к информации [4].

На основе обработанных данных целесообразно построить аналитический учет таким образом, чтобы можно было сформировать и получить необходимую информацию в следующих разделах:

1) По внеоборотным активам:

- добиться возможности формирования учетной информации по группам основных средств;

- вести аналитический учет амортизации по основным средствам, приобретенным за счет средств общего и специального фондов, на отдельных аналитических счетах [5];

2) О доходах и расходах общего и специального фонда:

- обеспечить распределение расходов на платные услуги бюджетных учреждений (за счет средств специального фонда) и услуги, оказываемые в связи с функциональными полномочиями (за счет средств общего фонда);

- формирование расчета для определения стоимости платных услуг должно происходить с выделением групп прямых и косвенных затрат за счет соответствующих кодов экономической классификации расходов, с учетом общей суммы понесенных затрат [5];

- распределение косвенных накладных расходов программы должно осуществляться по предложенным формулам;

- обеспечить возможность автоматизации процесса анализа доходов и расходов и формирования выводов по полученным нормативным показателям;

3) На других ресурсах предусмотрено использование детализации и кодирования счетов-фактур на основе хранилищ, а также автоматизированного контроля их движения.

Выводы. Формирование автоматизированной информационной системы, основанной на рекомендуемых принципах и положениях, обеспечивающей оперативное решение задач бухгалтерского учета, контроля и анализа, контроля качества, будет способствовать формированию доходов и расходов бюджетных учреждений, обеспечивающих эффективность финансирования ДНР и экономию денежных и материальных ресурсов. В конечном итоге это приведет к увеличению объема и качества услуг бюджетных учреждений.

Таким образом, в связи с тем, что учет в бюджетных учреждениях в основном выступает как система контроля за наличием и движением бюджетных средств, при внедрении автоматизированного рабочего места следует учитывать его специфическую особенность, а также то, что он направлен не на сопоставление затрат и результатов с прибылью, а на учет затрат при оказании нематериальных услуг. Собственно, в связи с этим автоматизацией учетно-расчетных и контрольных процедур в порядке учетной политики следует особо отметить формирование конечных результатов, разделив их в соответствии с тем, как это делается в сметах (для общего фонда и специального фонда), а также, что самое главное, четко наметить механизм расчета финансовых показателей платных услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шматковская Т.А. Рационализация рабочей документации по аудиту ремонта и модернизации основных средств с использованием программного продукта Microsoft Excel / Т. А. Шматковская, Л. Г. Жалко // Стратегические вопросы мировой науки – 2010 : материалы VI международной научно-практической конференции. Том 3. Экономические науки. – Перемышль: Издательство «Образование и наука», 2010. - С. 45-47.
2. Писаревская Т. А. Информационные системы в управлении персоналом и экономики труда / Т. А. Писаревская. – К., КНЕУ, 2006. – 284 с.
3. Свирко С. В. Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях: методология и организация : монография / С. В. Свирко. – К. : КНЕУ, 2006. – 244 с.

4. Сушко Д. С. Применение компьютерных технологий в ходе проведения аудита баланса / Д. С. Сашко // Вестник Житомирского государственного технологического университета. Серия: экономические науки. – 2006. - № 2 (36). - С. 116-122.
5. Хорунжак Н.М. Организационные основы развития системы учета бюджетных учреждений в современных условиях // БИ. 2013. №12. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/organizatsionnye-osnovy-razvitiya-sistemy-ucheta-byudzhetyh-uchrezhdeniy-v-sovremennyh-usloviyah> (дата обращения: 12.02.2021).

AUTOMATION OF ACCOUNTING OF INCOME AND EXPENSES IN BUDGET INSTITUTIONS

Annotation. The subject of the article is the problem of organizing automated accounting of income and expenses in ensuring the accounting process of budget institutions. The issues of improving the accounting of income and expenses of budgetary institutions, reporting and other stages of the accounting process by creating and ensuring the effective functioning of an automated workplace are investigated. Asked to provide automation of analytical accounting in budgetary institutions so that it was possible to realize the possibility of formation and obtain the necessary data in many data and to ensure the process of detailing the areas of coding accounts of automated management accounting and analytical process relevant accounting objects.

Key words: budgetary institution, the revenues and expenditures of budgetary institutions, computerization.

Myshlyayeva A.V.

Scientific adviser: Bychkova O. V., PhD, Associate Professor
Donetsk National University
E-mail: don_an993@mail.ru

УДК 339.924

ИНВЕСТИЦИОННОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕАЭС

Натальченко В.А.

*Научный руководитель: Клочкова О.В. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной статье рассматриваются вопросы инвестирования в странах ЕАЭС. Проанализированы потоки взаимных инвестиций по странам и по видам экономических наук. Исследованы инвестиционные возможности в странах Евразийского экономического союза. Определены факторы, сдерживающие развитие инвестирования в рамках ЕАЭС.

Ключевые слова: ЕАЭС, взаимные инвестиции, инвестиционные потоки, сдерживающие факторы

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) как международная организация региональной экономической интеграции, где обеспечивается свобода движения капитала, услуг, товаров и рабочей силы [1], официально вступил в силу с 1 января 2015 г. Он объединяет Россию, Казахстан, Армению, Беларусь и Кыргызстан. Желание вступить в этот союз выражают также Таджикистан и Узбекистан.

Инвестирование в рамках ЕАЭС может благоприятно отразиться на экономическом развитии всех стран, входящих в этот союз. Кыргызстан может стать благоприятной страной для крупных капиталовложений. На данный момент выстраивается программа по взаимодействию с другими странами в ЕАЭС. Благодаря прямым инвестициям, все сферы экономики получают возможность развития.

Цель данной работы – анализ инвестиционного сотрудничества государств-членов ЕАЭС.

На рисунке 1 [2] представлены прямые иностранные и внутренние инвестиции в ЕАЭС в млн. долл. США.



Рис. 1 – Прямые инвестиции в ЕАЭС

Взаимные инвестиции в общем объеме инвестиции занимают малую долю (в 2019 году – 3,08%). При этом в 2019 году наблюдается снижение внутренних инвестиций на 367 млн. долл. США.

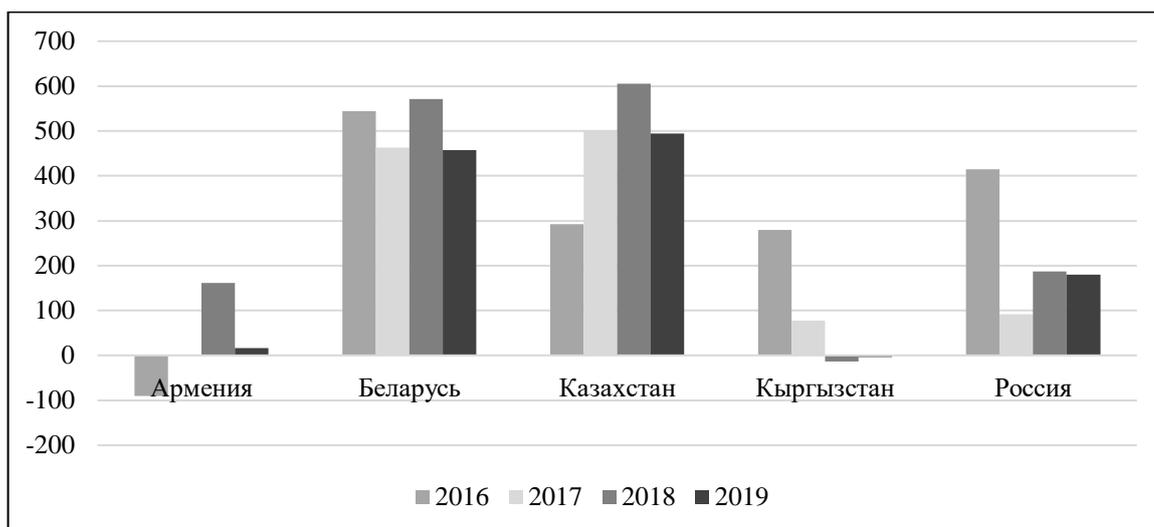


Рис. 2 – Инвестиции в страны-члены ЕАЭС

Из рисунка 2 [2] видно, что наиболее привлекательными странами для инвестирования выступали Казахстан (в 2019 г. – 494,2 млн. долл. США), Беларусь (457,8 млн. долл. США), Россия (179,5 млн. долл. США).

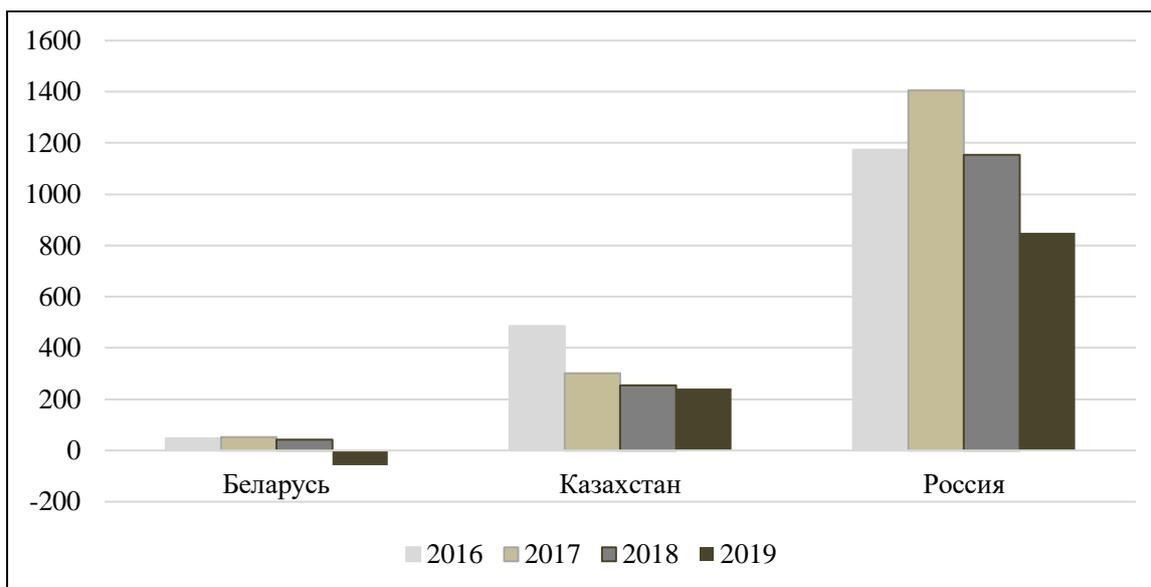


Рис. 3 – Инвестиции из стран-членов ЕАЭС

На рисунке 3 [2] представлены основные страны-инвесторы в рамках ЕАЭС. Основным инвестором взаимных прямых инвестиций в ЕАЭС являлась Россия, однако за последние 3 года наблюдается снижение данного показателя. В 2019 году Россия инвестировала в страны ЕАЭС 1173,1 млн. долл. США, Казахстан – 241,9 млн. долл. США, Беларусь - -58,6 млн. долл. США.



Рис. 4 – Географическая структура взаимных инвестиций (потоки в страну)

Из рисунка 4 [2] видно, что для всех стран-членов ЕАЭС главным инвестором выступает Россия. В рамках ЕАЭС инвестиции из России занимают в Казахстане 93,2%, в Беларуси 98,9%, в Армении 100%. Для России же главным инвестором является Казахстан (72,4%), на втором месте Армения (29,5%), на третьем Беларусь (8,2%), и на последнем Кыргызстан (-10%).

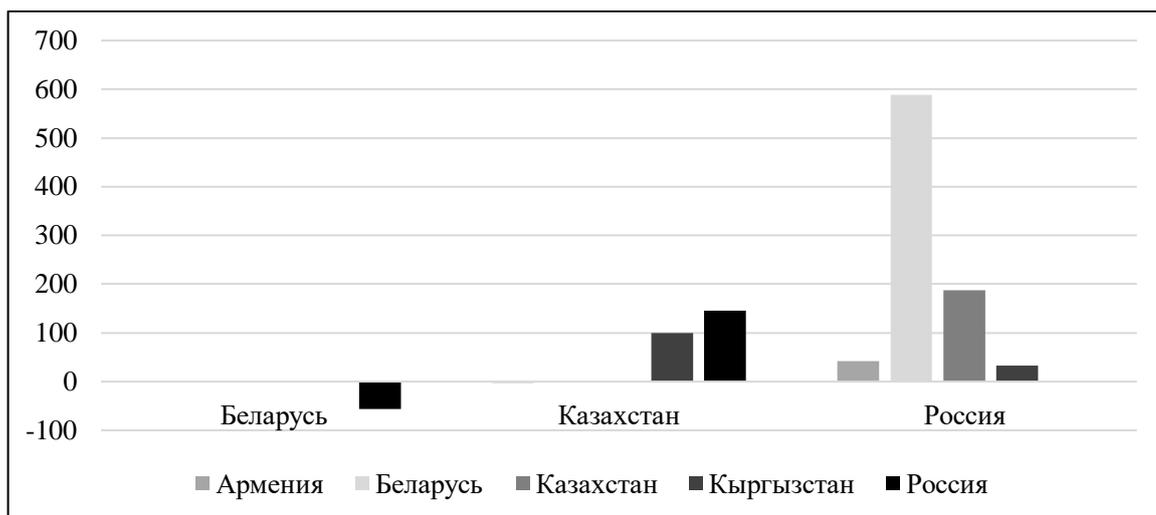


Рис. 5 – Географическая структура взаимных инвестиций (потоки из страны)

На рисунке 5 [2] можно увидеть, что в рамках ЕАЭС Россия в большей части инвестирует в Беларусь (69,14%), для Казахстана наиболее привлекательной страной для инвестиций в рамках ЕАЭС является Россия (60,07%).

В таблице 1 [2] приведены данные по инвестиционным потокам в страны-члены ЕАЭС по видам экономической деятельности за 2019 год в млн. долл. США.

Таблица 1

Потоки инвестиций по видам экономической деятельности

	Армения	Казахстан	Кыргызстан	Россия
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	2,5	13,4	-2,2	-22,6
Добыча полезных ископаемых	-1,1	3971,4	53,8	8446,1
Обрабатывающая промышленность	-10,1	664,4	105,5	6607,9
Производство и распределение электроэнергии/водоснабжение	82,7	128,4	3,9	423,0
Строительство	1,0	617,9	-65,2	162,7
Оптовая и розничная торговля	10,7	689,8	20,2	7245,6
Транспорт и складирование	34,5	-1325,5	-15,7	70,3
Гостиницы и рестораны	6,2	123,2	0,0	107,4
Информация и связь	-24,2	-128,8	119,0	-299,6
Финансовая и страховая деятельность	136,0	-93,2	28,0	6603,8
Недвижимость	0,0	8,6	27,9	125,3
Научные исследования и разработки	-0,1	-1350,6	-66,9	-506,3
Прочее	16,0	50,9	133,1	3011,1
ИТОГО	254,1	3369,9	341,4	31974,8

Иза таблицы 1 можно сделать следующие выводы:

- наиболее привлекательной сферой инвестиций в Армению является «финансовая и страховая деятельность», на которую в 2019 году приходилось 53,5% инвестиций;
- в Казахстан больше всего инвестируют в сферу «добыча полезных ископаемых»;
- сферы «информация и связь» (34,9%) и «обрабатывающая промышленность» (30,9%) являются наиболее популярными для инвестирования в Кыргызстан;
- большую привлекательность для инвестиций в Россию представляют сферы «добыча полезных ископаемых» (26,4%), «оптовая и розничная торговля» (22,7%), «обрабатывающая промышленность» (20,7%), «финансовая и страховая деятельность» (20,7%).

В настоящее время на инвестиционное сотрудничество в рамках ЕАЭС оказывают сдерживающее влияние следующие факторы [3]:

- 1) незавершенность формирования единого экономического пространства, сохранение препятствий для свободного передвижения капитала в регионе;
- 2) различный уровень развития экономик и финансовых систем стран ЕАЭС, их структурная разнородность, что обуславливает различие характера деятельности, целей и задач экономических субъектов в инвестиционной сфере;
- 3) недостаток финансовых ресурсов стран, неразвитый финансовый сектор; отток капиталов в различных формах; ограничительные санкции против России.

В целом, в инвестиционной сфере страны ЕАЭС пока не получают преимущества от участия в организации. Однако, следует отметить, что ЕАЭС функционирует довольно не долго и подводить итоги в данный момент нецелесообразно. Инвестиционные связи отличаются несбалансированностью и наиболее развиты между Россией-Казахстаном и Россией-Белоруссией. Главным инвестором и реципиентом взаимных инвестиций остается Россия как самая крупная и наиболее развитая экономика ЕАЭС. Негативно сказывается невысокий уровень экономического развития стран-членов, дифференциация между ними по многим макроэкономическим показателям (объем ВВП, среднедушевые доходы, наделенность природными ресурсами и др.), слабо развитые финансовые рынки, высокий политический риск [4].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Как функционирует Евразийский экономический союз? [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/eec_quest.aspx
2. Прямые инвестиции в Евразийском экономическом союзе. 2019 год. Статистический бюллетень. М.: Евразийская экономическая комиссия. — 2020 г. — С. 27
3. Абрамов В.Л., Алексеев П.В. Инвестиционное сотрудничество государств-членов ЕАЭС как ключевой фактор их устойчивого развития // Финансовый журнал. — 2016 г. — №4. — С. 30–36.
4. Костюнина Г.М. Взаимные прямые инвестиции. Основные тенденции и факторы влияния / Г.М.Костюнина // Большая Евразия: развитие, безопасность, сотрудничество. В 2. Часть 2. М.: ИНИОН. — 2019 г. — С. 345-351.

INVESTMENT COOPERATION OF THE EAEU MEMBER STATES

Annotation. This article discusses the issues of investing in the EAEU countries. The flows of mutual investments by countries and by types of economic sciences are analyzed. Investment opportunities in the countries of the Eurasian Economic Union are investigated. The factors hindering the development of investment within the EAEU are identified.

Keywords: EAEU, mutual investments, investment flows, constraints

Natalchenko V.A.

Scientific adviser: Klochkova. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: Natalchenko.lera@mail.ru

УДК 331.101

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Никитина Н.В

*Научный руководитель: Шемякина Н.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье рассмотрена мотивация как ключевой элемент в эффективном управлении персоналом на современном этапе развития трудовых отношений. Раскрыта проблема демотивации, рассмотрена система мотивации управленческого персонала и проведен анализ ее влияния на производительность труда управленческого персонала.

Ключевые слова: мотивации персонала, персонал предприятия, мотивы, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование.

Актуальность темы. Многоаспектность исследований в экономической литературе показывает, что проблема мотивации персонала в большинстве научных работ, касаются сегодняшнего состояния предприятий.

В современной концепции управления персоналом на первый план стали выходить социально-психологические методы менеджмента, использование которых направлено на пересмотр роли личности человека, когда он из исполнителя труда превращается в важный ресурс предприятия, его интеллектуальный капитал.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме мотивации персонала посвящено много работ отечественных и зарубежных ученых, среди которых: А. В. Дейнека А.А. Данилюк, Д.Д. Евдокимов и другие [1; 2; 3].

Цель исследования. Изучение особенностей современных мотивационных процессов и их влияния на производительность труда управленческого персонала.

Результаты исследования. Известно, что мотивация работников является одной из главных управленческих функций предприятия, поскольку достижение поставленной цели зависит от того как работают люди в коллективе. Для руководителей предприятия персонал является самым ценным ресурсом, поскольку персонал предприятия может всегда совершенствоваться.

Мотивация персонала является неэффективной без применения современных методов и форм материального и нематериального стимулирования.

Проблемам мотивации и стимулирования трудовой деятельности в системе управления персоналом посвящено много научных работ, которые всесторонне раскрывают теоретические и практические аспекты этой проблемы. Однако в научной литературе не существует единого определения понятия "мотивация", поскольку последнее является сложным и многоаспектным, что обуславливает множественность подходов к пониманию его сущности (табл.1).

Проведенный критический анализ трактовок понятия "мотивация" позволил определить, что под данным понятием следует понимать комплекс внутренних и внешних факторов, использование которых нацелено на интерес, побуждение и стимулирование персонала предприятия в контексте повышения эффективности и производительности труда.

Следовательно, основная задача руководства заключается в выяснении круга интересов и потребностей всех работников, что обеспечит формирование оптимальной системы мотивации персонала. Как правило, отсутствие мотивации - первый шаг к упадку предприятия, поскольку недовольный работник не выполняет работу

качественно, плохо относится к фирме и распространяет негативную информацию о компании, в результате чего теряется репутация и престиж предприятия.

Рассматривая теоретические аспекты мотивации, можно выделить структурные элементы мотивации. Потребности, интересы и мотивы относятся к внутренним факторам формирования системы мотивации, которые находятся в тесной постоянной взаимосвязи.

Таблица 1

Подходы к определению понятия "мотивация"

Автор	Определение
Красовский Ю. Д.	Мотивация – это побуждение к активной деятельности личностей, коллективов, группу, связанное со стремлением удовлетворять определенные потребности.[4]
Виханский О. С., Наумов А. И.	Мотивация человека к деятельности понимается как совокупность движущих сил, побуждающих человека к осуществлению определенных действий.[5]
Скачкова Л. С., Костенко Е. П., Бутова С. В., Михалкина Е. В.	Мотивация – управление поведением человека на рабочем месте для достижения целей организации.[6]
Шапиро С.А.	Мотивация - одна из основных функций деятельности любого менеджера, и именно с ее помощью оказывается воздействие на персонал предприятия.[7]
Кибанова А. Я.	Мотивация – внутренний процесс сознательного выбора человеком того или иного типа поведения, определяемого комплексным воздействием внешних и внутренних факторов.[8]
Косинцева Т. Д.	Мотивация – это процесс сопряжения целей предприятия и целей работника для наиболее полного удовлетворения потребностей обоих, это система различных способов воздействия на персонал для достижения намеченных целей и работника, и предприятия.[9]

Потребность проявляется за чувство человеком недостатка определенного блага, они побуждают людей к действию, то есть порождают интерес к определенной целевой деятельности.

Мотив труда - внутренняя побудительная сила, которая заставляет вести себя определенным образом (импульс, установки, инстинкты, желания, ориентация).

Факторы формирования внешней системы мотивации относят стимулы.

Стимул - это побудительная сила, действующая на человека для достижения им цели.

Стимулирование труда является внешним побуждением и элементом трудовой ситуации, который влияет на поведение человека в сфере труда, т.е материальная оболочка мотивации персонала. Вместе с тем, оно несет в себе и нематериальное нагрузки, что позволяет работнику реализовать себя как личность и работник одновременно. Оно выполняет экономическую, социальную, нравственную функции.

Экономическая функция стимулирования труда способствует повышению эффективности производства, которое выражается в повышении производительности труда и качества продукции.

Нравственная функция заключается в том, что стимулы к труду формируют активную жизненную позицию, высоконравственный общественный климат в обществе.

При этом важно обеспечить правильную и обоснованную систему стимулов с учетом традиции и исторического опыта.

Социальная функция обеспечивается формированием социальной структуры общества через различный уровень доходов, который зависит от воздействия стимулов на разных людей. Кроме того, формирование потребностей, а в итоге и развитие

личности также обусловлены организацией и стимулированием труда в обществе. Стимулом чаще всего выступает материальное вознаграждение. На трудовую мотивацию часто влияют различные стимулы: условия труда, желание самоутвердиться, система экономических нормативов и льгот, карьерное развитие, уровень заработной платы, отношения в коллективе, внутренняя культура и прочее. Мотивация возникает вместе с удовлетворенных потребностей и действий, которые дают толчок. Определенные потребности, такие как еда, могут быть удовлетворены лишь на некоторый период времени. Другие нужды, например дружба, могут быть удовлетворены на длительное время.

Поэтому важно выяснить, какие потребности могут дать толчок для возникновения мотивации человека.

Главным фактором мотивации является система стимулирования. При этом необходимо учесть, насколько выполняются принципы социальной справедливости и эквивалентности вознаграждений трудовому вкладу.

Отличие мотивов от стимулов заключается в том, что стимул представляет собой внешнюю причину, которая побуждает сотрудника к деятельности, а мотив в свою очередь выступает внутренней побудительной силой, фундаментом которой может быть стимул, то есть вознаграждение, служебное продвижение, административная решение, так и личные причины, к которым можно отнести чувство долга и ответственность.

Эффективной считается система мотивации персонала, которая максимально охватывает различные формы мотивации в соответствии с потребностями работников и возможностей предприятия. Формы мотивации персонала представлено на рис.1.

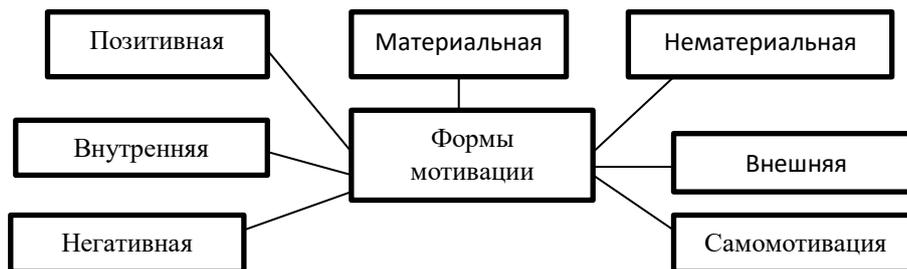


Рис.1. Формы мотивации персонала

Материальная мотивация является одной из самых эффективных ее форм и включает заработную плату, премии, бонусы. Однако практический опыт свидетельствует, что невозможно достичь высокого уровня мотивации работников, руководствуясь исключительно выплатой только заработной платы.

В большинстве случаев преимущество имеют материальные стимулирования, а значение нематериального стимулирования пренебрегают. Кроме того материальное стимулирование, имеет ряд недостатков, обычно они связаны с уровнем производительности труда, несоответствием материального стимулирования, и другим значениями.

Для подавляющего большинства предприятий наиболее приемлемой является общеориентированная система мотивации персонала, то есть, распространена и приемлема для всех работников. Однако зарубежная практика свидетельствует о целесообразности внедрения групповой (отдельных категорий персонала) и индивидуальной (ценных работников) мотивации персонала.

Система мотивации обеспечивает преобразование принципов, стимулов, мотивов, ценностных ориентаций, ожиданий, поведенческих реакций отдельных факторов с линейного дискретного состояния в замкнутое и является постоянно повторяющимся

процессом. Непосредственно система мотивации персонала предусматривает установление взаимосвязей между целями предприятия, целями его структурных подразделений и целями отдельных работников предприятия и тесной взаимозависимостью размера вознаграждения персонала предприятия от результативности и производительности их труда

Для эффективного управления мотивацией труда нужно: четко выявить модель главного процесса мотивации; выяснить, какие факторы влияют на мотивацию, а также иметь понимание того, что мотивация является не целью, а средством удовлетворения. Действовать можно только тогда, когда есть уверенность в том, что выбранная тактика приведет к достижению желаемого результата.

Большое значение индивидуальных мер морального и материального стимулирования: обучение за счет организации, установления уровня материального вознаграждения, выполнение сложных и ответственных задач, командировки и другие.

Каждая из систем мотивации должна корректироваться через некоторое время и доводиться до сведения каждого работника. От этого зависит, будет предложена система мотивирующим или анти мотивирующим фактором.

Также полезным на предприятии будет определение типа работников, лучших в компании. Именно благодаря этому можно разработать рекомендации по созданию лучших условий, при которых будет обеспечена наибольшая полезность. Если же определенная система мотивации входит в противоречие с поведением сотрудников, то нужно либо менять рабочих, или корректировать систему. Правильное объяснение системы мотивации сгладит противоречия, которые могут возникнуть.

Эффективным будет внедрение таких принципов при разработке мотивационных программ:

- конкурентоспособность системы стимулирования работников по отношению компаний конкурентов;
- часть прибыли нужно тратить на управление мотивацией труда, то есть заработная плата, премии и дополнительные выплаты должны увеличиваться по мере повышения ранга работника;
- предоставление работникам возможность реализовывать накопленный опыт и профессиональные навыки;
- балансировать материальное и нематериальное вознаграждение.

Таким образом, совершенное понимание внутренних составляющих системы мотивации персонала позволяет менеджерам проводить эффективную политику в сфере трудовых отношений. Несмотря на имеющиеся формы и методы мотивации, систему мотивации необходимо формировать в такой последовательности:

- 1) диагностика действующей системы мотивации персонала;
- 2) формулировка базовых целей мотивационной политики и основных структурных элементов системы мотивации;
- 3) формирование составляющих системы материального стимулирования персонала;
- 4) формирование составляющих системы нематериального стимулирования персонала;
- 5) разработка внутренних нормативных документов системы мотивации персонала.

При этом формирование системы мотивации персонала должно основываться на применении принципов комплексности, системности, регламентации, целеустремленности, ориентации на результат, простоты и понятности, открытости и объективности.

Одним из главных факторов повышения производительности труда является оптимизация системы мотивации персонала. Использование эффективной мотивационной модели на предприятии обеспечивает заинтересованность работников в повышении производительности труда и в полной реализации их трудового потенциала.

Ни одна из систем управления не будет эффективной, если не будет найдена эффективная модель мотивации персонала, ведь мотивация побуждает определенного индивида и коллектив в целом к достижению коллективной и личной цели.

Выводы. Таким образом, если организация и ее руководство стремятся к росту и развитию, повышению качества работы, то нет другого пути, чем создание системы стимулов, которые мотивируют сотрудников к достижению поставленных целей. При этом необходимо учитывать тот период, когда сотрудников интересует только зарплата. На текущий момент, спектр ожиданий работников значительно шире и включает не только достойную зарплату и социальный пакет, что многим работодателям и до сих пор считают самой заветной мечтой их сотрудников.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дейнека А. В. Управление персоналом организации: Учебник для бакалавров / А. В. Дейнека. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015. - 288 с.
2. Данилюк А. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности: учеб. пособие / А. А. Данилюк. – Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2015. – 304 с.
3. Евдокимов Д.Д. Система мотивации и стимулирования как элемент системы управления персоналом // Актуальные вопросы управления персоналом: сб. материалов студ. XVII науч.-практ. конф. каф. организац.-кадровой работы в органах гос. власти / Моск. технол. ун-та (МИРЭА). - 2017. - С. 47-52.
4. Красовский Ю. Д. Управление поведением в фирме: эффекты и парадоксы (на материалах 120 российских компаний) / Ю. Д. Красовский. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 524 с.
5. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2010. – 699 стр
6. Скачкова Л. С., Костенко Е. П., Бутова С. В., Михалкина Е. В. Управление мотивацией персонала: Подходы, модели, инструментарий / под ред. Михалкиной Е. В. – Ростов-на-Дону: Изд-во «Содействие – XXI век», 2015. – 226 с.
7. Шапиро С. А. Мотивация – М.: ГроссМедиа, 2008. – 224 с
8. Кибанова А. Я. Управление персоналом организации. Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
9. Косинцева, Т. Д. Формирование стратегии инновационного управления человеческими ресурсами / Т. Д. Косинцева. // Межвузовский сборник научных трудов «Процессы рационализации управления ресурсами материальными потоками». – Тюмень: ТюмГНГУ, 2008. – С. 52.

MAIN PROBLEMS OF MOTIVATION OF PERSONNEL AT ENTERPRISES AND WAYS TO SOLVE THEM

Annotation. The article considers motivation as a key element in effective personnel management at the present stage of labor relations development. The problem of demotivation is disclosed, the system of motivation of management personnel is considered and analysis of its impact on labor productivity of management personnel is carried out.

Key words: staff motivations, enterprise personnel, motives, material incentives, intangible incentives.

Nikitina N.V.

Scientific adviser: Shemyakina N.V., Ph.D., associate professor
Donetsk National University
E-mail: nn997210@gmail.com

УДК 33.011

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ: СОВРЕМЕННОЕ СОДЕРЖАНИЕ, ВЗАИМОСВЯЗЬ

Павленко Т.Н.

*Научный руководитель: Селиванова Ю.В. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье рассмотрены различные подходы к определению понятий «конкурентоспособность» и «экономическая безопасность» предприятия. Выявлена сущность данных категорий и взаимосвязь между ними. Определены направления повышения конкурентоспособности предприятия с целью повышения уровня его экономической безопасности.

Ключевые слова: конкурентоспособность, экономическая безопасность, предприятие.

Актуальность. В современных условиях хозяйствования важным аспектом функционирования любого предприятия является обеспечение и поддержание его экономической безопасности. При этом экономическая безопасность предприятия тесно связана с конкурентоспособностью, как одним из важнейших ее элементов. Вместе с тем до настоящего времени экономической наукой не выработано общепринятой трактовки содержания категорий «конкурентоспособность» и «экономическая безопасность», а также в недостаточной степени обоснована взаимосвязь между ними, что обуславливает актуальность выбранной темы.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование категорий «конкурентоспособность» и «экономическая безопасность», их взаимосвязи нашли отражение в работах таких ученых: Григорьевой В.В., Кониная В.С., Рябкова И.Л., Смирновой О.П., Четвертко Л.А. и др. Вместе с тем, высокая динамичность внешней среды и многогранность протекающих в ней процессов обуславливает необходимость дальнейших исследований в этом направлении и предопределяет выбор темы данной статьи, её цель.

Целью исследования является обобщение и систематизация современных подходов к определению сущности категорий «конкурентоспособность» и «экономическая безопасность», установление взаимосвязи между ними.

Результаты исследования. По состоянию на 2019 год, количество банкротств в Российской Федерации составило 68980 случаев, что на 56,8% больше, чем в предыдущем 2018 году [1]. Это свидетельствует о неспособности значительного числа предприятий обеспечить надлежащий уровень конкурентоспособности, создать весомые конкурентные преимущества, в то время как в современных рыночных реалиях конкурентоспособность, являясь одной из ключевых характеристик функционирования любого предприятия, определяет его успешность и эффективность в рыночной среде. При этом в экономической науке до сих пор не существует единой трактовки категории «конкурентоспособность», что отражено нами в табл. 1.

Систематизация приведенных в табл. 1.1. трактовок конкурентоспособности предприятия позволяет определить её как способность предприятия к выживанию, устойчивому экономическому росту в быстроразвивающихся рыночных условиях. На практике же большинство показателей, характеризующих конкурентоспособность, одновременно характеризуют и экономическую безопасность, без обеспечения которой ни одно предприятие не может устойчиво функционировать [3, с. 59].

Таблица 1

Обзор определений понятия «конкурентоспособность предприятия» [2, с. 122]

Автор	Определение
Калашников Л.	Конкурентоспособность предприятия – относительная характеристика, которая отражает отличия развития данной организации от развития организаций-конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности
Шустов В.	Конкурентоспособность предприятия – это комплексная сравнительная характеристика потенциала предприятия, которая отражает степень преимущества совокупности показателей оценки возможностей потенциала, определяющих эффективность предприятия на определенном рынке в определенный промежуток времени относительно совокупности индикаторов предприятий-аналогов
Куприянова Т.	Конкурентоспособность предприятия – борьба за ограниченный объем платежеспособного спроса, ведущаяся фирмой на доступных ей сегментах
Смирнова А. Максимов И.	Конкурентоспособность предприятия – это сравнительная комплексная оценка состояния важнейших параметров экономического потенциала предприятия относительно выбранных стандартов
Фигурнов Э.	Конкурентоспособность предприятия – это совокупность существующей и потенциальной возможности предприятия в реальных условиях рынка разрабатывать, производить и распределять продукцию, которая по ценовым и неценовым характеристикам превосходит позиции конкурентов по привлекательности для конечного потребителя
Горькова Т. Шаповалов Г.	Конкурентоспособность предприятия – это относительная оценка преимуществ фирм, которая позволяет им с большей эффективностью удовлетворять потребности потребителей и приносить прибыль на вложенный капитал
Васильева З.	Конкурентоспособность предприятий (для потребителей) – способность удовлетворять потребности (решать проблемы) потребителей на основе производства товаров и услуг, превосходящих конкурентов по требуемому набору параметров

При этом в специальной литературе имеется целая палитра точек зрения на содержание категории «экономическая безопасность», наиболее распространенные из которых отражены в табл. 2.

Таблица 2

Обзор определений понятия «экономическая безопасность предприятия» [4, с. 18]

Автор	Определение
Шаваев А.	Экономическая безопасность предприятия – это положение наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия на настоящее время и в будущем
Клейнер Г.	Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние данного хозяйствующего субъекта, при котором жизненно важные компоненты структуры и деятельности предприятия характеризуются высокой степенью защищенности от нежелательных изменений
Чвертко Л.	Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние корпоративных ресурсов хозяйствующего субъекта и его предпринимательских возможностей, при котором гарантируется наиболее эффективное их использование для стабильного функционирования и динамичного научно-технического и социального развития, предотвращения внутренних и внешних негативных воздействий
Сергеева И.	Экономическая безопасность – это состояние и способность экономической системы противостоять опасности разрушения ее организационной структуры и статуса, а также препятствиям в достижении целей развития
Грунин С.	Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние хозяйственного субъекта, при котором он при наиболее эффективном использовании корпоративных ресурсов добивается предотвращения, ослабления или защиты от существующих опасностей и угроз или других непредвиденных обстоятельств и в основном обеспечивает достижение целей бизнеса в условиях конкуренции и хозяйственного риска
Судоплатов А.	Экономическая безопасность предприятия – это такое состояние его правовых экономических и производственных отношений, а также материальных,

	интеллектуальных и информационных ресурсов, которое выражает способность предприятия к стабильному функционированию
Матвеев Н.	Экономическая безопасность предприятия – это состояние предприятия, при котором обеспечивается его финансовое равновесие, стабильность функционирования и регулярное извлечение прибыли, возможность выполнения поставленных задач и целей способность к дальнейшему совершенствованию и развитию

Обобщая вышеизложенные трактовки, считаем целесообразным подчеркнуть, что, экономическая безопасность предприятия представляет собой состояние защищенности жизненно важных интересов предприятия от внутренних и внешних угроз, формируемое руководством предприятия путем реализации мероприятий правового, экономического, организационного, инженерно-технического и социально-психологического направлений.

Примечательно, что на сегодняшний день конкурентоспособность и экономическая безопасность являются важнейшими характеристиками функционирования любого предприятий и находятся в постоянном взаимодействии. При этом если конкурентоспособность – это основная цель и индикатор развития любого предприятия, то экономическая безопасность – важнейшее условие его существования [5, с. 15].

Кроме того конкурентоспособность и экономическая безопасность предприятия тесно связаны между собой. Так, между данными понятиями наблюдается прямая зависимость, то есть чем выше уровень конкурентоспособности предприятия, тем выше уровень и его экономической безопасности [6, с. 93]. А если же уровень экономической безопасности предприятия невысок, то ни о каком преимуществе перед конкурентами, а соответственно и о конкурентоспособности не может идти и речи. В этом контексте важным вопросом становится выявление способов (направлений) повышения конкурентоспособности предприятия с целью повышения уровня экономической безопасности (рис 1).



Рис. 1. Направления повышения конкурентоспособности предприятий с целью повышения уровня экономической безопасности

Выводы. Таким образом, проведенное исследование показало, что между конкурентоспособностью и экономической безопасностью предприятия существует тесная взаимосвязь. Так, большинство показателей характеризующих конкурентоспособность предприятия одновременно характеризуют и экономическую

безопасность, а изменение одной из составляющих в сторону увеличения или уменьшения, несомненно, ведет к изменению другой, причем в том же направлении. Кроме того, конкурентоспособность – является основной целью и индикатором развития любого предприятия, а экономическая безопасность – представляет жизненно важное условие его существования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Количество банкротств в России на 2019 год выросло практически на 57% [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5e1d03299a79470bc502f371>
2. Зборина И. М. Сущность категории «конкурентоспособность предприятия» / И. М. Зборина // Проблемы управления. – 2011. – №2. – С. 121-124.
3. Смирнова О. П. Конкурентоспособность как механизм обеспечения экономической безопасности предприятий строительной отрасли России / О. П. Смирнова // Дискуссия. – 2016. – №3. – С. 58-64.
4. Гапоненко В. Ф. Экономическая безопасность предприятия. Подходы и принципы / А. Л. Беспалько, А. С. Власков, В. Ф. Гапоненко. – М.: Издательство «Ось-89», 2007. – 208 с.
5. Чвертко Л. А. Конкурентоспособность предприятия как фактор экономической безопасности / Т. А. Корниенко, Л. А. Чвертко // Вестник академии знаний. – 2016. – №4. – С. 11-15.
6. Григорьева В. В. Конкурентоспособность как механизм обеспечения экономической безопасности / В. В. Григорьева, А. Д. Шадрин // Аллея науки. – 2020. – №2. – С. 91-95.

COMPETITIVENESS AND ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE: MODERN CONTENT, THE RELATIONSHIP

Annotation. The article considers various approaches to the definition of the concepts of "competitiveness" and "economic security" of an enterprise. The essence of these categories and the relationship between them are revealed. The directions of increasing the competitiveness of the enterprise in order to increase the level of its economic security are determined.

Keywords: competitiveness, economic security, enterprise.

Pavlenko T. N.

Scientific adviser: Selivanova I.V. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: pea.norm@mail.ru

УДК 330

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Перетяцько А.И.

*Научный руководитель: Скоробогатова Н.В. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий Национальный университет»*

Аннотация. Исследование внешнеэкономической деятельности представляет значительный интерес как один из видов деятельности государства. В статье представлен анализ структуры и динамики основных показателей внешнеэкономической деятельности Российской Федерации.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, внешняя торговля, экспорт, импорт, внешнеторговый оборот, внешнеторговое сальдо.

Внешнеэкономическая деятельность страны играет важную роль в решении ряда вопросов стабильного функционирования экономики и уменьшения возможности

появления кризиса. Этот элемент экономической деятельности отвечает за обеспечение необходимыми ресурсами, технологиями и новейшим оборудованием, которое необходимо для производства товаров, ориентированных на экспорт.

Внешнеэкономическая деятельность является чрезвычайно важным фактором экономического и гуманитарного развития Российской Федерации. Учитывая важность этого института, ему уделено большое внимание в научной литературе. Внешнеэкономическая деятельность – это деятельность субъектов хозяйствования данной страны и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, построенная на отношениях между ними, имеющая место как на территории данной страны, так и за ее пределами [2,4].

Важнейшей составляющей внешнеэкономической деятельности является внешнеторговая деятельность (ВТД). Внешняя торговля - это первичная форма международных экономических связей, которая была основана еще до формирования рыночного хозяйства и была его предшественницей. В настоящее время внешняя торговля занимает ведущее место в системе международных отношений. Обмен товарами и услугами на международном уровне является предпосылкой, следствием и причиной функционирования международного разделения труда. Кроме того, внешняя торговля является основным фактором, обеспечивающим стабильное функционирование мирового хозяйства. Внешняя торговля в современном мире ограничивает господство монополий и стимулирует конкуренцию. Растущая конкуренция зарубежных фирм заставляет местные фирмы переходить к высококачественным производственным технологиям, обеспечивающим максимальную прибыль и производство товаров при минимальных затратах. В свою очередь переход на новые технологии порождает использование наиболее новейших достижений в области науки и техники, что в целом способствует повышению качества продукции, приросту производительности труда и социальному развитию страны [3,11].

Таким образом, внешняя торговля - это инструментарий, с помощью которого осуществляется развитие специализации, повышение производительности ресурсов и мощностей производства, что приводит к увеличению объемов производства.

Анализ эффективности и динамики развития внешней торговли осуществляется посредством расчета и анализа показателей, которые способны проиллюстрировать экономическую ситуацию в стране. Одними из главных показателей являются экспорт, импорт, торговое сальдо, внешнеторговый оборот, экспортная квота к ВВП, импортная квота к ВВП, экспортная квота к ВТО, импортная квота к ВТО и др. (табл. 1).

Таблица 1

Динамика основных показателей ВЭД Российской Федерации
за 2014 – 2020 гг.

Показатели	Годы		Темпы роста, %
	2014	2020	
Внешнеторговый оборот, млрд. долл. США	805	567	70,5
Экспорт, млрд. долл. США	497	336	67,6
Импорт, млрд. долл. США	308	231	75,0
Внешнеторговое сальдо, млрд. долл. США	189	105	55,6
Экспортная квота к ВВП, %	0,63	0,32	50,2
Импортная квота к ВВП, %	0,39	0,22	55,6
Экспортная квота к ВТО, %	61,7	59,3	96,0
Импортная квота к ВТО, %	38,3	40,7	106,5
Коэффициент покрытия, %	161,4	145,5	90,1
Экспорт в расчете на душу населения, долл. США	3395,8	2296,7	66,5
Импорта в расчете на душу населения, долл. США	2104,6	1578,9	73,7

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что введение санкционных мер и ограничение сотрудничества со стороны США и ряда европейских государств оказало значительное влияние на международные торгово-экономические взаимоотношения России с зарубежными партнерами. Данные обстоятельства незамедлительно сказались на динамике внешнеторгового оборота, проявились в заметном его снижении в 2020 году по сравнению с 2014 - на 29,5 %, на низком уровне объемов экспорта и импорта (падение более чем на 32,4% и около 25,0 % соответственно).

Сохраняющееся на протяжении долгого времени положительное сальдо российской торговли снизилось по сравнению с 2014 годом, и составило 105,0 млрд. долл. США в 2020 году. Экспортная и импортная квоты к ВВП в 2020 году по сравнению с 2014 снизились соответственно на 49,8% и на 44,4%. При этом экспортная квота к ВТО снизилась на 4%, а импортная квота к ВТО увеличилась на 6,5%. Коэффициент покрытия экспортом импорта в 2020 году по сравнению с 2014 годом снизился на 9,9%. Это означает снижение уровня внешнеторговой самообеспеченности страны.

Динамика рассмотренных показателей представлена на рисунке 1.

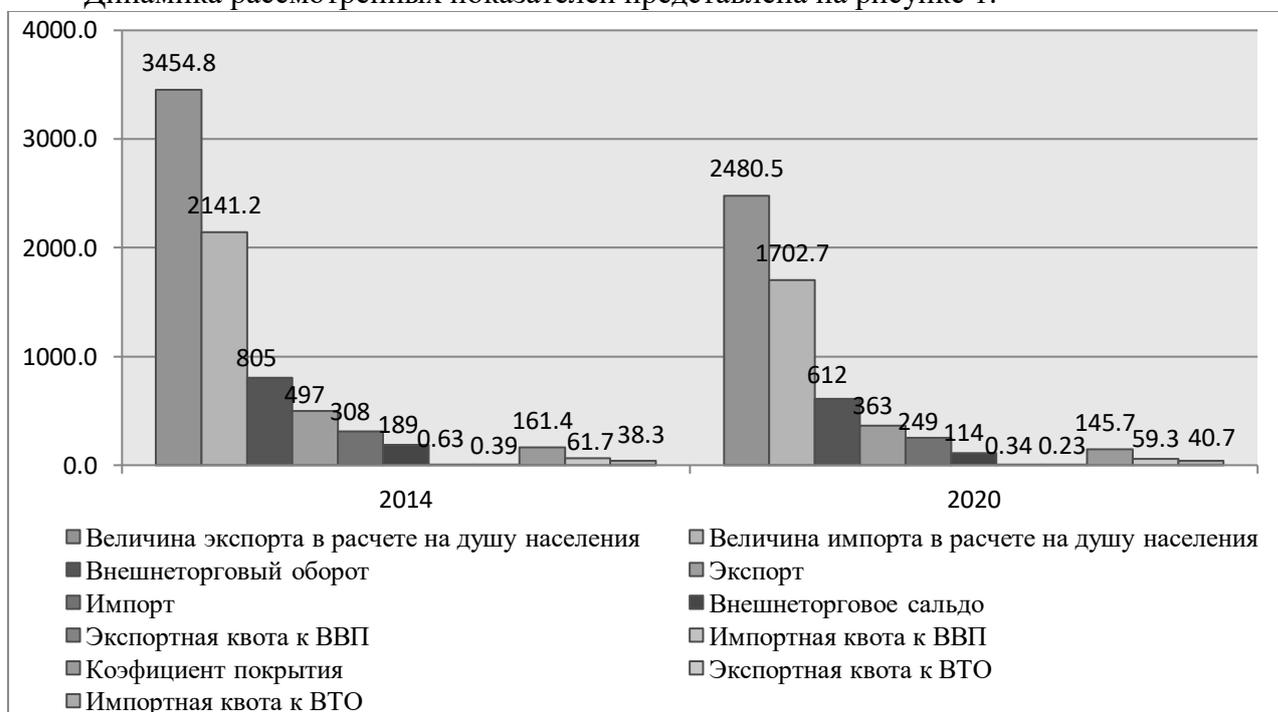


Рисунок 1. Динамика важнейших показателей внешней торговли РФ за 2014-2020 гг. млрд. долл. США

Слабоположительная динамика российской торговли обусловлена значительным снижением стоимостных объемов, как экспорта, так и импорта в 2015-2016 годах.

По итогам 2020 года товарооборот России составил 567 млрд. долл. США, экспорт – 336 млрд долл. США, импорт – 231 млрд. долл. США.

Не менее важными аспектами в процессе анализа внешней торговли страны являются ее географическая и товарная структура.

Показатели товарной структуры и ее эволюция как в масштабах международной торговли в целом, дает ясное представление о конкурентоспособности конкретной страны и ее роли на мировом рынке торговли (табл. 2).

Таблица 2

Товарная структура экспорта Российской Федерации за 2019-2020гг.

Товарные группы	Годы			
	2019		2020	
	В фактич. ценах, млрд. долл. США	в % к общему объему	В фактич. ценах, млрд. долл. США	в % к общему объему
Экспорт - всего	423	100	336	100
в том числе:				
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	24,8	5,9	29,6	8,8
минеральные продукты	268	63,3	172,2	51,3
продукция химической промышленности, каучук	27	6,4	23,9	7,1
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них:	0,2	0	0,2	0,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	12,8	3	12,4	3,7
текстиль, текстильные изделия и обувь	1,4	0,3	1,5	0,4
металлы, драгоценные камни и изделия из них	52,8	12,5	65,2	19,4
машины, оборудование и транспортные средства	27,7	6,5	25,1	7,5
прочие	8,5	2	6,4	1,9

Ухудшение совокупного внешнего спроса на продукцию российского экспорта на фоне торговых войн и замедления темпов мирового экономического роста, а также неблагоприятная конъюнктура мировых рынков углеводородов и базовых металлов в 2020 году обусловили отрицательную динамику внешней торговли России в целом и экспорта в частности.

Основой российского экспорта в 2020 году традиционно являлись минеральные продукты, доля которых в товарной структуре экспорта составила 51,3%. На втором месте в товарной структуре экспорта находятся металлы, драгоценные камни и изделия из них, их доля составила 19,4%. Третье место занимают продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) – 8,8%. Удельный вес остальных товаров в структуре экспорта значительно меньше.

Товарная структура импорта Российской Федерации за 2019-2020гг. приведена в таблице 3.

В товарной структуре импорта наибольший удельный вес приходился на машины и оборудование – 46,2-47,6%. Второе место заняла продукция химической промышленности, каучук, удельный вес которой снизился с 19,6% в 2019 г. до 18,3% в 2020 г. На третьем месте находятся продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) – 12,2 - 12,8%. Удельный вес остальных товаров в товарной структуре импорта значительно меньше.

Таблица 3

Товарная структура импорта Российской Федерации за 2019-2020гг.

Товарные группы	Годы			
	2019		2020	
	В фактич. ценах, млрд. долл. США	в % к общему объему	В фактич. ценах, млрд. долл. США	в % к общему объему
Импорт - всего	244	100	231,43	100
в том числе:				
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	29,8	12,2	29,7	12,8
минеральные продукты	5,1	2,1	4,4	1,9
продукция химической промышленности, каучук	47,8	19,6	42,4	18,3
кожевенное сырье, пушнина и изделия из них:	1,3	0,5	1,0	0,4
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	3,7	1,5	3,4	1,5
текстиль, текстильные изделия и обувь	15,1	6,2	14,6	6,3
металлы, драгоценные камни и изделия из них	18,9	7,7	16,6	7,2
машины, оборудование и транспортные средства	113	46,2	110,2	47,6
прочие	9,6	3,9	9,0	3,9

Географическая структура внешней торговли также рассматривается отдельно по экспорту и импорту. Если же брать в целом, то географическая структура - это распределение товаров по странам из которых они доставляются, или куда они вывозятся [2,26].

Основные торговые партнеры Российской Федерации в 2020 г. среди стран дальнего зарубежья представлены на рисунке 2.

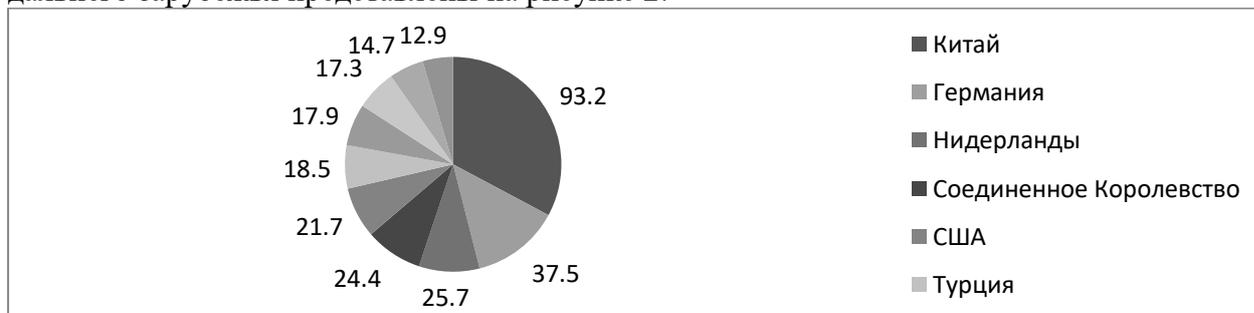


Рисунок 2. Географическая структура Российской Федерации со странами дальнего зарубежья за 2020 год, млрд. долл. США

Как видим в 2020 году в торговле со странами дальнего зарубежья со значительным перевесом лидирует КНР, товарооборот с которым составил 93,2 млрд. долл. США; на втором месте Германия, сумма товарооборота - 37,5 млрд. долл. США; в пределах 21,7 - 25,7 млрд. долл. США находится товарооборот таких стран как Нидерланды, Соединенное Королевство, США. Следующая группа стран: Турция, Италия, Республика Корея, Япония, Польша – с товарооборотом 12,9 - 18,5 млрд. долл.

Для более полной характеристики внешнеэкономической деятельности проводится анализ динамики экспорта и импорта Российской Федерации за 2010-2020 гг. (рис.3).

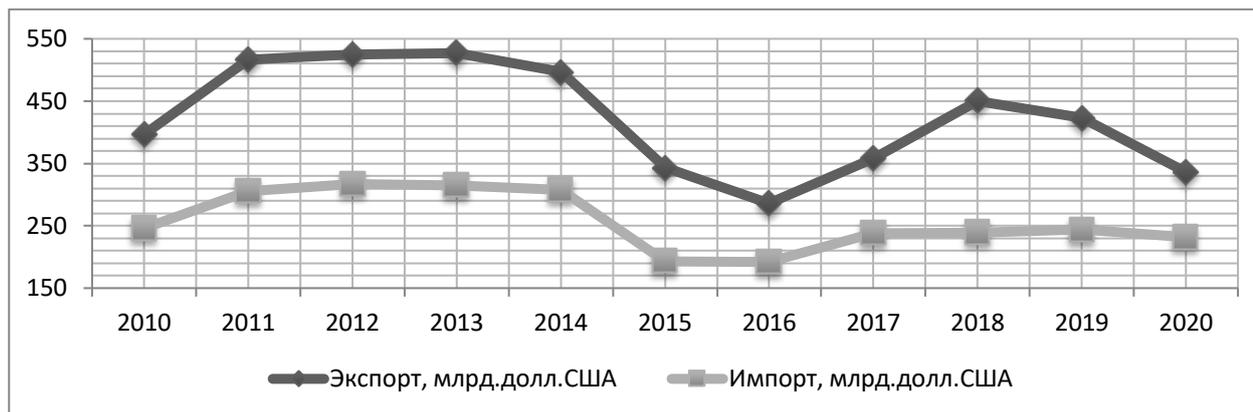


Рисунок 3. Динамика экспорта и импорта Российской Федерации за 2010-2020гг., млрд. долл. США

На графике видно, что с 2010 по 2013гг. экспорт растет. Затем, его объем резко снизился до 2016 года. В 2017 и 2018гг. величина экспорта снова увеличилась, но к 2020 году снова наблюдалось снижение. Учитывая неравномерную тенденцию роста экспорта, ряд динамики можно поделить на условные два интервала (2010-2016гг. и 2016-2020гг.) и, сопоставив средние темпы роста за оба периода, рассчитать коэффициент ускорения/замедления:

$$K_{\text{уск/зам}} = \frac{\bar{T}p_{2016-2020}}{\bar{T}p_{2010-2015}} = \frac{106,1}{97,0} = 1,094$$

Результат показывает, что за период с 2017-2020 гг. по сравнению с 2010-2016 гг. произошло ускорение объемов экспорта в 1,094 раза.

Динамика импорта соответствует динамике экспорта. В 2015 году наблюдается наибольшее снижение объема импорта. Так, с 2016 по 2019 гг. величина импорта растет, но в 2020 году снова наблюдается снижение. Коэффициент ускорения/замедления вычисленный за 2015-2020гг. по сравнению с 2010-2014гг. показывает замедление импорта в 0,926 раз:

$$K_{\text{уск/зам}} = \frac{\bar{T}p_{2015-2020}}{\bar{T}p_{2010-2014}} = \frac{97,2}{105,0} = 0,926$$

Конфронтация с Западом и девальвация рубля привели к падению импорта в Россию в 2014 году. На это также повлияло снижение спроса и незначительный рост экономики основных торговых партнеров. Из-за падения цен на нефть обрушился курс рубля, а также снизились темпы промышленного производства. Также было замечено падение потребительского спроса и уменьшение производства практически во всех отраслях промышленности. Положение также усугубили санкции и продовольственные эмбарго, которые были введены по отношению к России.

Для выявления общей тенденции экспорта и импорта выполнено аналитическое выравнивание по параболе 2-го порядка:

$$\bar{y}_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2$$

Вычисленные теоретические уровни этих рядов динамики позволяют сделать вывод, что наблюдается тенденция к снижению экспорта и импорта. Получены следующие прогнозные значения: объем экспорта в 2021 году может составить 340,3 млрд. долл. США, в 2022 – 325,2 млрд. долл. США, а в 2023 – 309,7 млрд. долл. США.

Объем импорта в 2021 году возможно составит 217 млрд. долл. США, в 2022 – 211,9 млрд. долл. США, а в 2023 – 207,1 млрд. долл. США.

Таким образом, за последние годы наблюдается ухудшение ситуации во внешнеэкономической деятельности Российской Федерации. Объем ВТО снижается – это свидетельствует, что объем экспорта и импорта падает, наблюдается положительное сальдо торгового баланса. Для эффективного развития торговли на данный момент первоочередной является задача превращения Российской Федерации в государство, производящее и продающее конкурентоспособную продукцию, установления равнозначных условий конкуренции между предприятиями, относящимися к разным секторам рынка.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Дружинина И. В. Статистика внешнеэкономической деятельности: учебное пособие/И.В. Дружинина, О.В.Тарасова.– 2-е изд., перераб. и доп. / И. В. Дружинина, О. В. Тарасова. – Тюмень: ТИУ, 2016. – 195 с.
2. Костюнина Г.М. Мировая торговля товарами и услугами / Г.М. Костюнина, Н.Н. Ливенцев // Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / под ред. А.С. Булатова и Н.Н. Ливенцева. – М., Магистр, 2008. – 452 с.
3. Кудрявец Ю. Н. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности : учеб.-метод. пособие / Ю. Н. Кудрявец. – Минск : БГУ, 2015. – 203 с.
4. Российский статистический ежегодник 2019: Стат.сб./ под ред. А.Е. Суринова – М.: Росстат , 2019 – 694 с.

ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES OF THE RUSSIAN FEDERATION FOR 2020

Annotation. The study of Russia's foreign economic activity is of considerable interest for a comprehensive economic and static analysis. The topic of international relations is relevant and often lends itself to discussion and research. The external commodity of Russia has its own characteristics and characteristics. Their in-depth study can help in the formation and adoption of management decisions at the regional and state levels.

Keywords: foreign trade, export, import, foreign trade turnover, foreign trade balance.

Peretyatko A.I.

Scientific adviser: Skorobogatova N.V.

Donetsk National University

E-mail: peretyatkonessi@mail.ru

УДК 631.1:338.432

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Рамазанова В.Р.

**Научный руководитель: Вертиль Н.Н., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

Аннотация. В работе раскрыты концептуальные основы управления сельскохозяйственным предприятием и его конкурентоспособностью. Выявлено, что одно наличие факторов конкурентоспособности недостаточно для обеспечения прибыльности предприятия, чем и вызвана обусловленность разработки конкурентной стратегии.

Ключевые слова: сельское хозяйство, аграрный сектор экономики, конкурентная стратегия управления, конкурентоспособность

Актуальность исследования. Одним из ключевых аспектов успешного функционирования предприятия в условиях рыночной экономики является его конкурентоспособность, представляющая собой сложную систему, обеспечивающую выживаемость на конкретном конкурентном рынке. Стремительное внедрение современных технологий дает основание для проведения исследований по проблематике формирования конкурентоспособности сельскохозяйственного предприятия, а также влечет за собой пересмотр со стороны управленческого персонала целевых установок, задач, принципов и методов модернизации сельского хозяйства.

Анализ исследований и публикаций. Значительный вклад в исследование как теоретических, так и прикладных вопросов развития, модернизации, разработки и реализации стратегии развития сельскохозяйственного производства внесли такие ученые, как В.И. Нечаев, Л.С. Орстик, Л.П. Силаева, А.Ф. Серков, О.А. Анисимова, В.В. Милосердов, И.Г. Ушачев, И.Ф. Хицков, И.Н. Буздалов, О.А. Родионова, А.В. Панина, И.С. Санду, А.Г. Храмцова, А.А. Шутькова, М.А. Аверьянов, А.А. Полухина, А.А. Белостоцкий, В.С. Осипов, Т.А. Шафиков, А.Д. Федоров, А.В. Богович, Е.Н. Ведуга, Л.Ф. Кормакова.

Однако анализ научных публикаций вышеупомянутых авторов показывает, что проблемы, касающиеся модернизации стратегии предприятий аграрного сектора отечественной экономики, являются мало разработанными с практической стороны.

Целью работы является исследование теоретических основ понятия конкурентоспособности сельского хозяйства, выявление факторов конкурентного преимущества, а также изучение приоритетных направлений в формировании стратегии функционирования сельскохозяйственного предприятия.

Анализ специализированной литературы показывает, что под конкурентоспособностью сельского хозяйства понимается способность предприятия производить и продавать качественную и более дешевую, наряду с наличием альтернативных вариантов, продукцию, способную удовлетворить как внутренние, так и внешние потребности субъекта предпринимательства, а также способствует получению прибыли [1].

В настоящее время менеджеры высшего звена и различного масштаба предприятий особое внимание уделяют стратегическому управлению, так как существует прямая зависимость между выбором стратегии и желаемым успехом компании на рынке. В общем виде стратегия представляет собой комплексный долгосрочный план деятельности, направленный на реализацию миссии и целей фирмы. Конкурентная стратегия, в свою очередь, это план предприятия, гарантирующий обеспечение определенного уровня конкурентоспособности предприятия.

Главной особенностью производства сельскохозяйственной продукции является сезонный характер работ, полностью зависящий от климатических и природных условий, преобладающих на конкретной территории, поэтому конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции зависит от ряда факторов.

В общем виде факторы, формирующие конкурентоспособность сельского хозяйства, представлены схематически на Рис. 1 [2].



Рис. 1. Факторы, формирующие конкурентоспособность сельского хозяйства

Данные факторы необходимо учитывать при разработке мероприятий и методик воздействия, направленных на повышение конкурентоспособности продукции отдельных субъектов хозяйствования и государства [1].

В общем виде все концепции построения стратегии, направленной на повышение конкурентоспособности предприятия, основаны на ряде принципов [3]:

1. направленность на удовлетворение как внутренних потребностей предприятия, так и внешних запросов;
2. эффективное использование земельных ресурсов, основанное на концепции устойчивого развития;
3. сохранение и совершенствование качества выращиваемой продукции;
4. специализация и концентрация производства в зависимости от природно-климатических условий.

Разработка конкурентной стратегии является составным элементом всей системы управления, представляющей собой совокупность управленческих решений по созданию и практическому применению конкурентных преимуществ. В общем виде данную систему, состоящую из 4-х этапов, можно представить схематически (Рис. 2) [4].

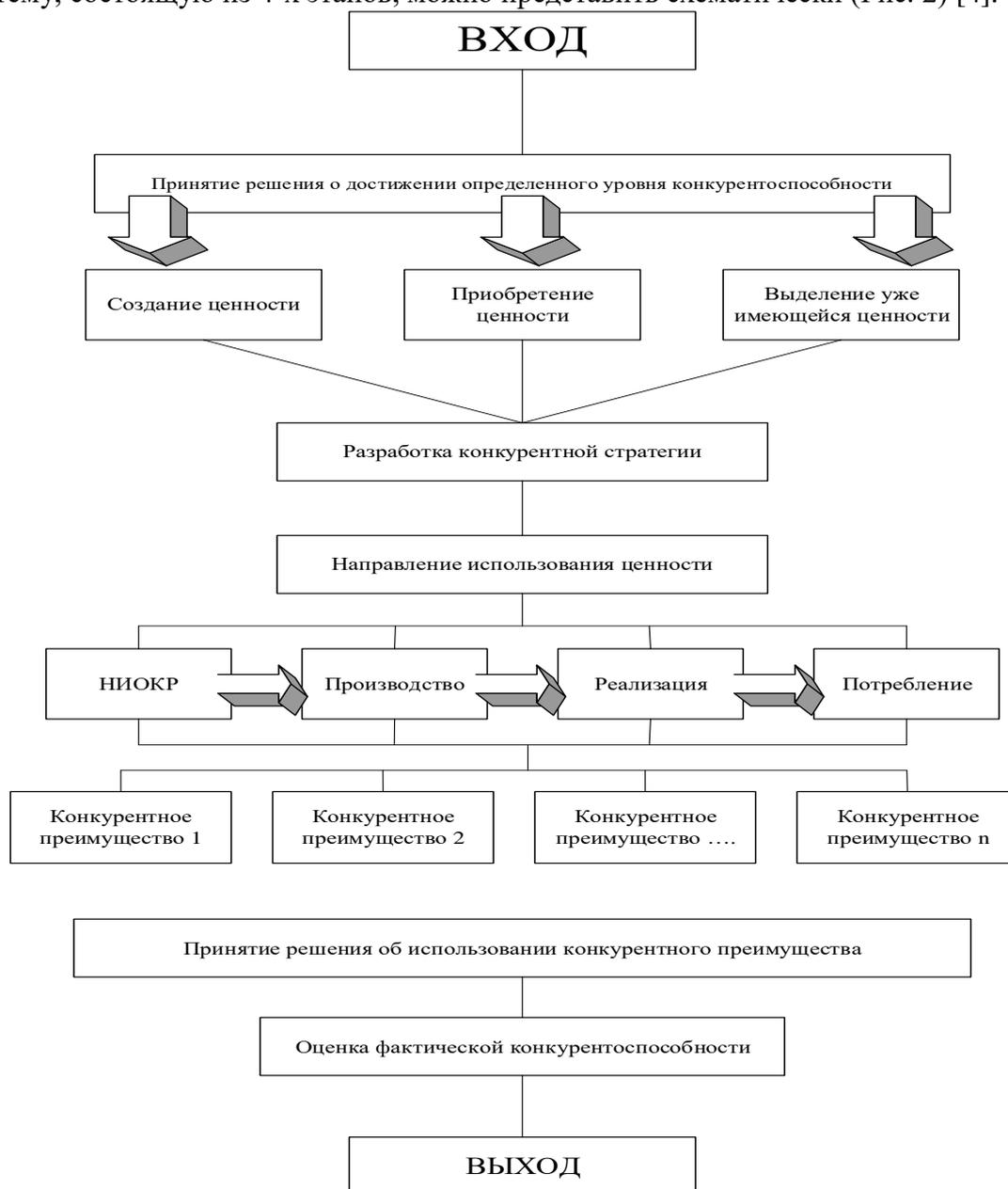


Рис. 2. Схема конкурентной стратегии сельскохозяйственного предприятия

На первом этапе принимается решение о достижении желаемого уровня конкурентоспособности, а также проводится ряд мероприятий:

- целеполагание;

- оценка рыночной ниши;
- оценка стратегического уровня конкурентоспособности.

На втором этапе происходит формирование системы ценностей (выявление уже имеющихся, создание и/или приобретение новых), необходимой для достижения генеральной цели.

На этапе разработки конкурентной стратегии разрабатываются шесть основных разделов:

- общие положения;
- характеристика субъекта хозяйствования;
- оценка конкурентной среды;
- оценка стратегических альтернатив (описание сценариев обеспечения конкурентоспособности с соответствующими прогнозными значениями показателей; полученные показатели принимаются за целевые);
- описание мероприятий по повышению конкурентоспособности предприятия;
- целевые показатели.

На заключительном этапе формирования конкурентной стратегии предприятия проходит мониторинг за реализацией запланированных мероприятий (осуществляется оценка «глубины разрыва» между текущим состоянием и будущим «образом») [5]. Для наглядного представления «глубины разрыва» рядом ученых предлагается аналитический подход «Голубой океан», предполагающий построение матрицы с условным разделением на 4 сектора: устранить, сократить, увеличить и создать.

Таким образом, используя данную модель, представляется возможной оценка «глубины разрыва» между современным состоянием сельского хозяйства и его «образом будущего» (Табл.1).

Таблица 1

Оценка «глубины разрыва» между современным состоянием сельского хозяйства и его «образом будущего»

Что необходимо устранить	Что необходимо увеличить
<ul style="list-style-type: none"> – образ отсталой и консервативной в технологическом измерении отрасли; – совокупность ограничений для глубокой интеграции сельского хозяйства в систему разделения труда на национальном уровне; – нормативные ограничения, регламентирующие качественное развитие отрасли, технологических процессов в ней и продукции ее производства; – отсутствие механизмов многофункционального развития; – кадровую архаичность и профессиональную отсталость отрасли, ориентацию только на рынок продовольствия; – организационно-управленческую отсталость системы принятия решений. 	<ul style="list-style-type: none"> – Долю присутствия высокотехнологичных обслуживающих отраслей; – долю новых механизмов и новые организационные модели; – качество условий и предпосылок для многоукладного органического сельского хозяйства; – поддержку направлений по стимулированию многофункционального развития сельского хозяйства; – поддержку направлений подготовки специалистов с компетенциями в сфере цифровой экономики; – долю управленческих автоматизированных систем, основанных на обработке больших массивов данных.
Что необходимо сократить	Что требуется создать
<ul style="list-style-type: none"> – долю программ и проектов в области технико-технологического перевооружения отрасли; – неэффективные производства и убыточные виды деятельности; – долю продовольствия от крупных агрохолдингов в пользу мелкотоварных секторов экономики; – закрытость отрасли для инициатив; – уровень принятия у руководителей традиционного архетипа безысходности ведения сельского хозяйства традиционными способами, закрытость для альтернатив. 	<ul style="list-style-type: none"> – модель цифрового сельского хозяйства в единстве структурно-функциональных и средовых элементов; – оригинальные механизмы интеграционного и многофункционального развития сельского хозяйства и сельской местности; – новые рынки продовольствия и новое предложение продуктов иного качества; – механизмы подготовки специалистов с новыми компетенциями, инфраструктуру обучения и закрепления цифровых навыков, технологии принятия.

Исходя из данных, взятых из матрицы «Голубой океан», можно выделить ряд приоритетных направлений, нацеленных на повышение конкурентоспособности предприятий аграрного сектора экономики:

1. Разработка и реализация государственной аграрной политики.
2. Разработка цифровой модели сельского хозяйства.
3. Развитие системы подготовки и переподготовки кадров, обладающих компетенциями для управления автоматизированными системами.
4. Государственное регулирование цен.
5. Научно-техническая поддержка.
6. Систематический анализ рынка сельскохозяйственной продукции.
7. Оптимизация производственных процессов путем внедрения современных технологий.
8. Поощрение субъектов хозяйствования за достижение экологического эффекта в форме сохранения плодородия земель на основе рационального использования земельных ресурсов.

Проведенное исследование подтверждает гипотезу, что на сегодняшний день развитие агропромышленного комплекса является многообещающим направлением, развитие которого не представляется возможным без проведения организационных преобразований. В качестве дополнения необходимо отметить, что, придерживаясь технологических рекомендаций по производству зерновых культур (соблюдение правильного севооборота, глубины заделки семян, применение пестицидов и гербицидов, ресурсосберегающих технологий), повышается эффективность производства, тем самым увеличивая конкурентоспособность продукции и предприятия в целом.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гусаков, В.Г. Продовольственная конкурентоспособность как стратегия устойчивого инновационного развития АПК / В.Г. Гусаков, Ф.И. Субоч // Вестн. Нац. акад. наук Беларуси. Серия аграрных наук. – 2017. – №2. – С. 5-11
2. Боговиз, А. Экономическая эффективность специализации сельскохозяйственных организаций зернового типа [Текст] / А. Боговиз, С. Воробьев, В. Воробьева // Экономика сельского хозяйства России. – 2016. – №9. – С. 43-49.
3. Алтухов А. И. Территориально-отраслевое разделение труда в национальном агропромышленном производстве / А. И. Алтухов, Л. П. Силаева, Ж. Т. Кульчикова. – Костанай, 2014. – 376 с.
4. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер; перев. на рус. И.В. Квасюкова [и др.]. – М.: ООО «Интеллектуальная литература», 2016. – 740 с.
5. Манжосова И. Б. Организационно-экономические возможности и перспективы цифровой модернизации сельского хозяйства в современных условиях / И. Б. Манжосова // Цифровые технологии в сельском хозяйстве: текущее состояние и перспективы развития: материалы Междунар. науч.-практ. конф. (21 сентября 2018 г.) / СтГАУ. – Ставрополь, 2018. – С. 350-354
6. Хамчуков, Д.Ю. Конкурентоспособность отраслевого уровня: актуальность, содержание, особенности, факторы / Д.Ю. Хамчуков // Белорусская экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 2012. – №12. – С. 36-41.

FORMATION OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE COMPETITIVENESS MANAGEMENT STRATEGY

Annotation. The work reveals the conceptual foundations of management of an agricultural enterprise and its competitiveness. It was revealed that the presence of competitiveness factors alone is not enough to ensure the profitability of an enterprise, which is the reason for the development of a competitive strategy.

Keywords: agriculture, agricultural sector of the economy, competitive management strategy, competitiveness

Ramazanova V.R.

Scientific adviser: Vertil N.N., Ph.D. associate professor

Donetsk National University

E-mail: ramazanova_violetta@mail.ru

УДК 330.322

АНАЛИЗ МЕЖДУНАРОДНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЦЕННЫЕ БУМАГИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Сидоров И.А.

*Научный руководитель: Грузан А.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. Статья посвящена комплексному изучению современного состояния международного рынка инвестиций в ценные бумаги. В ходе написания статьи были определены основные тенденции международного инвестирования.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, ценные бумаги, IPO, фондовые биржи.

Международные инвестиции выступают мощным инструментом на экономической и политической мировой арене и диктуют условия крупным фирмам более мелким участникам рынка. Сегодня характерно значительное влияние движение инвестиций на мировую экономику по той причине, что инвестиции рассматриваются не только как увеличение капитала в перспективе, но и инструмент влияния на осуществление стратегии, выбранной предприятием.

Изучение инвестиционных процессов способствует пониманию функционирования не только инвестиционного рынка, но и мировой экономики [1].

Данная тема нашла свое отражение в трудах таких отечественных и зарубежных ученых, как Г.П. Подшиваленко, Д.В. Беляева, Н.И. Лахметкиной, М.В. Макаровой, М.Ю. Маковецкого, Т.Е. Тетериной, К.Р. Макконелла, С.Л. Брю, Дж. Гитмана, М. Джонка, П. Самуэльсона и др.

Цель работы заключается в изучении современного состояния международной инвестиционной деятельности в целом и в частности инвестирования в ценные бумаги.

Под международными инвестициями в ценные бумаги принято понимать вложение средств в ценные бумаги эмитентов из других стран [2].

В условиях глобализации, инвестирование в ценные бумаги обрело новые преимущества, к примеру, потенциальный инвестор может получать прибыль на рынках разных стран, переводя свои денежные средства из одного фонда в другой. Вместе с тем, необходимо отметить, что глобализация может оказывать также и негативное воздействие, в случае появления негативной информации о каком-либо объекте вложения средств, компании или регионе инвестируемые ресурсы моментально будут выведены из неблагоприятной зоны в более благоприятную, оказывая значительное дестабилизирующее воздействие и на нее и на мировую экономику в целом.

В 2019 году мировой фондовый рынок продемонстрировал устойчивую положительную динамику на фоне сильных корпоративных отчетов и тенденции к снижению процентных ставок для стимулирования экономического роста. Вопреки этому, за рассматриваемый период количество первичных размещений акций по всему

миру уменьшилось на 13,2% г/г до 1040, а объем привлеченных денежных средств сузился на 10,9% г/г до \$199,2 млрд.

Снижение показателей наблюдается 3-й год кряду. Главными причинами сокращения количества проводимых IPO стали опасения инвесторов относительно эскалации торгового конфликта между США и Китаем, а также неопределенность, связанная с выходом Великобритании из состава ЕС. С 2017 года средний объем привлеченных денежных средств растет в среднем на 11,8% г/г.

Основными драйверами роста среднего объема привлеченных денежных средств стали технологический, финансовый, сырьевой сектора. Первичное размещение акций саудовской нефтяной компании Saudi Aramco в IV квартале было наиболее значимым для мирового рынка IPO, так как оно стало самым крупным по объему привлеченных средств за всю историю. Полная сумма, вырученная в результате сделки, составила \$29,4 млрд (с учетом опциона доразмещения) [3].

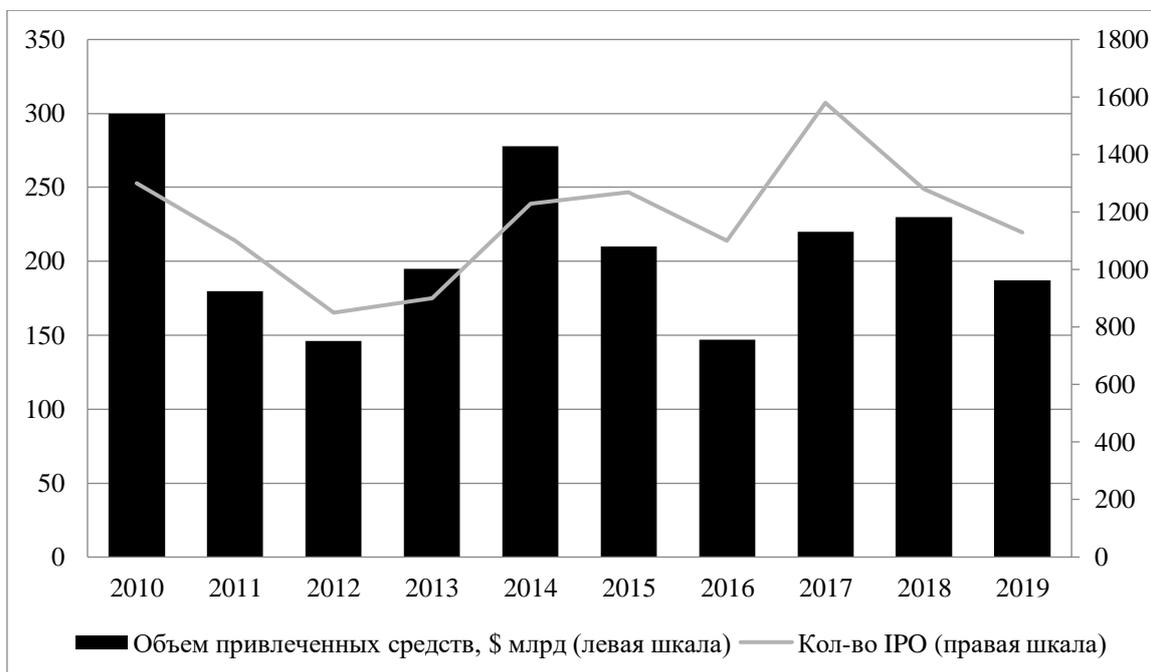


Рис. 1. Годовая динамика основных показателей мирового рынка IPO в 2010-2019 гг. [4]

Согласно опубликованным данным консалтинговой компании PWC, квартальная динамика объема размещений и привлеченных денежных средств на мировом рынке IPO в 2019 году была положительной после разворота нисходящего тренда в I квартале. Стоит отметить, что в I квартале 2019 года ввиду геополитической напряженности и затухания интереса инвесторов к высокорисковым вложениям основные показатели мирового рынка IPO достигли локальных минимумов за последние 12 кварталов. Однако положительный новостной фон относительно подписания Фазы I торгового соглашения между США и Китаем, а также прошедших досрочных выборов в Парламент Великобритании повлияли на увеличение основных показателей мирового рынка IPO в IV квартале 2019 года.

Среди международных фондовых площадок наиболее значимое увеличение общего объема привлеченных денежных средств в 2019 году продемонстрировала саудовская фондовая биржа Tadawul после IPO Saudi Aramco в IV квартале. Биржа NASDAQ по итогам 2019 года сообщила о росте аналогичного показателя на 17,6% г/г до \$40 млрд, что составляет 20% от мирового объема. В 2019 году нисходящая тенденция

годовой динамики основных показателей мирового рынка IPO была обусловлена уменьшением рынка в ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка) и рынка Азиатско-Тихоокеанского региона.

В результате протестных забастовок в 2019 году в Гонконге число первичных размещений акций на Гонконгской фондовой бирже уменьшилось на 21,4% г/г до 154, а объем привлеченных денежных средств – на 24,3% г/г до \$25,3 млрд, даже несмотря на SPO Alibaba Group и IPO Budweiser Brewing Co APAC. В свою очередь, рынок Великобритании продемонстрировал снижение количества IPO на 60,3% г/г до 27, а объема привлеченных денежных средств на 41% г/г до \$7,5 млрд ввиду существовавшей неопределенности относительно выхода Великобритании из состава ЕС [4].

Проводимая политика увеличения ликвидности банковской системы для стимулирования роста мировой экономики положительно повлияла на рост мировых фондовых рынков. В 2019 году ввиду сильной поддержки рынка вновь вышедшие акции компаний демонстрировали более высокую медианную доходность за разные периоды наблюдения по сравнению с аналогичными отрезками времени в 2018 году. Это связано также с тем, что инвесторы стали тщательнее анализировать возможные выгоды от потенциального вложения в компании, опираясь на накопленный опыт, а также сопоставляя аналогичные результаты других фирм.

В 2019 году наиболее высокую положительную динамику стоимости акций за все периоды наблюдения продемонстрировал Азиатско-Тихоокеанский регион, а именно бумаги, которые были размещены в Китае. Драйвером роста Китайского рынка IPO стали акции компаний высокотехнологического, а также производственного секторов.

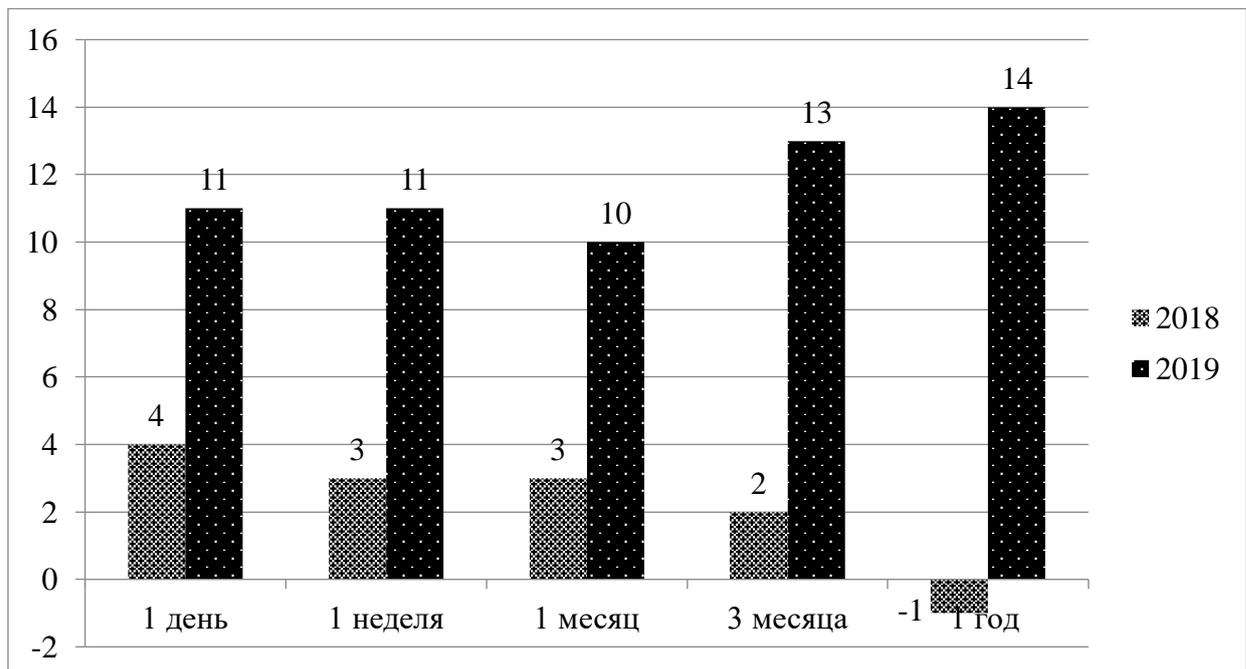


Рис. 2. Медианная стоимость акций после IPO, % [4]

В 2019 году практически все сектора мировой промышленности продемонстрировали отрицательную динамику основных показателей рынка IPO. Финансовый сектор не перестает доминировать по объему привлеченных средств среди остальных отраслей. Однако в 2019 году он продемонстрировал сужение объема привлеченных денежных средств на 20% г/г до \$53 млрд ввиду замедления темпа роста мировой экономики и массового введения политики количественного смягчения.

Наиболее сильное уменьшение показателя наблюдалось в высокотехнологическом секторе, где количество привлеченных средств уменьшилось на 36% г/г до \$19,7 млрд. Снижение индикатора было обусловлено тем, что значительное количество технологических компаний со слабыми шансами выхода на прибыль устремились на фондовый рынок, но не получили желаемого финансирования со стороны покупателей.

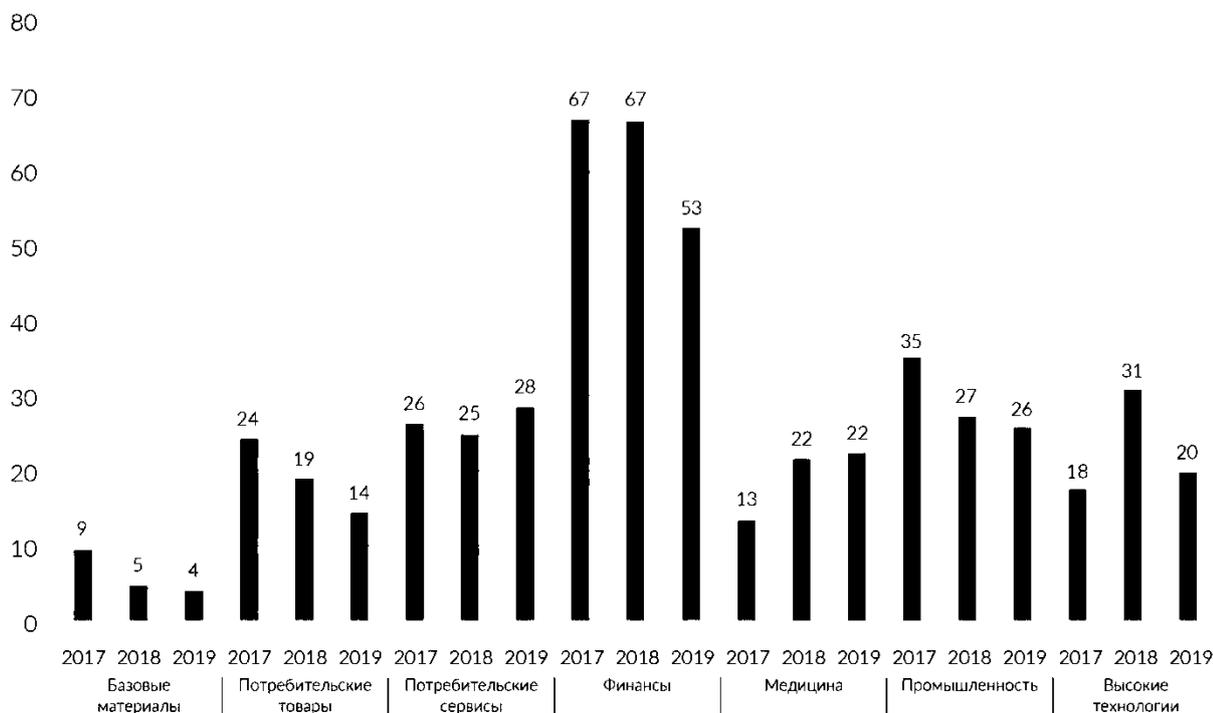


Рис. 3. Объем привлеченных средств в мире, млрд долл. [4]

Мировой рынок IPO в 2019 году был наименее «прибыльным» со времен образования технологического пузыря в 1999 году, когда только половина вышедших компаний на публичные торги имела чистую прибыль. Согласно оценке Goldman Sachs Group, за рассматриваемый период только 24% компаний, бумаги которых стали недавно торговаться на бирже, возможно, отчитаются о чистой прибыли за год существования на рынке, тогда как в 1999 году показатель составлял 28%. Стоит отметить, что согласно данным платформы для финансовых рынков Dealogic, с начала 2019 года новые публичные компании торгуются в среднем ниже цены размещения на 23%.

Среди 9-ти компаний США, которым удалось привлечь больше \$1 млрд, Uber Technologies Inc, Lyft Inc. и SmileDirectClub Inc торгуются ниже цены размещения в среднем на 35%. Напротив, Anator Inc, XP Inc. и Tradeweb Markets Inc. в среднем торгуются выше цены размещения в диапазоне от 30% до 75%. После того, как компании Uber Technologies Inc и Lyft Inc разместились на фондовом рынке, инвесторы стали все чаще обращать внимание на финансовое положение и будущие перспективы компании. Возможно, именно это стало причиной отказа WeWork от листинга ввиду сильного падения стоимости на фоне слабой финансовой отчетности [4].

Одним из самых важных событий для российского фондового рынка стало размещение ценных бумаг российского оператора рекрутингового сервиса HeadHunter Group PLC на бирже NASDAQ. HeadHunter разместил на бирже 16,3 млн американских депозитарных акций (каждая соответствует одной обыкновенной акции) или 32% капитала. Организаторами IPO выступили Morgan Stanley, Bank of America, Merrill Lynch, Credit Suisse, «ВТБ Капитал» и «Sberbank CIB», которые получили 30-дневный опцион на покупку 5% акций компании. В среду, 29 января 2020 года компания

торговалась выше цены размещения в \$13,5 за американскую депозитарную расписку на 63,8% [4].

В качестве вывода можно отметить, что международное инвестирование в ценные бумаги на данном этапе имеет устойчивую тенденцию к развитию. Анализ показал, что главными причинами сокращения количества проводимых IPO стали опасения инвесторов относительно эскалации торгового конфликта между США и Китаем, а также неопределенность, связанная с выходом Великобритании из состава ЕС. С 2017 года средний объем привлеченных денежных средств растет в среднем на 11,8% г/г. Помимо этого, серьезной проблемой стала пандемия COVID-19 для рынка ценных бумаг. Однако, как ни странно, пандемия стала драйвером к усиленному инвестированию частных средств населения в ТНК.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беляев, Д. В. Тенденции развития прямых иностранных инвестиций в условиях глобализации / Д. В. Беляев. - Текст: непосредственный // Молодой ученый. - 2013. - № 5 (52). - С. 253-263. - [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://moluch.ru/archive/52/6718/> (дата обращения: 13.09.2020).
2. Подшиваленко, Г.П. Инвестиции: учебное пособие / Г.П. Подшиваленко, Н.И. Лахметкина, М.В. Макарова [и др.]. – 3-е изд., перераб. и доп. — М.: КНОРУС, - 2016. – 200 с.
3. Доклад ЮНКТАД «О мировых инвестициях 2019. Особые экономические зоны». – Нью-Йорк, Женева: ООН, 2019. - 51 с.
4. Мировой рынок IPO по итогам 2019 года / Аналитический портал финансовой группы QBF // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://qbfin.ru/analytics/reviews/mirovoy-rynok-ipo-po-itogam-2019-goda/> (дата обращения 07.11.2020).

ANALYSIS OF INTERNATIONAL INVESTMENT IN SECURITIES AT THE PRESENT STAGE

Annotation. The article is devoted to a comprehensive study of the current state of the international securities investment market. In the course of writing the article, the main trends in international investment were identified.

Keywords: investments, investing, securities, IPO, stock exchanges.

Sidorov I. A.

Scientific adviser: Gruzan A.V. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: i.sidoroff555@yandex.ru

УДК 330(100):339.92

ВЛИЯНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Степанова Е. В.

*Научный руководитель: Костина Т.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В связи с тем, что деятельность транснациональных корпораций тесно связана с такими наиболее динамичными секторами национальной экономики, как добывающая промышленность, телекоммуникации, информационные технологии, банковское дело и финансы, а также торговля ценными бумагами, в последнее время возникает особая озабоченность согласно актуальным глобальным

тенденциям относительно влияния ее деятельности на функционирование международной экономики в целом. В статье изучена и представлена специфика функциональной деятельности ТНК, обозначены ее основные недостатки и преимущества, рассмотрены результаты исследований, посвященных влиянию ключевых ее действий на работу не только мировой экономики, но и государств в частности. Основными методами исследования, используемыми в работе, являются обзор и критический анализ литературы, метод логической дедукции, системный подход и метод научных абстракций.

Ключевые слова: ТНК, мировая экономика, малые и средние предприятия, филиал.

Актуальность исследования. В настоящее время ТНК являются источником новых рабочих мест, капитала и технологий, тем самым выступая ключевой и важной составляющей на арене мирового экономического сообщества.

Анализ последних исследований и публикаций. Механизм функционирования транснациональных корпораций, осуществляющих свою деятельность на коммерческой основе исследуется многими аналитиками, наиболее значимыми из которых являются Ф. Никсон, А. Кристофер, Дж. Грир, Р. Дженкинс и др.

Цель исследования. Подчеркнуть роль ТНК в мировой экономике, указать их основные преимущества и недостатки, которые эти корпорации приносят странам-базирования и всему экономическому миру в целом, а также их влияние на процессы глобализации.

Результаты исследования. В ходе проведенного анализа было выявлено, что роль ТНК в мировой экономике является неоднозначной и носит сложный, манипуляционный характер.

Согласно определению понятия ТНК, транснациональные корпорации (ТНК) включают материнские предприятия и их зарубежные филиалы. Материнское предприятие определяется как предприятие, которое контролирует активы других лиц в странах, отличных от его страны происхождения, обычно путем владения определенной долей в уставном капитале. В то время как дочерняя компания - это зарегистрированное или некorporативное предприятие, в котором инвестор, являющийся резидентом другой страны, владеет долей, обеспечивающей длительную заинтересованность в управлении этим предприятием.

ТНК являются источником новых рабочих мест, капитала и технологий, оказывают положительное влияние на стимулирование развития государства. ТНК «изображали и как двигатель роста, способный устранить международное экономическое неравенство, и как главное препятствие на пути развития. Они рассматриваются и как рычаг, способный произвести революцию в производительных силах экономически отсталых регионов мира, и как основная причина замедленного развития за счет массового оттока излишков в развитые капиталистические страны» [6].

Одним из наиболее актуальных вопросов современного экономического мира выступает следующий: кому подконтролен мир после процесса глобализаций? Государству или транснациональным корпорациям (ТНК)? Многие специалисты отмечают, что размер и характер ТНК, рабочие места, которые они предлагают, и налоги, которые они оплачивают, создают неравные отношения между самими ТНК, а также правительствами развивающихся стран. Когда правительство ведет деловые переговоры с ТНК, представительство которой размышляет об инвестировании в страну базирования компании, переговоры смещаются в пользу самой корпорации. Это поднимает вопрос о том, позволяет ли корпоративная власть эффективно ниспровергать демократию. Кроме того, ТНК обычно не консультируются о своих планах с местным населением. Даже филиал ТНК, работающий в стране с развивающейся экономикой, может не владеть сведениями об управлении его компанией. Большинство решений, результат которых влияет на поведение иностранных филиалов, принимаются их материнскими компаниями на основе информации и ожиданий, известных только им. Известный

ученый, а также бывший профессор Гарвардской школы бизнеса, политический активист и критик корпоративной глобализации Дэвид Кортен описывает ТНК как «инструменты рыночной тирании, которая распространяется по всей планете, подобно заболеванию «рак», колонизируя все больше жизненных пространств планеты, уничтожая источники средств к существованию, перемещая людей, делая демократические институты бессильными и питаясь жизнью в ненасытной погоне за деньгами».[3] Аргументы в пользу ТНК основываются на теории сравнительных преимуществ - что каждый выигрывает, когда страны специализируются, и именно ТНК способствуют их специализации.

Но теория сравнительных преимуществ потеряла доверие; страны специализировались экономически, в то время как человеческий фактор не выиграл. Более того, ТНК инвестируют в экономику других стран из веры в возможность прибыльной деятельности. Средства, инвестируемые корпорацией, часто не являются ее собственными, они могут быть заимствованы у банков в развивающихся странах, что уменьшало сумму денег, которую данные банки могли бы ссудить малому бизнесу в собственной стране [4].

Транснациональные корпорации достаточно могущественны, чтобы оказывать значительное влияние на ежедневное положение дел и правила Всемирной торговой организации (ВТО). Но не смотря на то факт, что процесс торговли осуществляют сами корпорации, а не страны, ВТО состоит непосредственно из этих стран. Решения ВТО обычно соответствуют корпоративным ожиданиям. Соглашение ВТО о правах интеллектуальной собственности, связанных с торговлей, было написано консорциумом корпораций. Это дает ТНК право защищать свои патенты в странах-членах ВТО. Однако последствия этого для развивающихся стран серьезны. Правила ВТО основаны на принципе недискриминации, странам не разрешается проводить дискриминацию в пользу отечественных компаний в ущерб иностранным компаниям. В соответствии с соглашением ВТО об инвестиционных мерах, связанных с торговлей, любая поддержка, любой особый режим, который правительства предлагают своим национальным компаниям, они должны согласовать с ТНК. Это соглашение ставит торговую политику над политикой развития, препятствуя развитию местной промышленности. Правила также означают, что ТНК не обязаны использовать местную рабочую силу или материалы - они могут осуществлять свою деятельность в поисках самого дешевого источника сырья [4].

В процессе осуществления своей экономической деятельности Современные ТНК часто утверждают, что способны к саморегуляции. Но саморегулирование отрасли невозможно, когда оно препятствует максимизации прибыли. По мнению крупнейшего консалтингового агентства Великобритании “Ernst&Young”: «Необходим новый глобальный орган для наблюдения за регулированием многонационального бизнеса для гарантии того, что его деятельность защищает основные права потребителей и способствует уменьшению уровня бедности во всем мире». К тому же, было указано, что «Регулирование транснационального бизнеса, возможно, является самой насущной проблемой глобализации. Никогда прежде подобное сравнительно небольшое количество частных корпораций не обладало такой властью и ее необходимо поставить под демократический контроль» [4].

Рабочие, потребительские и экологические группы во всем мире уже давно выступают за юридически обязательные правила для промышленности в свете растущей мощи и мобильности транснациональных корпораций. ТНК оказались достаточно влиятельными, чтобы возглавить индустриализацию в некоторых странах. Но есть свидетельства того, что такая индустриализация под руководством ТНК в нескольких азиатских странах была достигнута за счет серьезных потерь для сельского хозяйства и

развития сельских районов. Правительства, как правило, поддерживают низкие цены для фермерства, как для экономии денег на индустриализацию, так и для того, чтобы рабочие новых ориентированных на экспорт фабрик могли получать бюджетное финансирование и не требовать высоких зарплат. Особое значение имеет то, что присутствие ТНК в более бедных странах усилило внутреннее неравенство. Почти все исследования, проведенные при изучении данного вопроса, показали, что это привело к неравномерному распределению доходов в развивающихся странах.

ТНК производят товары и услуги для тех, у кого есть покупательная способность; они не могут удовлетворить основные потребности людей, у которых нет денег с целью удовлетворить свои потребности на рынке. Корпорации применяют свои знания для создания сравнительно востребованных предметов роскоши и услуг. Характер этой продукции может создавать предубеждения у бедной части потребительской прослойки, очень немногие из которых являются его прямыми покупателями, сотрудниками или источниками снабжения. Правительства развивающихся стран могут стремиться привлечь ТНК, поскольку корпорации могут предоставить капитал, которого стране не хватает для инвестирования, например, в такую деятельность, как производство и разведка месторождений полезных ископаемых. Привлечение ТНК требует от правительства выделения ресурсов на поставленные цели; это означает, что для других секторов экономики, таких как сельское хозяйство, образование и здравоохранение, остается меньше.

Зоны экспортной переработки были созданы с целью повышения рабочих мест и увеличения экспортных поступлений. ТНК было предложено от 5 до 10 лет безналоговых соглашений при условии функционирования в данных областях, а также обещание ее сотрудникам дешевой временной подработки, не связанной с профсоюзами. Однако на деле большинство рабочих мест на таких предприятиях, как правило, низкооплачиваемые и ориентированные на работу конкретной компании. «Продвинутая» технология используется на линиях массового производства. Рабочий будет выполнять небольшую специализированную задачу в рамках большой операции.

Также нельзя полагаться на долгосрочное пребывание ТНК в одной конкретной стране, поскольку они, как правило, менее заинтересованы в крупномасштабной устойчивой деятельности с одним конкретным государством. Основу их интересов составляет собственная экономическая выгода в противовес благополучию принимающей страны. Корпоративная эффективность хороша для получения прибыли, но может вытеснить мелкие компании в развивающихся странах. Новый завод, принадлежащий ТНК, может создавать рабочие места, но за счет существующих рабочих мест на местных предприятиях. Нежелание или неспособность национальных правительств контролировать ТНК в период дерегулирования мировой торговли и инвестиций не прогнозирует положительного эффекта для здоровья населения или окружающей среды. Операции ТНК регулярно подвергают рабочих и местные сообщества целому ряду опасностей для здоровья и безопасности в целом, а также экологического ущерба. Примером подобных операций может послужить выброс газа в индийском филиале американской корпорации Union Carbide в Бхопале. [5].

Мы проанализировали основные недостатки, которые приносит активная деятельность ТНК. Далее целесообразно рассмотреть основные преимущества корпораций и их дочерних предприятий. Продукция, производственные процессы и методы управления ТНК обычно близки к наиболее актуальной и эффективной международной практике и постоянно совершенствуются. В развивающихся странах общий уровень факторной производительности выше по сравнению с местными фирмами. То же самое относится и к другим критериям эффективности, таким как качество продукции, способность создавать технологические инновации и т.д. Этот

разрыв в производительности имеет важные последствия для местных малых и средних предприятий. С одной стороны, ТНК следует рассматривать как источники знаний и технологий, некоторые из которых могут отражаться в функциональной деятельности малых и средних предприятий. Однако, с другой стороны, всегда существует угроза того, что ТНК в показателях своей экономической активности превзойдут местные компании [1].

Преимущества. Обратные связи с поставщиками: поскольку ТНК не могут производить весь спектр компонентов и услуг собственными силами, им нужны эффективные внешние поставщики данного вида продукции. В следствии чего активный рост приобретает процесс аутсорсинга. В результате может возникнуть хорошо сбалансированная структура предприятий, в которой экономия от крупномасштабного производства идеально сочетается с гибкостью малых предприятий. Малые и средние предприятия могут извлекать выгоду из подобной ситуации несколькими способами. Крупные предприятия, являясь заказчиками товаров и услуг, открывают для малых предприятий новые рынки, часто облегчают регулярное получение денежных оплат и избавляют малые предприятия от задач маркетинга. Более того, малые и средние предприятия получают значимые стимулы для модернизации и развития. Клиенты ТНК стремятся к стабильным отношениям на основе специализации с ограниченным числом надежных поставщиков среднего масштаба. Отношения с поставщиками, которые основаны только на колебаниях спроса и более низких факторных издержках, часто несовместимы с растущими стандартами в отношении качества и надежности. Все большее значение приобретает надлежащая производственная практика, которая, в свою очередь, предполагает наличие квалифицированной и высокомотивированной рабочей силы на всех этапах установления стоимости продукции. Это подразумевает увеличение барьеров для входа потенциальных кандидатов в малый бизнес, но помогает улучшить условия труда и создает возможности для технологической модернизации в рамках избранной группы поставщиков малых и средних предприятий.

Прямые связи с клиентами: ТНК могут развивать различные типы связей с клиентами. Самая важная связь - с выходами на рынок. В частности, ТНК, передающие на аутсорсинг распространение продукции известных марок, часто вкладывают значительные средства в эффективность своих торговых точек, например, автомобильные дилеры, заправочные станции, сети ресторанов и туристические агентства. Передача этой деятельности на аутсорсинг дает значительные преимущества для известных компаний, главным образом в том, что они могут быстро охватить наиболее крупные рынки, минимизируя риски и инвестиции в каналы сбыта. Поскольку ТНК стремятся поддерживать высокие и однородные стандарты в своей последующей деятельности, они часто проводят комплексное обучение своих дистрибьюторов. Таким образом, дистрибьютор из малых и средних предприятий извлекает выгоду от использования известного бренда, проверенной бизнес-концепции и передачи знаний от ТНК. Это значительно снижает риск отказа при продвижении на крупных торговых площадках. Самым важным и быстрорастущим механизмом взаимоотношений с местными малыми предприятиями является франчайзинг.

Другой тип прямых связей - с промышленными покупателями. Многие транснациональные производители машин, оборудования или промежуточных товаров оказывают помощь своим клиентам, которыми могут быть малые предприятия в развивающихся странах. Чаще всего они направляют специализированный персонал для обучения клиентов тому, как пользоваться приобретенными машинами или оборудованием и предоставлять услуги по их ремонту. Однако, во многих случаях передача знаний идет намного дальше, предоставляя информацию о международных стандартах качества и рыночных тенденциях. Клиент, в свою очередь, может повысить

уровень собственных продаж. Более того, техническая поддержка помогает наладить связь между клиентом и поставщиком техники.

Связи с конкурентами: ТНК, выходящие на рынок развивающейся страны, могут побуждать конкурирующие местные компании к ускоренной модернизации. Эмпирические исследования показали, что существует статистически значимая положительная корреляция между технологическим импортом ТНК и инвестициями и ростом производства местных конкурирующих фирм. Иностранные инвесторы могут устанавливать новые стандарты и создавать здоровую конкуренцию, которая стимулирует инновации во всей отрасли. С другой стороны, местные конкуренты сильно отстают от стандартов ТНК, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) могут вытеснить эти фирмы с рынка. Это (а также приобретение местных малых конкурентных фирм) ведет к олигополистической рыночной власти и может препятствовать внутреннему технологическому развитию.

Связи с технологическими партнерами: некоторые ТНК инициируют совместные проекты с местными партнерами из числа малых и средних предприятий. Эти проекты могут принимать различные формы долевых или неакционерных образований, включая совместные предприятия, лицензионные соглашения и стратегические союзы. В других случаях связи с технологическими партнерами возникают добровольно, потому что обе стороны определяют взаимодополняемость и ожидают выгоды от партнерства: с точки зрения МСП такие связи в основном рассматриваются как механизмы для получения доступа к новым областям знаний и технологий, в то время как ТНК осуществляют поиски партнеров из числа местного населения, так как последнее предоставляет доступ к местной политике, институтам и рынкам. Тем не менее, тот факт, что оба партнера преследуют разные цели, часто приводит к конфликтам: местные партнеры будут пытаться получить как можно больший доступ к конкретным знаниям и технологиям своих зарубежных коллег, в то время как их технологически более продвинутые партнеры обычно стараются избежать любой утечки конкретных знаний. Следовательно, распределение выгод требует сложных и постоянных переговоров. Примером такого стратегического партнерства является партнерство Samsung Electronics с OSM International, системами CISCO и стратегическими дистрибьюторами Samsung.

Наблюдая и копируя стратегии ТНК, местные предприниматели могут подражать в процессе изготовления продукции и применения методов управления ТНК, разрабатывать новые способы межфирменного разделения труда или получать доступ к нетрадиционным рынкам. Это может происходить как спонтанный, неосознанный процесс или как запланированная и систематически контролируемая система действий. Вторичный эффект человеческого капитала возникает всякий раз, когда ТНК направляют средства на обучение своего высококвалифицированного персонала, который превышает собственные потребности компании. Поскольку ТНК обычно имеют более современное оборудование, производственные процессы и методы управления, а также более высокие стандарты качества, по сравнению с местными компаниями, они предъявляют более высокие требования к своей рабочей силе и обычно вкладывают больше средств в ее обучение. Даже если сотрудники ТНК не участвуют в учебных мероприятиях, они могут приобрести определенные навыки осуществляя рабочий процесс на предприятии, соответствующем международным стандартам производства. Более того, опытный персонал ТНК может прекратить свою трудовую деятельность в компании, чтобы использовать приобретенные технические или управленческие навыки для создания независимых производственных единиц (дочерних компаний). Таким образом, некоторые ТНК являются «тайными школами», которые вносят существенный вклад в формирование навыков управления среди населения в принимающей стране.

Экономическая деятельность ТНК стала предметом цепи социологических и экономических исследований, в которых была предпринята попытка оценить влияние деятельности ТНК на процесс развития в странах третьего мира. Однако результаты этих исследований были весьма противоречивыми. В одних исследованиях был сделан вывод о том, что деятельность ТНК выгодна для развивающихся принимающих стран, другие пришли к выводу, что эта деятельность наносит ущерб процессу развития стран третьего мира. Неопределенность, возникающая в результате этих противоречивых выводов, является очевидной причиной для дальнейшего анализа данного вопроса [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что степень могущества или влияния ТНК по всему миру не подлежит сомнению. Используя идеологию свободного рынка ТНК приобрели значительную власть в глобальном обществе. Однако, практика показывает, что поддержка ТНК системы свободного рынка поверхностна: рынок продвигает их ориентированные на прибыль инициативы, защищая от юридической ответственности за противоречивые последствия. Благодаря такой концентрации рыночной власти ТНК достигли и продемонстрировали способность влиять на направление государственной и экономической политики как на национальном, так и на международном уровне. Способность ТНК расширять границы своей деятельности и генерировать прибыль стала восприниматься как необходимое условие для экономического роста. Это позволило ТНК использовать связанную с этим идею: самый эффективный способ сокращения бедности и удовлетворения наиболее важных человеческих потребностей - это экономический рост. Считается, что преобладающим методом создания и поддержания экономического роста в настоящей глобальной среде является соблюдение принципов свободного рынка.

На первый взгляд ТНК являются яростными сторонниками системы свободного рынка, потому как она оспаривает регулирование рыночной деятельности со стороны правительств, продвигает идею свободной торговли и вызывает позитивный оттенок своим негативным отношением к распространению демократии. Однако, несмотря на их стремление получать прибыль независимо от затрат, ТНК являются потенциальными инструментами, которые можно использовать на благо общества. У них есть доступ к разнообразным ресурсам и передовым технологиям, которые могут улучшить уровень жизни мирного населения. Однако, одной из ключевых проблем настоящего времени является регулирование и подконтрольность деятельности ТНК. Размер и влияние ТНК, способность к перемещению и проникновению на политическую арену позволяют им уклоняться от любых существенных норм регулирования. Следовательно, необходимо приступить к привлечению ТНК к ответственности за их деятельность, чтобы благосостояние общества было предпочтительнее краткосрочной прибыли отдельных компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. ALTENBURG T., 2000, Linkages and Spill-overs between Transnational Corporations and Small and Medium-Sized Enterprises in Developing Countries – Opportunities and Policies, Reports and Working Papers, No. 5, Berlin.
2. BORN SCHIER V., 2004, Transnational Corporations and Economic Development in Developing Countries, Assessing the Effect of Foreign Direct Investment on Economic Growth in Developing Countries with an Extended Solow Model, Soziologischen Institut der Universität Zürich Philosophische Fakultät, Zürich.
3. CHRISTOPHER A. B., Doz Y., HEDLUND G., 2013, Managing the Global Firm (RLE International Business), Routledge, Oxon, <https://books.google.pl/>, access date: 28.05.2015.
4. European Commission, 2003, Transnational corporations and developing countries: big business, poor peoples, The Courier ACP-EU, No. 196, Brussels.
5. GREER J., SINGH K., 2000, A Brief History of Transnational Corporations, Corpwatch, <https://www.globalpolicy.org/empire/47068-a-brief-history-of-transnational-corporations.html> access date: 12.05.2015

6. JENKINS R., 2013, Transnational Corporations and Uneven Development, the internationalization of capital and the third world, Routledge Publishing, Abingdon-Oxon.

ACTUAL PROCESSES OF THE INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS ON THE DEVELOPMENT OF THE WORLD ECONOMY: OPPORTUNITIES AND THREATS

Annotation. Due to the fact that the activities of transnational corporations are closely related to such the most dynamic sectors of the national economy as mining, telecommunications, information technology, banking and finance, as well as securities trading, there has recently been a special concern in accordance with current global trends regarding the impact of its activities on the functioning of the international economy in general. The article studies and presents the specifics of the functional activity of TNCs, identifies its main opportunities and threats, examines the results of studies on the impact of its key actions on the work of not only the world economy, but also the whole states in particular. The main research methods used in the work are the review and critical analysis of literature, the method of logical deduction, the systems approach and the method of scientific abstractions.

Keywords: TNC, world economy, small and medium enterprises, branch.

Stepanova E. V.

Scientific adviser: Kostina T.V., c.e.s., associate professor

Donetsk National University

E-mail: lisa-stepanova@mail.ru

УДК 339.371.4:004.738.5:659.126

МЕМ-МАРКЕТИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ БРЕНДОВ

Стрюков Н.С.

Воробьева Ю.С., старший преподаватель

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Аннотация. В данной статье анализируется современная аудитория интернета и новые инструменты позиционирования брендов. Одним из основных инструментов маркетинговой стратегии в социальных сетях является мем-маркетинг, самый эффективный и не дорогой способ проведения рекламных кампаний для субъектов хозяйствования любого рода деятельности.

Ключевые слова: маркетинг, мем, мем-маркетинг, бренд, брендинг, социальные сети.

Актуальность проблемы. Маркетинг постоянно меняется. Чтобы оставаться конкурентоспособным, необходимо следовать текущим маркетинговым тенденциям, использовать современные инструменты и создавать современные стратегии. Быстро меняющиеся тенденции как в Интернет-маркетинге, так и на товарном рынке заставляют компании внедрять большое количество маркетинговых инноваций. В современных рыночных условиях невозможно развивать компанию без продвижения ее продуктов и услуг в сети Интернет. При постоянном стремительном изменении тенденций и большом количестве разнообразного контента ключом к успеху в рекламе брендов является простота и лаконичность. При правильных условиях потребитель должен стать заинтересованным в продукте или услуге, или в бренде в целом, в первые секунды просмотра. В этом контексте на первый план в продвижении бренда в сети Интернет выходит новая единица информации – мем.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопрос исследования рынка рассматривается в классических работах Ф. Котлера, К. Л. Келлера, М. Портера.

Использование современных инструментов маркетингового продвижения в своих работах рассматривали Игорь Пирко, Анастасия Дюжарден, Игорь Манн.

Целью исследования является определение возможностей и преимуществ использования мем-маркетинга в маркетинговой стратегии брендов.

Основная часть исследования. По данным Bloomberg, поколение Z, представителям которого сейчас от 7 до 22 лет, составляют крупнейшую группу потребителей в мире, покупательная способность которой только в США превышает \$143 млрд.

По данным исследования SberCIB наиболее активные потребители – люди 30–39 лет (32,4% от общего объёма потребления по итогам 2019 года). В структуре потребления пока также лидируют миллениалы (46%), на втором месте – поколение X (30%), более старшие возрастные группы (17%) – на третьем, на четвёртом – «зумеры» (8%). В дальнейшем миллениалы достигнут максимальной доли в структуре потребления в 2025 году (47%), после чего их вклад также начнёт сокращаться. Доля зумеров сравняется с долей поколения Y в 2033 году, а впоследствии её превысит [7].

Данные таблицы 1 показывают, что основными пользователями интернета являются представители молодого поколения, которые и являются более восприимчивыми к рекламе, и положительно реагируют на маркетинговые кампании брендов в социальных сетях, где являются активными пользователями.

Таблица 1

Гендерно-возрастное распределение пользователей социальных сетей [2]

Возраст	Мужчин	Женщин
Младше 18	4,7%	4%
18-24	11,3%	10,5%
25-34	16,7%	12,7%
35-44	12,4%	10,3%
Старше 45	10%	7,4%

Важно понимать какие именно социальные сети пользуются популярностью среди целевой аудитории пользователей. Для этого рассмотрим данные на рисунке 1.

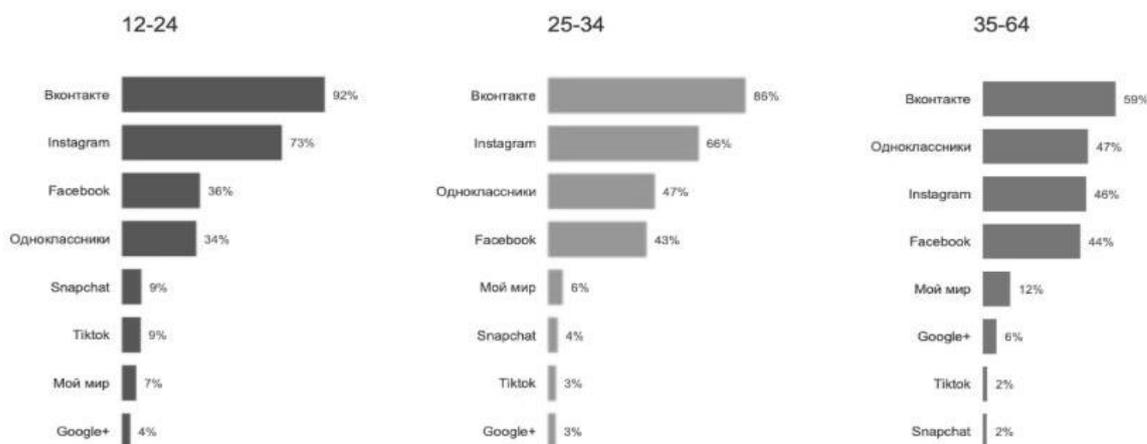


Рис. 1. Возрастное распределение пользователей социальных сетей

Как видно из приведённых выше данных, основными пользователями социальных сетей являются представители младшего поколения Z, и, уже исходя из этого, многие компании строят свои маркетинговые стратегии по продвижению своих товаров или услуг.

Самой популярной платформой в мире по продвижению бренда является Instagram.

Таблица 2

Анализ потенциальных потребителей рекламируемых товаров в социальных сетях

Название	Потенциальные потребители рекламного товара	Фокусная группа аудитории рекламной компании	Гендерное разделение (мужчины/женщины)
Instagram	44 000 000	36%	43,2%/56,8%
Twitter	9 460 000	7,7%	61,2%/38,8%
Facebook	8 200 000	6,7%	45,7%/54,3%

В России на первое место по активности выходит социальная сеть ВКонтакте. В июне 2020 года количество пользователей в России составило 73 млн. человек – это на 4,8% больше, чем годом ранее. Из них 67 млн. предпочитают мобильные устройства, что на 7,4% больше, чем за аналогичный период в прошлом году. Ежедневная аудитория также растёт – на 7% год к году в июне [5].

ВКонтакте активно наращивает вовлечённость. В апреле пользователи провели на платформе на 14% больше времени по сравнению с апрелем прошлого года, при этом с мобильных – на 20,5%. [3].

Во втором квартале 2020 года количество бизнесов, использующих мобильное продвижение или автопродвижение товаров, выросло на 42%, а выручка от этих инструментов увеличилась в два с половиной раза по сравнению с первым кварталом.

По данным исследования Data Insight, в 2019 году «ВКонтакте» занимала первое место среди по объёму b2c- и c2c-сделок и первое место по доле покупателей среди остальных социальных каналов [9].

Рассмотрим платежеспособность пользователей социальных сетей в России (табл. 3).

Таблица 3

Анализ платёжеспособности аудитории социальных сетей в России [6]

Социальная сеть	Ниже среднего (тыс. чел.)	Средний (тыс. чел.)	Выше среднего (тыс. чел.)	Нет ответа (тыс. чел.)
Вконтакте	3 792	16 144	13 856	7 054
Инстаграм	3 116	13 679	11 772	5 993
Одноклассники	2 744	10 005	7 245	3 135
Facebook	2 096	9 180	8 130	3 113

Данные показатели обусловлены большей распространённостью бизнес элементов в вышеперечисленных социальных сетях. Вконтакте более развита на территории России, за счёт большей адаптации, и постоянных обновлений и дополнений для ведения групп, страниц и бизнес коммуникаций.

Но для успешных продаж в интернете, на социальных платформах важна работа с аудиторией и маркетинговая стратегия. Интернет трендом данного десятилетия, переросшим в настоящий маркетинговый инструмент являются мемы.

На данный момент мем-маркетинг – это одна из самых мощных маркетинговых стратегий в социальных сетях. Социальные медиа постоянно растут, создавая и развивая новые тренды, которые влияют на все сферы деятельности человека, в связи с чем, маркетинг мемов трансформировал сотни стратегий брендов на рынке социальных сетей.

Известные своим смешным и уникальным содержанием, мемы, которые начинались как внутренние и смешные шутки, теперь используются брендами для развития их социальных медиа.

Мемы настолько популярны, что существует множество профилей в социальных сетях, которые посвящены просто размещению мемов своим последователям.

С возможностью стать вирусным и увеличить экспозицию бренда, мемы в настоящее время используются многими брендами в качестве своей основной стратегии социальных медиа, несмотря на то, что не каждый бренд, который их использует, был успешным.

Для анализа популярности и распространённости данного приёма, разберёмся в значении самого слова «мем».

Мем – это термин, обозначающий единицу культурной информации. Термин ввел ученый Ричард Докинс. В 1976 году в книге «Эгоистичный ген» Докинс рассказал о меме, как о единице, которую один человек передает другому. Мем подвержен мутации и естественному отбору. Мемом может быть картинка, видео, движение, символ. В интернете это может быть картинка, видео или строчка из песни, которая активно распространяется в онлайн-среде.

Одним из первых использование мемов в области маркетинга и рекламы описал исследователь из Австралии Джефф Эйлинг. Он отмечает, что мем – последний недостающий фрагмент маркетингового «пазла», он упрощает громоздкие теории, сводя их к одной, очень простой и легко распространяющейся от человека к человеку идее. Мем – это символ идеи, который понятен всем [1].

Распространённость самих мемов в интернет-среде объясняется тем, что это самый простой и доступный способ передать информацию с помощью юмора.

Мемы стали одной из самых популярных форм коммуникации для миллениалов. Как правило, содержащие забавные или интересные статические картинки, видео или GIF-файлы с подписью, они широко распространяются в интернете, через социальные сети.

Так как мемы – это относительно новое направление в маркетинге, не многие бренды успели занять эту нишу. Грамотный анализ целевой аудитории и узнаваемые образы привлекут внимание и покажут, что ваш бренд не отстает от тенденций современной моды.

Правильно подобрав необходимый для пиара образ, можно не только привлечь внимание, но и общаться со своей целевой аудиторией. Разговаривая с потребителем на одном языке, эффективность рекламы становится куда выше.

Визуальная информация намного проще воспринимается, лучше усваивается и откладывается в памяти. А использование знакомого всем изображения в простой и доступной форме – это самый простой способ увеличить виральность и охват.

Представляя необходимую информацию в виде мема, ее намного проще распространить. Популярные фразы, изображения, видео и так у всех на слуху, а заметив неординарную рекламу, пользователь, как правило, начинает распространять ее по типу сарафанного радио.

Основное условие использование мемов в стратегии компании – своевременность и оперативность. Чем быстрее мем станет вирусным, тем большее распространение он получит. Из-за высокой скорости сменяемости контента, не креативный, либо же не актуальный мем рискует быть незамеченным.

Для продвижения бренда можно использовать инструмент *memejacking* – использование уже «вирусных» популярных мемов для достижения маркетинговых целей компании. «Угон» популярных мемов для достижения маркетинговых целей — *memejacking* – способ создания интересного контента, которым в последнее время все чаще пользуются западные бренды.

Популярность мемов для маркетологов вызвана тем, что:

- 1) технологии позволяют легко и бюджетно создавать и распространять их;

- 2) молодое поколение привыкло к созданию контента;
- 3) мемы – креативная форма контента, к ним больше доверия;
- 4) мемы, как правило, смешные, а юмором проще делиться;
- 5) мемы привлекают трафик, лайки и комментарии;

6) они выделяют действия политиков и знаменитостей, известные бренды, которые широко известны, и умело шутят над ними – это вызывает огромный общественный резонанс;

- 7) мемы передают идеи и эмоции более лаконично, чем множество слов.

Наиболее успешным моментом для memejacking является тот, когда мем уже начал распространяться, но еще мало кто использовал его. Чтобы работать на опережение, быть в курсе, какие мемы сейчас появляются, стоит просматривать сайты социальных закладок вроде Reddit и StumbleUpon. Именно там можно встретить мемы, которые только потом окажутся в Facebook и Twitter. Только постоянное пребывание в сети и серфинг поможет быть в курсе трендов, которые появляются.

Чтобы увеличить шансы на то, что брендовые мемы будут пользоваться широким распространением, необходимо выполнять следующие правила:

понять тренды общества и переложить бренд в виде мема таким образом, чтобы аудитория нашла его забавным или милым, показав, что компания разделяет чувство юмора и увлечения пользователей;

общаться с целевой аудиторией на одном языке. То есть публиковать мемы, новостные посты и весь контент понятный и актуальный для широкого круга пользователей. Так, например, если бренд ориентирован на миллениалов, то целесообразно создание мемов вокруг вещей, которые их интересуют. При маркетинге с помощью мемов бренды должны найти правильный баланс между продвижением и вовлеченностью;

определить и таргетировать наиболее подходящие социальные сети распространения микроинфлюенсеров, которые соответствуют бренду;

не злоупотреблять мемами: мемы лучше использовать экономно и в нужных обстоятельствах. Слишком большое количество контента такого рода заставит клиентов усомниться в профессионализме. Мемы должны дополнять и делать уникальным контент бренда, а не быть единственным инструментом рекламы.

Использование актуального мема – самый эффективный и простой способ увеличить охват аудитории. Удачное применение актуального инфоповода точно не остается без внимания, как например, популярный не так давно мем «вжух», который успели использовать много компаний:

Специалисты отмечают, что главное преимущество мем-маркетинга, кроме простоты применения, – цена проведения рекламной кампании. Реклама построенная на мемах является на 60% дешевле, чем размещение рекламы у блогеров [4].

При этом, бренды получают более высокую вовлеченность от своей целевой аудитории. Когда агентство сотрудничает с мем-аккаунтами для создания мем-контента для платных постов, уровень вовлеченности составляет 30%, для одной и той же кампании контент у блогера или бренда приводит к показателям примерно от 1% до 15% [4].

По результатам эксперимента специалистов из vc.ru было выявлено, что из шести рекламных картинок размещённых в равных условиях с одинаковым бюджетом, одна картинка – мем с Кокориным стал самым результативным, получив 864 клика за неделю при цене клика 2,09 рублей, что в 5-9 раз ниже среднего показателя. В сравнении с другими 5ти рекламными постами, где просмотры составляли от 2х до 23х с ценой клика – от 3х до 5ти рублей за переход [8].

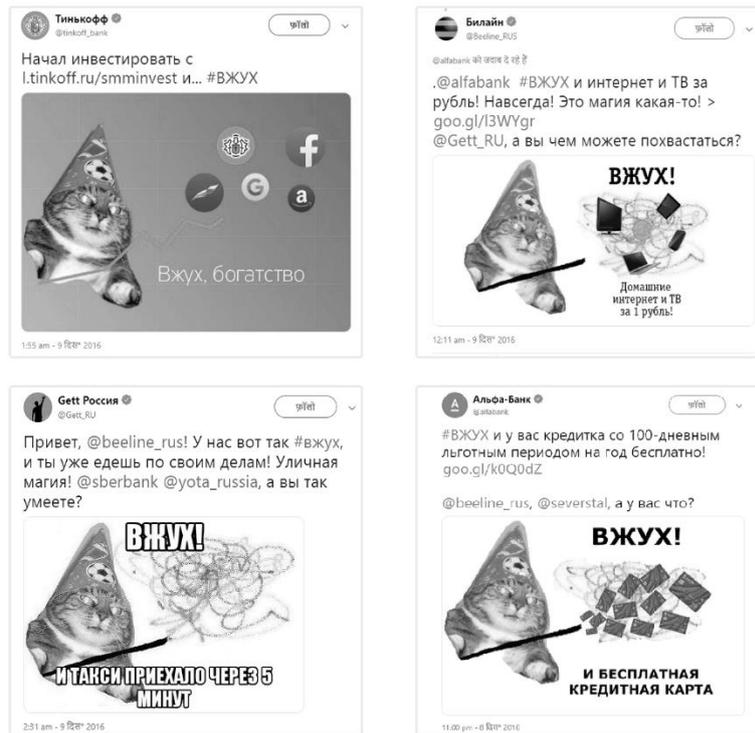


Рис. 2. Пример использования мема брендами

Вывод. Маркетинговая среда постоянно модифицируется и обретает всё новые инструменты, охватывающие и привлекающие все больше аудитории к объекту рекламы. Брендинг давно перестал быть просто методом рекламирования компании – это экосистема общения с потребителями. Главное в позиционировании и выстраивании маркетинговой стратегии в интернете – общаться с целевой аудиторией на одном языке, что помогает делать новый инструмент брендов – мем-маркетинг.

Неоднократно доказано, что добавление и развитие мемов в маркетинговой концепции бренда увеличивает охват, и результативность всей маркетинговой компании. Виральность и вовлечённость пользователей – это главные показатели для развития бренда в интернет среде, именно их увеличивает грамотная концепция мем-маркетинга. Основным критерием успешности является – ёмкость, актуальность и позитивные эмоции получаемого на выходе контента.

Мем-маркетинг сейчас не окончательное решение, он постоянно развивается и выходит за рамки понятий привычного брендинга, что привлекает всё большее количество специалистов к данной сфере, ведь успешность определяет только креативность и скорость реагирования на изменения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ayling G. Rapid Response Advertising: The Missing Piece to the Marketing Puzzle. – Warriewood, Australia: Business and Professional Publishing, 1998. – 288 p.
2. LiveInternet статистика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.liveinternet.ru/stat/ru/demo.html?period=month> (дата обращения: 10.02.2021).
3. Mail.ru Group Limited Annual Report for FY 2019 and unaudited IFRS results for Q1 2020// Mail.ru Group - April 2020. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://corp.mail.ru/en/press/releases/10601/> (дата обращения: 16.02.2021).
4. Roache K. Brands are Bypassing Influencers and Targeting Teens with Memes// Bloomberg [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-11-27/brands-are-bypassing-influencers-and-targeting-teens-with-memes?srnd=premium-europe> (дата обращения: 15.02.2021).

5. Vk.com Analise// WEB-index. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://webindex.mediascope.net/report?byGeo=2&byDevice=3&byDevice=1&byDevice=2&byMonth=202005&id=16571> (дата обращения: 15.02.2021).
6. Аудитория интернета в России // WEB-index. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://webindex.mediascope.net/> (дата обращения: 15.02.2021).
7. Исследование SberCIB: поколение Z уже задаёт новые модели потребления [Электронный ресурс] // SBER PRESS. – Режим доступа: <https://press.sber.ru/publications/issledovanie-sbercib-pokolenie-z-uzhe-zadaiot-novye-modeli-potrebleniia> (дата обращения: 10.02.2021).
8. Старошин Л. Мем-маркетинг: как в 5 раз снизить цену клика, используя мемы в рекламе [Электронный ресурс] // VC.ru. – Режим доступа: <https://vc.ru/marketing/55373-mem-marketing-kak-v-5-raz-snizit-cenu-klika-ispolzuia-memy-v-reklame> (дата обращения: 15.02.2021).
9. Хоботина Е. Продажи через социальные каналы [Электронный ресурс] // Data Insight. – Режим доступа: https://www.datainsight.ru/sites/default/files/DI_Khobotina_SocialCom.pdf (дата обращения: 15.02.2021).

MEME-MARKETING AS AN ELEMENT OF BRAND MARKETING STRATEGY

Annotation. The article analyzes the modern Internet audience and new brand positioning tools. One of the main tools of the marketing strategy in social networks is meme marketing, the most effective and not expensive way to conduct advertising campaigns for business entities of any kind.

Keywords: Marketing, meme, meme marketing, brand, social networks.

Stryukov N.S.

Vorobyova Y.S. Senior lecturer

Donetsk National University

E-mail: stryukoffnick@yandex.ru

УДК 339.924

АНАЛИЗ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ И СТРАН ЕАЭС

Сургин А.С.

*Научный руководитель: Бойко А.Н. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной статье рассматриваются динамика и структура торгово-экономического сотрудничества России и стран ЕАЭС в рамках ключевого геополитического и макроэкономического партнёрства. Выявлены закономерности взаимной торговли России и стран-партнёров, а также влияние, оказываемое страной на развитие объединения.

Ключевые слова: взаимная торговля, торговое сальдо, экспорт, комплементарность, валюта.

В условиях западных санкций, применяемых в отношении России с 2014 года, для государства первоочередной задачей стало укрепление торгово-экономического сотрудничества со странами-соседями. Так, 1 января 2015 года начала свою работу региональная интеграционная организация, в которой обеспечивается свобода движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы, а также проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики, — Евразийский экономический союз (ЕАЭС), объединивший Россию, Армению, Беларусь, Казахстан и Кыргызстан. Однако, вопрос торгово-экономического сотрудничества России и стран ЕАЭС до сих пор остаётся не до конца исследованным.

Следовательно, целью данной статьи является изучение динамики развития торгово-экономического взаимодействия России и ЕАЭС и оценка степени интегрированности и способности преодоления последствий экономических санкций.

Исследование торгово-экономического сотрудничества России и стран-членов ЕАЭС следует начать с оценки места страны в торговых взаимоотношениях Союза, что обеспечит системность анализа (табл.1).

Таблица 1

Динамика удельного веса России во взаимной торговле стран-членов ЕАЭС

	2015	2016	2017	2018	2019
Армения	96,8%	96,5%	96,9%	96,8%	96,6%
Беларусь	97,7%	98,1%	97,4%	97,1%	97,1%
Казахстан	92,3%	92,3%	92,0%	91,9%	92,1%
Кыргызстан	64,4%	63,8%	62,3%	66,7%	61,5%

Составлено автором по материалам [1, 2, 3, 4]

По данным таблицы 1 видно, что на Россию приходится практически весь объём взаимной торговли стран-членов ЕАЭС, за исключением Кыргызстана (61,5% в 2019г.). Исходя из этого, можно сделать вывод, что Россия является ядром евразийской интеграции, ключевым торговым партнёром всех участников.

Кроме того, Россия имеет со всеми странами объединения положительное торговое сальдо (рис.1).

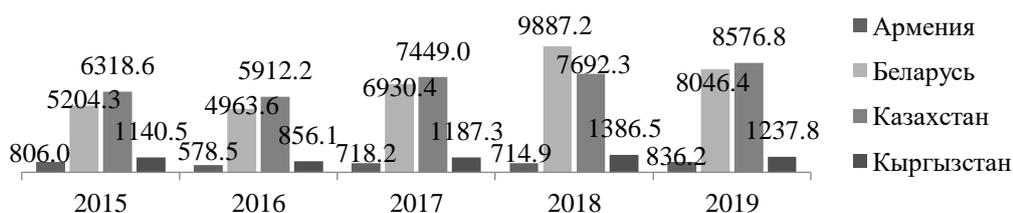


Рис.1 Динамика торгового сальдо России и стран ЕАЭС, млн. долл. США

Данный факт свидетельствует о значительной степени востребованности российской продукции среди стран ЕАЭС, импорт которой не удаётся восполнить экспортом собственных товаров.

Для более точной оценки значимости российских товаров на рынке ЕАЭС была проанализирована структура экспорта России во взаимной торговле. Так, неизменно на протяжении 2017-2019 гг. основу экспорта страны составляли: нефть сырая, включая газовый конденсат, природный и сжиженный газы, нефтепродукты. Следовательно, Россия использует рынок Союза для сбыта собственных природных ресурсов, что подтверждает сырьевую направленность экономики страны. [5]

Определить, насколько товарная и отраслевая дифференциация российского экспорта позволяет организовать дополняющие друг друга технологические и производственные связи внутри ЕАЭС поможет индекс комплементарности торговли [6].

$$TCI = (1 - (\sum_i \left| \frac{m_{i,d}}{M_d} - \frac{x_{i,s}}{X_s} \right|) \cdot \frac{1}{2}) \cdot 100\%, \quad (2.1)$$

где i — множество товаров (товарные группы на уровне двух знаков товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД));

d — государство-импортер (Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан);

s — государство-экспортер (Россия);

$m_{i,d}$ — импорт государством d товара i из всех стран мира;
 M_d — импорт государством d всех товаров из всех стран мира;
 $x_{i,s}$ — экспорт государством s товара i в страну d ;
 X_s — экспорт государством s всех товаров во все страны мира.

Принимаемые значения — от 0 до 100%. Минимальное значение, т.е. 0%, означает полное отсутствие «пересечений» в товарной структуре экспорта России и товарной структуре импорта из всех стран другого рассматриваемого торгового партнера (из числа стран ЕАЭС). Максимальное значение, т.е. 100%, — полное совпадение в структурах экспорта одного партнера и импорта другого партнера.

Полученные значения приведены в табл.2.

Таблица 2

Динамика значений индекса комплементарности торговли России и стран ЕАЭС

	2015	2016	2017	2018	2019
Армения	43,68%	44,25%	41,81%	36,05%	39,68%
Беларусь	51,88%	51,30%	52,79%	52,04%	50,17%
Казахстан	25,48%	27,88%	29,13%	26,34%	26,36%
Кыргызстан	45,48%	37,84%	36,70%	32,02%	36,09%

Составлено автором по материалам [7, 8, 9, 10, 11]

По данным таблицы 2 видно, что товарные структуры экспорта России и импорта стран ЕАЭС достаточно часто «пересекаются». Это свидетельствует о наличии устойчивых взаимовыгодных торгово-экономических взаимоотношений России и её партнёров по Союзу. Наибольшая интеграция внешнеторговых товаропотоков наблюдается в паре Россия – Беларусь, что подтверждает сформировавшееся стратегическое партнёрство этих стран, политику их сближения.

Осуществляя оценку торговых отношений России с членами ЕАЭС необходимо также провести анализ товарной структуры российского экспорта в данные страны. При этом представляется целесообразным сравнить товарную структуру экспорта России в государства-члены ЕАЭС со структурой экспорта в третьи страны.

Структура российского экспорта по укрупнённым товарным группам ТН ВЭД ЕАЭС в торговле с третьими странами представлена на рисунке 2.

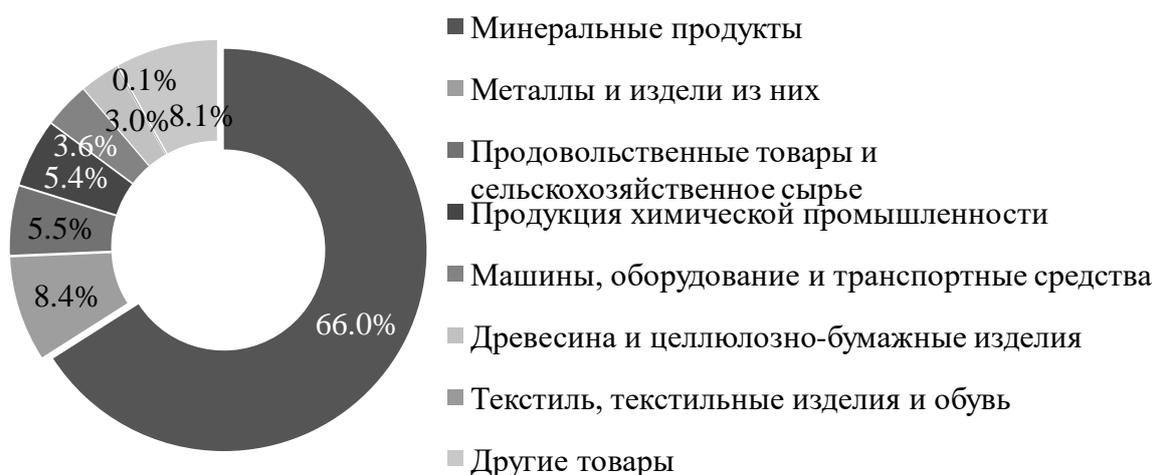


Рис.2. Товарная структура экспорта России в третьи страны в 2019 г. [12]

Как следует из рисунка 2, минеральные продукты составляют большую часть экспорта России в третьи страны. Доля других товарных групп, за исключением

металлов и изделий из них, не превышает 5,5%. Подобная структура экспорта является следствием указанной ранее ресурсоориентированности российской экономики.

Структура российского экспорта по укрупнённым товарным группам ТН ВЭД ЕАЭС во взаимной торговле со странами ЕАЭС представлена на рисунке 3.



Рис.3. Товарная структура экспорта России во взаимной торговле со странами ЕАЭС в 2019 г. [13]

Как видно из рисунка 3, экспорт России в государства-члены ЕАЭС более диверсифицирован по сравнению с экспортом в третьи страны. Минеральные продукты и топливно-энергетические товары по-прежнему составляют основу экспорта, однако их доля в российском экспорте на внутренний рынок ЕАЭС практически в 2 раз ниже аналогичного показателя для третьих стран. При этом доля товаров с высокой добавленной стоимостью, например, машин, оборудования и транспортных средств, напротив, значительно выше. Это свидетельствует о низкой конкурентоспособности российских товаров на мировом рынке, но на рынке ЕАЭС они пользуются спросом ввиду влияния различного рода факторов. Следовательно, степень диверсификации российского экспорта в государства-члены ЕАЭС значительно выше по сравнению с экспортом в третьи страны.

Помимо своих товаров Россия активно продвигает в рамках ЕАЭС свою национальную валюту – рубль. Распределение по видам валют платежей за товары во взаимной торговле ЕАЭС приведено на рисунке 4.

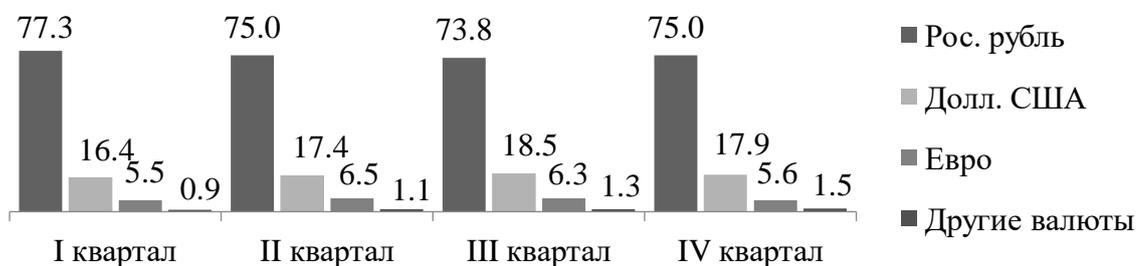


Рис.4. Распределение по видам валют платежей за товары во взаимной торговле ЕАЭС в 2019 г., %

Российский рубль стабильно играет роль основной валюты расчетов во взаимной торговле между государствами-членами ЕАЭС. Около 75% во взаимной торговле ЕАЭС осуществляется в российских рублях.

В 2019 году Республика Армения оплатила в российских рублях 40% объёма товаров, приобретённых на рынке ЕАЭС., Беларусь – 83,2%, Казахстан – 65%, Кыргызстан – 37%, Россия – 80,8%. Доля других валют при оплате товаров на рынке ЕАЭС, в которую входят и национальные валюты, остаётся стабильной низкой в пределах 0,9 – 1,5% от общего объёма платежей. [4]

Таким образом, проведённый анализ торгово-экономических взаимоотношений России и стран ЕАЭС позволил выявить ведущую роль страны в объединении. Россия ключевой торговый партнёр всех участников Союза во взаимной торговле. Она успешно использует возможности интеграции для диверсификации своего экспорта, поставляя на рынок Союза мало востребованные на мировом рынке товары, что составляет подспорье для развития соответствующих отраслей национальной экономики. Кроме того, Россия эффективно подкрепляет стоимость национальной валюты – рубля – её значительным удельным весом в расчетах во взаимной торговле стран ЕАЭС.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Объемы взаимной торговли ЕАЭС 2015–2016 гг. Источник: Доклад «О состоянии взаимной торговли между государствами — членами Евразийского экономического союза в 2015–2016 годах» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tratrades/analytics/Documents/report/Report_2015–2016.pdf.
2. Объемы взаимной торговли ЕАЭС 2017 г. Источник: Доклад «О состоянии взаимной торговли между государствами-членами Евразийского экономического союза в 2017 году» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tratrades/analytics/Documents/report/Report_2017.pdf.
3. Объемы взаимной торговли ЕАЭС 2018 г. Источник: Доклад «О состоянии взаимной торговли между государствами-членами Евразийского экономического союза в 2018 году» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tratrades/analytics/Documents/report/Report_2018.pdf.
4. Объемы взаимной торговли ЕАЭС 2019 г. Источник: Доклад «О состоянии взаимной торговли между государствами-членами Евразийского экономического союза в 2019 году» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tratrades/analytics/Documents/report/Report_2019.pdf.
5. Сургин А.С. Корреляционный анализ факторов, оказывающих влияние на курс рубля / А.С. Сургин // Проблемы развития социально-экономических систем: Материалы Международной научной конференции молодых ученых и студентов (Донецк, 25-26 апреля 2019 г.). – Том 2 / под общей редакцией д.э.н., доц. Ю.Н. Полшкова. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2019. – С. 405-408.
6. Глазатова М.К. Оценка интеграционных процессов ЕАЭС в сфере торговли: 2020 / М. К. Глазатова (рук. авт. кол.), А. М. Абдишева, Д. Н. Ахвердян и др. // Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2020 — С. 31-32.
7. Список товаров, экспортируемых страной Российская Федерация [Электронный ресурс] / Ежемесячные, ежеквартальные и ежегодные данные о торговле. Стоимость и объемы импорта и экспорта, темпы роста, доли рынка и т.д. // Официальный сайт Международного торгового центра. – Режим доступа: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvp=5%7c646%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1.
8. Список товаров, импортируемых страной Кыргызстан [Электронный ресурс] / Ежемесячные, ежеквартальные и ежегодные данные о торговле. Стоимость и объемы импорта и экспорта, темпы роста, доли рынка и т.д. // Официальный сайт Международного торгового центра. – Режим доступа: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvp=5%7c414%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1.
9. Список товаров, импортируемых страной Казахстан [Электронный ресурс] / Ежемесячные, ежеквартальные и ежегодные данные о торговле. Стоимость и объемы импорта и экспорта, темпы роста, доли рынка и т.д. // Официальный сайт Международного торгового центра. – Режим доступа:

- https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=5%7c393%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1
10. Список товаров, импортируемых страной Беларусь [Электронный ресурс] / Ежемесячные, ежеквартальные и ежегодные данные о торговле. Стоимость и объемы импорта и экспорта, темпы роста, доли рынка и т.д. // Официальный сайт Международного торгового центра. – Режим доступа: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=5%7c111%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1.
 11. Список товаров, импортируемых страной Армения [Электронный ресурс] / Ежемесячные, ежеквартальные и ежегодные данные о торговле. Стоимость и объемы импорта и экспорта, темпы роста, доли рынка и т.д. // Официальный сайт Международного торгового центра. – Режим доступа: https://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx?nvpm=5%7c050%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1.
 12. Товарная структура экспорта России в третьи страны по укрупненным товарным группам в 2019 году [Электронный ресурс] / Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tratrades/analytics/Documents/2020/Analytics_E_201912_180.pdf.
 13. Товарная структура экспорта России во взаимной торговле со странами ЕАЭС по укрупненным товарным группам в 2019 году [Электронный ресурс] / Официальный сайт Евразийской экономической комиссии. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tratrades/analytics/Documents/2020/Analytics_I_201912_180.pdf

ANALYSIS OF TRADE AND ECONOMIC COOPERATION OF RUSSIA AND THE EAEU COUNTRIES

Annotation. The article considers the dynamics and structure of trade and economic cooperation between Russia and the EAEU countries within the framework of a key geopolitical and macroeconomic partnership. The patterns of mutual trade between Russia and the partner countries, as well as the influence exerted by the country on the development of the association have been identified.

Key words: mutual trade, trade balance, export, complementarity, currency.

Surgin A.S.

Scientific adviser: Boyko A.N. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: aleksandr.surgin@yandex.ua

УДК: 331.101

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Титаренко Д. В

Научный руководитель: Кошелева Е. Г., к.э.н., доцент

ГОУ ВПО Донецкий национальный университет

Аннотация. В работе проведено исследование методологического подхода к оценке производительности труда на предприятии, выявлены основные методы и способы измерения производительности, проведен их сравнительный анализ, изучена методика расчета показателей производительности труда предприятия. **Ключевые слова:** производительность труда, методы оценки производительности труда, способы оценки производительности труда.

Актуальность темы. Производительность, являясь качественной мерой эффективности труда, показывает отношение объема произведенных товаров или оказанных услуг к количеству затраченных ресурсов. Современная практика

хозяйствования накопила достаточный опыт применения совокупности методов оценки и измерения производительности труда, используемых в зависимости от функционального назначения. Традиционно эффективность труда оценивают через отношение общего результата функционирования предприятия (выручка от реализации продукции или прибыль) к величине затрат на трудовые ресурсы (заработная плата, социальные выплаты, обучение персонала и создание условий труда). Рост величины данного отношения будет свидетельствовать о повышении производительности труда и экономической эффективности затрат на труд, что может быть обусловлено снижением себестоимости продукции и увеличением рентабельности производства.

Однако, если произведенная продукция при неизменном объеме производства не была реализована, то даже при снижении трудозатрат и издержек на единицу продукции утверждать, что производительность труда растет, невозможно. В то же время, если при повышении трудозатрат на единицу выпускаемой продукции вследствие стремления производителя обеспечить рост ее потребительских свойств резко увеличиваются темпы реализации, превышающие темп возрастания затрат на трудовые ресурсы, то в этом случае можно говорить, что производительность труда повышается.

Исходя из изложенного, следует сделать вывод о противоречивости сути производительности труда как критерия оценки его продуктивности и критерия эффективности его использования, о необходимости восприятия и учета такой противоречивости при оценке производительности, о целесообразности предъявления конкретных требований к показателям, применяемым для этой оценки.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам исследования категории «производительность труда», а также методов и способов оценки производительности труда посвящено множество научных исследований и публикаций такими авторами, как Н. Н. Шаш и А. И. Бородин [1], С. Б. Долженко и Д. С. Мальшев [2], А. Н. Романцов [3], Л. И. Тараш, Р. В. Кузьменко и Р. А. Голоднюк [4], В. Г. Балков и Е. А. Белоброва [5], Е. В. Кучина и А. К. Ташев [6] и другие. При этом стоит отметить, что единого подхода, включающего все аспекты функционирования современного предприятия, не существует.

Целью исследования является исследование методологического подхода к оценке производительности труда на предприятии, проведение сопоставительного анализа методов и способов, а также выявления возможности применения в современных условиях хозяйствования на предприятии.

Результаты исследования. При исследовании категории «производительность труда» авторы выделяют три направления: теоретико-методологический (методология, категории, методики), аналитический (уровни, тенденции, факторы, закономерности) и прикладной (возможности, мероприятия, направления и механизмы реализации). При этом методологический подход предполагает изучение методов, методик и способов измерения уровня производительности труда.

Авторы Н. Н. Шаш и А. И. Бородин [1] выделяют два кластера методов измерения производительности труда:

- 1) продуктовый, который состоит из трех групп методов: стоимостные, натуральные, трудовые (натуральные, трудозатратные);
- 2) организационный, который включает нормативный, многофакторный, многокритериальный методы.

Стоимостной метод измерения исследует производительность труда через денежное исчисление и характеризуется сравнением производительности труда работников по разным профессиям, квалификациям.

Натуральный метод измерения, являющийся более объективным и достоверным, используется при изготовлении однородной продукции, объем которой определяется

натуральными измерителями (например, тонами, штуками, метрами, литрами). При *условно-натуральном методе* измерения – разновидности натурального объема работы учтен в условных единицах однородной продукции.

В *трудовом (нормативном) методе* соотносятся фактические затраты труда на определенный объем работы и затраты труда, которые полагаются по норме. Нормативное измерение характеризуется степенью выполнения нормы выработки работниками. Вычисление производительности труда по этому методу является объемом работы при учете нормативной трудоемкости, которая относится к единице фактически отработанного времени.

Таким образом, можно говорить о трех базовых метода измерения производительности труда на микроуровне: натуральном, трудовом и стоимостном, достоинства и недостатки которых представлены в табл. 1.

Таблица 1

Сопоставление методов измерения производительности труда предприятия в зависимости от способа измерения результата деятельности [2]

Показатель сопоставления	Метод измерения		
	Натуральный	Трудовой	Стоимостной
Единица измерения объема продукции / услуг	Натуральные единицы (например, штуки, тонны, литры, метры и т. д.)	Норма-часы на изготовление продукции / оказание услуг, приходящиеся на единицу фактически отработанного рабочего времени	Стоимостные единицы (руб., евро и т.п.)
Преимущества метода	Простота, точность, наглядность, достоверность	Возможность использования при производстве разнородной продукции и незавершенной производством продукции	Возможность использования при производстве разнородной продукции, при сопоставлении уровней производительности предприятий разных отраслей, регионов, стран
Недостатки метода	Ограниченная сфера применения Не используется при сопоставлении уровней производительности труда предприятий разных отраслей	Ограниченная сфера применения. требует строгой обоснованности и неизменности применяемых норм	Искажающее влияние ценового фактора Необходимость обоснования выбора метода измерения объема продукции, каждый из которых имеет ряд недостатков

По мнению Романцовой А. Н. [3] все существующие подходы оценке производительности можно сгруппировать по двум признакам:

- по способу измерения объема производимой продукции в зависимости от номенклатуры выпуска и вида производства;
- по методам управления производительностью труда.

Данная классификация не противоречит предыдущей, т.к. так как продуктовые (стоимостные, натуральные, трудозатратные) методы зависят от номенклатуры продукции и способа производства, а организационные (нормативный, многофакторный, многокритериальный) методы – от инструментов управления производительностью труда.

Развивая данный взгляд, в работе Л. И. Тараш, Р. В. Кузьменко и Р. А. Голоднюк [4] методы измерения производительности труда делятся на три группы: многофакторные, векторные и многокритериальные.

Многофакторные методы измерения производительности основываются на построении единого показателя, агрегирующего тем или иным способом в числителе все или наиболее важные виды продукции, в знаменателе – все или наиболее важные виды затраченных ресурсов;

Векторные методы измерения производительности используют целую серию показателей и предполагают измерение производительности по индивидуальным затратам системы с помощью набора частных показателей. К наиболее распространенным частным показателям, применяемых на уровне предприятия, относят такие, как выпуск на один отработанный (или оплаченный) человеко-час; на одного среднесписочного работника; на один рубль материальных затрат; на единицу (или рубль) затрачиваемой энергии; на один рубль основного капитала; на один рубль амортизации; на один отработанный машино-час.

В качестве показателя выпуска чаще всего принимается: объем продаж в стабильных ценах; валовой выпуск продукции; валовая добавленная стоимость; физический выпуск в натуральных единицах [7, с. 242].

Оценка производительности труда может осуществляться также с применением подхода «директ-костинг», когда в структуру себестоимости продукции включают только прямые (переменные издержки). Такой подход применим в современных условиях для которых характерны неопределенность, рост капиталоемкости производства из-за необходимости быстрой смены ассортимента и технологий, изменения загрузки производственных мощностей и занятости персонала определенной квалификации.

Поддерживая концепции производительности, зависящие от факторов производства, в работе О. В. Киселкиной [8] рассматриваются эти две группы показателей и указываются на особенности их применения:

- **частные (однофакторные) показатели** – удобные для вычисления и применения при сопоставлении, однако отсутствует возможность оценки влияния прочих факторов;

- **многофакторные показатели** – более сложными для вычисления, поскольку зависят от выбранной теоретической зависимости показателей, но учитывают вклад большого числа факторов.

Измерения уровня многофакторной производительности предполагает применение спектра экономико-математических моделей, имеющие высокую теоретико-практическую значимость, таких как индекс многофакторной производительности Д. Кендрика, индекс многофакторной производительности Д. Черника, производственная функция Кобба – Дугласа, усовершенствованная функция Кобба-Дугласа Я. Тинбергенем.

Многокритериальные методы измерения производительности используют единый показатель производительности, полученный агрегированием частных показателей с помощью ранжирования или взвешивания. При использовании этих методов выделяется ряд признаков (критериев), которые наилучшим образом характеризуют производительность применительно к конкретной организации (или ее подразделению) и затем сводятся в единый показатель.

Сопоставление методов измерения производительности труда предприятия по методам управления представлено в табл. 2.

Производственная функция применялась для анализа факторов *динамики* производительности труда.

Примером многокритериального метода может служить матрица целей Феликса-Риггса, которая позволяет суммировать разнородные критерии производительности в единый показатель. Измерение производительности труда согласно данному методу включает шесть этапов. На первом этапе определяется перечень показателей, характеризующих производительность труда. На втором этапе исходный уровень значения показателей (среднее значение фактически достигнутых результатов) принимается за 3 балла. На третьем и четвертом этапах определяются предельные максимальные и минимальные значения показателей, оцениваемые в 10 и 0 баллов.

Таблица 2

Сопоставление методов измерения производительности труда предприятия по методам управления

Показатель сопоставления	Метод измерения		
	Многофакторные	Векторные	Многокритериальные
Описание метода	относится многофакторная модель измерения производительности (МФМИП), которая используется для измерения совокупной (многофакторной) производительности труда)	основаны на измерении индивидуальных затрат труда набором показателей, которые подразделяются на первичные и вторичные . Первичными показателями являются выработка и трудоемкость (по отдельным операциям, изделиям, объему выполненных работ).	основаны на том, что любой элемент эффективности предприятия должен описываться не одним, а рядом параметров, но для обобщающей оценки необходимо получение одного итогового показателя. Агрегирование осуществляется ранжированием и взвешиванием, совершаемыми на базе экспертных оценок
Преимущества метода	возможность их применения как на уровне предприятия, так и на уровне группы работников (в последнем случае, однако, полученные результаты не обладают необходимой точностью)	1) возможность использования в широком диапазоне от предприятия до отдельного работника; 2) использование единого методологического принципа построения оценочных показателей; 3) данные для анализа могут быть получены как из финансовых и производственных отчетов, так и со стороны работников; 4) использование группы показателей позволяет внедрять векторные методы измерения на различных предприятиях	1) гибкость и возможность применения как на партисипативных, так и на автократичных началах; 2) данные для анализа получают из финансовых и производственных отчетов, а также на основании информации, полученной со стороны работников; 3) реализация данного метода на партисипативных началах, делает его фактором организационного развития предприятия, обеспечивая повышение заинтересованности работников к проблемам производства.
Недостатки метода	отсутствие весовых характеристик, т.е. значимости отдельных показателей; дублирование отдельных показателей; требует полной идентичности реальных процессов;	в тех случаях, когда анализ первичных показателей выявляет тенденции снижения уровня производительности труда, используются вторичные показатели, дифференцирующие первичные показатели по различным признакам	субъективизм при формировании перечня показателей, балльной оценки и выбора весов, а также отсутствие возможности использования единого алгоритма для измерения производительности труда на предприятии

Далее определяются значения показателей, соответствующих оценкам в промежутках 1–2 и 4–9 баллов. Результатом действий, описанных в 1–4 этапах, является сформированная шкала возможных состояний показателей производительности труда. Балльная оценка значений показателей осуществляется экспертным методом. На следующем, пятом этапе показателям присваиваются веса значимости, в сумме равные 100. На заключительном, шестом этапе производится вычисление агрегированного показателя производительности труда в следующем порядке:

– формируются два ряда данных: балльная оценка, соответствующая достигнутому значению показателей (ряд А), и балльная оценка, соответствующая целевым значениям показателей (ряд В);

– ряды А и В умножают на веса показателей;
– сумма получившихся значений показателей по каждому ряду формирует индексы достигнутого и целевого уровня производительности труда.

Оценка производительности труда может осуществляться также с применением подхода «директ-костинг», когда в структуру себестоимости продукции включают только прямые (переменные издержки). Такой подход применим в условиях экономической неопределенности, для которых характерны рост капиталоемкости производства из-за необходимости быстрой смены ассортимента и технологий, изменения загрузки производственных мощностей и занятости персонала.

В рамках многокритериальных методов метод Феликса-Риггса наглядно демонстрирует механизм расчета итогового показателя производительности труда на основе набора частных показателей. Многокритериальные методы отличаются гибкостью и вариативностью в части формирования методологической основы измерения производительности труда с учетом специфики производственного процесса.

Особый интерес в современных условиях представляет предложенная проф. А. А. Акаевым и проф. В. А. Садовничевым математическая модель расчета производительности труда в цифровой экономике [9], где повсеместно используется симбиоз «человек+ИМ» (интеллектуальные машины). Расчеты, выполненные с помощью разработанной модели, показывают:

- 1) симбиоз «человек+ИМ» позволяет реализовать потенциальные возможности повышения производительности труда в экономике с помощью цифровых технологий;
- 2) наибольшая производительность труда достигается в симбиозе «человек+ИМ», где доминирует человеческий труд, а наименьшая производительность труда – там, где превалирует доля программируемой работы, исполняемой ИМ;
- 3) в развитых странах уже к середине 2020-х годов может быть достигнута производительность труда, равная 3% в год, которая имеет шанс сохраниться до 2040-х годов.

С целью выявления возможности повышения производительности труда на предприятии (в отрасли) необходимо к показателям, применяемым в процедурах оценки, предъявлять следующие основные требования:

- 1) используемая единица измерения должна как можно точнее отражать изменения в уровне производительности труда;
- 2) показатели производительности труда должны быть универсальными в применении и предоставлять надежные данные для сравнения.

Специфика подхода, используемая на постсоветском пространстве, заключается в том, что на практике уже традиционно измерение производительности труда основано на показателях выработки и трудоёмкости.

Актуальность проводимого исследования подчеркивают разработанные Министерством финансов Российской Федерации «Основные направления бюджетной, налоговой и таможенно-тарифной политики на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов», где повышение производительности труда является одной из приоритетных целей. Однако для объективной оценки ее уровня необходима была усовершенствованная методика. Так, в 2018 г. была введена в действие Методика расчета показателей производительности труда предприятия, отрасли, субъекта Российской Федерации [10], в соответствии с которой для расчета производительности труда (ПТ) используются показатели, подтверждаемые на основе данных, формируемых предприятиями и представляемых в территориальные органы Федеральной налоговой службы (ФНС России), а также данных проаудированной консолидированной финансовой отчетности организаций, подготовленной в соответствии с требованиями международных стандартов финансовой отчетности.

Индекс производительности труда ($ИПТ_{\text{тек.год}}$) отражает динамику производительности труда текущего года к базовому и рассчитывается по предприятию как отношение производительности труда текущего года ($ПТ_{\text{тек.год}}$) к производительности труда базового года ($ПТ_{\text{баз.год}}$):

$$ИПТ_{\text{тек.год}} = \frac{ПТ_{\text{тек.год}}}{ПТ_{\text{баз.год}}} \times 100\%. \quad (1)$$

Для предприятий – участников национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» [11] базовый год определяется как предыдущий год, если соглашение о сотрудничестве с Федеральным центром компетенций в сфере производительности труда или Региональным центром компетенций заключено в период с 1 апреля предыдущего года по 31 марта текущего года.

Производительность труда ($ПТ_{\text{тек.год}}$, $ПТ_{\text{баз.год}}$) определяется как отношение добавленной стоимости (ДС) к численности сотрудников предприятий (Числ) за соответствующие периоды:

$$ПТ = \frac{ДС}{\text{Числ}}. \quad (2)$$

Расчет показателей, используемых при исчислении производительности труда зависит от наличия проаудированной консолидированной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО.

В случае *наличия консолидированной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО* производительность труда рассчитывается на основе консолидированных показателей отчетности МСФО и расчета страховых взносов. Добавленная стоимость рассчитывается как сумма операционной прибыли предприятия; прибыли от субсидий и грантов, не входящих в состав операционной прибыли, кроме субсидий и грантов для приобретения (создания) основных средств (ОС), нематериальных активов (НМА); расходов на вознаграждение работников; налогов, кроме налога на прибыль и амортизации ОС, НМА, и в отношении прав пользования активами, скорректированной на сумму доходов (расходов) от реализации основных средств и доходов (расходов) на восстановление (обесценение) активов.

Численность сотрудников предприятий определяется как сумма среднегодовой численности работников, за которых предприятие производит уплату страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, по всем предприятиям, входящим в периметр консолидации, рассчитываемая как средняя от месячных численностей, указанных в поквартальных формах расчета страховых взносов по всем предприятиям, входящих в периметр консолидации (при наличии консолидированной финансовой отчетности).

В случае *отсутствия консолидированной финансовой отчетности в соответствии с требованиями МСФО* используются данные налоговой отчетности, а добавленная стоимость определяется как сумма прибыли, расходов на оплату труда, страховых выплат, налогов и сборов (за исключением налога на прибыль) и амортизации основных средств и нематериальных активов.

Численность сотрудников предприятий определяется как среднегодовая численность работников, за которых предприятие производит уплату страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, рассчитываемая как средняя от месячных численностей.

На основе данной методики был рассчитан сводный индекс производительности труда, который несколько снизился за 2018-2019 гг. в преобладающем большинстве отраслей, таких как рыболовство и рыбоводство, обеспечение электрической энергией. газом и паром, водоснабжение и водоотведение, строительство, деятельность гостиниц, операции с недвижимостью и других (рис. 1).

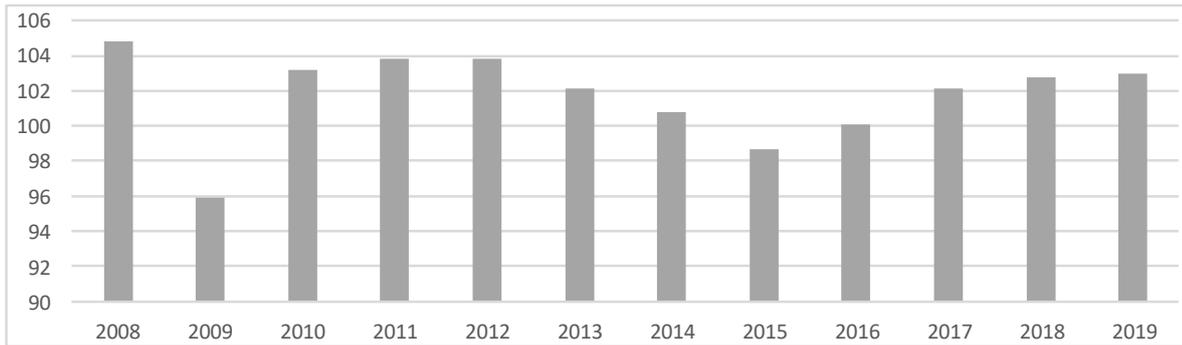


Рис. 1. Индекс производительности труда в Российской Федерации (составлено автором по данным [12])

Следует отметить, по данным налоговой отчетности за 2018 год, предприятия-участники национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» проекта с базовым 2017 годом, получившие адресную поддержку Федеральный центр компетенций в сфере производительности труда (ФЦК) [13], смогли увеличить совокупную добавленную стоимость на 3 193 млн руб. (+17 % к 2017 году) и смогли достичь целевого роста производительности труда в 10% и более. Индекс производительности труда в базовых несырьевых отраслях экономики в 2019 году по Российской Федерации, рассчитанный по формуле (1) составила 109,1 %, что, несомненно, свидетельствует об эффективности применяемых мер.

Выводы. Исследование методологического подхода к оценке производительности труда на предприятии и проведение сопоставительного анализа методов оценки в зависимости от способа измерения объема производимой продукции в зависимости от номенклатуры выпуска и вида производства (в зависимости от способов измерения результатов деятельности) и от метода управления производительностью труда позволило выявления возможности применения в современных условиях хозяйствования на предприятии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шаш, Н. Н. Показатели и способы измерения производительности труда и возможность их применения на предприятиях / Н. Н. Шаш, А. И. Бородин // Ученые записки Петрозаводского государственного университета. Экономические науки. – 2015. – №3. – Т. 1. – С. 96-101.
2. Долженко, С. Б. Оценка производительности труда на предприятиях в России и Италии / С. Б. Долженко, Д. С. Малышев // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2019. – Т. 20, № 1. – С. 95-111 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-proizvoditelnosti-truda-na-predpriyatiyah-v-rossii-i-italii>
3. Романцов, А. Н. Подходы к оценке производительности труда / А. Н. Романцов / Научный диалог: Экономика и менеджмент. – 2017. – № 8(11). – С. 59-67.
4. Тараш, Л. И. Производительность труда: основные подходы к измерению в рыночных условиях и возможность применения в статистике на уровне экономики Республики / Л. И. Тараш, Р. В. Кузьменко, Р. А. Голоднюк // Вестник Института экономических исследований. – 2019. – №3(15). – С. 19-27.
5. Былков, В. Г. Альтернативные оценки производительности труда в постиндустриальном обществе / В. Г. Балков, Е. А. Белоброва // Baikal Research Journal. – 2015. – Т. 6. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/alternativnye-otsenki-proizvoditelnosti-truda-v-postindustrialnom-obschestve/viewer>
6. Кучина, Е. В. Методологические подходы к оценке производительности труда на микроуровне / Е. В. Кучина, А. К. Тацев // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2017. – Т. 11. - № 2. – С. 42-47.
7. Экономика труда: учебник / под ред. проф. Ю. П. Кокина, проф. П. Э. Шлендера. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2010. – С. 242.

8. Киселкина, О. В. Проблемы измерения производительности труда / О. В. Киселкина // Вестник экономики, права и социологии. – 2015. – № 4. – С. 43-46.

9. Акаев, А. А. Человеческий фактор как определяющий производительность труда в эпоху цифровой экономики / А. А. Акаев, В. А. Садовничий Виктор Антонович // Проблемы прогнозирования. – 2021. – №1. – С. 45-58.

10. Методика расчета показателей производительности труда предприятия, отрасли, субъекта Российской Федерации приказу Минэкономразвития России, утвержденной в соответствии с приказом Минэкономразвития России от 28 декабря 2018 года N 748; в редакции, введенной в действие приказом Минэкономразвития России от 15 октября 2019 года N 659 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/552128236>

11. Национальный проект «Производительность труда и поддержка занятости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/rugovclassifier/865/events/>

12. Производительность труда по данным Росстата [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosinfostat.ru/proizvoditelnost-truda/>

13. Федеральный центр компетенций в сфере производительности труда [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://xn--b1aedfedwqdbfbnzkf0oe.xn--p1ai/ru/about-fcc/generalinfo/>

УДК 339.944.2

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТНК В СИСТЕМЕ МИРОВЫХ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

Третьяков М. П.

*Научный руководитель: Некрасова О. Л., д-р экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данном исследовании проанализирована роль ТНК в современном мире и степень их влияния на мировую экономику. Приведены данные крупнейших мировых компаний, лидеров своих рынков, по определенным показателям: доходы, прибыли, стоимость активов, и количестве сотрудников. Рассмотрены различные направления инвестиционных стратегий и способы их разработки, а также выделены ключевые перспективные элементы их эффективной реализации.

Ключевые слова: Инвестиционная стратегия, ТНК, глобализация, ПИИ, «Умный магазин».

Актуальность темы исследования. В современном мире конкурентоспособность национальной экономики все больше определяется способностью корпоративного капитала интегрироваться в мировое хозяйство посредством расширения международной инвестиционной деятельности. Мировой инвестиционный рынок представляет собой глобальный механизм долгосрочного зарубежного вложения временно свободных денежных средств с целью получения дохода в будущем. [1, с.521].

Транснациональные компании (ТНК) являются главными субъектами процессов глобализации мировой экономики в современных условиях. Количество ТНК в различных секторах экономики постоянно растет. В настоящее время число только нефинансовых транснациональных компаний приближается к 70 тысячам, которые контролируют деятельность около одного миллиона зарубежных филиалов. На внутрисетевую торговлю ТНК приходится примерно 35-40% мировой торговли. Это означает, что от внутрикорпоративных поставок товаров и услуг во многом зависит устойчивость внешнеэкономических связей между странами.

В общем и целом, транснациональные компании контролируют более 1/3 мирового производства и до 2/3 мировой торговли. Объемы зарубежных продаж и численность работников 100 крупнейших ТНК мира за последние годы (до пандемии коронавируса) в среднем росли на 5% в годовом исчислении. Кроме того, примерно 4/5 мирового банка

патентов и лицензий на новую технику и технологии приходится на ТНК. Трансферты технологий осуществляются транснациональными компаниями за счет заключения международных научно-технических соглашений и стратегических альянсов. Таким образом, на деле транснациональные компании способствуют ускорению распространения в мировом масштабе новых производственных и управленческих технологий.[2]

Цель исследования заключается в анализе инвестиционной стратегии развития ТНК в системе мировых хозяйственных связей, разработке свежих идей и направлений в привязке к нашей действительности.

В соответствии с основной целью, в ходе исследования поставлены и решены следующие основные задачи:

- систематизированы теоретические закономерности в зарубежном инвестировании ТНК, выявлены новые тенденции, характерные для периода глобализации мировой экономики;

- рассмотрена инвестиционная деятельность ТНК, ее стратегические аспекты и влияние на развитие национальной экономики применительно к активизации инновационных процессов;

- проанализирован международный опыт инвестиционной деятельности ТНК и выявлены пути его применения в России, а возможно (как частный пример из не очень далёкого, но возможного будущего) и в ДНР.

Объект исследования - процесс реализации инвестиционной стратегии развития зарубежных и отечественных транснациональных корпоративных структур в условиях глобализации мировой экономики.

Предмет исследования – приоритеты, современные формы и методы их воздействия на инвестиционную активность российских и иностранных транснациональных корпораций в отдельных странах и глобальных регионах.

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) в собственные предприятия за рубежом обеспечивают более высокую степень контроля компании над деятельностью зарубежных подразделений и расширяют потенциальные возможности получения прибыли, но выбор ПИИ в качестве способа проникновения в большей степени подвергает компанию экономическим и политическим рискам, чем другие варианты стратегии проникновения.[3].

Таблица 1

ТОП-10 крупнейших компаний мира по данным Fortune за 2020 год [7]

№ (рейтинг)	Компания	Доход (\$ млрд.)	Измен. дохода в %	Прибыль (\$ млрд.)	Измен. прибыли в %	Активы (\$ млрд.)	Сотрудники	Измен. ранга	Кол-во ле в GLOBAL 500
1	Walmart	\$523 964	1,9%	\$14 881	123,1%	\$236 495	2 200 000	-	26
2	Sinopec Group	\$407 009	-1,8%	\$6 793,2	16,2%	\$317 515,7	582 648	-	22
3	State Grid	\$383 906	-0,8%	\$7 790	-2,5%	\$596 616,3	907 677	2	20
4	China National Petroleum	\$379 130	-3,5%	\$4 443,2	95,7%	\$608 085,6	1 344 410	-	20
5	Royal Dutch Shell	\$352 106	-11,2%	\$15 842	-32,2%	\$404 336	83 000	-2	26
6	Saudi Aramco	\$329 784	-7,3%	\$88 210,9	-20,5%	\$398, 348,6	79 000	-	2
7	Volkswagen	\$282 760	1,6%	\$15 542	8,5%	\$547 810,9	671 205	2	26
8	BP	\$282 616	-7%	\$4 026	-57,1%	\$295 194	72 500	-1	26
9	Amazon.com	\$280 522	20,5%	\$11 588	15%	\$225 248	798 000	4	12
10	Toyota Motor	\$275 288	1%	\$19 096,2	12,4%	\$487 465,9	359 542	-	26

Во главе рейтинга, как видно из таблицы, располагается ТНК Walmart, доход которой за 2020 год составляет примерно 524 миллиардов долларов.

Следом за Walmart, на втором, третьем и четвёртом месте идут китайские компании: Sinopac Group, которая специализируется на нефтехимической промышленности, State Grid, сферой деятельности которой является электроэнергетика и China National Petroleum - нефтегазовый сектор.

Далее идёт нидерландско-английская компания Royal Dutch Shell, которая также специализируется по нефтегазовому сектору.

Следом идут нефтегазовая компания Саудовской Аравии - Saudi Aramco, немецкий автоконцерн Volkswagen, конкурент Walmart в сфере онлайн-продаж – Amazon и замыкает десятку лидеров крупнейшая японская автомобилестроительная корпорация Toyota Motor.

В качестве информационного объекта исследования возьмём крупнейшую ТНК в области розничной сити в мире – компанию Walmart.

Итак, Walmart, Inc – это американская компания, которая управляет крупнейшей в мире сетью оптовой и розничной торговли. Её штаб-квартира находится в Бентонвилле, штат Арканзас.

Её основателем является Сам Уолтон, который в 1965 году открыл свой первый такой магазин.

На сегодняшний день более чем в 11,7 тысячи магазинов компании, расположенных в 27 странах, работают примерно 2,2 миллиона человек.

Основными регионами деятельности являются США и Мексика, также значительно присутствие в Канаде, Южной Америке, ЮАР, Китае и Индии (а до октября 2020 года Walmart владел сетью ASDA в Великобритании).

Walmart 26 лет удерживает 1-е место в Fortune 500 (исключая 2006 и 2009 годы). О нём уже упоминалось ранее.

Сегодняшнюю структуру ритейлера выглядит таким образом:

- суперцентры (с торговой площадью более 18 тыс. м²),
- дискаунтеры (5 тыс. м²),
- «Магазины у дома»,
- центры оптовой торговли, действующие под торговой маркой Sam`s Club.

Таблица 2

Walmart: Отчет компании о прибылях и убытках [4]

Параметры	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Выручка	476 294	485 651	482 130	485 144	499 909	514 405	523 964
Изменение выручки, %	1,52	1,96	-0,73	0,63	3,04	2,9	1,86
Валовая прибыль	118 225	120 565	121 146	123 888	126 513	129 104	129 359
Изменение валовой прибыли, %	1,33	1,98	0,48	2,26	2,12	2,05	0,2
Операционная прибыль	26 872	27 147	24 105	22 035	21 203	23 157	21 468
Изменение операционной прибыли, %	-3,34	1,02	-11,21	-8,59	-3,78	9,22	-7,29
ЕВИТ (прибыль до вычета % и налогов)	24 656	24 799	21638	20 497	15 123	11 460	20 116
Изменение ЕВИТ, %	-4,2	0,58	-12,75	-5,27	-26,22	-24,22	75,53
Прибыль после уплаты налогов	16 022	16 363	14 694	13 643	9 862	6 670	14 881
Изменение прибыли после уплаты налогов, в %	-5,75	2,13	-10,2	-7,15	-27,71	-32,37	123,1

Прирост выручки с 2014 по 2015 составил около 9 миллиардов, далее в 2016 был не большой спад показателя на 3 миллиарда, по сравнению с предыдущим годом. А с 2017 по 2020 год наблюдается стабильный рост.

После многих лет инвестиций в свои технологии и магазины Walmart, бесспорно, стал сильным № 2 после Amazon в электронной коммерции США, а объём продаж вырос на 37% в прошлом году. Подразделение Sam's Club компании также находит возможности для поддержания деятельности на стабильном уровне. Walmart выигрывает от того, что сосредотачивается на отдельных зарубежных рынках, таких как Индия и Китай, а не конкурирует везде. [8]

В начале апреля 2018 года Walmart запустила, как утверждает компания, свой первый высокотехнологичный мини-супермаркет. В нем покупки можно оплачивать через мессенджер, а большинство товаров также доступны для приобретения через интернет.

Как сообщает информагентство Reuters со ссылкой на заявление Walmart, в этой торговой точке, которая открыта в южной части города Шэньчжэнь, представлено более 8 тыс. товаров, среди которых - свежие фрукты, жаренные мидии и многое другое. Посетители могут оплатить покупку при помощи мессенджера WeChat, используя свои смартфоны [9].

С учётом современного тренда, направленного на цифровизацию и грамотное внедрение технологий, компании Walmart, как одна из крупнейших розничных сетей, следовало бы взять на вооружение новую инвестиционную стратегию, смысл которой будет заключаться в том, чтобы вложить средства в развитие «цифровых» магазинов, по примеру своего основного конкурента в сфере онлайн-продаж Amazon, который уже тестирует подобную технологию.

На сегодняшний день Amazon планирует открыть в 2021 году тысячи таких магазинов в США, но реализация этих планов мало вероятна, так как специфика американского рынка - относительная непопулярность безналичной оплаты товаров.

Подобная инициатива предлагалась в начале 2019 года и в России выпускниками Университета Иннополис из столицы Татарстана, лидера российского рынка IT-индустрии, которые были отправлены на годичную стажировку в Южную Корею (одним их членов группы стал дончанин).

Ознакомившись с перспективными разработками страны пребывания, по возвращению в Россию, уже в Москве, среди других проектов, была предложена концепция «Умного магазина», без персонала, но мэрия Москвы отказалась от реализации данного проект (непосредственно в лице мэра столицы С.С. Собянина), так как при открытии только одного такого магазина будет сокращено около 3 тысяч рабочих мест.

Стоит отметить, что в итоге российская торговая сеть "Пятерочка" в октябре этого года, всё таки, открыла первый в России такой магазин.

С учётом кризисных явлений из-за ограничений связанных с коронавирусом – активизировался процесс слияний и поглощений. Поэтому, возможно, возникли условия для попытки повторного вхождения на российский рынок сети Walmart через слияние с X5 Retail Group (торговая сеть «Пятёрочка»). С теми возможностями и средствами, которые есть у ТНК Walmart, а также с учётом эпидемиологической ситуации в мире, перспективной стратегией вложения инвестиций должно стать представление на российском рынке собственных «цифровых магазинов», которые своей прогрессивной формой продажи привлекут внимание россиян.

Эти магазины смогут работать в пилотном режиме и будут ориентированы на новое поколение потребителей, приоритетом которых будут быстрые бесконтактные покупки в магазине шаговой доступности.

Для входа необходимо будет пройти через турникет, воспользовавшись специальным приложением, созданного для этих целей, которое должно быть доступно в App Store и Google Play. Система сформирует динамический QR-код, при сканировании

которого покупатель сможет попасть в торговый зал без персонала, где по расчётам будет представлена различная продукция, включая категорию "фреш" и свежий кофе. Ассортимент сформируется с учетом нового формата потребления в современном мегаполисе - доступ к свежим и качественным продуктам, товарам на каждый день с помощью передовых цифровых решений и как уже отмечалось ранее, максимально близко к дому.

Магазин должен работать по принципу "умного дома": на основе архитектуры IoT (интернет вещей) будет действовать система специальных датчиков, которые смогут контролировать вход, выход, нахождение покупателей в объекте, освещение, обеспечивают физическую безопасность. Ценники магазина - электронные, благодаря чему информацию о стоимости продуктов можно будет загружать дистанционно. Торговая точка должна быть оборудована круглосуточной системой видеонаблюдения, которое будет построена на принципе «компьютерного зрения». Камеры будут работать во взаимосвязи с каждой полкой, имеющие датчик веса, который распознаёт точный вес каждого предмета. Когда предмет поднят, датчик может точно определить, на какой полке он находился. Точно так же датчик обнаруживает, когда объект с таким же весом возвращается на полку.

Как уже говорилось, одновременно с «умными» полками работают камеры, выполняющие вторую задачу системы - определять товары по этикеткам и их запрограммированному местоположению. Центральный компьютер связывает информацию о местонахождении каждого клиента и действиях, выполняемых на каждой полке. Анализ проводится в режиме реального времени по всем посетителям одновременно.

Чтобы закончить процесс покупки, клиенты будут выходить из магазина через турникеты (уже не прикладывая QR-код), которые, основываясь на данных из центрального компьютера, сформируют вашу итоговую корзину и снимут за нее деньги с карты, привязанной к аккаунту в приложении магазина. В этом же приложении будут доступны специальный чат поддержки и горячая линия.

По части приложения стоит отметить, что в декабре 2015 года руководством Walmart было объявлено о запуске собственной платежной системы бренда - Walmart Pay, которая была официально внедрена в США уже в 2016 году. Именно поэтому не придётся создавать приложение для «умного» магазина с нуля, так как на основе уже имеющегося Walmart Pay появляется возможность более быстрого и качественного внедрения.

Амбициозность планов объясняется прибыльностью проекта. Так, по данным инвестиционного банка RBC Capital Markets «цифровые» магазины в среднем должны приносить на 50% больше выручки, чем обычные магазины у дома.

Таким образом, возможности привлечения иностранных инвестиций во многом зависят от того, какие условия для деятельности иностранных инвесторов созданы в принимающей стране, насколько благоприятен ее инвестиционный климат. Создание благоприятного инвестиционного климата во многом зависит от действующей системы приема капитала. Под системой приема капитала понимают совокупность правовых актов и институтов, регламентирующих государственную политику в части зарубежных вложений.[1,стр.536].

Мир идет вперед, и жизненно важно не уйти в сторону, не сбиться с пути глобального движения этого мира, не опоздать найти свое место в будущих контурах мировой экономики. Переход России к инновационному типу развития, сближение технологического уровня и привлекательности российской экономики в целом для ведущих зарубежных корпораций и стран невозможен без создания эффективной инвестиционной системы в России. Необходимо формирование механизмов финансовой, технологической, организационной и информационной поддержки инвестиционного процесса в рамках инновационной концепции, эффективное использование внутренних резервов, а также

устранение противоречий между антикризисными мерами и стратегией экономического развития России, направленной на повышение качества жизни.[6]

В частности, высокотехнологичный бизнес, цифровые технологии – это залог успешного развития любой компании и значительная экономия текущих затрат (санитарный контроль, одежда, помещения, заработная плата и налоги персонала).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Инвестиции: учебник / под ред. Л.И. Юзвович; М-во науки и высш. образован. Рос. Федерац., Урал.федер.ун-т. - 2-е изд., испр. и доп.- Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2018.- 610 с.
2. «Современные инвестиционные стратегии транснациональных корпораций» / МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ / ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ/ Кафедра экономики зарубежных стран и внешнеэкономических связей 2008 // [Электронный ресурс] - URL: <https://pandia.ru/text/78/460/49305.php> (Дата обращения 15.02.2021)
3. Международный бизнес.4-е изд./ Пер. с англ. под ред. . – СПб.: Питер, 2006 – 1088 с. // [Электронный ресурс] - URL https://finances.social/biznes_760_761/mejdunarodnyiy-biznes-izd-per-angl-pod-red.html (Дата обращения 15.02.2021)
4. Finanzen.net GmbH / Walmart-Aktie auf finanzen.net / Акции» Walmart» Баланс / Walmart: Отчет о прибылях и убытках (in Mio.USD) // [Электронный ресурс] - URL: <https://www.finanz.ru/> (Дата обращения 15.02.2021)
5. МОСКВА, 23 октября 2020 г. /ТАСС/. Торговая сеть "Пятерочка" (входит X5 Retail Group) открыла в Москве свой первый цифровой магазин формата "#налету" без персонала. // [Электронный ресурс] - URL: <https://tass.ru/ekonomika/9801115> (Дата обращения 16.02.2021)
6. Инвестиционная стратегия ТНК на глобальном рынке / кандидат экономических наук Горецкий, Владислав Валерьевич / ВАК РФ 08.00.14, 2013 // [Электронный ресурс] - URL: <https://www.dissercat.com/content/investitsionnaya-strategiya-tnk-na-globalnom-rynke-innovatsii> (Дата обращения 19.02.2021)
7. Fortune: Global 500 // Fortune Media IP Limited - // [Электронный ресурс] - URL: <https://fortune.com/global500/> (Дата обращения 19.02.2021).
8. Insider Intelligence // Insider Intelligence inc. All Rights Reserved - // [Электронный ресурс] – URL: <https://www.emarketer.com/> (Дата обращения 16.02.2021).
9. Информационное агентство Reuter - // [Электронный ресурс] - URL: <https://www.reuters.com/>. (Дата обращения 15.02.2021).
10. Инвестиционные стратегии развития региона: методология и практика [Текст]: монография / О.Л. Некрасова // ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет». – Ростов-на-Дону: Издательство ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет», 2017. – 478 с.

INVESTMENT STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT OF TNCs IN THE SYSTEM OF GLOBAL ECONOMIC RELATIONS

Annotation. This study analyzes the role of TNCs in the modern world and the degree of their influence on the world economy. The data of the world's largest companies, the leaders of their markets, are given by certain indicators: income, profits, the value of assets, and the number of employees. Various directions of investment strategies and ways of their development are considered, as well as the key promising elements of their effective implementation are highlighted.

Keywords: Investment strategy, TNCs, globalization, FDI, "Smart store".

Tretyakov M.P.

Scientific adviser: Nekrasova O.L., Doctor of Economics, Associate Professor
Donetsk National University
E-mail: ideal.standart@mail.ru

УДК 338

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тряпицын А.А.

*Научный руководитель: Павловская И.Г., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассмотрены основные этапы торгово-технологического процесса, протекающего на предприятии, а также выявлены основные факторы влияющие на эффективность его управления. Цель работы состоит в разработке направлений совершенствования торгово-технологического процесса с помощью тщательной оценки эффективности управления всеми его этапами.

Ключевые слова: торгово-технологический процесс, технологии оптимизации, оценка эффективности.

Введение: Оптимизация процесса товарооборота на сегодняшний день становится обязательным условием успешного функционирования предприятия в условиях интенсивно развивающихся рыночных отношений. Торгово-технологический процесс - важнейший фактор деятельности любого коммерческого предприятия. Одна из основных задач, стоящих перед торговлей - снижение затрат на доведение товаров до потребителя, что достигается за счёт совершенствования организационно-технологических процессов как во всей системе товародвижения, так и в отдельных ее звеньях. Снижение затрат на всех этапах торговли - не единственная задача торгово-технологического процесса, он также способствует повышению конкурентоспособности и укреплению позиции компании на рынке. [1].

Грамотная организация и управление торговли предназначена для объединения отдельных торговых процессов в единое целое, в единый рациональный торгово-технологический процесс, таким образом, осуществляя внутреннюю упорядоченность, согласованность и взаимодействие частей единого торгово-технологического процесса.

Необходимым условием рационализации торгово-технологического процесса на предприятии является широкое внедрение прогрессивной технологии продажи товаров.

Целью исследования является разработка направлений совершенствования торгово-технологического процесса на предприятии. Для достижения цели необходимо рассмотреть сущность организации торгово-технологического процесса на коммерческом предприятии, его задачи, цели и принципы, а также проанализировать основные пути и методы управления торгово-технологическим процессом.

Основная часть: На данный момент существует множество различных концепций торгово-технологического процесса. Некоторые из них представлены в таблице 1.

Таблица 1.

«Определение торгово-технологического процесса»

№	1	2
1.	ГОСТ Р 51303-2013	Совокупность последовательно выполняемых операций, обеспечивающий процесс купли-продажи товаров и движения товаров, хранение, подготовку к продаже, пополнение товаров в торговом зале, демонстрацию товаров, обслуживания клиентов и выполнение учетно-расчетных операций. [2]

Продолжение таблицы 1

2.	Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц	Комплекс взаимосвязанных торговых (коммерческих) и технологических операций и являются завершающей стадией всего товародвижения. [3]
3.	Л.А Брагин	Набор взаимосвязанных коммерческих и технологических процессов, цель которых - доставить потребителям товары широкого ассортимента и надлежащего качества с минимальными затратами времени и труда. [4]
4.	О.В. Чкалова	Совокупность последовательных взаимосвязанных операций, целью которых является доведение товаров в широком ассортименте и надлежащего качества до потребителей с наименьшими затратами труда и времени. [5]

Обобщая данные определения, приведённые различными авторами, работающими в исследовании торгово-технологического процесса, можно сделать вывод, что под торгово-технологическим процессом подразумевается система взаимосвязанных операций, выполняемых последовательно друг за другом, главной целью которых является доведение товаров надлежащего качества до потребителя, с оптимальными затратами труда, времени и при высоком уровне торгового обслуживания.

Содержание торгово-технологических процессов коммерческих предприятий имеют определенные особенности, зависящие от:

- типа торгового предприятия;
- товарной специализации (продовольственные и непродовольственные товары);
- методов продажи товаров;
- размера предприятия.

Именно эти характерные особенности определяют специфику отдельных технологических операций, выполняемых в составе основных и вспомогательных хозяйственных и технологических процессов на коммерческом предприятии. Из всей совокупности коммерческих и технологических операций, которые происходят на торговом предприятии выделяют основную: продажа товаров; другие операции подчинены основной, главной функцией которых является создание необходимых условий для успешного осуществления продажи товаров.

В основе организации торгово-технологического процесса размещаются товарные потоки, в отличие от логистики, которая, кроме того, оптимизирует финансовые и информационные потоки и влияет на различные звенья в процессе обращения товаров. Под товарным потоком в магазине понимается перемещение товаров с момента их прибытия на торговую площадь до момента передачи проданных товаров покупателю. Каждое перемещение товаров в пределах торгово-технологического процесса происходит поэтапно.

Под товарным потоком в магазине понимается движение товаров от момента их поступления в торговое помещение до вручения проданного товара покупателю. Любой товарный поток движется поэтапно. Сначала торговое предприятие работает с поставщиком, у которого производится заказ товара. Это одно из основных звеньев цепи, обеспечивающей своевременность и непрерывность поставок. При определении размера заказа необходимо проанализировать спрос на каждую позицию и потребность в страховых запасах. Для осуществления регулярной доставки, все логистические операции, необходимые для организации успешной доставки товаров, должны быть синхронизированы.

На рис. 1. представлена наиболее часто используемая схема движения товаров для магазинов.



Рис. 1. Товарный поток

Торгово-технологический процесс включает в себя операции по приему товара, его хранению, подготовке к продаже, выкладке и пополнению товара в торговом зале, обслуживанию покупателей и выполнению бухгалтерских и расчетных операций.

Всю совокупность торгово-технологической операций в магазине можно разбить на три основные части, которые показаны на рис. 2.

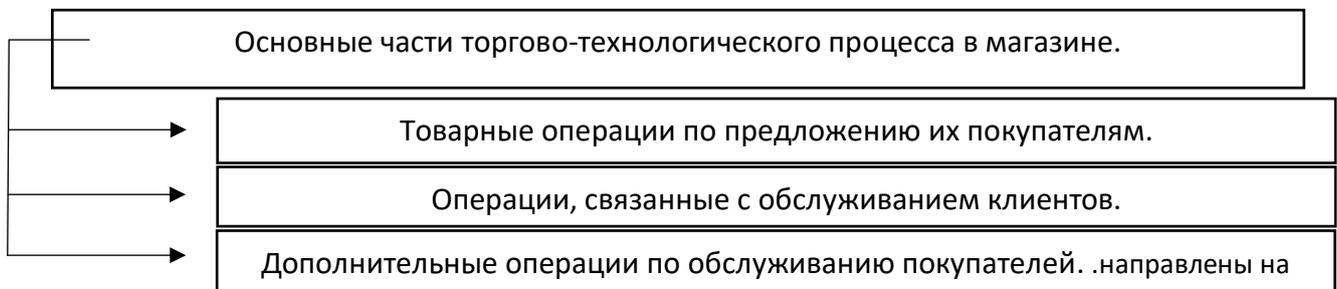


Рис. 2 Основные части торгово-технологического процесса

Важно различать технологические и торговые процессы. Состав и последовательность выполнения этих операций зависят от типа и размера магазина, а также от его технической оснащённости, степени подготовки к продаже поступившего товара и множества других факторов. Торговый процесс включает изучение потребительского спроса, формирование ассортимента товаров, рекламу товаров, оказание торговых услуг и непосредственно продажу товаров.

Технологический процесс обеспечивает обработку товарного потока, начиная с приемки товаров в магазин по количеству и качеству, хранению, производственной доработки (фасовка, упаковка, маркировка и т.д.), и выкладки на торговом оборудовании в торговом зале.

Основополагающие принципы рациональной организации торгово-технологического процесса в магазине:

- комплексный подход, направленный на разработку оптимального варианта реализации товаров;
- комфортные условия выбора товара, экономия времени покупателя и высокий уровень обслуживания;
- использование передовых технологий, соответствие торгово-технологического процесса современным требованиям научно-технического прогресса;
- достижение экономической эффективности торгово-технологического процесса за счет экономии рабочей силы, ускорения товарооборота и снижения издержек обращения;
- сохранение физико-химических свойств товаров.

Таким образом, организация торгово-технологического процесса в магазине, должна способствовать максимально эффективному доведению товара в широком ассортименте надлежащего качества до покупателя с наименьшими затратами труда и времени при высоком уровне торгового обслуживания.

Для обеспечения высокого уровня обслуживания клиентов на предприятии необходимо регулярно проводить исследования спроса на товары. Эти исследования послужат основанием для составления заявок на доставку товаров, сотрудники магазина и обязаны обеспечить квалифицированную приемку полученных товаров. В магазине должны быть созданы все условия для рационального хранения товаров и подготовки их к продаже. Таким образом, процесс обслуживания клиентов значительно упрощается, если товары правильно подготовлены к продаже, их ассортимент рационально подобран и они правильно расположены в торговом зале.

Все операции торгово-технологического процесса взаимосвязаны, имеют четкую логику выполнения и напрямую влияют на эффективность коммерческой деятельности предприятия. Следовательно, очень важно правильно и рационально организовать торгово-технологический процесс, а именно тщательная и внимательная приемка товаров по количеству и качеству позволяет своевременно выявить и предотвратить поступление недостающего количества товаров, а также товаров, состояние которых не соответствует стандартам качества. Использование рациональных методов укладки товара при хранении, соблюдение основных правил хранения, соблюдение оптимальных режимов хранения и организация постоянного контроля хранимых товаров предотвращают порчу и поддерживают качество товаров, предлагаемых покупателям. Эти факторы позволяют эффективно использовать складские площади и выставочную площадь магазина; создать максимально выгодные условия для работы торгового персонала [6].

Важнейшую роль играет предпоследний этап торгово-технологического процесса. Операции, выполняемые на этом этапе, являются наиболее важными, поскольку они связаны с непосредственным обслуживанием клиентов. К таким операциям относятся: поиск покупателей, предложение товаров, выбор товаров покупателями, оплата выбранных товаров и предоставление дополнительных услуг покупателям. Грамотное выполнение и контроль выполнения этих этапов позволяют покупателю с комфортом совершить нужную ему покупку, а компании получить результат своей деятельности - прибыль.

Последний этап торгово-технологического процесса - оказание клиентам различного рода услуг. Оказание различных услуг привлекает новых клиентов, повышает культуру их обслуживания и приносит дополнительную прибыль магазину. Данные услуги отличаются в зависимости от типа торгового предприятия, зачастую выделяют такие услуги, как упаковка товаров, прием предварительных заказов и доставка товаров на дом покупателя.

Вывод: Таким образом, единого определения торгово-технологического процесса в специальных научных публикациях не существует. Это связано с тем, что данный процесс является ситуативным по характеру и зависит от конкретного предприятия. Поэтому важно не только анализировать составляющее процесса, но и само предприятие для более четкого понимания проблем присущих торгово-технологическому процессу и методов его совершенствования. Исходя из этого, торгово-технологические операции имеют большое значение для функционирования всего предприятий сферы торговли, так как от их слаженности и организованности зависит степень удовлетворения покупательского спроса, уровень культуры торговли и общие результаты коммерческой деятельности предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Леонова Ю.Г., Языков Д.А. Совершенствование системы доставки товаров в коммерческой деятельности торговых предприятий // Российское предпринимательство. 2018. Т. 19. № 11. С. 3437-3448.
2. ГОСТ Р 51303-2013. Торговля. Термины и определения. – Введ. 2014- 04-01. –М.: Изд-во стандартов, 2013. – 12 с.
3. Дашков Л.П. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник для вузов / Л. П. Дашков, В. К. Памбухчиянц. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К, 2015. – 512 с
4. Брагин Л.А. Торговое дело: экономика, маркетинг, организация / Л.А. Брагин, Т.П. Данько. – М.: ИНФРА-М, 2013. - 560 с.
5. Чкалов О. В. Торговое дело. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: учебник / Чкалов О.В. – М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2017. 105 с
6. Иванов Г.Г., Зверева А.О. Развитие торговых организаций в современной экономике: Монография- М.: Изд.- торг. «Дашков и К», 2018. - 160 с

ASSESSMENT OF THE EFFICIENCY OF THE MANAGEMENT OF THE COMMERCIAL AND TECHNOLOGICAL PROCESSES IN THE COMMERCIAL ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Annotation: The article examines the main stages of the trade and technological process taking place at the enterprise, and also identifies the main factors affecting the efficiency of its management.

The purpose of the work is to develop directions for improving the trade and technological process through a thorough assessment of the effectiveness of management of all its stages.

Key words: trade and technological process, optimization technologies, efficiency assessment.

Tryapitsyn A.A.

Scientific adviser: Pavlovskaya I.G. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: tryapitsyn-a@bk.ru

УДК 658.64

**СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СУЩЕСТВУЮЩИХ
БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ КОНКУРЕНЦИИ В ТЕЛЕВИЗИОННОЙ ОТРАСЛИ:
МИРОВОЙ ОПЫТ**

Тютюник О.М.

*Научный руководитель: Половян А.В., д.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе анализируются существующие и новые бизнес-модели, их применение в телевизионной индустрии. Рассматривается процесс цифровизации, который глубоко повлиял на эту отрасль и стал одним из основных драйверов изменений в телевизионной среде. Исследуются различные методы использования информационных технологий на телевидении и различные варианты развития телекомпаний в условиях цифровизации. Предлагаются новые возможные варианты ведения бизнеса и способы монетизации на этом рынке.

Ключевые слова: бизнес-модель, телевидение, теория отраслевых рынков, конкуренция.

Одним из условий эффективного существования телевизионных компаний является необходимость одновременного принятия двух ролей, а именно: как субъекта предложения на медиарынках конечного потребителя и как субъекта спроса – для рекламодателей и производителей ТВ-контента. Однако, стоит отметить тот факт, что зачастую интересы данных участников рынков конфликтуют. Для телезрителей важно получение обширного комплекса программ за минимальную плату, при этом частота показов рекламного контента

должна быть минимизирована. Что касается поставщика рекламной продукции и телевизионного контента – данный субъект нацелен на привлечение максимального внимания телезрителей к своему продукту.

Не так давно телевидение было признано самым эффективным источником информации о продукте, способствующим потенциального клиента посетит соответствующий магазин. Исследование показало, что 25% издержек на рекламу приходится на телевидение (на прямые продажи – 14%, на СМИ – 11%) [1]. Опрос мировых автомобильных дилеров показал, что 41% респондентов определили телевидение как ключевой источник информации.

Тем не менее, чем больше было предложено рекламы в форме ТВ-продукта, тем меньше был спрос среди телезрителей, хотя каждая единица спроса приносит телекомпаниям более высокий доход. Чем меньше рекламы будет транслироваться, тем больше спроса будет наблюдаться среди телезрителей, однако это также приведет к сокращению предельного дохода на единицу спроса у телеканала. Совокупные поступления от продажи телепродукта (реклама плюс деньги конечных потребителей) будут зависеть от параметра, который многие экономисты называют «степенью нелюбви потребителей к рекламе» или «издержками досадных помех».

Телевизионные компании представляют собой коммерческие структуры, для которых источниками получения прибыли служат как доходы от рекламы, так и платежи от потребителей. Зарубежная практика демонстрирует две бизнес-модели построения телевизионной индустрии: платное телевидение без рекламы (ориентировано на финансовые поступления от конечных потребителей) и бесплатное телевидение, которое основывается на доходах от рекламы при небольшой или нулевой оплате доступа к телевизионному контенту.

Всевозможные технологические, культурные и социальные изменения, технический прогресс и цифровизация позволяют телекомпаниям развиваться и расти, но в то же время создают новые угрозы. Повышенный уровень конкуренции наблюдается не только внутри самого бизнеса, но и извне: участниками рынка становятся интернет-провайдеры, мобильные устройства и электронные книги. Следует отметить, что это явление является взаимным процессом: анализ цен на услуги доступа в Интернет в 15 странах Европы за 2019-2020 годы показал, что дополнительные опции (в частности, доступность телеконтента) значительно увеличивают стоимость услуг и, в то же время потребительский интерес к провайдеру [2].

В этих обстоятельствах телевизионные компании сталкиваются с проблемой смещения интереса зрителей с телевидения как такового к загрузке контента из Интернета, тем самым позволяя потребителям удовлетворять широкий спектр запросов с минимальной рекламой или без нее. С другой стороны, чем больше потребителей у медиа-платформы, тем выше ценность для рекламодателей.

Соблазн получить доход от рекламы в какой-то момент может быть непреодолимым, поэтому мы находим рекламу даже там, где она изначально не предназначалась (баннерная реклама в интернете на платных сайтах, скрытая реклама в фильмах, рекламные заставки перед просмотром видео по запросу).

Мировой революционный переход от аналогового к цифровому радиовещанию радикально изменил технологический и организационный ландшафт телевизионного производства.

При выборе способа получения телепродукта современный потребитель обращает внимание на следующие характеристики:

- 1) цена (подписка, стоимость оборудования и антенны, доступ к каналу, сайту, продукту; риск ответственности за пиратскую продукцию);
- 2) доступность, размер, частота рекламных сообщений и возможность отключения

рекламы;

3) количество и качество телевизионных программ и продуктов;

4) совместимость ТВ-продуктов с различными вариантами оборудования, доступность с различных, в том числе мобильных, устройств.

Формы развития конкуренции в телеиндустрии учитывают эти особенности поведения потребителей на фоне новых технологических и организационных решений. Итак, с развитием цифровизации телевизионная индустрия превращается в единый коммуникационный комплекс. Переход на цифровые технологии обеспечивает технический симбиоз между различными электронными устройствами: телевизором, компьютером, мобильным телефоном, планшетом, игровыми консолями, DVD-ресиверами. В результате конвергенции сетей кабельного телевидения в сети передачи данных формируется единая мультисервисная сеть, реализующая принцип «умного телевидения».

Телевизионная индустрия развивается в рамках спутникового, кабельного и эфирного телевидения, каждое из которых подвержено цифровизации. Цифровое телевидение на любой платформе позволяет сочетать цифровые технологии с интернет-трафиком. Используя возможности Интернета, телезрители принимают участие в процессе принятия решений о том, что, когда и в какой форме они могут смотреть.

Со слов экспертов, в ближайшее 10 лет примерно 80% новых медиасредств будут связаны с применением цифровых технологий. Их использование в новом контексте приведет к увеличению размеров медийного потребления и снижению стоимости запуска новых СМИ, что приведет к усилению конкуренции на рынке.

Возможности цифрового телевидения чрезвычайно широки: тематические и нишевые, мобильные, платные, видео по запросу и интерактивные, дополнительные услуги для мультимедийного компьютера. «Smart TV» может не только получать, но и отправлять информацию, служить средством для электронной коммерции, банковских и других инновационных операций. Эпоха традиционного телевидения подходит к концу.

Переход на цифровое телевидение позволит улучшить параметры передаваемых аудио- и видеосигналов за счет более эффективного применения частотного спектра, в том числе за счет увеличения пропускной способности каналов передачи данных. Расширяются возможности доставки телепродукта потребителю, что позволяет не только обеспечить интерактивность телезрителя, но и повысить стабильность приема сигналов при одновременном снижении затрат на их передачу и питание.

Инновационные конкурентоспособные решения современного телевидения включают три группы технологий: channel-in-a-box (единый блок); облачные и интернет-технологии, такие как IP-TV.

Сегодня весь набор из сотен важных и сложных функций, которые ранее требовали распределенной среды, можно «упаковать» в один системный блок с помощью одного сервера, который решает весь спектр технических и технологических задач для обеспечения трансляции нескольких каналов HD / SD, включая их графический дизайн, что в разы снижает стоимость производства и доставки телеконтента конечному потребителю.

Использование облачных технологий (например, систем SelenioNext) позволяет расширить спектр услуг, повысить эффективность работы и открыть новые прибыльные направления. В частности, облачный пакет улучшает передачу файлов от центральной точки к периферийной и улучшает аналитику для передовых рекламных технологий в реальном времени. Все компании, предлагающие эту технологию, в настоящее время работают с крупнейшим облаком компании Microsoft – Azure [3].

При этом большая ответственность за качество канала лежит на компании, предоставляющей облачную структуру. В условиях высокой конкуренции на телевизионном рынке возникает другая проблема, особенно актуальная для российских компаний: будет ли там храниться контент с надежным уровнем защиты?

Стационарные мультимедийные сети и электронные устройства с несколькими экранами могут быть эффективно дополнены облачным телевидением, порталом в Интернете, который отличается особой мобильностью, возможностью перехода на различные платформы, разнообразием услуг и разнообразными методами доступа. С помощью облачного ТВ телезритель получает возможность смотреть программы, трансляции и видеоролики на портале. Также он может побуждать своих друзей и знакомых просматривать их, рассылая приглашения. Облачное телевидение также можно использовать в режиме телеконференции или в режиме общего досуга.

Одной из ключевых тенденций конкурентного развития индустрии видеоуслуг является переход к сетям и компонентам инфраструктуры на основе IP. Оператор платного телевидения, который запускает свою сеть на основе информационных ресурсов, извлекает выгоду из технических инноваций для продвижения, расширения и управления гибким набором услуг, доступных через распределительную сеть или видеостанции.

В данном сегменте получает все более широкое распространение технология OTT (Over the Top), представляющую собой доставку видеосигнала на приставку (компьютер, мобильный телефон) пользователя по сети Интернет не используя при этом прямой контакт с оператором. Данная концепция дает возможность более эффективно использовать контент, заинтересовать новых пользователей, что приведет к росту уровня прибыльности бизнеса за счет дифференциации услуг, а также введения онлайн-продаж. Часть игроков рынка здесь предлагает свой контент бесплатно (к примеру, компания Hulu), но размещает рекламу. Встречаются и совсем необычные бизнес-модели, когда онлайн-просмотр сочетается с обменом DVD-дисками (компания Netflix).

Особо важное значение играет дизайн устройства, с которого транслируют изображение: согласно исследованиям о психологическом аспекте телевизионной конкуренции – если принимающие устройства больше похожи на картину на стене, чем на традиционный «ящик», это приводит к увеличению объема спроса.

На пути к успешной IP-сети операторы платного телевидения должны понимать, что ни одна компания не может предоставить все необходимые компоненты инфраструктуры в одиночку. Создание и поддержка экосистемы посредством стратегических альянсов с разработчиками и поставщиками прогрессивных видеотехнологий предлагает операторам широкий спектр преимуществ. Действительно, организация новой экосистемы дает возможность объединить новые специализированные функциональные блоки и значительно снизить затраты, связанные с переходом на платформы других издателей. Многие поставщики технологий уже разработали IP- и программно-ориентированные решения.

Сегодня мы переживаем очень интересную фазу перехода, практически новую эру – активную конвергенцию телевидения и Интернет-технологий: все компоненты для «просмотра видео в любое время и в любом месте» уже достигли нужного уровня развития. Сети операторов связи способны передавать информацию со скоростью, необходимой для высококачественного отображения. На современных устройствах есть все инструменты для просмотра видео любого качества в любое время. Последние несколько лет показали, что доля видеотрафика значительно выросла, и эта тенденция сохранится.

Многие телекомпании стоят перед выбором – в каком направлении двигаться? На рынке появляется огромное количество игроков, которые применяют все типы моделей, конкуренция растет. Конечный потребитель всех этих продуктов, оказывается в неопределенной ситуации, в которой ему все труднее делать выбор. Каждая компания обычно предлагает собственный пакет каналов или услуг, чаще всего в сочетании с различными услугами Интернета и телефонии. Зритель сразу получает несколько предложений от компаний, которые готовы подключить его к своей базе за минуту, при всем этом многообразии продавцы предлагают практически одинаковый продукт по примерно

равной довольно низкой цене.

С другой стороны, чтобы привлечь покупателя, телекомпаниям необходимо создать действительно уникальный пакет товаров или услуг. Здесь появляется такой серьезный конкурент, как Интернет и сайты с пиратским контентом. Хотя смотреть видео низкого качества с таких сайтов сложно, многие потребители выбирают этот вариант в попытке сэкономить.

Борьба государства за чистоту Интернета (в частности, недавние поправки к закону о борьбе с пиратством) влияет на количество таких сайтов и пиратский контент в целом. Но полностью отбросить их мы не можем, так как такие сайты восстанавливаются на других доменных именах практически на следующий день после закрытия, процесс блокировки многих из них осложняется их расположением на зарубежных хостинг-сайтах, которые активно не сотрудничают с отечественными властями.

Постоянные изменения в законодательстве указывают на то, что государство также является активным игроком на телевизионном рынке. Показательно, что регулирование затрагивает не только деятельность нелегальных сайтов в Интернете, но и игроков платного ТВ. Например, 1 января 2015 г. вступили в силу изменения в Закон о рекламе, запрещающие рекламу на неэфирных платных каналах.

Это была хорошая новость для зрителей, но в профессиональных кругах поправки вызвали сильную реакцию, поскольку фактически лишили компанию значительной части бюджета. Скорее всего, именно данные условия привели к согласованию и внесению поправок – разрешающие присутствие рекламы на каналах с наличием в эфире доли отечественного контента не менее 75% и долей уставного зарубежного капитала в компании не более 10%. Данные изменения практически оставили этот сегмент телевидения в его исходном состоянии.

В результате вышеперечисленных преобразований на рынке сформировалась довольно активная среда, каждый участник которой стремится одержать свою выгоду, а регулятор поддерживает порядок. Телезритель хочет получить выгоду и купить пакет с наиболее актуальным для себя контентом за меньшие деньги. Телевизионные компании делают всё, чтобы заинтересовать потребителя и в условиях высокой конкуренции найти своего покупателя, а также расширить клиентскую базу. Только эффективное применение различных бизнес-моделей позволит добиться поставленных целей.

В целях роста уровня глобальной конкурентоспособности производители сосредотачивают свое внимание на выборе из двух основных стратегий: поиск новых схем и методов вещания и минимизация издержек за счет отказа от дорогих вещательных комплексов и перехода к дешевым решениям. Первая стратегия раскрывает множество дополнительных возможностей для потребителя, но является весьма дорогостоящей, что не всегда оправданно. Телевизионные компании, которые выбрали первую стратегию, сосредоточили свое внимание на премиальном дорогом контенте, а также на способах его продвижения. Это говорит о том, что компания, владеющая уникальным контентом, способна достичь высокого уровня спроса. Данный аспект позволит в дальнейшем применить новые способы монетизации.

Быстрая изменчивость современной реальности способствует осознанию необходимости оказания большего внимания к реализации именно второй стратегии, которая связана с сокращением затрат, связанных с процессом производства, за счет применения стратегии channel-in-a-box. Основная идея данной стратегии направлена на значительное сокращение затрат на инфраструктуру. Данный выбор обоснован тем, что вся вещательная часть и сопровождающие ее технологии будут расположены в едином вещательном механизме.

Стоит отметить, что на сегодняшний день внушительная часть ведущих компаний заняты разработкой упомянутых ранее методик. Также стоит отметить привязку к облачным

технологиям большинства методик.

Занять выигрышное положение на рынке, а также получить огромную выгоду смогут лишь те компании, у которых получится эффективно объединить и использовать оба эти пути развития. Самым перспективным направлением развития является построение малых систем вещания, основанных на идее channel-in-a-box. При этом, все это должно сопровождаться применением монобрендовых решений. Сотрудничество и объединение с компания-поставщиками, операторами связи и поставщиками схожих услуг будет вторым этапом в цепи эффективного бизнеса. Заменой крупных дорогостоящих систем будет являться модель активного бизнесам – новая модель, в которой малые участники рынка получаю доход, действуя как единое целое.

Рассматривая рынок телевидения можно выделить три пути развития моделей бизнеса, которые являются взаимоисключающими.

Интенсивная модель подразумевает применение технических решений, обладающих такими характеристиками, как низка рыночная стоимость и компактность. Данная модель обладает высоким уровнем конкурентоспособности за счет минимального размера затрат, возникающих в процессе производства телевизионного контента.

Экстенсивная модель сосредоточена на расширении аудитории пользователей в пространстве и времени. Эта задача осуществляется за счет конвергенции технологий телевидения и интернета. Данную модель также называют гибридной, т.к. она предусматривает частичное использование двух вариантов в эксклюзивном сегменте премиального контента.

Телекомпания, которая использует интенсивную бизнес-модель, создавая при этом систему с применением инновационных технологий, получает возможности значительно уменьшить издержки, возникающие при эксплуатации, а также технические расходы деятельности. Данный аспект способствует применению этих средств в процессе развития и дальнейшего совершенствования технологического комплекса, а также приобретения обновленного контента.

Экстенсивная модель представляется собой модель активного совершенствования базы абонентов, взаимоотношений между партнерами, а также источниками распределения. Эта модель по своей сути предполагаем увеличение объема выручки, получаемой компанией от подписок, а также других способов реализации доступа к информации. Существующая программа, заключающаяся в делении прибыли с партнерами, дает возможность удержать процент от применения потребителями совместного сервиса. Компании, избравшие модель, заключающуюся в создании и распределении премиального контента (гибридная модель), в своей деятельности могут опираться не только на устойчивый размер прибыли, получаемой от подписок абонентов, но и на крупные договора, касающиеся распределения и реализации материалов.

Цифровизация, а также стремительное развитие и распространение информационных технологий привели к трансформации рынка телевизионных услуг в сегмент более широкого рынка мультисервисных сетей, представляющий собой образование в формате единого коммуникационного комплекса. Бизнес-модель стандартного участника аналогичного рынка основана не на идеи узкой специализации (примером является специализация на услугах телевещания), а на специализации всего спектра товаров и услуг сферы информационно-компьютерных технологий. Именно этот тип управления бизнесом, с активным применением современных технологий, предоставит возможность значительно сократить издержки на техническое обеспечение, а также поддержку схожих решений, что позволит участникам почувствовать себя комфортно в конкурентной телевизионной среде.

Нестабильность технологии, поведения регуляторов, конкурентов и экономической ситуации подталкивает к пересмотру главных постулатов классической бизнес-модели телевидения. Не смотря на данный факт, основной целью является то, что новая модель

бизнеса создаст возможность увеличивать ценность компании, а также выделит дополнительные критерии конкурентоспособности бизнеса, что в период цифровизации имеет особое значение, т.к. ежедневно активно появляются новые технологии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Габибова М.Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III Междунар. науч. конф. - М.: Буки-Веди, 2018. - С. 85–87.
2. Дариенко О.Л. Повышение конкурентоспособности в системе оценки конкурентных преимуществ и стимулирования // Инновационные технологии в машиностроении, образовании и экономике. - 2017. - т. 10. - № 4–4 (6). - С. 28–36.
3. Кроливецкий Э.Н., Морщагина Н.А. Формирование системы стратегического управления развитием телекоммуникационных предприятий // Журнал правовых и экономических исследований. - 2014. - № 2. - С. 99-102.

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF EXISTING BUSINESS MODELS OF COMPETITION IN THE TELEVISION INDUSTRY: WORLD EXPERIENCE

Annotation. In this paper, industries also analyze new business models and their application in the television industry. It examines the digital processing process that has had a wide impact on the industry and has become one of the main drivers of change in the television environment. Various methods of using information technologies on television and various options for the development of television companies in the context of digitalization are investigated. New options for doing business and ways to monetize in this market are proposed.

Key words: business model, television, industry market theory, competition.

Tyutyunik O.M.

Scientific adviser: Polovyan A.V., Doctor of Economics, associate professor
Donetsk National University
E-mail: olgatyutyunk@yandex.ua

УДК 331.5-053.6

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ХЕДЖИРОВАНИЯ

Усатюк А.Ю.

*Научный руководитель: Козаченко Ж.Н. ст. преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. Хеджирование является наиболее важным методом страхования от рисков. Учитывая постоянную динамичность и неопределенность развития современного общества умение правильно защищать себя от возможных потерь – ключ к успешному функционированию компании.

Ключевые слова: хеджирование, риски, страхование, срочные контракты, товарная биржа

Актуальность. Проблема управления риском существует во всех секторах экономики. Любой субъект экономики на любом ее уровне неизбежно сталкивается с незапланированными или непредвиденными событиями, на которые необходимо адекватно реагировать, чтобы не понести убытки. Современная тенденция развития национальных и интернациональных финансовых систем заключается в глобализации финансов и финансового рынка. На состояние рынков оказывает влияние все большее число факторов, что приводит к увеличению частоты неожиданных изменений на рынках и усложнению проблемы оценки и снижения рисков, существующими при работе на финансовых рынках.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической и методологической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных экономистов, посвященные проблемам развития производных финансовых инструментов, использовавшихся в стратегиях хеджирования. Были рассмотрены статьи в экономических специализированных журналах, а также аналитические материалы срочного рынка РТС FORTS, рынка ФБ ММББ и Международного банка расчетов. Вопросами изучения теории хеджирования занимались такие исследователи, как Буренин А.Н., Фельдман А.Б., Грязнова А.Г., Строгалев А. и другие.

Цель исследования - анализ и оценка зарубежного опыта хеджирования как метода страхования рисков.

Результаты исследования - обоснование необходимости и важности использования инструментов хеджирования в деятельности компании для стабильного и непрерывного развития.

Хеджирование означает действие по уменьшению или компенсации подверженности риску. Хеджирование, во-первых, направлено на защиту компаний от изменений процентных ставок в невыгодную сторону, во-вторых, - на получение прибыли в результате выгодного их изменения. Все решения по хеджированию принимают топ-менеджеры компании.

В связи с противоречивостью хеджирования (наличием благоприятной и неблагоприятной стороны) существует 2 случая в его использовании: [1]

- когда риск неблагоприятных изменений больше риска благоприятных изменений;
- когда неблагоприятные изменения окажут сильное воздействие на доходы компании.

Многие компании принимают решение не в сторону хеджирования рисков, а в сторону «игры» на будущих изменениях процентных ставок, вследствие чего они имеют возможность получить большую прибыль, используя спекулятивные займы.

На практике известно 2 основных метода хеджирования процентного риска, указанных на рис. 1. [1].

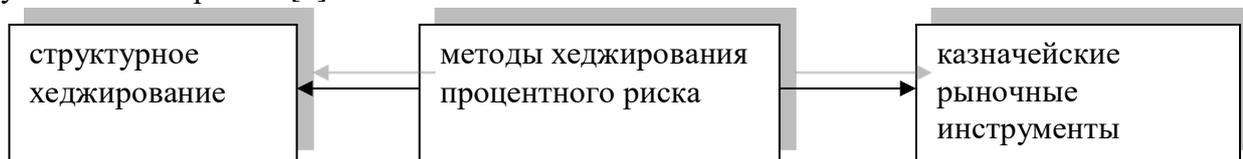


Рис.1. Методы хеджирования процентного риска

Структурное хеджирование достаточно простой и недорогой метод страхования процентных рисков, путем разумных займов и кредитов на денежных рынках. Данный метод подходит компаниям с крупными займами, но в любом случае полностью он не устранил процентные риски.

Еще одна противоречивость хеджирования заключается в том, что оно помогает снизить риск изменения цены, но не дает возможности воспользоваться этими изменениями с выгодой для себя.

Опыт зарубежного хеджирования достаточно велик и насчитывает не один десяток лет.

Постоянное развитие мирового рынка срочных контрактов породило многообразие методов снижения рисков с использованием опционов, свопов, фьючерсов и форвардов. Многие эксперты оценивают его объем и он составляет сотни триллионов долларов.

В современном мире даже самые небольшие фирмы стараются снизить риски через финансовые инструменты, не говоря о транснациональных компаниях.

Высокая активность по хеджированию товарных рисков сосредоточена на рынке нефти, авиа и сельском хозяйстве. Рассмотрим их поподробнее.

Основная цель добытчиков нефти – максимальная страховка от падения цен на «черное золото». Основными инструментами, которыми пользуются компании в данной отрасли, - это продажа фьючерса на нефть соответствующего сорта или покупка пут-опциона (которых предназначен для продажи) с таким базовым активом [2].

При функционировании в данной отрасли и желании пользоваться хеджированием необходимо учитывать момент входа на рынок срочных контрактов. Оптимальные периоды, чтобы открывать фьючерсный шорт от приемлемых уровней, - стабильность нефтяных цен, незначительный и постепенный рост или корректировка после снижения.

Большое количество «сланцевиков» застраховали свои контракты на десятки лет вперед и будут вполне рентабельными даже при высокой цене за баррель сырой нефти.

Что касается авиакомпаний, то они ищут способы снижения рисков от подъема нефтяных цен, которые влияют на цены авиатоплива.

Многие авиакомпании стали активно защищаться от набирающего обороты углеводородного тренда. По данным Reuters, несколько американских воздушных перевозчиков включились в масштабное хеджирование цен на топливо. В их числе, один из крупнейших игроков профильного рынка — компания Southwest Airlines. Ее менеджеры заявили, что они возобновляют хедж-программы, несмотря на потери от операций со срочными инструментами в размере \$1,8 млрд. [3]. Застрахованы существенные объемы до конца 2019-го, на 2020-ый и даже на 21-ый годы.

Если рассматривать направление сельского хозяйства, то можно обратиться к данным одной из крупнейших срочных бирж - Чикагской товарной биржи, СМЕ за 2019, 2020 года [4]. (Таблица 1, Таблица 2).

Таблица 1

Данные Чикагской фондовой биржи по сельскому хозяйству на 2019 год

	Количество, штук		Общая сумма, штук		
	globex	Открытый запрос	Количество	Открытый интерес	Изменение
Фьючерсы, опционы, форварды	1 407 766	35 724	1 464 415	7 456 870	39 611
В том числе фьючерсы	1 176 706	1 294	1 197 465	4 748 729	-3 088

Таблица 2

Данные Чикагской фондовой биржи по сельскому хозяйству на 2020 год

	Количество, штук		Общая сумма, штук		
	globex	Открытый запрос	Количество	Открытый интерес	Изменение
Фьючерсы, опционы, форварды	1 274 399	45 636	1 320 035	8 594 168	49 106
В том числе фьючерсы	964 966	39 664	1 004 630	4 849 322	670

Открытый интерес (количество контрактов в открытых позициях) по опционам и фьючерсам только по сельскохозяйственному направлению биржи исчисляется миллионами штук. На начало декабря 2019 г. — свыше 7 млн, в том числе, фьючерсов — почти 5 млн. Важно отметить, что основная цель покупки/продажи подобных инструментов не спекуляция, а хеджирование товарных рисков в аграрном секторе.

Исходя из данных таблиц видно, что количество срочных контрактов в 2020 по сравнению с 2019 уменьшилось, однако открытый интерес неуклонно растет.

Динамика срочных контрактов за 2 года изображена на диаграммах, отражающей снижение количества заключенных фьючерсных, опционных и форвардных контрактов в 2020 году по сравнению с 2019, а также суммарный открытый интерес по фьючерсам в Америке и Европе за 2019 год (Рис.2.).

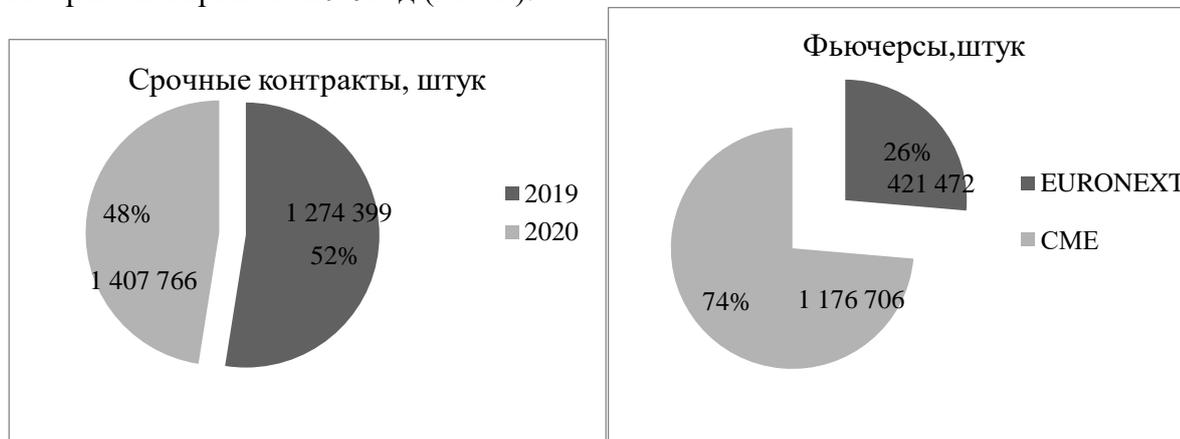


Рис.2. Динамика срочных контрактов и отдельно фьючерсов по данным Чикагской фондовой биржи за 2019, 2020 год

Изучая биржевой список срочных «агроконтрактов» можно насчитать практически сотню позиций, включая все значимые сельскохозяйственные продукты: от кукурузы до животного скота.

В сравнение с Чикагской товарной биржей можно поставить европейскую биржу EURONEXT, которая также активно торгует опционами и фьючерсами на с/х продукцию.

Суммарный открытый интерес по кукурузе, пшенице и рапсу на середину декабря 2019 г. превышает 400 тыс. фьючерсных контрактов [5]. (Таблица 3)

Таблица 3

Данные биржи EURONEXT по сельскому хозяйству

Агрокультура	Количество, штук
Фьючерсы кукурузы	24 540
Фьючерсы пшеницы	305 506
Удобрения	-
Фьючерсы рапса	90 426

Анализируя данные Чикагской фондовой биржи и европейской биржи EURONEXT, можно сделать выводом том, что суммарный открытый интерес по фьючерсам в сельском хозяйстве в Америке намного выше, чем в Европе за 2019 год.

Подводя итоги, можно выделить основные особенности использования Чикагской фондовой биржи и европейской биржи EURONEXT (Рис.3).

Проанализировав зарубежный опыт хеджирования, можно сделать вывод, что стоит ориентироваться на принципы Чикагской фондовой биржи.

Российское хеджирование уступает зарубежному в силу своей слабой заинтересованности в многообразии его методов – нет достаточно развитого рынка необходимых срочных контрактов и других финансовых инструментов и, как следствие, их небольшая востребованность.

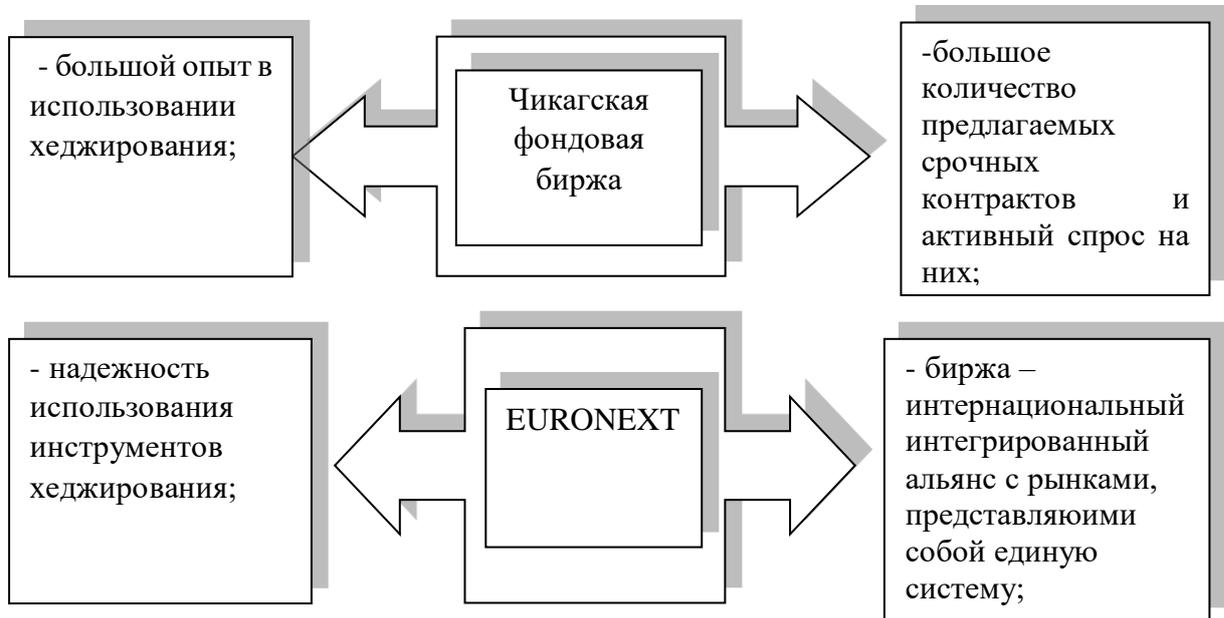


Рис.3. Особенности использования Чикагской фондовой биржи и европейской биржи EURONEXT

Выводы.

Грамотное управление финансовыми рисками с помощью инструментов хеджирования позволит предприятию пройти периоды волатильности на валютно-товарных рынках с минимальными потерями, сгладить динамику доходной и расходной части. Следствием вполне может стать и получение дополнительной прибыли.

Таким образом, в развитых странах с высоким уровнем экономического развития уже давно применяются различные инструменты хеджирования, как методы страхования рисков в международной деятельности компаний.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1) Случаи использования хеджирования [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://knowledge.allbest.ru/bank/2c0b65635b2ad68a4c53b88421216d27_0.html
- 2) Хеджирование в нефтяной сфере [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://pfladvisors.com/bez-rubriki/zarubezhnyj-opyt-hedzhirovaniya/>
- 3) Хеджирование цен на топливо [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.reuters.com/>
- 4) Данные Чикагской фондовой биржи по сельскому хозяйству [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.cmegroup.com/>
- 5) Данные биржи EURONEXT по сельскому хозяйству [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://investprofit.info/euronext/>

ANALYSIS OF THE HEDGING FOREIGN EXPERIENCE

Annotation. Hedging is a very important risk insurance method. Given the constant dynamism and uncertainty of the modern society development, the ability to properly insure oneself against possible losses is the key to the successful functioning of the company.

Keywords: hedging, risks, insurance, fixed-term contracts, commodity exchange.

Usatyuk A.U.

Scientific adviser: Kozachenko Zh.N., senior lecturer

Donetsk National University

E-mail: albina.usatyuk@bk.ru

УДК 368.914

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ РФ

Францишко В.С.

**Научный руководитель: Алексеенко Н.В. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

Аннотация. В данной работе предложена концепция совершенствования системы пенсионного страхования Российской Федерации. Целью работы является разработка на основе системного подхода концептуальной модели совершенствования системы пенсионного страхования и механизма ее реализации, направленных на повышение благосостояния населения пенсионного возраста.

Ключевые слова: пенсионное страхование, эффективность, финансовая устойчивость, рентабельность страховых взносов, заработная плата.

Для правильного применения системы пенсионного страхования необходимо использовать концептуальный подход.

Концептуальный подход - это подход, предусматривающий предварительную разработку концепции исследования, то есть совокупность ключевых положений, определяющих общую направленность и преемственность исследования.

Нами предложен концептуальный подход к совершенствованию системы пенсионного страхования Российской Федерации, который включает в себя: принципы, цель, задачи, функции пенсионного фонда и критерии оценки эффективности (рис. 1).

В ходе исследования были определены основные принципы пенсионного страхования, а именно: эволюционность, солидарность поколений, многоуровневость строения, институциональная определенность, социальная ориентированность, всеобщность и добровольность формирования пенсионных прав, приоритетность социального страхования, а в качестве инновационных принципов можно рассматривать возможность дополнительного пенсионного обеспечения, снижение пенсионной нагрузки, оптимизацию распределения пенсионных выплат и активизацию индивидуального пенсионного накопления.

Эволюционный подход к изучению условий и особенностей процесса возникновения, формирования и развития пенсионной системы как формы социальной защиты населения позволяет методом декомпозиционного анализа принципов реализации пенсионной политики ее определять трехкомпонентную институциональную структуру современной пенсионной системы, представленную государственным пенсионным страхованием, обязательным пенсионным страхованием и дополнительным пенсионным обеспечением и страхованием.

Анализ современной системы пенсионного страхования в России в рамках эволюционного подхода свидетельствует о том, что нынешняя система распределения пенсионного страхования по-прежнему направлена на важнейшую страховую составляющую. [1]

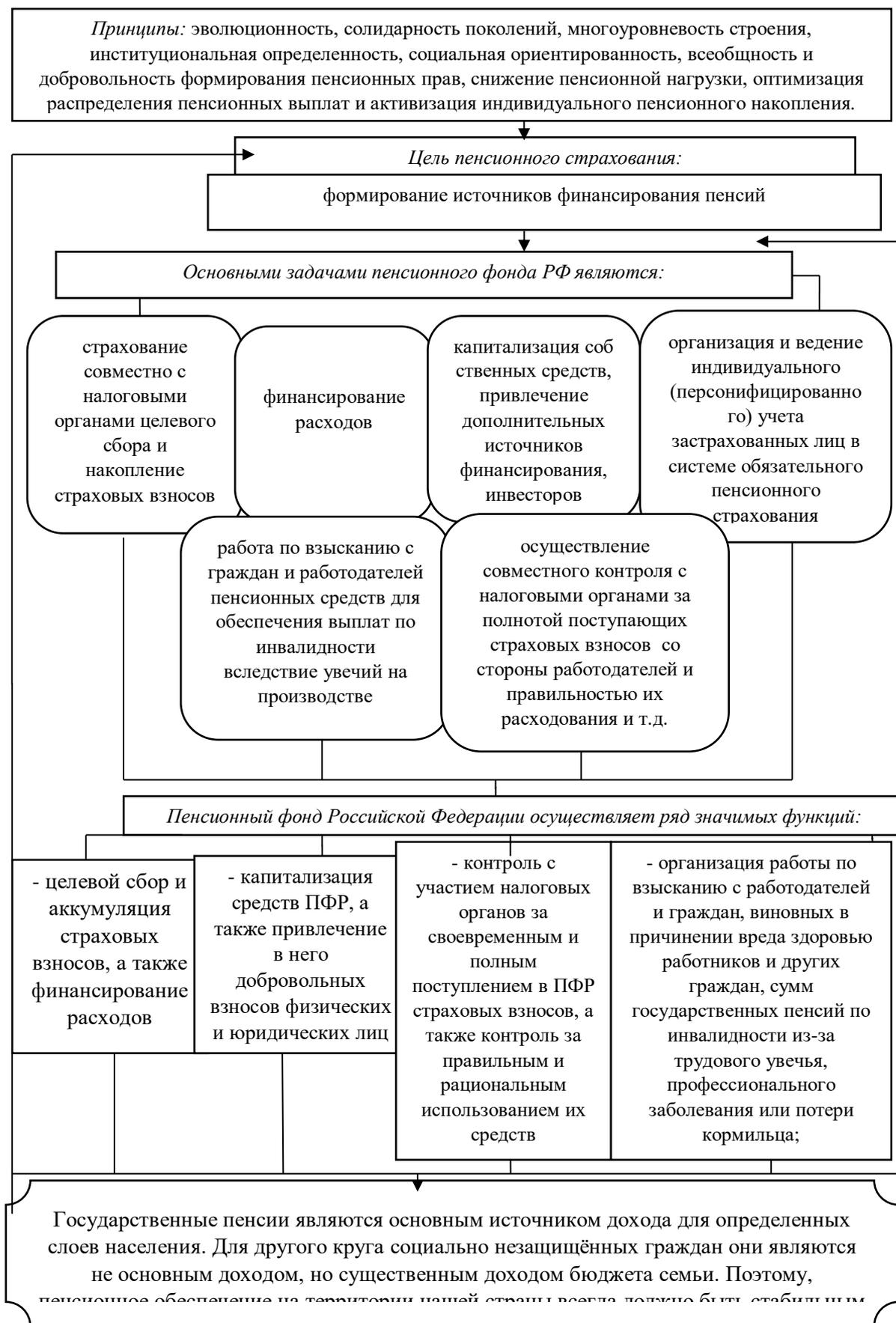


Рис.1 Концептуальная модель совершенствования системы пенсионного страхования РФ

Принцип солидарной системы, основанный на солидарности поколений, заключается в том, что трудоспособное работающее население, рассчитывая определенную часть дохода, обеспечивает выход на пенсию пенсионерам. Социальная ориентированность означает значительные масштабы от перераспределения доходов между более богатыми и менее обеспеченными группами населения, накопление в федеральном и региональном бюджетах средств, предназначенных для оказания социальной поддержки населению.

Для достижения определенной в работе цели пенсионного страхования необходимо решить следующие задачи, а именно:

- обеспечение целевого сбора и накопление страховых взносов совместно с налоговыми органами;

- финансирование расходов - это урегулированное правовыми нормами выделение (отпуск) средств на безвозвратной и безвозмездной основе для развития и деятельности предприятий, организаций и учреждений в соответствии с их задачами и функциями;

- капитализация собственных средств, привлечение дополнительных источников финансирования, инвесторов. Капитализация - конвертация денежных средств (часть чистой прибыли, дивидендов и т.п. или всей прибыли) в добавочный капитал, дополнительные факторы производства (таких как: средства труда, предметы труда, рабочая сила и т. д.), что приводит к увеличению собственного капитала. Размер ссудных источников во многом определяется рыночной стоимостью ссудного капитала, наличием имущества для залога, а привлеченных источников – от уровня развития финансового рынка, в частности рынка ценных бумаг;

- работа по взысканию с граждан и работодателей пенсионных средств, для обеспечения выплат по инвалидности в результате травм, полученных на производстве;

- контролировать совместно с налоговыми органами полноту поступающих страховых взносов от работодателей и правильность их расходования;

- организация и ведение индивидуального (персонифицированного) учета застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования.

Персонифицированный учет заключается в аккумуляции, обработке, систематизации и хранении предусмотренных законодательством о пенсионном страховании сведений о физических лицах, связанных с определением права на выплаты из пенсионного фонда и их размер по общеобязательному государственному пенсионному страхованию.

Основными задачами персонифицированного учета являются: создание единого государственного автоматизированного банка для предоставления информации о физических лицах; содействие развитию заинтересованности физических лиц в осуществлении платежей на общеобязательное государственное пенсионное страхование и создание условий для их контроля за уплатой этих платежей; содействие созданию условий для более полного поступления платежей на пенсионное страхование; создание информационных предпосылок для определения размера суммы страховых выплат по пенсионному страхованию в зависимости от продолжительности страхового стажа и личного вклада физического лица в формирование средств для данного страхования; обеспечение защиты информации о физических лицах в соответствии с законодательством; информационное обеспечение задач планирования и прогнозирования в пенсионной системе страхования.

Пенсионный фонд Российской Федерации выполняет ряд значимых функций:

- целенаправленный сбор и накопление страховых взносов, а так же финансирование расходов;

- капитализация средств ПФР, а также привлечение на добровольной основе взносов физических и юридических лиц;

- контроль с участием налоговых органов для своевременного и полного поступления страховых взносов по ПФР, а также контроль за рациональным и правильным расходованием его средств;

- организация работы по сбору с работодателей и граждан, виновных в вреде здоровью работников и других граждан, сумм государственных пенсий по инвалидности из-за несчастного случая на работе, профессиональных заболеваний или в случае потери кормильца.

Государственные пенсии являются основным источником дохода для определенных групп населения. Для другой группы социально незащищенных граждан они являются не основным, а значительным доходом из семейного бюджета. Поэтому, пенсионное страхование в нашей стране всегда должно быть стабильным и устойчивым. Пенсионное страхование - это вид материального обеспечения граждан, устанавливается государством в виде пенсий и социальных услуг, которые предоставляются с наступлением пенсионного возраста, достижением трудового стажа или в связи с утратой трудоспособности или смертью кормильца за счет средств Пенсионного фонда, Фонда социального страхования и государственного бюджета.

Эффективность пенсионного страхования зависит от следующих условий:

1. Достаточность выплат, что означает обеспечение каждого работника государственной пенсией в виде сочетания выплат из солидарной и обязательной накопительной системы.

2. Финансовая стабильность, предполагает финансовую устойчивость системы в ближайшем и отдаленном будущем.

Эффективность социального страхования как элемента социальной защиты зависит от многих факторов, а именно: разработка стратегии социально-экономического развития государства, учета теоретических основ, а также научно-методического аппарата, выявление отечественных реалий, внедрение зарубежного опыта и т.п.

Эффективность системы обязательного пенсионного страхования определяется уровнем пенсий, нагрузкой на бизнес и результатами, указанными в государственной программе Российской Федерации «Развитие пенсионной системы». Программа появилась очень давно. Одной из главных целей ее разработки является плановый переход к программному бюджету, который более прозрачный и ориентированный на результат. Однако министерства и ведомства, которые принимали участие в разработке программы, не смогли договориться о ней между собой до принятия бюджета и решение правительства было отложить ее разработку на неопределенный срок. Кроме того, программа была определена сроком до 2025 г., а прогноз социально-экономического развития России был представлен Минэкономразвития России до 2030 г. К тому же, сама пенсионная система очень громоздка, и внесенные в нее изменения могут проявиться через несколько десятилетий. До 2025 года, пенсионная система не успеет себя показать. В ожидаемых результатах реализации программы приводятся показатели. [2]

Часть целевых показателей не позволяет адекватно оценить ход реализации госпрограммы, так как реальное значение показателя может быть, как положительным, так и отрицательным. Такие показатели включают в себя: изменение отношения сумм трансфертов из федерального бюджета к балансу, валоризацию, компенсацию выпадающих доходов за счет установления пониженных тарифов, возмещение расходов по выплате пенсий в связи с зачетом в страховой стаж не страховых периодов к объему ВВП, %. Данный показатель в приведенной формулировке не отражает достижения целей государственной программы, так как не характеризует желаемую тенденцию развития распределительной составляющей обязательного пенсионного страхования и не соответствует требованию сопоставимости. Следует отметить нестабильную динамику значений ряда показателей (например, «Доходность средств пенсионных

накоплений»)), что не может свидетельствовать о прогрессе в достижении целей и решения задач госпрограммы.

Многие показатели, представленные в госпрограмме, не соответствуют ее целям и не решают поставленных задач. В то же время можно отметить, что большинство показателей направлено либо на экономию средств федерального бюджета, либо на обеспечение пенсионеров. Исходя из определения финансовой устойчивости пенсионной системы, главное - своевременное выполнение пенсионных обязательств. Обязательства, в свою очередь, должны удовлетворять нынешних и будущих пенсионеров. Индексация позволяет оценить рост страховых выплат пенсионерам. Значение и динамика этого показателя должны позволить работникам увидеть результат выплаченных премий или сигнализировать государству о невозможности привлечь внимание работающего поколения к системе, а также мотивировать его на получение «белой» зарплаты. Необходим показатель, который мог бы показать эффективность системы обязательного пенсионного страхования в виде отдачи для застрахованного лица, то есть возврат суммы страховых взносов, уплаченных в виде пенсии, или насколько эффективно работает страховой тариф. Существующий коэффициент замещения не может отражать выгоды застрахованных лиц от уплаты страховых взносов.

Таким образом, если работники смогут оценить эффективность уплачиваемых страховых взносов исходя из суммы уплаты этих пенсионных взносов, то это поможет повысить доверие к системе. Здесь также в полной мере может проявиться страховой принцип финансовой устойчивости в виде эффективности персонализированного тарифа. Рекомендуется сравнить эту эффективность с эффективностью работы организации. На микроуровне прибыльность и полезность работы показывает рентабельность. За отдачу средств, вложенных в предприятие, отвечает рентабельность продукции, которая рассчитывается как отношение прибыли к себестоимости, где прибыль - это отдача, а себестоимость – это средства, которые были затрачены. Если перенести формулу на работу Пенсионного фонда, то для застрахованного лица в качестве основного участника, прибылью будет пенсионные права, а себестоимостью – страховые взносы. Для пенсионной системы предлагается назвать этот показатель «рентабельностью страховых взносов». [3]

Поскольку показатель предусматривает эффективность работы страхового принципа, то страховые взносы учитываются только по индивидуальному тарифу, а размер пенсии соответственно без учета фиксированной выплаты.

Фиксированная выплата страховой пенсии по старости определяется правительством и выплачивается в определенном (фиксированном) размере. Все виды страховых пенсий включают в себя фиксированную выплату. Для каждой категории пенсионеров устанавливается определенная сумма. Ежегодно государство проводит индексацию фиксированной выплаты к страховой пенсии, в результате чего общая сумма увеличивается.

Формула расчета «рентабельности страховых взносов» предлагается представить в следующем виде:

$$P_{св} = (П \times t \div СВ - 1) \times 100\% \quad (1)$$

где $P_{св}$ – рентабельность страховых взносов; $П$ – страховая пенсия без учета фиксированной выплаты в год назначения пенсии; t – период дожития пенсионера; $П \times t$ – пенсионные права, в рублях; $СВ$ – уплаченные страховые взносы в части индивидуального тарифа.

Показатель рентабельности отражает эффективность страховой деятельности по отношению к обороту. Рентабельность страховой деятельности отражает удельный вес прибыли в каждом рубле выручки от реализации страховых услуг.

Показатель «рентабельность страховых взносов» предоставит возможности: определить, какую выгоду застрахованный получает от уплаты страховых взносов; оценивать адекватность формулы расчета индексации страховой пенсии; определить давление, которое демография оказывает на распределительную систему.

Если государство открыто ежегодно рассчитывать доходность страховых взносов, то работники могут оценить свой финансовый результат по потраченным средствам.

Как экономическая категория, финансовые результаты определяются как разница между совокупной выручкой и совокупными расходами предприятия. Превышение валового совокупного дохода над совокупными расходами становится возможным благодаря созданию прибавочной стоимости. Прибавочная стоимость выступает в виде увеличения стоимости товара относительно затрат на его производство, как приращение всего авансированного капитала.

Как относительная категория, рентабельность страховых взносов показывает, сколько дохода в виде пенсии приходится на единицу расходов в виде страхового взноса. Если 1 рубль страхового взноса равен 1 рублю пенсии, то рентабельность равна 0%. Это говорит о том, что застрахованное лицо получит объём пенсии, который соответствует сумме страховых взносов, ни больше, ни меньше. Если при расчете по предложенной формуле рентабельность окажется отрицательной, то участники системы недополучают внесенных средств. При рентабельности больше 0% можно говорить о том, что была проведена индексация внесенных средств.

Пенсионный фонд РФ должен сохранять свою независимость в качестве финансового и кредитного учреждения, имеющего право на управление совокупной частью пенсии, назначения и выплаты пенсий. Одной из важнейших задач этого периода развития Пенсионного фонда РФ является усиление контроля за внутренними платежными операциями Фонда и обеспечение полноценного функционирования системы общественного контроля за его деятельностью. От эффективности пенсионной системы зависит моральное состояние всего общества. Пенсионный фонд в своей деятельности стремится реализовать весь комплекс возложенных на него задач и функций, а правительство вводит новые законодательные и нормативные акты, направленные на стабилизацию работы Пенсионного фонда, повышение благосостояния граждан, нуждающихся в пенсионном обеспечении.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Будько С.А. Целевая модель обязательного пенсионного страхования в России / С.А. Будько // Известия Байкальского государственного университета. – 2016 г. – №1. – С. 15 – 23.
2. Сильчук А.А. Эффективность системы обязательного пенсионного страхования для застрахованного лица. /А.А. Сильчук // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2016. – №. 3.
3. Официальный сайт Пенсионного фонда Российской Федерации. [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.pfrf.ru

CONCEPTUAL MODEL OF IMPROVING THE PENSION INSURANCE SYSTEM OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. In this paper, the concept of improving the pension insurance system of the Russian Federation has been developed. The purpose of the work is to develop, on the basis of a systematic approach, a conceptual model for improving the pension insurance system and a mechanism for its implementation, aimed at increasing the welfare of the population of retirement age.

Keywords: pension insurance, efficiency, financial stability, profitability of insurance premiums, wages.

Francishko V.S.

Scientific adviser: Alekseenko N.V. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: veronika.mars27@gmail.com

УДК 336.276:330.131.7

ФАКТОРИНГ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ

Харленко В. Б.

*Научный руководитель: Костина Т.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. Современный международный бизнес характеризуется сложностью организации и многоуровневой структурой, нестабильностью политической и экономической конъюнктуры, а также высококонкурентной средой. Исходя из этого, предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, подвержены многочисленным видам рисков, наиболее значимыми из которых являются экономические и финансовые. В статье предлагается анализ возможности использования факторинга как одного из эффективных методов по управлению задолженностями предприятий, снижения рисков и повышения финансовой устойчивости компаний при осуществлении внешнеэкономической деятельности. *Ключевые слова:* финансовый риск, факторинговая операция, эффективность, бизнес, дебиторская задолженность.

Постановка проблемы. В современных условиях предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, подвержены многочисленным финансовым и экономическим рискам, связанным с возникновением кредиторской или дебиторской задолженности за уже выполненные поставки товаров или оказанные услуги. Возникновение данных рисков подвергает предприятия угрозам потери прибыли или невозможности эффективного осуществления хозяйственной деятельности. Таким образом, изучение и внедрение методов управления рисками является актуальным аспектом деятельности современного предприятия. Одним из наиболее эффективных методов выступает факторинг, изучению данного метода и посвящена данная статья.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. Теоретическую основу исследования составили труды таких отечественных ученых, как В. Б. Мантусова, С.В.Овсейко, В.Е. Рыбалкина и др.

Цель исследования заключается в рассмотрении факторинговых операций как одного из наиболее эффективных методов управления финансовыми рисками предприятия, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, на примере ООО«Элмико».

Основные результаты исследования. Факторинг является одним из наиболее эффективных разновидностей снижения финансовых рисков в операционной деятельности предприятий, занимающихся внешнеторговой деятельностью, и сочетает в себе характеристики торгового-комиссионной операции и процедуры кредитования. Основными признаками данного метода управления финансовыми рисками является:

- предварительная оплата долговых обязательств, выраженная в форме кредитования;
- страхование компании-поставщика от кредитных рисков;
- предшествование ведению бухгалтерского учета компании, осуществляющей поставку;
- инкассирование дебиторской задолженности поставщика [1, с.102].

На основании выделенных нами признаков факторинговой операции как метода по управлению финансовыми рисками предприятия можно сформулировать определение понятия факторинг, как способа незамедлительного получения платежа сразу после отгрузки товара и оказания услуги. Это является особенно удобным для компаний, предоставляющих отсрочку своим покупателям (торговые предприятия, сети, дилеры). В свою очередь, для компании-покупателя, факторинг выражается в форме

финансирования кредиторской задолженности и позволяет получить отсрочку платежа без необходимости предоставления залогового обеспечения [2, с. 115].

Использование факторинга в международной торговле может быть очень выгодно в тех случаях, когда торговля осуществляется между странами с существенными различиями в их экономических и правовых системах.

Предметом факторинга является финансирование (кредитование) одного лица фактором в счет уступки последнему денежного требования этого лица к третьей стороне.

Основными участниками факторинговой операции являются: продавец товара (кредитор), фактор (посредник) и покупатель товара (дебитор). Характеристика данных сторон факторинговой операции представлена в таблице 1.1.

Таблица 1.1

Стороны факторинговой операции

Участник	Характеристика
Продавец товара (кредитор)	Осуществляет поставку и продает свою дебиторскую задолженность, или, проще говоря, право взыскать положенную по контракту сумму
Фактор (посредник)	Факторинговая компания или банк, выкупающие задолженности
Покупатель товара (дебитор)	Получает товар, а потом оплачивает задолженность уже не кредитору напрямую, а факторинговой компании.

Сегодня во всем мире популярность факторинговых операций стремительно растёт, что указывает на безусловную эффективность факторинговой операции, выступающей в качестве средства рационального управления задолженностями, возникающими при осуществлении международной хозяйственной деятельности. В частности, в России число факторинговых операций за последние пять увеличилось на 85%, а количество заключенных договоров составила 6,8 тыс. руб. Представленная статистика указывает на существование значительных преимуществ для внешнеторговых партнеров при использовании услуг факторинговой фирмы. Характеристика положительных черт факторинга представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Преимущества факторинга

Преимущество	Характеристика
1. Отсутствие залогового обеспечения	Проведение факторинговой операции в отличие от получения банковского кредита не требует обязательное материальное залоговое имущество. При использовании факторингового финансирования дебиторская задолженность выступает в качестве обеспечения.
2. Лояльность требований к компании-поставщику	Для принятия решения о финансировании фирма-фактор учитывает не только потенциал предприятия-поставщика. В большей степени внимание обращается на платежеспособность дебиторов.
3. Гибкость схемы работы	Использование факторинга подразумевает перечисление средств компании-поставщику по факту выполнения поставки товара или оказания услуги, то есть в соответствие с объемом реализации, а для компании-покупателя сохраняет (в некоторых случаях увеличивает) срок оплаты. В сравнение с кредитованием факторинг не имеет четкого графика выплаты задолженности, а ориентирован на соответствие реальному объёму продаж.
4. Отсутствие рисков неплатежей со стороны дебиторов	По условиям обслуживания одного из видов факторинговой операции – факторинг без регресса, весь объём рисков, связанных с неуплатой дебиторами своих обязательств, принимает на себя фирма-фактор. Таким образом, компания-поставщик получает полноразмерный платеж, а также лишается необходимости контроля дебиторской задолженности и управления финансовыми рисками.
5. Возможность активного развития бизнеса	Факторинговые операции позволяют компании-экспортеру наращивать товарооборот своей продукции или услуг, обеспечивая производственный цикл компании необходимыми для этого

Преимущество	Характеристика
	свободными денежными средствами, полученными благодаря факторингу незамедлительно после отгрузки товара или оказания услуги.

Таким образом, предприятие, использующие услуги факторинговой фирмы при осуществлении своей внешнеэкономической деятельности, существенно экономит на создании системы управления финансовыми рисками и получает возможность наращивать производственные мощности благодаря значительному сокращению периода финансового цикла.

Проиллюстрируем эффективность использования факторинга в качестве метода управления финансовыми рисками на примере предприятия ООО «Элмико» специализирующегося на поставках низковольтного и высоковольтного электрооборудования заводов-производителей Украины, России, Франции, Германии, Финляндии, а также предоставлению услуг по обучению спецорганизаций монтажу электрооборудования Tyco Electronics Raychem GmbH. Целью общества с ограниченной ответственностью «Элмико» является получение прибыли путем осуществления производства, торговой и посреднической деятельности, выполнение работ и оказание услуг, осуществление внешнеэкономической деятельности. Данное предприятие имеет филиал в Белоруссии и осуществляет внешнеэкономическую деятельность путем импортирования товаров и реализации его на территории Украины, России и Белоруссии. Основной проблемой ведения внешнеэкономической деятельности на предприятии является то, что дебиторская задолженность имеет критическое значение, и это не может свидетельствовать о благополучном состоянии расчетов предприятия с потребителями. Дебиторская задолженность всегда отвлекает средства из оборота, препятствует их эффективному использованию, следствием чего является напряженное финансовое состояние предприятия [3].

В связи с этим, можно сделать вывод, что у компании «Элмико» недостаточно имеющихся денежных средств для того, чтобы оплачивать свои текущие обязательства перед кредиторами. Исходя из данного утверждения, рекомендовано использовать импортный факторинг, который позволит компании осуществлять импортные закупки на условиях отсрочки платежа, без открытия аккредитива или оформления банковской гарантии. Для выбора наиболее выгодного метода снижения рисков, связанных с нехваткой денежных средств, были рассмотрены услуги двух банков, предоставляющих услуги факторинга: «Сбербанк» в России и «Белгазпромбанк» в Белоруссии (табл. 1.3) [4, 5].

Таблица 1.3

Условия предоставления факторинга в банках

Условия финансирования	«Сбербанк»	«Белгазпромбанк»
Финансирование	100%	50%
Срок заключения контракта	Бессрочный контракт	Бессрочный контракт
Отсрочка платежа	120 дней + 30 дней	90 дней
Комиссия за услуги	0,15 %	1,15 %
Минимальная сумма лимита	-	-
Процентная ставка	12-15 %	22%

Из вышестоящих данных необходимо рассчитать, в каком из банков наиболее выгодные условия для заключения факторингового контракта. Для этого рассчитаем сумму долга компании за использование услуги факторинга в каждом из банков.

Формула расчета факторинга:

$$Ц = C \times (D \times П + K) \quad (1.1)$$

где:

C - сумма платежного документа (уступленного денежного требования);

D - величина кредита по отношению к сумме счетов, доли единицы;

$П$ - ставка банковского процента, доли единицы;

K - размер комиссионных за услуги, доли единицы.

За сумму платежного документа возьмем условно 1000000 руб.

Таким образом, согласно расчетам по формуле (1), имеем:

1. «Сбербанк»:

$$Ц = 1000000 \times (1 \times 0,15 + 0,0015) = 151500 \text{ руб.}$$

2. «Белгазпромбанк»:

$$Ц = 1000000 \times (0,5 \times 0,22 + 0,0115) = 152500 \text{ руб.}$$

Следовательно, «Белгазпромбанк» предлагает самые выгодные условия для факторинговых операций. Для того чтобы еще раз доказать, что использование факторинга рациональнее, чем использование банковского кредита, рассчитаем долг предприятия при использовании банковского кредита и при использовании факторинга при покупке товара стоимостью 1000000 руб. в «Белгазпромбанке».

Формула кредита под простой процент:

$$S = P \times (1 + i_n \times n) \quad (1.2)$$

где:

P – стоимость взятого кредита

i_n – годовая ставка

n – количество лет

«Белгазпромбанк» предоставляет кредит под 21% годовых [5].

Следовательно, согласно расчетам по формуле (1.2), имеем:

$$S = 1000000 \times \left(1 + 0,21 \times \left(\frac{90}{365}\right)\right) = 1052500 \text{ руб.}$$

Выводы. Таким образом, при использовании услуги факторинга, предприятие затратит гораздо меньше, чем при взятии ссуды в банке. Представленные расчеты наглядно иллюстрируют преимущества использования факторинга во внешнеэкономической деятельности для рационального управления финансовыми рисками предприятия. Факторинг предоставляет наиболее выгодные условия финансирования, минимизирует затраты по управлению задолженностью и ускоряет период финансового цикла предприятия, что положительно влияет на финансовое состояние компании, а также снижает существующие финансовые риски.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Овсейко С. В. Международные расчеты. Право и практика / С.В. Овсейко. - М.: Амалфея, 2016. - 348 с.
2. Международные экономические отношения. Учебник / Под ред. В.Е. Рыбалкина, В.Б. Мантусова. - М.: Юнити, 2018. - 382 с.

3. Официальный сайт компании ООО «Элмико». Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://elmico.com.ua/> (дата обращения 16.12.20 г.).
4. Официальный сайт «Белгазпромбанка». Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://belgazprombank.by/> (дата обращения 17.12.20 г.).
5. Официальный сайт «Сберб» банка. Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.sberbank.ru/ru/person> (дата обращения 17.12.20 г.).

FACTORING AS A METHOD OF FINANCIAL RISK MANAGEMENT

Annotation. Modern international business is characterized by a complex organization and multilevel structure, instability of the political and economic environment, as well as a highly competitive environment. On this basis, enterprises engaged in foreign economic activity are exposed to numerous types of risks, the most significant of which are economic and financial. The article proposes an analysis of the possibility of using factoring as one of the effective methods for managing enterprises' debts, reducing risks and increasing the financial stability of companies in the implementation of foreign economic activity.

Keywords: financial risk, factoring, efficiency, business, accounts receivable.

Kharlenko V.B.

Scientific adviser: Kostina T.V. Ph.D., associate professor
Donetsk National University
E-mail: lera.kharlenko@yandex.ru

УДК 339.9

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМОВ ФИНАНСОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ АСЕАН

Хлюбка Д.А.

*Научный руководитель: Некрасова О.Л. д.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной работе рассматриваются основные механизмы, обеспечивающие финансовую интеграцию АСЕАН. Были исследованы финансовые инициативы в рамках экономического сотрудничества государств АСЕАН, а также результаты интеграционного процесса в рамках Ассоциации. В статье также анализируются основные итоги и перспективы финансовой интеграции АСЕАН.

Ключевые слова: АСЕАН, Экономическое сообщество АСЕАН, финансовая интеграция, механизмы интеграции, международные экономические отношения

Актуальность данной статьи обусловлена возросшей в последние несколько десятков лет ролью интеграционных процессов в международных экономических отношениях. Одним из наиболее примечательных примеров интеграционных процессов является Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), чья роль в мировом сообществе значительно усилилась за последние годы. С момента своего создания Ассоциация накопила ценный багаж опыта в сфере выработки коллективных подходов к решению проблем региона. Кроме того, АСЕАН создала широкую систему диалоговых партнерств с ведущими государствами. Изучение процесса финансовой интеграции Ассоциации также представляет интерес в том плане, что именно благодаря активному сотрудничеству и взаимодействию стран-участниц АСЕАН данный регион и стал одним из наиболее динамично развивающихся в мире.

Цель исследования – проанализировать базовые механизмы финансовой интеграции АСЕАН, а также проследить ее основные результаты и перспективы.

Статья основана на научных трудах Амирова В.Б., Ле Ван Ха, Sopanha S.A., Guerin J., Rillo A.D., а также отчетах международных организаций.

АСЕАН по своей сути является форумом государств, благодаря чему обладает специфической организационной структурой и механизмами функционирования (табл. 1). Согласно учредительным документам, высшим руководящим органом является саммит лидеров, который с 2001 г. проводится 2 раза в год. Кроме того, ежегодно проходят встречи министров иностранных дел (ASEAN Ministerial Meetings – АММ)., созданных для формирования и координации текущей деятельности в рамках АСЕАН. Отчеты данных встреч предоставляются на саммите АСЕАН. Также, кроме встреч министров иностранных дел, проводятся и встречи министров других сфер.

Модель интеграции АСЕАН построена на формировании и развитии торгового, инвестиционного и финансового сотрудничества, а также сотрудничества в иных сферах, в которую также входит урегулирование политических вопросов. По своему замыслу, интеграция АСЕАН должна носить исключительно экономический характер и должна проходить в три основных этапа:

1. Цель первого этапа – достигнуть взаимных преференций в торговле ограниченной номенклатурой товаров и услуг, для чего необходимо создание единого рынка товаров и услуг. Для этого были предприняты меры по устранению тарифных и нетарифных барьеров в торговле. Первый этап был реализован в формате подписания Соглашения о создании Зоны свободной торговли АСЕАН в июле 1992 г. Кроме того, в декабре 1995 г.. было подписано Рамочное соглашение АСЕАН по услугам.
2. Цель второго этапа – формирование единого рынка капитала, благодаря которому будет возможно создание инвестиционной зоны АСЕАН. Для достижения поставленной цели была проведена либерализация в сфере инвестиций, а также проведено согласование вопросов конкуренции на рынках товаров и услуг, а также стандартов в сферах труда и экологии. Основы данного этапа были заложены в 1998 г. с подписанием Рамочного соглашения о формировании инвестиционной зоны в АСЕАН. Позже в 2009 г. данное соглашение трансформировалось во Всесторонний инвестиционный договор, в ходе реализации которого должен быть сформирован единый рынок капитала.
3. Цель третьего завершающего этапа – это достижение региональной экономической интеграции, итогом которой должно стать формирование Экономического сообщества АСЕАН, в котором будут построен общий рынок и создано единое экономическое пространство. Решение о создании Сообщества АСЕАН было принято в 2003 г. В тот же год начались активные процессы по созданию экономического, политического и социокультурного сообществ в рамках Ассоциации [2].

Таблица 1

Механизмы функционирования АСЕАН

Орган	Роль
Высший руководящий орган	Саммит лидеров государств-членов АСЕАН
Орган, формирующий и координирующий текущую деятельность	Встречи министров иностранных дел государств-членов АСЕАН
Координационные механизмы	1. Встречи министров финансов, экономики и министров различных отраслей экономики государств-членов АСЕАН 2. Встречи министров других сфер государств-членов АСЕАН 3. Встречи старших чиновников (заместители министров, руководители центральных банков и т.д.) государств-членов АСЕАН

Исполнительные структуры	<ol style="list-style-type: none"> 1. Постоянный комитет АСЕАН 2. Секретариат АСЕАН 3. Национальные секретариаты в структуре Министерств иностранных дел государств-членов АСЕАН
--------------------------	---

Источник: [2]

В АСЕАН важное внимание уделяется построению интегрированных отношений в сфере инвестиций, что непосредственно связано с развитием финансового сотрудничества. Первым юридическим документом, регулирующим сотрудничество в данной сфере, является Соглашение о сотрудничестве стран АСЕАН в финансовой сфере, которое было принято в марте 1997 г. В последующие годы были приняты еще несколько важных документов, на которых основывается финансовая интеграция АСЕАН. Важнейшими из них являются:

- «Видение АСЕАН 2020» в 1997 г.
- Дорожная карта валютно-финансовой интеграции стран АСЕАН в 2003 г., которая стала фундаментом Экономического сообщества АСЕАН, которая была дополнена в 2009 г. Планом содействия развитию интегрированного рынка капитала.
- Рамочное соглашение о финансовой интеграции АСЕАН в 2011 г., в котором уточнялось, что к 2020 г. будет создан лишь наполовину интегрированный финансовый рынок.
- Декларация о создании Экономического сообщества АСЕАН в 2015 г., в котором также было описано видение интеграции финансового сектора на период до 2025 г., которое включает три стратегические цели: укрепление финансовой интеграции, расширение доступа к финансовым услугам и обеспечение финансовой стабильности.

Так, финансовая интеграция АСЕАН основана на наднациональном регулировании, которое включает высший руководящий орган, сеть координационных механизмов и исполнительных структур. Также важной чертой интеграции является то, что страны-участницы Ассоциации не передают свой суверенитет институтам, созданным в интеграционном процессе, поэтому данные структуры имеют лишь формальное значение, и выполнение принятых ими решений является скорее добровольным.

Среди механизмов взаимодействия государств-членов АСЕАН можно выделить следующие:

- Соглашение о сотрудничестве стран АСЕАН в финансовой сфере.
- Видение АСЕАН 2020.
- Дорожная карта валютно-финансовой интеграции стран АСЕАН.
- План содействия развитию интегрированного рынка капитала.
- Рамочное соглашение о финансовой интеграции АСЕАН.
- Декларация о создании единого Экономического сообщества АСЕАН.

На данный момент процесс финансовой интеграции в АСЕАН опирается на ряд организационных структур, которые формировались в процессе создания и развития самой Ассоциации, а также на инструменты, которые образовались уже в ходе самого сотрудничества государств-членов АСЕАН в финансовой сфере.

Одним из главных элементов в структуре регулирования процесса финансовой интеграции являются регулярные встречи министров финансов стран-участниц АСЕАН, которые проводятся с 1997 г. после начала острой фазы восточноазиатского кризиса 1997-1998 гг. Цель данных встреч – это обсуждение и разработка коллективных мер противодействия угрозам в финансовой и экономической сферах. Кроме того, на

встречах разрабатываются планы развития финансового сотрудничества: одним из самых важных является «Дорожная карта валютно-финансовой интеграции стран АСЕАН» [5]. В данном документе были зафиксированы необходимые мероприятия, сроки их реализации и ключевые показатели в секторах рынка капитала, финансовых услуг, либерализации счета операций с капиталом, а также валютное сотрудничество государств-членов АСЕАН.

Основные элементы механизма финансовой интеграции АСЕАН представлены в табл. 2.

Таблица 2

Основные элементы механизма финансовой интеграции АСЕАН

Элемент	Дата принятия	Роль
Встречи министров финансов государств-членов АСЕАН	1997 г.	Координирует деятельность стран АСЕАН в финансовой сфере
Форум рынков капитала	2004 г.	Идентификация проблем и координация действий по их решению
Управление по мониторингу интеграционных процессов АСЕАН	2010 г.	Механизм согласование, взаимной увязки и координации планов экономической интеграции во всех сферах деятельности
Соглашение о финансовой интеграции	2011 г.	Реализация планов по интеграции в финансовой сфере
Соглашение об интеграции банковской деятельности	2015 г.	Реализация планов по интеграции в банковской сфере

Источник: [2]

Таким образом, механизм финансовой интеграции АСЕАН представлен элементами, которые направлены на обеспечение финансовых организаций Ассоциации предлагать и оказывать финансовые услуги в других государствах-членах АСЕАН.

В связи с разнообразием норм регулирования валютной сферы и денежного капитала в странах АСЕАН существует структура регионального финансового сотрудничества, которая выстраивается на основе не только государств-членов Ассоциации, но и других стран Азии. За последние два десятилетия были предприняты следующие инициативы в сфере финансовой интеграции на региональном уровне:

1. Чиангмайская инициатива, которая заключается в финансовом сотрудничестве в формате АСЕАН+3 (АСЕАН + Япония, Китай и Южная Корея). В мае 2000 г. было подписано соглашение о реализации Чиангмайской инициативы, которая заключается в серии двусторонних своп-соглашений. Смысл данных свопов заключался в договоренностях между центральными банками двух стран о возможном обмене национальной валюты на иностранную с целью удержания курса национальной валюты либо решения краткосрочных проблем, вызванных ликвидностью при расчетах между странами региона [1]. Также данная инициатива вызвана желанием не полагаться на МВФ. Затем в марте 2010 г. Чиангмайская инициатива была пересмотрена и преобразована в многостороннюю. Изначально общий размер пула резервов составлял \$120 млрд, однако в 2012 г. он был увеличен до \$240 млрд.
2. Азиатская инициатива в области рынков облигаций, выдвинутая странами АСЕАН+3. Данная инициатива также была поддержана Азиатским банком развития и затем одобрена в 2003 г. Главной целью стало развитие рынков облигаций, а также развитие более доступных и эффективно функционирующих региональных рынков облигаций как для эмитентов, так и для инвесторов.
3. Азиатский фонд облигаций, созданный в 2003 г. на встрече руководителей центральных банков 11 государств Восточной Азии и Тихоокеанского

бассейна (ЕМЕАР). В него входят пять государств-членов АСЕАН: Индонезия, Малайзия, Филиппины, Сингапур и Таиланд. Другие государства: Австралия, Новая Зеландия, Япония, Китай, Южная Корея, Гонконг. Данная инициатива направлена на удовлетворение спроса на инвестиционные инструменты азиатских стран со стороны международных инвесторов [6].

4. Центр макроэкономических исследований государств АСЕАН+3, образованный в 2011 г. С февраля 2016 г. данный институт функционирует в формате международной организации. Главная цель центра – обеспечение региональной экономической и финансовой стабильности путем контроля экономической ситуации в регионе и поддержки реализации регионального финансового соглашения.

В итоге можно сказать, что в Восточной Азии действует большое количество финансовых инициатив, в состав которых входят не только страны АСЕАН, но и другие ключевые государства региона. Результатом финансовой интеграции стало возросшее взаимодействие между странами Восточной Азии в формате АСЕАН+3, а также ЕМЕАР, результатом которого должно стать формирование регионального финансового рынка, элементами которого будут финансовые рынки государств-членов АСЕАН, а также их партнеры, не входящие в АСЕАН.

Создание Экономического сообщества АСЕАН – это безусловно важнейший шаг в длительном процессе финансовой интеграции Восточной Азии. В Видении АСЕАН 2025 была поставлена цель по созданию полуинтегрированного финансового сектора к 2020 году путем выполнения следующих целей:

1. Устранение ограничений по предоставлению финансовых услуг финансовыми институтами внутри АСЕАН.
2. Создание инфраструктуры с целью развития и интеграция рынков капитала стран АСЕАН.
3. Либерализация потоков капитала внутри АСЕАН.
4. Налаживание систем платежей и расчетов.
5. Нарастивать потенциал, способствовать развитию региональных финансовых соглашений и регионального надзора за их выполнением [7].

Главная цель Экономического сообщества АСЕАН в сфере финансов – это достичь финансовой стабильности и финансовой инклюзии к 2025 г. [3]. АСЕАН все еще стремится увеличить роль региональных банков и более интегрированных рынков страхования, которые могли бы быть поддержаны сильными рынками капитала и большей ликвидностью капитала.

Пока экономики государств-членов АСЕАН становятся все более интегрированными в сфере финансов, данный процесс должен сопровождаться увеличением финансовых продуктов и услуг, предоставляемых обществу, чего можно достичь путем облегчения доступа к финансовой системе. Данную финансовую инклюзию возможно продвигать с помощью финансового образования. Кроме того, чтобы обеспечить финансовую стабильность, государствам необходимо сосредоточиться на построении инфраструктуры для поддержания региональной финансовой, которая основывается на межгосударственных соглашениях.

Для имплементации Видения финансовой интеграции 2025 странами-участницами АСЕАН были разработаны особые меры, которые могут быть достигнуты путем выполнения определенных целей:

- Усиление роли квалифицированных банков АСЕАН.
- Интеграция сектора финансовых услуг.
- Взаимосвязанные рынки ценных бумаг АСЕАН.
- Вовлечение представителей частного сектора в процесс интеграции

- Облегчение доступа к рынкам ценных бумаг.
- Согласование регулятивных мер, принимаемых банками, с интеграционными процессами.
- Единое пруденциальное регулирование [4].

Ограничения на доступ иностранных посредников на местные финансовые рынки также должны быть либо ослаблены, либо убраны вовсе для стимулирования конкуренции и улучшения рыночной эффективности.

Так как интеграция является процессом, зависимым от развития рынка, единственным логическим решением данного вопроса является развитие региональных институтов, которые будут регулировать нормы законодательства, а также следить за процессом их внедрения и выполнения.

Таким образом, финансовая интеграция АСЕАН полагается на вклад каждого из ее участников. В связи с тем, что большинство базовых интеграционных процедур уже были выполнены, будущее интеграционного процесса будет зависеть от уступок каждого государства в отдельности. Финансовая интеграция АСЕАН играет неотъемлемую роль в достижении главной цели Экономического сообщества – создание высокоинтегрированной и сплоченной экономики. Однако наибольшей преградой в данном процессе является то, что экономики стран-участниц АСЕАН куда более интегрированы с мировыми финансовыми рынками, чем с их государствами-соседями. Данные проблемы возможно решить путем продвижения сплоченности, построения гибкости и использования устойчивых практик в финансовом секторе.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Амиров В.Б. Истоки и эволюция чиангмайской инициативы / В.Б. Амиров // Международная жизнь. – 2010. – №10. – С. 49-50
2. Ван Ха Л. Финансовая интеграция в Юго-Восточной Азии на примере стран АСЕАН: механизмы и политика развития / Л. Ван Ха. – М.: Институт экономики РАН, 2017. – 179 с.
3. ASEAN Financial Integration: Opportunities, Risks, and Challenges / A.D. Rillo // Public Policy Review. – 2018. – Vol. 14, №5. – P. 901-923.
4. ASEAN Integration Report 2019 / Jakarta: ASEAN Secretariat. – 2019. – 174 p. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://asean.org/storage/2019/11/ASEAN-integration-report-2019.pdf> (Дата обращения: 05.02.2021)
5. Roadmap for Monetary and Financial Integration of ASEAN / Philippines: Asian Development Bank. – 2013. – 27 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/30202/road-asean-financial-integration.pdf> (Дата обращения: 05.02.2021)
6. Sopanha S.A., Guerin J. Recent Developments in Monetary and Financial Integration in Asia / S.A. Sopanha, J. Guerin // Financial Stability Review. – 2006 – № 8. – P. 111-129.
7. Understanding Financial Integration in ASEAN [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.aseanbriefing.com/news/financial-integration-in-asean/> (Дата обращения: 06.02.2021)

SPECIAL FEATURES OF THE ASEAN FINANCIAL INTEGRATION MECHANISMS

Annotation. This paper examines basic mechanisms of the ASEAN financial integration. Main financial initiatives of the ASEAN state-members were reviewed in the research, as well as the results of the integration process within the Association. The paper also analyzes the main outcomes and outlooks of the ASEAN financial integration.

Keywords: ASEAN, ASEAN Economic Community, financial integration, integration mechanisms, international economic relations

Khliubko D.A.

Scientific adviser: Nekrasova O.L., Doctor of Economics, Associate Professor

Donetsk National University

E-mail: frvryngdm@gmail.com

УДК 336

РИСКИ КАДРОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ (ИНДУСТРИЯ 4.0)

*Чегринец Е.А.**Научный руководитель: Тофан А.Л., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье рассмотрена взаимосвязь тенденции цифровизации с проблемами кадровой безопасности в развитии современных социально-экономических систем. Автором дано определение кадровой безопасности как обеспечения экономической безопасности за счёт снижения угроз, которые могут исходить от кадрового состава предприятия и, которые связаны с некомпетентностью персонала, его интеллектуальным и трудовым потенциалом и возможностями, отсутствием необходимой технической подготовки, компьютерными навыками.

Ключевые слова: кадровая безопасность, цифровизация, Индустрия 4.0, риски кадровой безопасности

Актуальность исследования. Современный мир сложно представить без внедрения новых технологий и инноваций в сфере цифровизации. В особенности практически все компании и организации, вне зависимости от специфики деятельности, входят, или уже вошли, в мир цифровой экономики.

Однако стоит учесть тот факт, что изменения и переход предприятий в цифровизацию вызывает трансформацию систем управления персоналом, так как возникают новые проблемы и угрозы. Самые значительные изменения протекают в сфере экономической безопасности.

Анализ исследования и публикаций. Анализ различных аспектов внедрения и развития

Индустрии 4.0 посвящены исследования отечественных и зарубежных ученых, а именно: Скицко В.И., Тарасова И.В., Шевцова Т.З. и др. Вместе с тем требует дальнейшего исследования влияние цифровизации общества на трудовые отношения и кадровые вопросы безопасности.

Цель исследования заключается систематизации теоретических основ по проблемам кадровой безопасности в условиях цифровизации (индустрия 4.0)

Результат исследования. Одним из важных направлений в экономической безопасности является кадровая безопасность, которая отвечает за способы предотвращения рисков на предприятии в отношении кадрового состава.

Таблица 1

Определения понятия «кадровая безопасность»

Автор	Понятие
Д. Баглей	Кадровая безопасность бизнеса – это состояние защищенности хозяйствующего субъекта от кадровых опасностей и угроз, механизмом обеспечения этого состояния является эффективное управление персоналом
И. Бурда	Кадровая безопасность – это составляющая часть экономической безопасности предприятия, приоритетными задачами для которой является защита от угроз и рисков для создания условий для наиболее эффективного управления персоналом, как определяющего ресурса для обеспечения высокого уровня конкурентоспособности предприятия
А. Гречишкина	Кадровая безопасность предприятия – это наиболее важная составляющая экономической безопасности предприятия, целью которой является выявление, обезвреживание, предотвращение, отвод и предупреждение угроз, опасностей и рисков, которые направлены на персонал и его интеллектуальный потенциал, и те, которые идут непосредственно от него, что должно проявляться в системе управления трудовыми ресурсами и кадровой политике предприятия
О. Лащенко	Кадровая безопасность – это состояние экономической системы, при котором происходит эффективное взаимодействие всех ее функциональных составляющих частей
Н. Швец	Кадровая безопасность – это состояние защищенности компании от рисков и угроз, связанных с персоналом

А. Гречишкина	Кадровая безопасность предприятий железнодорожного транспорта – это процесс предупреждения, предотвращения и устранения рисков и угроз, которые возникают со стороны персонала, с целью создания условий для стабильного функционирования и развития предприятия
О. Бычкова	Кадровая безопасность предприятия – это элемент, который направлен на эффективную работу с кадровыми ресурсами их приёмом, ростом, развитием и сохранением теплых трудовых отношений, которые непосредственно влияют на всю деятельность предприятия.
Г. Чумарин	Кадровая безопасность – это процесс предупреждения отрицательных влияний на экономическую безопасность предприятия за счет рисков и угроз, связанных с персоналом, его интеллектуальным потенциалом и трудовыми отношениями

Таким образом, *кадровая безопасность – это обеспечение экономической безопасности за счёт снижение угроз, которые могут исходить от кадрового состава предприятия и, которые связаны с некомпетентностью персонала, его интеллектуальным и трудовым потенциалом и возможностями, отсутствием необходимой технической подготовки, компьютерными навыками.*

Данное определение, в отличие от существующих: во-первых, сочетает два подхода – целевой и функциональный. Что основано на обосновании авторами целесообразности трактовки сущности кадровой безопасности как состояния защищенности от рисков, опасностей и угроз, которое достигается за счет выполнения определенных функций и реализации соответствующих мероприятий, во-вторых, имеет четкую формулировку преимуществ достижения нужного уровня кадровой безопасности для субъекта хозяйствования.

Индустриализация 4.0 в современных условиях позволяет собирать и анализировать данные быстрее и эффективнее, обеспечивая при этом выпуск более качественных товаров и оказание более адекватных услуг. Как следствие происходит усиление конкурентной борьбы на различных уровнях социально-экономических систем.

Подбор кадров на предприятие достаточно обширный процесс, так как выбор подходящего персонала можно разделить на три критерия, условно:

Первым критерием является физическая и психологическая устойчивость человека по отношению к нагрузке, как физической, так и эмоциональной, во время рабочего процесса, его, работника, способности выдерживать перегрузки.

Второй критерий – профессиональная надежность. Она обеспечивается благодаря уровню знания в данной сфере, умением применения этих знаний в рабочем процессе и опытом.

Третий критерий выделяет личностную надежность. К данному фактору можно отнести преданность сотрудника данной фирме или организации, его лояльностью и желанием работать именно в этом месте.

Также можно отметить, что риски предприятий по кадровой безопасности можно разделить на несколько видов.

По видам возможных потерь или приобретений (Чем рискует?):

– *финансовый* (риски, связанные с утратой денежных средств в результате мошенничества, краж и т. д.);

– *информационный* (риск, связанный с утечкой коммерческой информации в результате шпионажа, нелояльности, попустительства и т. д.);

– *материально-технический* (риск, связанный с потерей оборудования и других объектов материально-технической базы организации в результате хищений, преднамеренных поломок, неквалифицированной эксплуатацией);

– *моральный* (риск нанесения морального ущерба сотрудникам или имиджу организации, вследствие распространения достоверной или недостоверной информации);

– *квалификационный* (риск утраты сотрудниками, знаний, умений, навыков или недополучения оных в процессе повышения квалификации);

– *кадровый* (риск потери ключевых сотрудников в результате увольнений, переманиваний, потери трудоспособности или смерти);

По возможности диверсификации:

– *систематический* (свойственный тем или иным особенностям человеческого поведения и взаимоотношений (сезонные колебания настроения, суточные колебания внимания и активности), динамикой рынка труда и пр.);

– *специфический* (связанный с принятием и реализацией конкретного кадрового решения (принять, обучить, переместить, высвободить));

По периоду действия:

– *краткосрочные* (для покрытия краткосрочных рисков достаточно использовать механизмы распределения ущерба);

– *долгосрочные* (долгосрочные риски требуют капитализации средств для их возмещения);

По степени предсказуемости:

– *плановыми* (в качестве примера риска первого типа можно привести потерю трудоспособности вследствие старости, где момент ее наступления законодательно зафиксирован определенным пенсионным возрастом);

– *прогнозируемыми* (прогнозируемые риски определяются в зависимости от определенной совокупности объективных факторов, оказывающих влияние на то или иное событие, например, рост или снижение случаев конкретных заболеваний, уровень смертности в зависимости от возраста, рождение детей в фертильном возрасте и т. п.);

– *непредвиденными* (непредвиденные социальные риски чаще связаны с катастрофическими внешними событиями и требуют создания специальных групповых систем защиты в течение определенного периода времени);

По степени допустимости:

– *минимальный* (характеризуется уровнем возможных потерь расчетной прибыли в пределах 0-25 %);

– *повышенный* (не превышающий возможных потерь расчетной прибыли в 25—50%);

– *критический* (характеризуется возможными потерями расчетной прибыли в 50—70%);

– *недопустимый* (возможные потери близки к размеру собственных средств, что чревато банкротством фирмы. Коэффициент риска равен 75—100%);

Таблица 2

Основные кадровые риски вхождения в концепцию Индустрия 4.0.

Кадровый риск	Характер проявления
<i>финансовый</i>	риски, связанные с утратой денежных средств в результате мошенничества, краж и т. д.);
<i>кадровый</i>	риск, вытекающий из способности социально-экономической системы соответствовать требованиям – своевременно предоставлять/готовить специалистов необходимых на рынке
<i>квалификационный</i>	утраты сотрудниками, знаний, умений, навыков или недополучения оных в процессе повышения квалификации
<i>моральный</i>	риск нанесения морального ущерба сотрудникам или имиджу организации, вследствие распространения достоверной или недостоверной информации
<i>материально-технический</i>	риск, связанный с потерей оборудования и других объектов материально-технической базы организации в результате хищений, преднамеренных поломок, некачественной эксплуатации
<i>информационный</i>	риск, связанный с утечкой коммерческой информации в результате шпионажа, нелояльности, попустительства и т. д.

К основным видам рисков, которые будут влиять на кадровую безопасность предприятия можно отнести:

- риск потери квалифицированных сотрудников в связи с текучестью кадров;
- риск найма на работу деструктивного менеджера;
- неблагоприятный психологический климат в коллективе;
- несоответствие системы мотивации труда системы оценки эффективности персонала;
- снижение производительности труда;
- неэффективная реализации кадровой политики;
- перерасход средств на содержание персонала;
- игнорирование личных качеств и зависимостей кандидата на должность при подборе;
- материмальные и имущественные хищения со стороны работников;
- недостаток численности и квалификации персонала.

Вывод. Таким образом, научной новизной данной статьи является уточнение определения кадровой безопасности в условиях цифровизации (индустрия 4.0) за счет сочетания целевого и функционального подходов, а также формулировки преимуществ достижения нужного уровня кадровой безопасности для субъекта хозяйствования. Перспективой дальнейших научных исследований в данном направлении является обоснование составляющих кадровой безопасности, а так же системы взаимосвязей и взаимозависимостей, возникающих между ними.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бычкова О.В. Управление кадровой безопасностью / О.В. Бычкова // Управление экономической безопасностью: монография / под общей редакцией В. В. Красновой. – Донецк: ГОУ ВПО «ДонНУ», 2019. – С. 124-140. [Электронный ресурс] — Режим доступа: http://repo.donnu.ru:8080/jspui/bitstream/123456789/4689/1/2830_EB35.pdf
2. Селетков С.Н. Экономическая безопасность государства : учебное пособие / С.Н. Селетков. — Москва: Евразийский открытый институт, 2019. — 70 с.
3. Снитко Л.Т. Кадровая безопасность в системе экономической безопасности предприятия //Л.Т.Снитко// Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. 2017. № 5 (61). С. 9-23.
4. Бычкова О.В. Организация работы с персоналом для обеспечения экономической безопасности / О.В. Бычкова // Анализ, моделирование, управление, развитие социально-экономических систем: сборник научных трудов XII Международной школы-симпозиума АМУР-2018, Симферополь-Судак, 14-27 сентября 2018 / Под общей редакцией А. В. Сигала. – Симферополь: ИП Корниенко А. А., 2018. – С. 96-101

PERSONNEL SECURITY RISKS IN THE DIGITAL AGE (INDUSTRY 4.0)

Annotation. The article examines the relationship between the digitalization trend and the problems of personnel security in the development of modern socio-economic systems. The author gives a definition of personnel security as ensuring economic security by reducing threats that may come from the personnel of the enterprise and that are associated with the incompetence of personnel, their intellectual and labor potential and capabilities, lack of necessary technical training, computer skills.

Keywords: HR security, digitalization, Industry 4.0, HR security risks

Chegrinets E.A.

Scientific adviser: Tofan A.L., Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Donetsk National University

УДК 314.748

АНАЛИЗ ДИНАМИКИ МЕЖДУНАРОДНОЙ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ ТРУДОСПОСОБНОГО ВОЗРАСТА С РАЗДЕЛЕНИЕМ ПО ГЕНДЕРНОМУ ПРИЗНАКУ

*Черкашина Д.В.**Научный руководитель: Пилипенко В.В., старший преподаватель
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье рассмотрена динамика изменения количества международных мигрантов трудоспособного возраста за период 2000÷2019 гг, в том числе по гендерному признаку. Методологической основой исследования послужили теоретические и эмпирические исследования, сравнительный анализ, статистическая обработка данных, а также специальные методы исследования – динамический и структурный анализ, визуализация данных в табличной и графической формах. Выявлены основные проблемы в отношении к мигрантам, предложены пути их решения.

Ключевые слова: международная миграция, возрастные группы, трудоспособный возраст, дискриминация.

Международная миграция – процесс переселения или перемещения населения из одной страны в другую. На миграционные процессы влияют социально-экономические, политические, демографические, религиозные, этнические и другие факторы. В настоящее время рабочая сила – это товар с особенными свойствами, тесно внедренный в структуру мирового хозяйства. Целью выполнения настоящей работы является исследование динамики международной миграции населения трудоспособного возраста за период 2000÷2019 гг. с разделением по гендерному признаку, выявление основных проблем миграционных процессов и пути их решения.

Исследованиям процессов миграции ученые посвящали работы, начиная с конца XIX века. Первым гипотезы развития миграции сформулировал английский ученый Э. Равенштейн [1]. Далее последовали труды зарубежных ученых первой половины прошлого века С. Стоффера, Дж. Зипфа, У. Льюиса и др. В настоящее время теория и практика трудовой миграции нашли отражение в работах российских ученых и экономистов, таких как Ж.А. Зайончковская, А.Ю. Лукьянова, В.А. Ионцев и пр.

Для выполнения исследования были использованы официальные статистические данные, собранные по годам в Глобальной базе о миграции Отдела населения Департамента по экономическим и социальным вопросам ООН по возрастным группам с возраста 0-4 года до 75+ лет. В работе сгруппированы следующие возрастные группы: 0-14 лет (дети), 15-19 лет (подростки), 20-44 и 45-64 лет (трудоспособное население), 65-74 и 75+ лет (пожилая группа). Интерес для исследования представляют возрастные группы трудоспособного возраста, а именно 20-44 и 45-64 лет.

В табл. 1 приведены данные по численности мигрантов обоих полов (мужской и женский) по возрастным категориям за период 2000÷2019 гг. с шагом в 5 лет начиная с 2000 г. [2].

Таблица 1

Общая численность мигрантов по возрастным группам,
2000÷2019 годы

Год	Общая численность мигрантов обоих полов в середине года (чел.)						ВСЕГО
	0-14	15-19	20-44	45-64	65-74	75+	
2000	18 143 279	9 614 005	81 427 085	42 862 201	11 743 461	9 797 517	173 587 548
2005	19 160 620	10 646 600	90 439 885	48 566 982	12 779 485	10 021 041	191 614 613
2010	21 001 981	10 939 414	106 114 518	57 226 982	14 382 719	11 115 253	220 780 867
2015	23 527 996	10 960 748	118 882 982	65 943 681	17 065 685	12 479 024	248 860 116
2019	26 000 861	11 857 270	129 908 110	71 710 815	18 778 299	13 385 518	271 640 873

Диаграммы распределения международных мигрантов по возрастным группам за 2000 г. и 2019 г. приведены на рисунках 1 и 2.

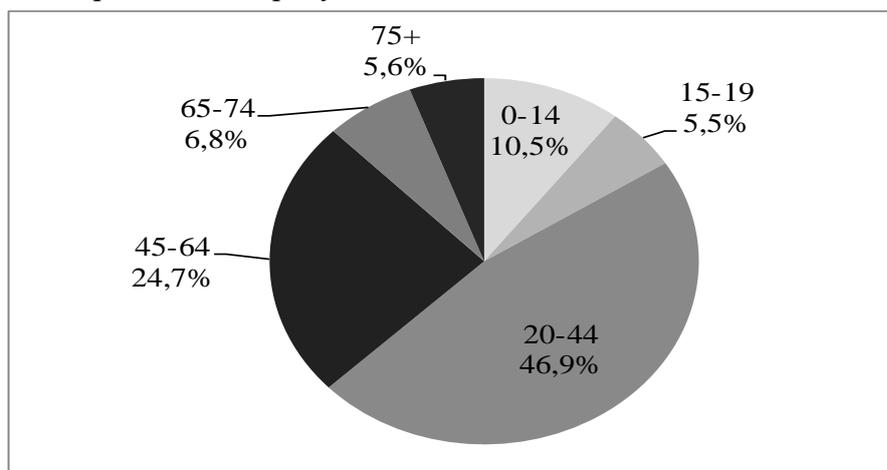


Рис. 1. Распределение мигрантов по возрастным группам в 2000 г., %.

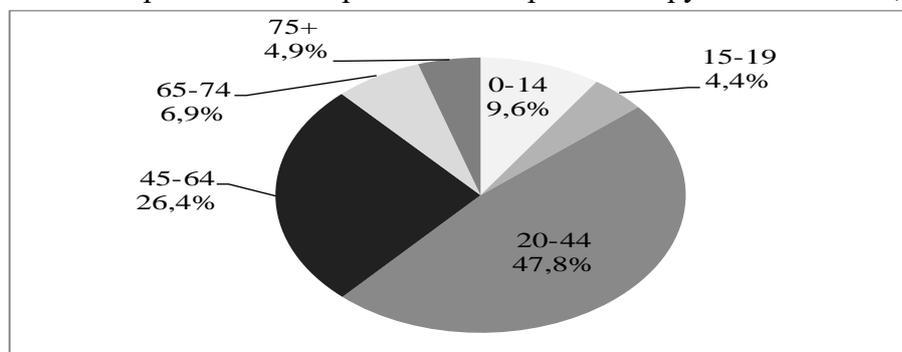


Рис. 2. Распределение мигрантов по возрастным группам в 2019 г., %.

Анализируя представленные данные можно отметить, что количество мигрантов трудоспособного возраста в % от общего числа мигрантов постепенно растет: с 71,6% в 2000 г., до 74,2% в 2019 г.

Далее проведем сравнение по возрастным группам среди мигрантов мужского пола и мигрантов женского пола для аналогичных периодов (2000г. и 2019г.).

В таблице 2 приведены данные по численности мигрантов мужского пола в основных регионах по возрастным категориям в 2000 г., в таблице 3 – в 2019 г. [2].

Таблица 2

Общая численность мигрантов мужского пола по основным регионам и возрастным категориям, 2000 г.

Регион	Возраст мигрантов мужского пола в середине 2000 года (чел.)					
	0-14	15-19	20-44	45-64	65-74	75+
1	2	3	4	5	6	7
Африка	1 709 162	673 906	3 924 393	1 350 822	240 534	97 813
Азия	3 209 327	1 280 232	13 189 002	5 824 777	1 453 528	1 635 154
1	2	3	4	5	6	7
Европа	2 130 036	1 512 169	12 714 204	7 967 939	1 987 728	1 188 865
Латинская Америка	500 148	180 683	1 264 615	828 637	294 762	210 129
Северная Америка	1 499 023	1 167 563	10 625 336	4 798 958	1 092 634	800 309
Океания	175 851	120 370	1 053 932	903 238	267 415	155 587
ВСЕГО	9 223 547	4 934 923	42 771 482	21 674 371	5 336 601	4 087 857

Таблица 3

Общая численность мигрантов мужского пола по основным регионам и возрастным категориям, 2019 г.

Регион	Возраст мигрантов мужского пола в середине 2019 года (чел.)					
	0-14	15-19	20-44	45-64	65-74	75+
Африка	2 714 879	915 918	6 940 242	2 853 029	455 350	181 178
Азия	5 773 830	2 044 730	26 492 844	11 236 115	2 000 507	1 310 819
Европа	2 339 807	1 438 983	18 709 403	12 367 946	3 177 453	1 973 696
Латинская Америка	943 278	322 275	2 855 973	1 198 083	321 511	206 016
Северная Америка	1 423 327	1 162 712	13 010 525	8 653 436	2 451 388	1 586 884
Океания	264 401	241 880	1 868 715	1 231 254	477 475	341 467
ВСЕГО	13 459 522	6 126 498	69 877 702	37 539 863	8 883 684	5 600 060

Данные, приведенные в таблицах 2 и 3, наглядно показаны на рис. 3.

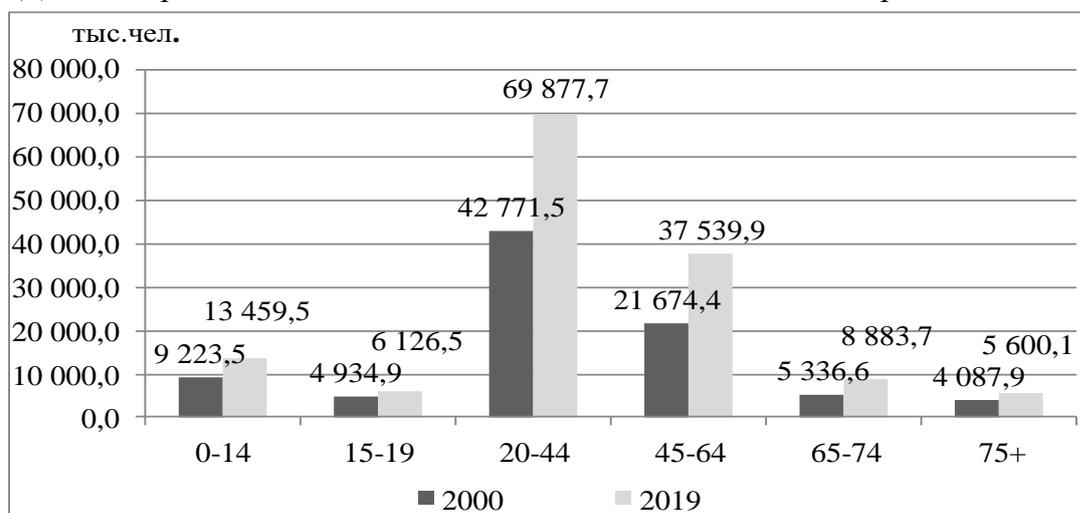


Рис. 3. Динамика изменения количества мигрантов мужского пола по возрастным группам в 2000 г. и 2019 г. (тыс.чел.)

Рассматриваемые возрастные группы 20-44 лет и 45-64 лет (т.е. миграционный ресурс в трудоспособном возрасте) по оценке за 2000г. и 2019г. дают наибольший вклад. Наблюдается увеличение количества мигрантов мужского пола в 1,63 раза по возрастной группе 20-44 лет (2000 г.) и в 1,73 раза по группе 45-64 лет (2019 г.). при этом рост численности населения в мире с 6,143 млрд.чел. до 7.713 млрд.чел. [3] показывает увеличение только в 1,26 раза, т.е. усиление миграционных процессов.

Динамика доли количества мигрантов мужского пола как по возрастным группам 20-44 лет и 45-64 лет, так и всего по гендерному признаку, приведена на рис. 4.

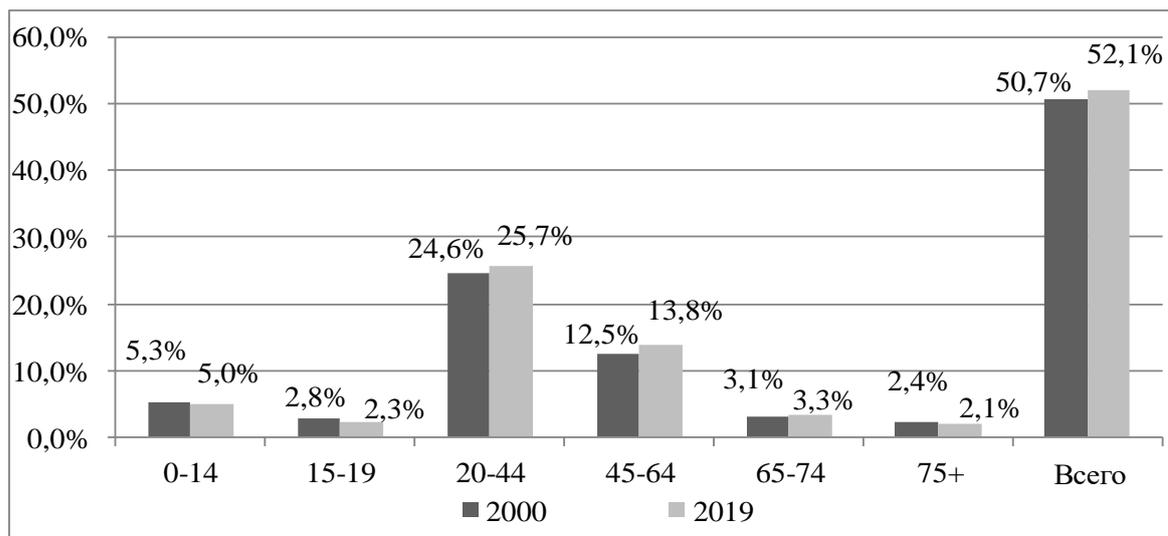


Рис. 4. Доля количества мигрантов мужского пола по возрастным группам от общего количества мигрантов в 2000г. и 2019г. (%).

Отмечен рост доли количества мигрантов мужского пола как в рассматриваемых возрастных группах, так в целом по всем возрастам на 1,4% (использованы данные об общей численности мигрантов, приведенные в табл. 1 данной работы).

В таблице 4 приведены данные по численности мигрантов женского пола в основных регионах по возрастным категориям в 2000 г., в таблице 5 – в 2019 г. [2].

Таблица 4

Общая численность мигрантов женского пола по основным регионам и возрастным категориям, 2000 г.

Регион	Возраст мигрантов женского пола в середине 2000 года (чел.)					
	0-14	0-14	0-14	0-14	0-14	0-14
Африка	1 718 001	692 590	3 361 408	986 266	205 900	90 774
Азия	3 106 533	1 211 252	10 115 230	4 802 195	1 690 375	1 876 717
Европа	2 037 997	1 461 657	12 851 478	8 466 767	2 518 644	2 020 519
Латинская Америка	475 430	180 810	1 290 327	785 910	287 816	271 462
Северная Америка	1 414 098	1 017 663	9 945 206	5 296 324	1 453 749	1 240 831
Океания	167 670	115 110	1 091 962	850 365	250 375	209 356
ВСЕГО	8 919 729	4 679 082	38 655 611	21 187 827	6 406 859	5 709 659

Таблица 5

Общая численность мигрантов женского пола по основным регионам и возрастным категориям, 2019 г.

Регион	Возраст мигрантов женского пола в середине 2019 года (чел.)					
	0-14	0-14	0-14	0-14	0-14	0-14
1	2	3	4	5	6	7
Африка	2 802 331	951 779	5 997 384	2 107 846	399 411	209 554
Азия	4 957 173	1 796 479	17 330 577	7 099 783	1 917 695	1 598 645
Европа	2 190 737	1 289 243	18 974 750	13 170 560	3 779 612	2 891 550
Латинская Америка	929 657	330 073	2 806 079	1 182 247	317 792	260 304
Северная Америка	1 414 553	1 138 221	13 021 778	9 336 660	3 014 158	2 434 180
Океания	246 888	224 977	1 899 840	1 273 856	465 947	391 225
ВСЕГО	12 541 339	5 730 772	60 030 408	34 170 952	9 894 615	7 785 458

На рис. 5 приведена динамика миграции населения женского пола по данным таблиц 4, 5.

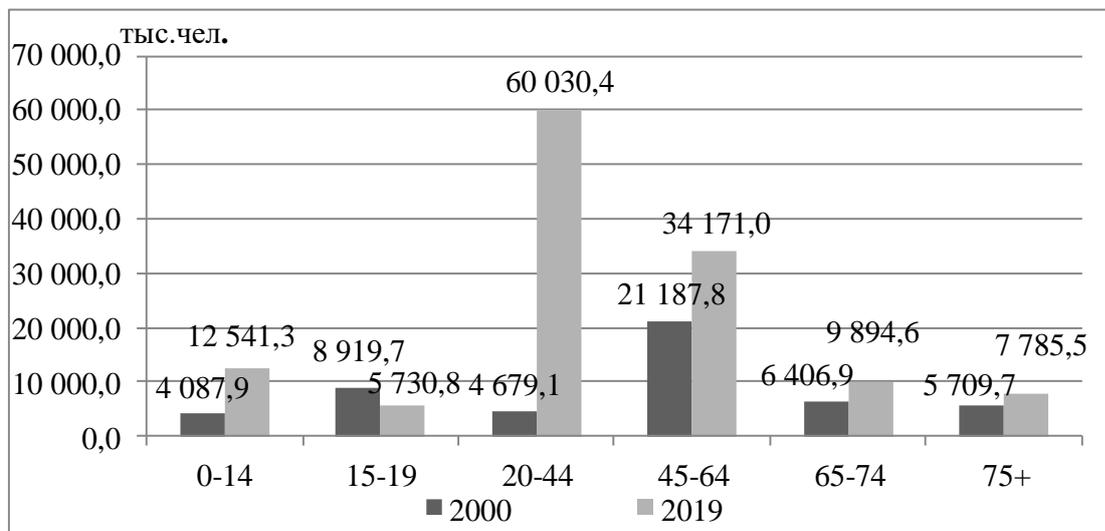


Рис. 5. Динамика изменения количества мигрантов женского пола по возрастным группам в 2000г. и 2019г. (тыс.чел.)

Анализируемые возрастные группы 20-44 лет и 45-64 лет за 2000г. и 2019г. ожидаемо дают наибольший вклад, причем заметно увеличение численности в возрастной группе 20-44 в 12,8 раз (2000г.), и в 1,61 раза для группы 45-64 лет (2019г.). На рис.6 приведена доля мигрантов-женщин от общей численности мигрантов.

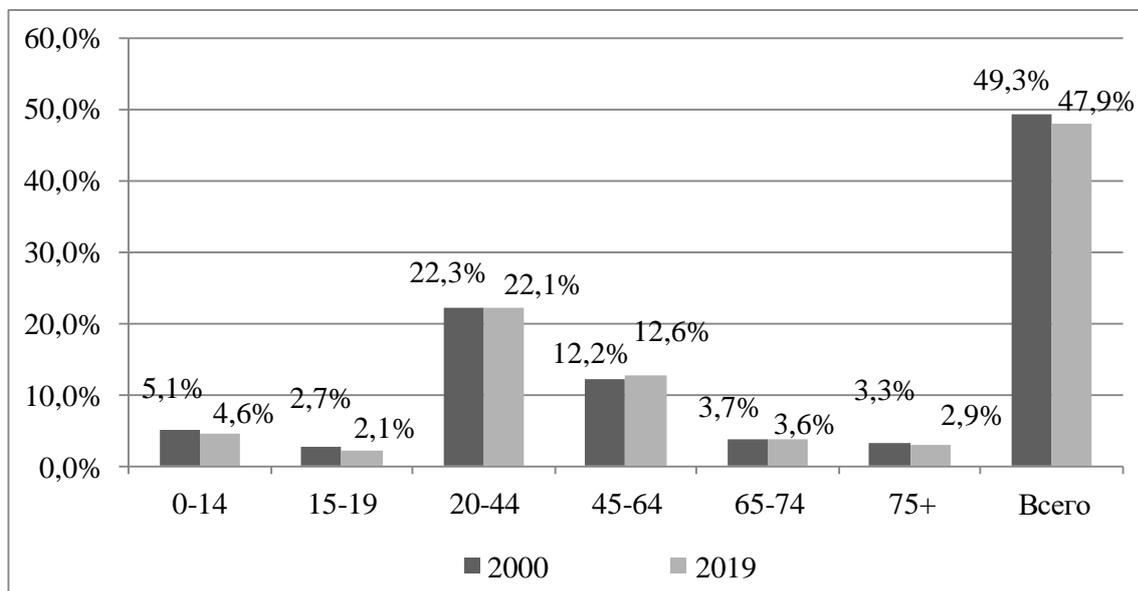


Рис. 6. Доля количества мигрантов женского пола по возрастным группам от общего количества мигрантов в 2000г. и 2019г. (%).

Рассмотрев динамику изменений, видно уменьшение доли количества мигрантов женского пола единой цифрой по всем возрастам на 1,4% (с использованием данных об общей численности мигрантов, приведенных в табл. 1 данной работы), а суммарное значение по возрастным группам 20-44 лет и 45-64 лет практически не изменилось (34,5 % в 2000 г., 34,7 % в 2019 г.).

Таким образом, в целом можно отметить рост доли мигрантов трудоспособного возраста мужского пола с 2000 г. по 2019 г. (соответственно 50,7% и 52,1%), и уменьшение доли женского пола (соответственно 49,3% и 47,9%).

Преобладание среди трудовых мигрантов лиц мужского пола связано с одной из основных проблем международной миграции – вероятной дискриминацией в отношении мигрантов-женщин, что заметно снижает вероятность официального трудоустройства. По отношению к мигрантам женского пола присутствуют такие явления, как более низкая заработная плата, неравенство в оплате за один и тот же объем выполняемых работ, недооценивание видов работы с преобладающим женским трудом.

Выходом из складывающейся ситуации является миграционная политика, которая направлена на защиту всех прав и свобод человека. Подразумевается обеспечение мигрантов, (особенно женского пола) на одинаковом уровне со всеми жителями страны социальными благами, включая здравоохранение, правосудие, образование, социальные защиты на всех уровнях, отсутствие дискриминации при наличии миграционного статуса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ravenstein E.G. The Laws of Migration / E.G. Ravenstein // Journal of the Statistical Society of London. – 1885. – Vol. 48. – №. 2. . – P. 167-235
2. «International migrant stock at mid-year by age and sex and by major area, region, country or area, 1990-2019» / United Nations, Department of Economic and Social Affairs. Population Division (2019). International Migrant Stock 2019. Workbook: UN_Migrant StockByAgeAndSex_2019.xlsx/
3. «Total population at mid-year by sex and by major area, region, country or area, 1990-2019 (thousands)» / United Nations, Department of Economic and Social Affairs. Population Division (2019). International Migrant Stock 2019. Workbook: UN_Migrant StockByAgeAndSex_2019.xlsx.

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF INTERNATIONAL MIGRATION OF THE POPULATION OF WORKING AGE, SEPARATED BY GENDER

Annotation. The article examines the dynamics of changes in the number of international migrants of employable age over the period 2000-2019, including gender differences. The theoretical and empirical research, comparative analysis, statistical data processing and special research methods like dynamic and structural analysis, data visualization in tabular and graphical forms served as a methodological basis for the research. The main problems in the attitude towards the migrants were revealed and the ways of their solution were suggested.

Keywords: international migration, age groups, employable age, discrimination.

Cherkasina D.V.

Scientific adviser: Pylypenko V.V. Senior Lecturer
Donetsk National University
E-mail: vas85nik@mail.ru

УДК 339

ЭЛЕКТРОННАЯ ТАМОЖНЯ КАК ОРГАН ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ

Чижова А.В.

**Научный руководитель: Попадюк О.И., к.э.н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»**

Аннотация. В статье раскрывается функционал недавно созданной электронной таможни с позиции валютного контроля. Выявлены специфические особенности электронной таможни и ее возможности для

наиболее эффективного выполнения функций валютного контроля, в частности контроля за заполнением деклараций на товары в целях обеспечения надлежащего функционирования автоматического таможенного и банковского валютного контроля. Аргументированы распределения полномочий по валютному контролю на основе анализа практики таможенных органов.

Ключевые слова: электронная таможня, таможня фактического контроля, валютный контроль, декларации на товары в электронном виде.

Вступление. В условиях постоянно растущего объема внешнеэкономической деятельности организаций, валютный контроль является важнейшей частью государственной валютной политики. Основная цель валютного контроля, осуществляемого в Российской Федерации - обеспечение соблюдения требований законодательства при проведении валютных операций. На достижение этой цели направлена деятельность Центрального банка России, различных государственных органов (налоговых, таможенных, правоохранительных) и торговых организаций в лице уполномоченных банков.

Цель исследования заключается в выявлении роли и значимости валютного контроля, проводимого таможенными органами. Актуальность исследования заключается в том, что в связи с наделением их функциями пунктов валютного контроля в 2016 году таможенные органы выполнили большую часть работы по контролю за соблюдением резидентами валютного законодательства в рамках выполнения обязательства по внешнеторговым соглашениям: ввоз и вывоз товаров с территории Российской Федерации, что подразумевает выполнение ими всей последовательности действий: от выбора объектов контроля до рассмотрения дел об административных правонарушениях, а также наложение штрафов. Вопросы роли валютного контроля, проводимого таможенными органами, посвящены исследования Е.В. Дробот, С.В. Кривошаповой, А.П. Манушиной, О.В. Медведенко, К.О. Шлеповой и др. Большинство авторов сходятся во мнении, что стратегической целью валютного контроля выступает обеспечение экономической безопасности государства.

Основная часть. Впервые Всемирная таможенная организация конкретно заявила о необходимости создания электронной или цифровой таможни в 2016 году. Генеральный секретарь ВТО объявляет 2016 год годом «Цифровой таможни». Мировому таможенному сообществу было предложено активно внедрять и использовать цифровые технологии, обмениваться опытом в этом направлении с целью определения путей дальнейшего развития цифровизации таможни. Поэтому 2016 год по праву можно считать началом цифровизации таможенных органов. При этом в 2016 году в Российской Федерации был реализован очередной этап реформирования органов исполнительной власти, в результате которого таможенные органы, в том числе, получили статус органа валютного контроля.

На этот период была запланирована реализация концепции создания электронной таможни в России 2018-2020. В соответствии с приказом ФТС России о решении коллегии ФТС России от 29 мая 2018 года "О создании единой сети электронных таможен и центров электронного декларирования. Проблемы и пути их решения", работа по созданию электронной таможни включала в себя три этапа (рис. 1).

В соответствии с Общим положением о таможне, а также в соответствии с Типовым положением о подразделениях валютного контроля таможенных органов формально функциональные возможности подразделений валютного контроля таможенных органов являются общими и не имеют каких-либо исключительных полномочий или функций.

К основным функциональным возможностям подразделений валютного контроля электронной таможни и таможни фактического контроля относят:



Рисунок 1.- Этапы создания электронных таможен

1. Контроль за соблюдением правильности изложения в товарной декларации сведений, необходимых для целей валютного контроля при декларировании товаров в электронном виде;

2. Выявление сведений, указывающих на возможную связь финансовых операций с противоправной деятельностью, направленной на незаконный вывод денежных средств из-под юрисдикции Российской Федерации и (или) причинение вреда кредитно-финансовой системе Российской Федерации; в том числе сведения о причинах и условиях, способствующих совершению нарушений валютного законодательства, либо содержащие признаки легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма; сведения о сделках, которые непонятные или необычные по своему характеру, не имеющие очевидного экономического смысла или очевидной юридической цели.

3. Анализ и систематизация информации о сделках, не подлежащих автоматизированным технологиям контроля, входящих в компетенцию подразделения, на основе использования паспортов сделок, в целях выявления информации о подозрительных сделках.

4. Организация и проведение проверок соблюдения резидентами и нерезидентами валютного законодательства, а также проверок полноты и достоверности учета и отчетности по валютным операциям резидентов и нерезидентов при исполнении обязательств по внешнеэкономическим операциям, связанным с перемещением товаров через таможенную границу Евразийского экономического союза, ввозом товаров в Российскую Федерацию и их вывозом из Российской Федерации, независимо от места и времени совершения таможенных операций, даты выпуска (условного выпуска) товаров или при отсутствии выпуска (условного выпуска) товаров, а также сроков проведения таможенного контроля.

5. Исполнение судебных разбирательств по делам об административных правонарушениях, выдача предписаний об устранении выявленных нарушений валютного законодательства и контроль за их исполнением.

6. Оценка разработки проектов профилей риска; сбор и обработку информации об объектах анализа риска, а также риска по направлению валютного контроля; разработка и организация реализации мер по минимизации рисков, учет и анализ результатов их применения по направлению валютного контроля; формирование предложений по разработке, актуализации или отмене профилей рисков и целевых методик выявления рисков по направлению валютного контроля.

7. Обеспечение применения подведомственными таможенными органами мер по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма при осуществлении контроля за перемещением через таможенную границу Евразийского экономического союза валют государств-членов Евразийского экономического союза, ценные бумаги и (или) валютные ценности, дорожные чеки.

Между тем анализ практики электронного таможенного и фактического таможенного контроля может способствовать наиболее эффективному разделению функций подразделений валютного контроля.

В науке активно обсуждается как процесс формирования электронной таможни, так и цифровизация валютного контроля.

Что касается электронной таможни, Алехина О.В., Игнатъева Г.В., Смирнова А.И. подчеркивают, что разработка и применение различных цифровых технологий в практической деятельности таможенных органов, направленные на содействие развитию торговых операций (за счет сокращения времени совершения таможенных операций), на сокращение издержек участников внешнеэкономической деятельности, на внедрение современных цифровых технологий, которые способствует сведению к минимуму человеческого фактора и снизить субъективный подход. [1]

Кожанков А. Ю., Бабенко К. И., Боброва О. Г. отмечают, что электронная таможня является начальным этапом на пути формирования цифровой таможни. Электронная таможня предназначена для обеспечения электронной обработки, упрощения и дематериализации документов, электронной уплаты пошлин и налогов, систем таможенного декларирования, предварительной дополнительной информации перед погрузкой товаров, автоматизации таможенной работы по принципу "24/7", электронного возврата товаров и др. [2]

Пономаренко В. Е. отмечает изменения в валютном контроле в контексте цифровизации в условиях смещения акцента на риск-ориентированный подход. [3] Данная тема развита в работах автора данной статьи, предполагающего использование системы управления рисками при осуществлении предварительного и текущего валютного контроля и последующего таможенного и налогового валютного контроля.

Ростовщикова Е. Е. рассматривает функции валютного контроля таможенных органов при проведении проверок соблюдения резидентами и нерезидентами валютного законодательства Российской Федерации, при исполнении внешнеторговых контрактов и контроле за перемещением наличных денежных средств и денежных инструментов через таможенную границу ЕАЭС. [4]

Сальникова А. В. отмечает, что система электронного декларирования стала фундаментальной основой электронной таможни, позволяющей осуществлять действия, связанные с таможенным декларированием в электронном виде. В результате появилась возможность подачи декларации и документов, необходимых для таможенных целей, в электронном виде через Интернет в таможенный орган. [5]

Имеющиеся публикации по электронной таможне отражают особенности работы, связанной с таможенным оформлением и таможенным контролем, валютный контроль описывается с позиций отдельных полномочий, в то время как функциональные возможности электронной таможни, как органы валютного контроля, не распространяется.

Детальный план мероприятий ФТС России по созданию сети электронной таможни был утвержден 05.02.2018 года. В соответствии с ним правовому оформлению первой электронной таможни предшествовало утверждение ФТС России Общего положения о таможне, в котором впервые были закреплены такие виды таможенных органов, как "таможня фактического контроля" и "электронная таможня". В качестве основных задач таможни фактический контроль, управление деятельностью подчиненных определены таможенные посты, соответственно, и электронные таможни, управление деятельностью постов, реализующих функции электронного декларирования (центры электронного декларирования). Как в электронных таможнях, так и в реальных контрольных пунктах структура предусматривает наличие подразделений валютного контроля. Именно охват функциональных возможностей органа валютного контроля отличает данную статью от других. Основываясь на первом практическом опыте электронной таможни, автор предлагает направления работы, разработки и совершенствование которых будет способствовать наиболее эффективной работе таможни в сфере валютного контроля.

Из представленных данных становится очевидным, что фокус контроля деклараций на товары (в том числе для целей валютного контроля) уже сместился в пользу электронной таможни в результате первого года функционирования обособленной таможни.

При таком распределении массива деклараций (учитывая, что в будущем ожидается 100% - ная регистрация электронных деклараций в электронных таможнях) представляется целесообразным разделить общий функционал валютного контроля:

- 1) Оставить общие полномочия по проведению проверок и производство по делам об административных правонарушениях подведомственно как электронной таможне, так и таможне фактического контроля;
- 2) Разграничить исключительные полномочия таможенных органов.

Выводы. Внешнеторговые контракты, в меньшей степени экспортные и в большей степени импортные, по-прежнему часто остаются каналом незаконного вывода капитала из Российской Федерации. В целях борьбы с данным явлением таможенные органы осуществляют постконтроль за исполнением резидентами обязательств, закрепленных законодательством в валютной сфере, используя имеющуюся информацию о сроках получения экспортной выручки и сроках ее поступления. Возврат авансовых платежей в случае недоставки товара, привлечь к ответственности нарушителей закона. Введение административных санкций за нарушение валютного законодательства не всегда позволяет компенсировать ущерб, нанесенный государству, поэтому таможенные органы в настоящее время прилагают усилия для предотвращения совершения сомнительных сделок по ВЭД. Соглашения о тесном информационном взаимодействии с правительствами других стран и коммерческими структурами с активным использованием электронной таможни.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алёхина О.В., Игнатъева Г.В., Смирнова И.А. Цифровая таможня: прошлое, настоящее, будущее / О.В. Алёхина, Г.В. Игнатъева, И.А. Смирнова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2019 № 3 (77). С. 10–14.
2. Кожанков А. Ю., Бабенко К. И., Боброва О. Г. Цифровая таможня современный международный тренд. Сущностные характеристики и прогнозируемые эффекты // Материалы 15-

й Международной конференции «Государственное управление в XXI веке. М.: «КДУ», «Университетская книга», 2018. С. 92–96.

3. Пономаренко В. Е. Тенденции развития валютного контроля в России в условиях цифровизации и экономики / В. Е. Пономаренко // Юридическая наука. – 2018. – №2. – с. 151-155.

4. Ростовщикова Е. Е. Валютный контроль в системе обеспечения экономической безопасности государства. Экономика и управления народным хозяйством. 2019 № 3 (172). С. 67-70.

5. Сальникова, А. В. Центры электронного декларирования как основа электронной таможни / А. В. Сальникова // Вестник Сибирского института бизнеса и информационных технологий. – 2018. – № 3 (27).

ELECTRONIC CUSTOMS AS A CURRENCY CONTROL AUTHORITY

Annotation. The article reveals the functionality of the recently created electronic customs from the position of currency control. The specific features of electronic customs and its capabilities for the most efficient performance of the functions of foreign exchange control, in particular, control over the filling of declarations for goods in order to ensure the proper functioning of automatic customs and bank foreign exchange control have been identified. The distribution of powers for currency control is argued on the basis of an analysis of the practice of customs authorities.

Keywords: electronic customs, actual control customs, currency control, electronic declarations for goods.

Chizhova A. V.

Scientific adviser: Popadyuk O.I., Ph.D.

Donetsk National University

E-mail: anastasiyachizhova2001@gmail.com

УДК 339.1

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОСНОВНЫХ РЕГИОНОВ МИРОВОГО РЫНКА НЕФТИ

Чмиль О.А.

*Научный руководитель: Шилец Е.С., д.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. Изменения, произошедшие в последние годы в мировом пространстве, привели к значительной диверсификации на мировом рынке нефти в области институциональной структуры и механизмов функционирования. Качественная трансформация привела к выделению основных трех рыночных сегментов. А также следует отметить качественные изменения конъюнктуры мирового рынка нефти и перераспределение степени значимости среди основных игроков рынка.

Ключевые слова: мировой рынок нефти, общемировое потребление, нефть, потребление нефти.

Актуальность. В процессе трансформации мировой экономики мировой рынок нефти является стратегическим товарным рынком в силу лидирующих позиций нефти в топливно-энергетическом балансе мира, значительных масштабов международной торговли углеводородами и стремлением государств к энергетической безопасности. Исследование основных регионов, выделяемых в процессе функционирования мирового рынка нефти, является важным аспектом в изучении основных изменений данного рынка.

Анализ исследований и публикаций. Данная тема освещена в научных трудах и теоретических разработках таких российских и зарубежных экономистов и ученых: В.Ф.

Артюшкина, А.Г. Гранберга, Е.Ф. Тумановой, В.В. Феллера, Б. Бернанке, Д.Р. Бохи, Н. Кришена, Ж. Лурье, Д. Медоуза, и др.

Цель исследования. Оценка состояния мирового рынка нефти и разработка рекомендаций в области особенностей его функционирования.

Результаты исследования. Мировая экономика в своем развитии уже прошла через два важных периода функционирования рынка энергоносителей. Первый из которых – рынок господства потребителей, который перестал существовать с крушением мировой колониальной системы. Второй — господства производителей, который в свою очередь заставил мир пережить два масштабных энергетических кризиса.

На сегодняшний день мировой рынок нефти является крупнейшим рынком в мире. По оценке специалистов, ежегодно обороты торговли на нефтяном рынке могут достигать до 300 миллиардов долл. США.

Активное развитие мировой промышленности, в особенности автомобильной и авиационной отраслей, привели к резкому увеличению потребности в топливе. Таким образом, рынок нефти получил основной стимул своего развития, который позволил в дальнейшем выйти на мировой уровень торговли.

Структура мирового рынка нефти достаточно сложна и включает различные региональные рынки, центры добычи, производства и спроса на нефть. На современном этапе сформировалось 3 региональных рынка торговли нефтью. На рисунке 1 представлена структура мировых импортеров нефти по основным регионам мира в 2019 году. [1]

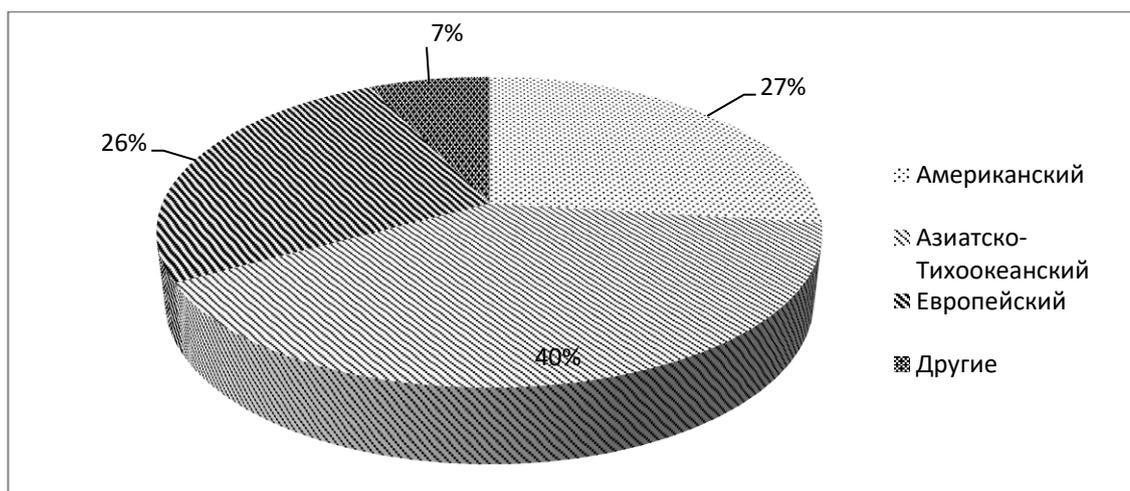


Рис.1. Структура мировых импортеров нефти по основным регионам мира, 2019г.

Одним из основных региональных рынков является американский рынок нефтяных ресурсов. На мировом рынке нефти он выступает активным импортером – около 27% общемирового импорта нефти при потреблении 30% от общемирового потребления, каждый год на территорию США импортируется около 500 млн. тонн нефти. В топливно-энергетическом комплексе США около 40% приходится на нефть. В среднем на одного американца приходится примерно 2 тонны нефти ежегодно. Цены на американском нефтяном рынке зависимы от экономики страны и показателей мирового рынка нефти. [2]

Сложности на мировом рынке нефти стимулируют правительство США развивать сферу НИОКР для поддержания добычи в существующих американских месторождениях, а также развития новых экономических способов добычи и переработки нефти. Увеличение цены на мировом рынке нефти стимулирует интерес инвесторов в

нефтяную промышленность, что позволяет вкладывать в разработку американских месторождений, которые ранее были недостаточно привлекательны, например, таких как Аляска.

Американский рынок нефти выступает не только в качестве потребителя, но и поставщика нефти. Экспорт американской нефти осуществляется на базе функционирования отдельных экономических районов.

В качестве транзитного узла выступает район Юго-Восточного побережья США, которые обеспечивает непрерывную поставку и распределение сырой нефти. Именно туда доставляется нефть из Саудовской Аравии. В то же время данный район является нефтеперерабатывающим центром США. Нефть, которую добывают США в Мексиканском заливе, обладает высокими конкурентными преимуществами. Добыча происходит в следующих штатах: Техас, Венесуэла, Луизиана и Мексике. Все перерабатывающие мощности Юго-Востока направлены на обеспечение нефтью заводов Среднего Запада США.

Другим важнейшим экономическим районом для Американского региона является регион Восточного побережья США. Он менее развит в сфере нефтеперерабатывающего производства, поэтому основными поставками в данный район являются нефтепродукты. Поставщиками выступают следующие страны – Канада, Саудовская Аравия и Венесуэла. Страны поставляют нефтепродукты через нефтепровод. Для Восточного побережья США особую роль играют города Филадельфия (осуществляет прием зарубежной нефти) и Нью-Йорк (занимается переработкой нефтепродуктов).

Наименее зависимыми от импортных поставок нефти и нефтепродуктов в США являются горный район и Западное побережье. Горный район удовлетворяет спрос собственными ресурсами и небольшими поставками нефти из Канады. Западное побережье обеспечивает свои потребности за счет нефти, добываемой на Аляске. Однако, в силу сильной истощенности региона, для поддержания его экономики США планируют импортировать нефть из Канады. Для реализации такой возможности правительству США необходимо будет проложить новый трубопровод.

Вторым региональным рынком нефти является рынок Азиатско-Тихоокеанского региона. Он ежегодно импортирует около 40% мировых нефтяных запасов, при этом потребляет до 30% общемирового импорта. [3]

Азиатско-Тихоокеанский регион отличается неравномерным распределением ресурсов. Более развитые страны испытывают избыток топливных ресурсов, в то время как густонаселенные – переживают их нехватку.

Большинство азиатских стран импортируют нефть Ближнего Востока. Примерно 37% нефти импортируемой Китаем поставляется Ближнем Востоком, а для близлежащих регионов этот показатель достигает до 78%. Такие страны, как Австралия, Индонезия и Малайзия покрывают спрос Азиатско-Тихоокеанского региона лишь на 14%.

Так как основными поставщиками нефти в данный регион являются страны Персидского залива, Азиатско-Тихоокеанский регион испытывает определенную нестабильность. Такая ситуация стимулирует к поиску новых поставщиков нефти, таких как Россия и Казахстан.

Зависимость Азиатско-Тихоокеанского региона от поставок Ближнего востока оказывает воздействие на мировой рынок нефти. Поэтому в рамках общемировой системы безопасности было принято решение о разработке и принятии защитной стратегии. Согласно чему, возможно финансирование нефтяных ресурсов из России, Каспийского региона и стран центральной Азии.

Третьим региональным рынком является Европейский рынок. Он импортирует 26% мирового экспорта нефти, при потреблении 30% общемировой нефти. Поставки нефти в данный регион ведутся из Северных месторождений, которые практически

исчерпаны – 35% европейского импорта нефти, а так же из России, Казахстана, стран Африки и Ближнего Востока.

Импортная нефть и нефтепродукты равномерно распределяется по всей территории Европейского рынка. В ближайшем будущем данный регион рассматривает возможность расширить базу поставщиков, включив в нее Иран и страны Каспийского региона.

Помимо вышеперечисленных трех регионов особую роль на мировом рынке нефти играет организация ОПЕК. В структуре нефтяного рынка ОПЕК является ключевым поставщиком, который удовлетворяет более половины мирового спроса на нефть для всех трех регионов.

Для того чтобы понять каким образом ОПЕК оказывает влияние на мировой рынок нефти, рассмотрим процесс становления данной организации.

Начиная с 1950-х годов на рынке нефти произошли многочисленные сдвиги, в результате которых контроль над добычей и ценообразованием переместился из стран-потребителей нефти в страны-производителей нефти и нефтепродуктов.

Правительства многих нефтедобывающих стран, особенно на Ближнем Востоке и в Южной Америке, рассматривали интегрированные нефтяные компании, работающие там, как способ расширения собственного влияния. Как по экономическим, так и по геополитическим причинам лидеры стран-производителей начали утверждать свою власть через контроль над запасами нефти и газа в своих странах (и связанного с ними богатства).

Чтобы продемонстрировать свою вновь обретенную власть, в 1960 году правительства Венесуэлы, Саудовской Аравии, Кувейта, Ирака и Ирана создали Организацию стран-экспортеров нефти (ОПЕК) с целью ведения переговоров с крупными игроками нефтяного рынка по вопросам добычи и цен на нефть.

ОПЕК оказала небольшое влияние в течение первого десятилетия своего существования. Ситуация изменилась в начале 1970-х годов при значительном росте спроса на энергию, пересмотром условий ведения бизнеса в Ливии и четвертой арабо-израильской войной.

Доля ОПЕК в мировых запасах нефти иллюстрирует роль организации на мировом рынке нефти. ОПЕК представляет собой значительную политическую и экономическую силу. По их оценкам, 81% запасов нефти в мире принадлежит членам ОПЕК.

Следует отметить, что Саудовская Аравия обладает большинством резервов ОПЕК, за ней следуют Иран и Венесуэла. За пределами ОПЕК имеются другие крупные запасы нефти, в том числе Северное море (контролируемое Великобританией, Норвегией, Данией, Германией, Нидерландами), нефтяные пески Канады и глубоководные запасы за пределами Бразилии и в Мексиканском заливе. [4]

ОПЕК, базирующаяся в Вене, была создана в первую очередь в ответ на усилия западных нефтяных компаний по снижению цен на нефть. На сегодняшний день ОПЕК позволяет нефтедобывающим странам гарантировать свои доходы путем координации политики добычи и ценообразования. Членство в ОПЕК дает стране престиж в глазах мирового сообщества.

Исторически сложилось так, что США рассматривали ОПЕК как угрозу для поставок дешевой энергии, поскольку организация по собственному решению может устанавливать высокие цены на нефть на мировом рынке. Кроме того, нынешняя политика США по снижению зависимости от ближневосточной нефти, где доминирует ОПЕК, может создать дипломатические проблемы с теми странами, которые имеют общие интересы с США.

Недостаток членства в ОПЕК заключается в том, что страны-члены не могут устанавливать индивидуальные квоты на добычу. Это может быть проблематично,

потому что политические интересы и экономические соображения сильно различаются в разных странах.

Сегодня членами ОПЕК являются: Алжир, Ангола, Конго, Эквадор, Экваториальная Гвинея, Габон, Иран, Ирак, Кувейт, Ливия, Нигерия, Катар, Саудовская Аравия, ОАЭ и Венесуэла.

В конечном счете, сила ОПЕК сместила контроль производства и ценообразования с западных стран-потребителей в страны-производители.

В современном мире Организация ОПЕК оказывает влияние на мировой рынок нефти путем контролирования объемов добычи нефти стран-участниц. ОПЕК устанавливает квоты и регулирует ценообразование. Так как в организацию входят регионы крупнейших экспортеров нефти, ОПЕК своей политикой непосредственно воздействует на мировой рынок нефти.

Выводы. Таким образом, были выделены три основных региона, в рамках которых функционирует мировой рынок нефти. Азиатский и Европейский рынки испытывают наибольший дефицит в нефтяных ресурсах. Американский рынок, несмотря на достаточно высокую ресурсобеспеченность, не может в полной мере удовлетворять собственные нужды в нефти, поэтому также вынуждены ее импортировать. Помимо этого следует выделить отдельным рынком страны, которые входят в организацию ОПЕК, так как именно они являются крупнейшими обладателями запасов нефти и ее поставщиками на мировой нефтяной рынок.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Паршев, А. П. Трансформация мирового рынка нефти / А.П. Паршев — М.: АСТ, Астрель, 2016. — 352 с.
2. Мировой нефтегазовый рынок: инновационные тенденции: учебное пособие / А.В. Агафонов, М.Е. Волков, В.В. Бушуев и др.; под общ. ред. – А.В. Агафонова. М.: ИД «Энергия», 2017. – 358 с.
3. Кузнецова, Г.В. Конъюнктура мировых товарных рынков. Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Г.В. Кузнецова. – М.: Юрайт, 2019 – 165 с.
4. Дементьева, А. Г. Современные Условия глобализации и роль мировых товарных рынков / А. Г. Дементьева // Инициативы XXI века. – 2016 – №1. – С. 66-70.

PECULIARITIES OF FUNCTIONING OF THE MAIN REGIONS OF THE WORLD OIL MARKET

Annotation. The changes that have taken place in the world in recent years have led to a significant diversification in the world oil market in terms of the institutional structure and functioning mechanisms. The qualitative transformation has led to the identification of the main three market segments. And also it should be noted the qualitative changes in the situation on the world oil market and the redistribution of the degree of importance among the main market players.

Keywords: world oil market, global consumption, oil, oil consumption.

Chmil O.A.

Scientific adviser: Shilec E.S., Doctor of Science, Associate Professor at the Department of international economy
Donetsk National University
E-mail: oksana.4mil@gmail.com

УДК 339.92

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Швидун В.А.

*Научный руководитель: Забавина Е.Ю., к.э.н, доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В статье в контексте повышения эффективности корпоративного управления исследованы внутренние и внешние факторы, а также организационные изменения, повышающие качество корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, качество, факторы, организационное изменение, механизм.

Актуальность. На современном этапе рост количества международных корпораций порождает немало споров об их положительном или отрицательном влиянии на экономику отдельной страны и роль в мировой экономике в целом. В связи с этим особую актуальность приобретает вопрос оценки качества корпоративного управления, исследования факторов и механизмов, его определяющих.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы оценки и повышения качества корпоративного управления, исследование факторов и механизмов корпоративного управления нашли отражение в трудах отечественных и зарубежных авторов. Изучением данных проблем занимались Арабян К.К, Балунова Н.В., Батаева Б.С., Бойко А.Н., Вахрушина М.А, Кожевина О.В., Галькова В.О. и другие.

Цель статьи - исследовать внутренние и внешние факторы, влияющие на качество корпоративного управления.

Результаты исследования. Корпоративное управление включает в себя способ определения стратегических целей, средства достижения этих целей, методы мониторинга корпоративной эффективности, а также определение отношений между ключевыми группами интересов и самой компании.

Целями корпоративного управления является эффективное использование ее ресурсов, прозрачность деятельности компании и установление отношений между группами интересов, которые будут способствовать реализации стратегических целей. Благодаря влиянию на рост доверия и ответственности качественное управление повышает репутацию и обеспечивает расположение к компании ее стейкхолдеров – деловых партнёров, сотрудников и других лиц. Эффективное корпоративное управление также является важным фактором привлечения инвестиций в компанию и защите инвесторов [3].

В научной литературе качество управления рассматривается как сложное явление, оценка которого осуществляется по результативным показателям деятельности корпорации. Эффективность корпоративного управления обеспечивают крупные акционеры, кредиторы, системы внутреннего контроля и мониторинга, внешние и независимые аудиторы, включая правовые рамки, в которых действует корпорация. Качество управления также зависит от рыночных условий, институциональных особенностей, потребительной полезности продуктов и т.д. То есть качество управления определяется не только внутренними бизнес-процессами, но и общей результативностью функционирования корпорации на рынке, соответствием целей деятельности, стратегии развития и качества продукции потребностям (запросам) пользователей.

Каждый из указанных элементов по-своему важен для контроля за работой менеджмента, правильного внедрения и применения принципов корпоративного управления. Формирование системы корпоративного управления происходит под влиянием разнообразных факторов: внутренних и внешних [5].

Внешние факторы включают законодательные акты, стандарты и правила бухгалтерского учета и аудита, мониторинг финансовых институтов, влияние рынка и конкуренцию.

Внутренние факторы объединяют в себе все те инструменты управленческого контроля и надзора, которые реализуются заинтересованными сторонами. В первую очередь это относится к акционерам, совету директоров и правлению.

Формирование системы корпоративного управления под воздействием внутренних (корпоративных) и внешних (институциональных) факторов представлено на рис. 1.



Рис. 1. Внутренние и внешние факторы корпоративного управления

Помимо корпоративных и институциональных факторов на качество корпоративного управления оказывают влияние политические, природно-географические, экономические условия, а также научно-технический прогресс.

К политическим факторам относят стабильность общественно-политического строя, действующие и перспективные программы правительства, протекционизм в отрасли, лоббистские настроения, внешнюю политику и санкции.

Природно-географическая среда характеризует природные условия и экологическую обстановку, в которой функционирует компания. Подразумевается наличие и доступность сырья, энергоресурсов, климатические условия, степень загрязнения и нарушения естественного баланса в природе.

Экономическая среда характеризует условия создания и функционирования компании, эффективности ее деятельности. К факторам экономической среды относят покупательную способность населения, систему налогообложения, уровень безработицы, инфляции и т.д.

Научно-технический прогресс объединяет научные и технологические факторы, на основании которых компании могут разрабатывать новые и совершенствовать старые технологические процессы, выпускать новую и модернизировать старую продукцию.

Важным фактором качества корпоративного управления является этика и культура. Эти понятия объединяют совокупность моральных норм и правил корпоративного поведения, обеспечивающих формирование и поддержание высокого корпоративного духа, стремление внутренних субъектов корпорации к достижению общего успеха [4].

Корпоративная культура определяет ценности и принципы корпорации, ее миссию, назначение, параметры поведения работников, взаимоотношения между внешними и внутренними субъектами. Уровень корпоративной культуры измерить (качественно и количественно) достаточно сложно. Корпоративную культуру можно рассматривать в качестве причины репутационных рисков корпорации, индикатором качества корпоративного управления.

Повышение качества корпоративного управления достигается рядом организационных изменений (рис. 2) [2]:

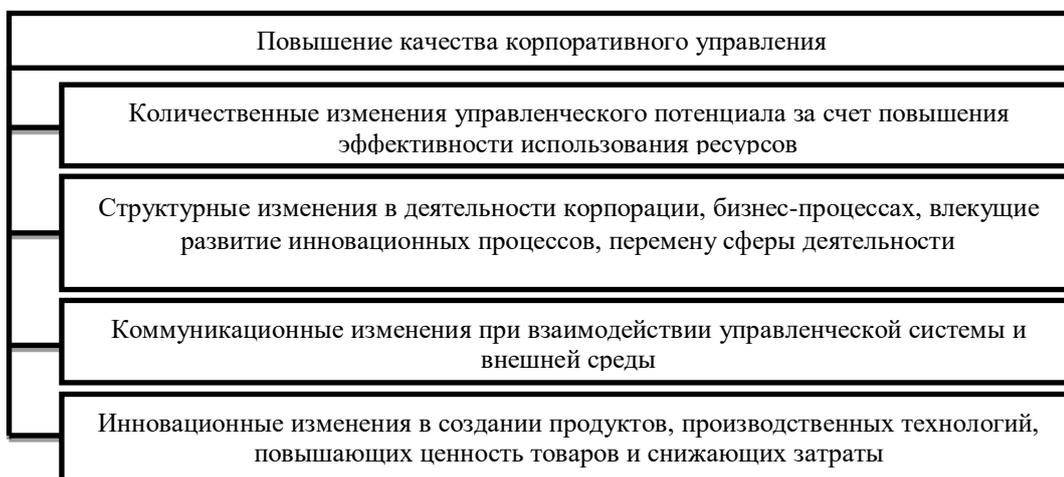


Рис. 2. Организационные изменения, повышающие качество корпоративного управления

Выводы. Для успешной реализации стратегических задач корпорациям необходимо проводить своевременную и комплексную оценку качества корпоративного управления с учетом различных факторов влияния. Хорошо управляемые компании добиваются высоких результатов в долгосрочной перспективе. Высокие стандарты управления снижают риски при инвестировании, компаниям проще получить доступ к

капиталу. Компании со сформировавшимся корпоративным управлением обеспечивают прирост ресурсов для акционеров, вносят вклад в экономику и в конечном итоге помогают обществу жить и развиваться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: учебное пособие. - М.: Омега, 2015. – С.45-46.
2. Галькова В.О. Управленческий анализ и его место в системе управления организации / Учет и статистика. – 2013. – № 22. – Т. 2. – С. 86-91.
3. Агабекян Р.Л. Институциональная экономика: бизнес и занятость: учебное пособие / Р.Г. Агабекян, Г.Л. Баяндуриян. – М.: Магистр, 2010. – 462 с.
4. Шушкин М.А. Стратегия и тактика организации: учебное пособие / М.А. Шушкин – Н. Новгород. Нижегородский государственный архитектурно-строительный ун-т, 2009. - 202 с.
5. Карапетян Д., Грачева М. Корпоративное управление: основные понятия и результаты исследовательской практики // Управление компанией. 2004. № 1. - С. 42 -49.

FACTORS OF FORMATION OF THE CORPORATE GOVERNANCE SYSTEM

Annotation. In the article, in the context of increasing the efficiency of corporate governance, internal and external factors, as well as organizational changes that improve the quality of corporate governance, are investigated.

Key words: corporate governance, quality, factors, organizational change, mechanism.

Shvidun V.A.

Scientific adviser: Zabavina E.Yu., associate professor
Donetsk National University
E-mail: dalhar12@yandex.ua

УДК: 338.28

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Энгель О.О.

*Научный руководитель: Клочкова О.В., к.э.н., доцент,
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. На сегодняшний день популярным становится использование цифровых платформ в интересах государства. Однако потенциал платформ в этой сфере требует дополнительного изучения и анализа, из-за специфики реализации проектов и программ в государственном управлении. В данной статье автором была проведена оценка перспектив платформизации государства, в частности Российской Федерации, и внедрения цифровых платформ в аппарат государственного управления. Был проведен SWOT-анализ для выявления всех преимуществ и недостатков платформизации государственного сектора, в результате которого было выявлено, что использование цифровых платформ в интересах государства может быть сопряжено с рядом трудностей, при этом их успешное внедрение даст стране ряд преимуществ на международном рынке.

Ключевые слова: цифровая экономика, цифровое государство, дигитализация государственного управления, цифровые платформы, фирмы-платформы.

Организации-посредники между покупателями и продавцами существовали задолго до появления интернета. Товарные и фондовые биржи, банки – все эти формы

посредничества между компаниями, компаниями и людьми существовали давно. Но с появлением интернета в этой сфере наметились изменения. На современном этапе цифровая платформа является ключевым инструментом цифровой трансформации экономики. Эта новая цифровая реальность делает неизбежной трансформацию государственных сервисов.

Историческим прототипом цифровой платформы была рыночная площадь, которая появилась более 3 тыс. лет тому назад и стала важнейшей инновацией того времени. Спустя тысячи лет эволюции мы видим аналогичные платформы, только в онлайн (Uber, Alibaba, Amazon и другие).

Таблица 1

Компании-платформы и их «рыночная власть» [1]

Компании-платформы	«Рыночная власть»
Google	90% рынка поисковых интернет-систем
Facebook	2/3 мирового рынка социальных сетей
Amazon	40% мировых розничных онлайн-продаж
Amazon Web Services	2/3 мирового рынка облачных услуг
Alibaba	60% рынка электронной торговли Китая
WeChat (Tencent)	Более 1 млрд. пользователей

На сегодняшний день лидерами в области цифровизации и платформизации являются США и Китай. На долю семи суперплатформ, созданных в этих странах, а именно Microsoft, Apple, Amazon, Google, Facebook, Tencent и Alibaba, приходится 1/10 капитализации мирового фондового рынка (рис. 1).

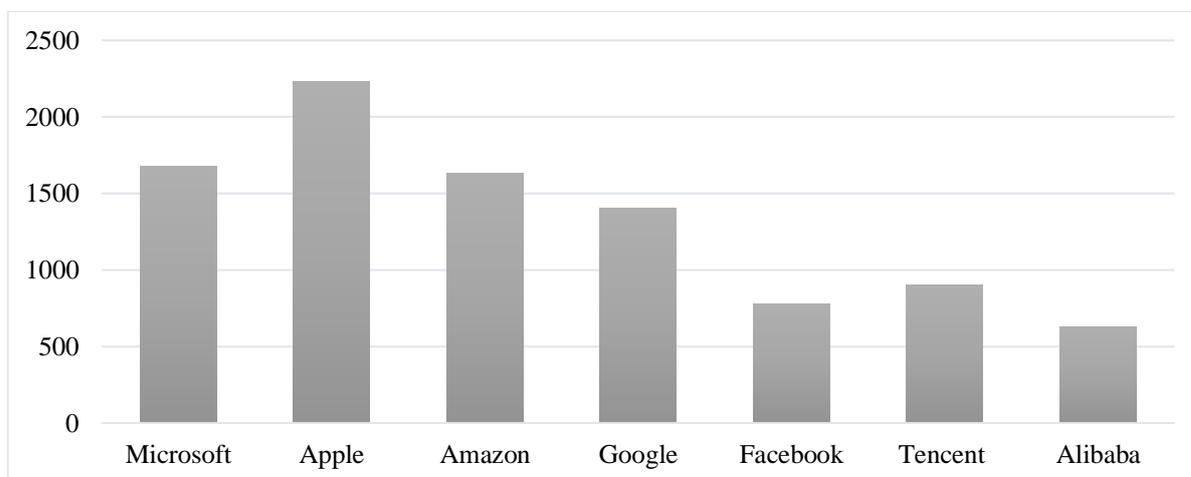


Рис. 1. Рыночная капитализация 7 суперплатформ США и КНР в 2020 году, млрд. долл. [3]

В последние годы цифровые платформы стали трендом также и в государственном управлении, так как появилась система межведомственного взаимодействия, по которой госорганы могут обмениваться данными, государственная единая облачная платформа, где все эти данные хранятся, единая система идентификации и аутентификации, в которой формируется цифровой профиль гражданина. Стало очевидно, что это ускоряет и оптимизирует многие процессы госуправления, в десятки раз сокращая количество документов, необходимых для получения госуслуг.

Цифровизация и платформизация России – это решающий фактор ее экономической конкурентоспособности на мировом уровне. Именно с развитием цифровых платформ в национальной программе связывается достижение запланированных характеристик цифровой экономики к 2024 году.

В России о применение современных инноваций стали говорить не так давно. Национальной программой «Цифровая экономика» предусмотрено создание отечественных цифровых платформ в самых разных областях:

а. в госуправлении для предоставления государственных услуг, а также для реализации исследований и разработок;

б. в различных отраслях – в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве, медицине и так далее.

В рамках данной программы планируется создание и успешное функционирование не менее 10 отраслевых (индустриальных) цифровых платформ для основных предметных областей экономики. Отраслевые министерства уже объявляют конкурсы на получение субсидий для создания цифровых платформ.

Говоря о цифровизации российского государственного сектора, то данная идея впервые была озвучена в 2017 году Центром стратегических разработок и называлась «Государство-как-Платформы» [4]. Как понятно из названия, она предполагает трансформацию государственного управления с использованием возможностей новейших технологий, а именно цифровых платформ.

В конце ноября 2019 года премьер-министр РФ Дмитрий Медведев утвердил «дорожную карту» по созданию цифровой платформы государственного управления. При этом Мероприятия «дорожной карты» не потребуют дополнительных бюджетных средств, достаточная сумма уже заложена в национальной программе «Цифровая экономика» и в бюджетах ведомств.

Предполагается, что государственным органам будет запрещено конкурировать с частными компаниями, которые получают возможность оказывать весь спектр госуслуг. Будут выработаны модели взаимодействия государства с бизнесом, чтобы снизить затраты граждан на получение этих услуг и обеспечить коммерческую привлекательность сервисов.

Также был разработан федеральный проект «Информационная инфраструктура» национальной программы «Цифровая экономика». Документ предполагает затраты в период до 2024 г. (включительно) в размере 769 млрд руб. (рис. 2).

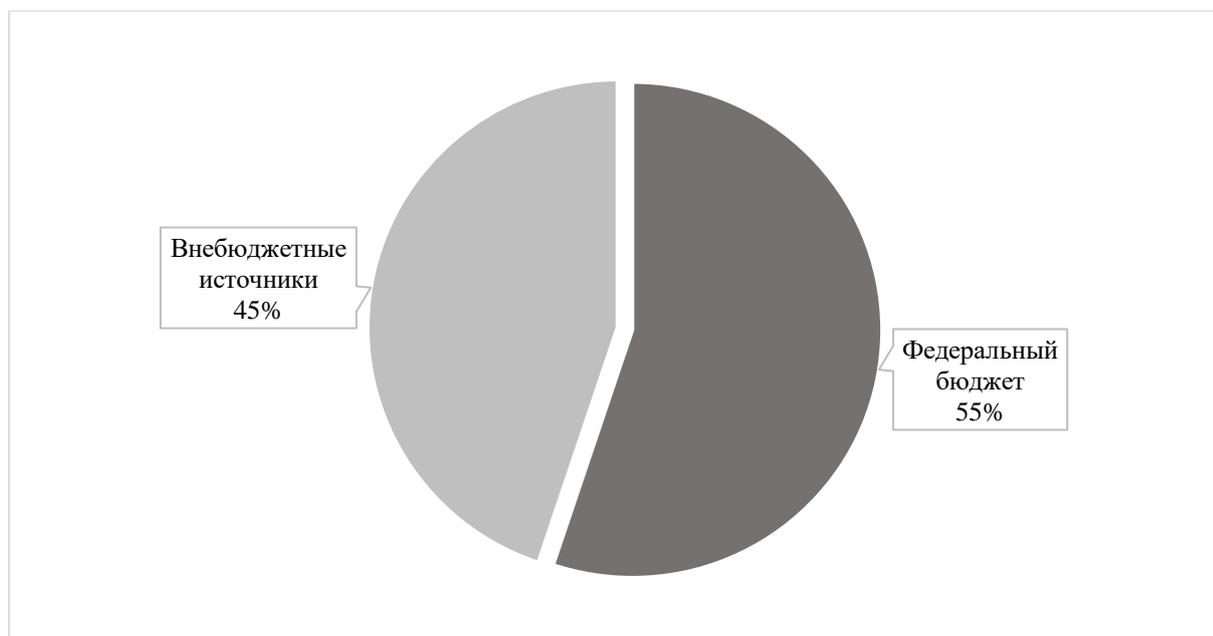


Рис. 2. Источники финансирования и их долевое участие в федеральном проекте «Информационная инфраструктура», % [5]

В рамках данного проекта были озвучены основные мероприятия по цифровизации и платформизации Российской Федерации, а также их доля в структуре затрат проекта (рис. 3).

Почти половина указанной суммы (769 млрд. руб.) – 322 млрд руб. – должна уйти на проекты в области спутниковой связи. Еще 224 млрд руб. потребуется для обеспечения доступа в интернет государственным организациям.



Рис. 3. Распределение затрат в рамках проекта «Информационная инфраструктура», млрд. руб. [5]

Стоит отметить опыт России в создании и развитии отдельных государственных информационных систем (ГИС), который создал условия для их успешной трансформации в цифровые платформы. Например, федеральные порталы государственных услуг, государственных закупок, управленческих кадров можно рассматривать как прототипы будущих платформ.

Отличным примером является Государственная информационная система жилищно-коммунального хозяйства (ГИС ЖКХ) – одна из цифровых платформ, созданных для систематизации и оптимизации работы государства [6]. Эта система появилась вместо многочисленных разрозненных сайтов и объединяет всю необходимую информацию в сфере жилищного хозяйства. Эта платформа дает своим участникам возможность:

- оплатить жилищно-коммунальные услуги без очередей;
- принять участие в электронном голосовании на собраниях жильцов;
- направить обращение в органы власти.

В ближайшее время планируется наполнить платформу данными о квартирах и их владельцах из Росреестра. Таким образом, платформа станет еще привлекательнее, так как будет оперировать актуальной информацией о недвижимости, которая будет обновляться регулярно. В результате взаимодействия ГИС ЖКХ и Росреестра скорректируется информация о площади жилья, плате за коммунальные услуги, а также будет проведена сверка всех данных.

Как мы видим, инициатором в данной сфере должно выступать именно государство.

Однако, необходимо понимать, что использование цифровых платформ в государственном управлении имеет как преимущества, так и недостатки. Проведем SWOT-анализ использования цифровых платформ в интересах государства для оценки целесообразности их внедрения в государственный сектор (табл. 2).

Таблица 2

SWOT-анализ использования цифровых платформ в интересах государства

<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение прозрачности операций и транзакций, в т.ч. государственных услуг 2. Улучшение качества жизни населения 	<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие эффективных инструментов регулирования 2. Незрелость национального и международного законодательства
<p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стимулирование развития рынков и нового бизнеса 2. Стимулирование роста экспорта 3. Изменение структуры экономики, повышение производительности традиционных отраслей 	<p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Монополизация цифровой инфраструктуры 2. Отсутствие инструментов контроля над действиями владельцев цифровых платформ 3. Потеря контроля над внутренним рынком в случае интервенции цифровых платформ

Как видно из таблицы 1, использование цифровых платформ в интересах государства может быть сопряжено с рядом трудностей из-за отсутствия законодательной базы в данной сфере, что может привести к потере контроля над внутренним рынком. Тем не менее, пойдя на этот риск и успешно внедрив цифровые платформы в государственные сектор, страна может модернизировать аппарат госуправления и получить ряд преимуществ на международном рынке.

В качестве рекомендаций по платформизации государственного сектора можно предложить следующие стратегии по стимулированию цифровых платформ:

- создание единых правил игры;
- разумный цифровой протекционизм;
- государственные гарантии и преференции для повышения доверия потребителей к цифровым платформам;
- внедрение механизмов контроля за действиями владельцев цифровых платформ;
- антимонопольное регулирование цифровой рыночной инфраструктуры.

Также на современном этапе очень важно найти управленческий баланс между эффективным стимулированием развития национальных цифровых платформ и регулированием их деятельности в интересах всех групп пользователей.

России большое внимание стоит уделить вопросу интеграции цифровых решений разных стран (таких как КНР и США), а именно адаптации подходов к регулированию внедрения и использования цифровых технологий и обеспечению безопасности киберпространства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Создание цифровых платформ: баланс усилий бизнеса и государства [Электронный ресурс] / Яндекс.Дзен. – 2019. – Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/mcs/sozдание-cifrovyyh-platform-balans-usilii-biznesa-i-gosudarstva-5dfa14881a86089cbe3555fb>
2. Компании платформы. Движущие силы цифровой трансформации бизнеса [Электронный ресурс] / Айти-блог. – 2016. – Режим доступа: <https://itco.blog/kompanii-platformyi-silyi-cifrovoj-transformacii.html>

3. Рыночная капитализация компаний [Электронный ресурс] / TRADINGECONOMICS. – 2020. – Режим доступа: <https://ru.tradingeconomics.com/baba:us:market-capitalization>
4. Как цифровые платформы трансформируют госуправление [Электронный ресурс] / TADVISER: государство, бизнес, ИТ. – 2019. – Режим доступа: <https://www.tadviser.ru/index.php>
5. Королев И., Как государство потратит 768 миллиардов на ИКТ-инфраструктуру цифровой экономики [Электронный ресурс] / И. Королев // Информационный портал CNEWS. – 2020. – Режим доступа: https://www.cnews.ru/news/top/2020-04-24_kak_gosudarstvo_potratit
6. Разворот в цифровой профиль [Электронный ресурс] / Специальный проект RG.RU.Digital. – 2020. – Режим доступа: <https://rg.ru/2020/11/18/cifrovye-platformy-stali-obshcherossijskim-trendom-v-gosupravlenii.html>

PROSPECTS FOR USING DIGITAL PLATFORMS IN THE PUBLIC SECTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. Today, the use of digital platforms in the interests of the state is becoming popular. However, the potential of the platforms in this area requires additional study and analysis, due to the specifics of the implementation of projects and programs in public administration. In this article, the author assessed the prospects for the platformization of the state, in particular the Russian Federation, and the introduction of digital platforms in the state administration apparatus. A SWOT-analysis was conducted to identify all the advantages and disadvantages of public sector platformization, which revealed that the use of digital platforms in the interests of the state can be associated with a number of difficulties, while their successful implementation will give the country a number of advantages in the international market.

Keywords: digital economy, digital state, digitalization of public administration, digital platforms, platform firms, projects and programs.

Engel O.O.

Scientific adviser: Klochkova O.V. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: en_oks@mail.ru

УДК 336.6

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Яковенко А. Е.

Научный руководитель: Кравец Е. О., к. э. н., доцент

ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»

Аннотация. В статье определена важность управления финансовыми рисками в общей системе управления предприятием. Установлены ключевые отличия международных стандартов в области управления финансовыми рисками компании. Выявлены основные этапы работы с финансовой неопределенностью, охарактеризованы наиболее эффективные методы управления финансовыми рисками. Проанализированы проблемы, препятствующие эффективному управлению финансовыми рисками организации. Определен обобщенный механизм снижения финансовых рисков в деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовые риски, риск-менеджмент, финансовая устойчивость, методы управления рисками.

Постановка проблемы. Жесткая конкуренция на рынках современной экономики предполагает необходимость четкого определения перспектив и направлений развития предпринимательской деятельности с учетом вероятности влияния финансового риска. Любая деятельность современного предприятия, работающего в условиях рыночной

экономики, неизбежно связана с риском. Риски являются необходимой сопутствующей составляющей любого бизнеса, т.к. реальная ситуация практически никогда полностью не соответствует запланированным или желаемым параметрам. Необходимость теоретического анализа существующих механизмов управления финансовыми рисками обуславливает актуальность данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблему влияния рисков на деятельность коммерческого предприятия рассматривали современные ученые-экономисты М. В. Бороненко, Н. Г. Гарбуниа, И. В. Симонян, М. А. Комиссарова [1-4]. Также, проблемой минимизации негативного воздействия финансовых рисков на результаты работы предприятия занимались Р. Р. Варисова, В. В. Шнайдер, Н. А. Копылова [5-7]. Однако несмотря на возрастающий интерес к изучению данной темы, по-прежнему остаются несформулированными обобщенные теоретические и методологические положения по определению финансовых рисков и методов управления ими.

Исходя из этого, **целью** данного исследования является анализ обобщенной методики снижения финансовых рисков, воздействующих на деятельности предприятия.

Изложение полученных результатов. Основной целью функционирования любого предприятия является максимизация прибыли при минимизации вложенных ресурсов в условиях конкурентной борьбы. Однако в связи с тем, что предпринимательская деятельность происходит в постоянно изменяющихся рыночных условиях, она всегда сопряжена с наличием различных видов рисков. Главная цель системы управления рисками предприятий – достичь максимальной степени управляемости риском [1].

Одним из наиболее опасных видов риска, которому подвержена работа любой компании, является финансовый риск.

Финансовые риски – это вероятность наступления неблагоприятных финансовых последствий для компании в виде потери дохода или капитала при принятии управленческих решений в ситуации неопределенности экономических условий [2]. Финансовые риски подразделяются на 3 большие группы:

- 1) Риски покупательной денежной способности: инфляционные, дефляционные, валютные риски, риски ликвидности;
- 2) Инвестиционные риски: риски реального и портфельного инвестирования, риск упущенной выгоды;
- 3) Кредитные риски: риски невыплаты тела кредита или процентов по кредиту, риск изменения процентных ставок.

Финансовый риск, с одной стороны, является объективной и неизбежной составляющей любой финансовой деятельности предприятия, а, с другой стороны, может играть не только отрицательную, но и положительную роль в работе компании, принося с собой дополнительную прибыль. Признавая, что риски могут быть положительными или отрицательными, оптимизация рисков помогает в нахождении баланса между отрицательной стороной риска и пользой работы или деятельности в условиях рисков [3].

Однако для менее опасного воздействия финансового риска на функционирование организации необходимо своевременно организовать систему управления им. С этой целью существует ряд международных стандартов управления финансовыми рисками (табл. 1).

Управление финансовыми рисками – это часть общего управления деятельностью предприятия, направленная на полное устранение или минимизацию неблагоприятного воздействия финансовых рисков на результаты хозяйственной деятельности организации. Процесс, при котором деятельность предприятия направляется и

координируется с точки зрения эффективности управления риском, и представляет собой риск-менеджмент [4].

Таблица 1

Сравнительная характеристика основных международных стандартов управления финансовыми рисками

Название	Год последней редакции	Характеристика	Достоинства	Недостатки
COSO II ERM	2017	Концепция направлена на повышение взаимосвязи между стратегией и стоимостью компании.	Большое внимание при работе с риском уделяется внешней среде организации.	Большинство важнейших элементов зависит от конкретного круга лиц.
FERMA RMS	2002	Стандарт описывает общую концепцию управления рисками, которая может применяться к любой корпорации.	Содержит четкий алгоритм формирования системы риск-менеджмента на предприятии.	Его универсальность не позволяет учитывать специфику предприятия.
AS/NZS	2004	Согласованный австралийский и новозеландский стандарт по риск-менеджменту, который может быть применен к различным видам деятельности любого государственного, частного или общественного предприятия.	Имеет общий (внеотраслевой) характер, может быть применен для построения системы управления риском любой компании.	Недостаточная разработанность практических действий по управлению рисками в производственной деятельности.
ISO/IEC	2018	Семейство стандартов, относящихся к управлению рисками, кодифицированных Международной организацией по стандартизации, которое содержит принципы и общие указания по управлению рисками, с которыми сталкиваются организации.	Может быть применен к любому типу рисков, независимо от его происхождения.	Слишком большое количество требований к отчетности и регламентации навязанной стандартом.

Процесс управления финансовыми рисками состоит, как правило, из четырех основных этапов: на первом этапе осуществляется идентификация рисков компании, на втором – анализируется и дается количественная оценка рисков, на третьем – осуществляется подбор конкретных методов управления рисками, на четвертом – данные методы реализуются на практике и проводится оценка их результативности [5]. Логическая схема этапов управления финансовыми рисками представлена на рис.1.

Одна из основных задач руководителей компании – рисковать, не переходя ту грань риска, за которой возможно банкротство организации. В зависимости от этого следует выделять следующие степени риска:

- допустимую степень риска для предприятия, когда возможный неблагоприятный исход рискованной ситуации не превышает доход от нее и в целом функционированию компании ничего не угрожает;
- критическую степень, при которой возможные потери равны или превышают возможный доход;

- катастрофическую степень, которая характеризуется опасностью потерь равной или превышающей всё имущество предприятия и грозит банкротством организации.

В современных условиях отечественные компании недостаточно эффективно организуют работу по управлению финансовыми рисками, в следствие чего мало предприятий являются действительно финансово стабильными и устойчивыми. К основным причинам этого можно отнести квалификацию кадров, уровень финансового потенциала, несоответствие требованиям мировых стандартов финансовой устойчивости, нормативно-правовую и регулируемую базу, финансовое мошенничество и недобросовестную конкуренцию, недостаточные знания экономического субъекта в области управления рисками, высокие затраты на внедрение системы риск-менеджмента, отсутствие автоматизированных систем управления финансовыми рисками [6].

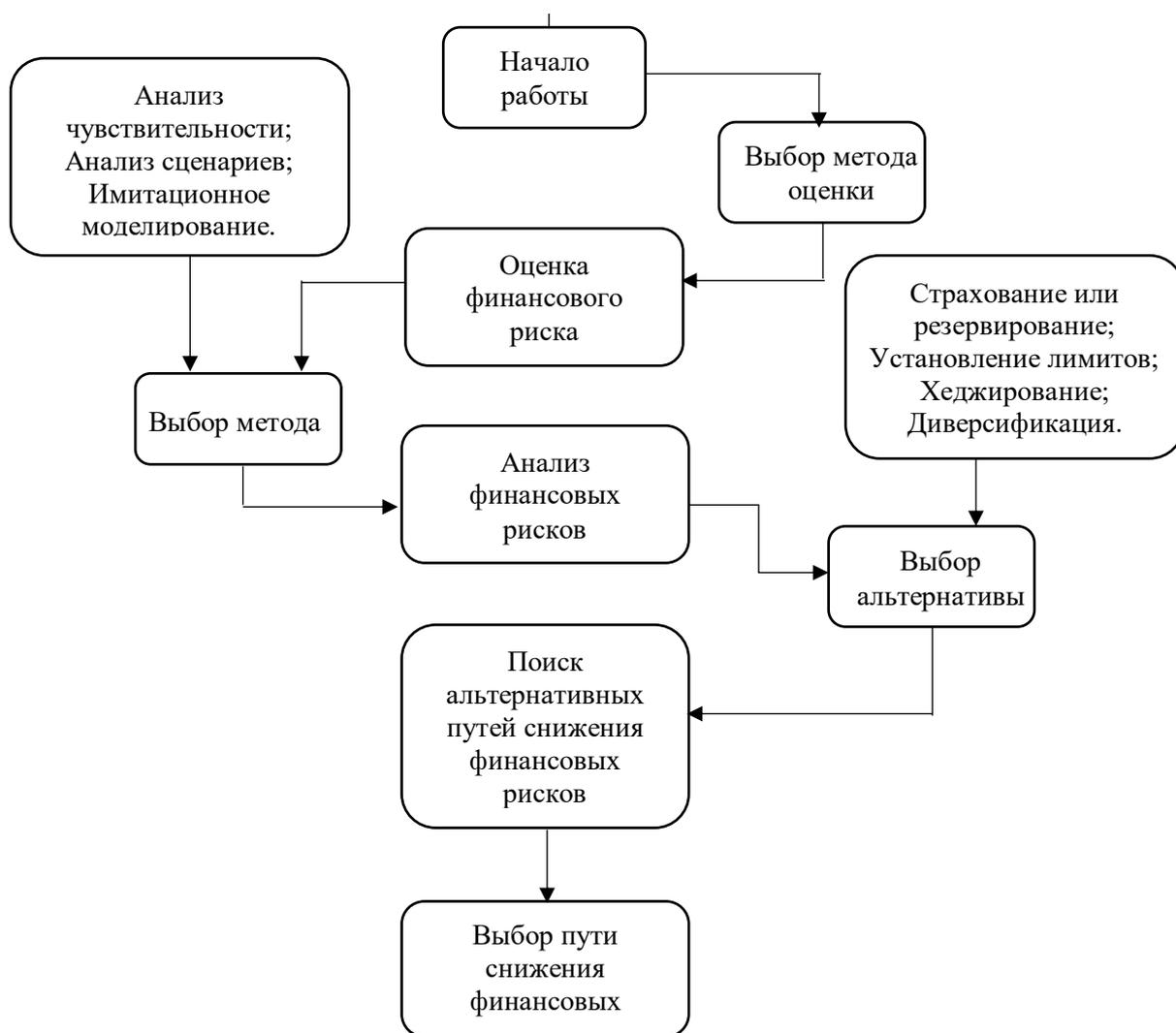


Рис. 1. Этапы воздействия на финансовые риски

Высокая степень финансового риска приводит к необходимости поиска путей ее искусственного снижения. Снижение степени риска – это сокращение вероятности и объема потерь [7]. Можно выделить следующие методы управления финансовыми рисками:

- уклонение от риска – наиболее простой и радикальный метод по сравнению с другими методами нейтрализации рисков, применяется преимущественно в отношении очень крупных рисков. Позволяет, с одной стороны, полностью избежать возможных рисков, но, с другой, упускает возможность дополнительной прибыли и развития;

- принятие рисков на себя – заключается в поиске источников погашения возможных потерь от наступления неблагоприятных событий;

- лимитирование концентрации рисков – установление внутренних финансовых нормативов деятельности предприятия, пределов расходов, продаж, кредитов и т.д., которые ограничивают функционирование компании в целом;

- трансферт риска по отдельным финансовым операциям – передача управления конкретной финансовой операции партнерам компании, у которых есть больше возможностей для сокращения негативных последствий финансовых рисков;

- объединение риска – привлечение других предприятий или физических лиц, заинтересованных в успехе сделки, в качестве партнеров;

- страхование – один из наиболее распространенных методов, заключающийся в передаче страховой компании за плату обязанности полной или частичной компенсации возможных потерь от застрахованных финансовых рисков;

- хеджирование – страхование валютных рисков от неблагоприятных изменений цен на товарно-материальные ценности по операциям и договорам в целом, представленное в виде покупки опционов, заключения фьючерсных контрактов и иных сделок;

- диверсификация – распределение финансового риска между несколькими объектами инвестирования, не связанными между собой напрямую. Используется прежде всего для нейтрализации негативных финансовых последствий несистематических видов рисков.

Выводы. В современных условиях введения и ужесточения санкций в отношении Российской Федерации вопрос по управлению финансовыми рисками для всех постсоветских стран стоит одним из наиболее актуальных. Замедление развития экономики любой страны по большей части зависит от независимости, стабильности и устойчивости деятельности компаний.

Таким образом, управление финансовыми рисками предприятия представляет собой необходимый инструмент повышения конкурентоспособности организаций на современной мировой арене. Однако на территории постсоветского пространства возникает ряд препятствий, не позволяющих в полной мере реализовать преимущества данного направления развития экономики. В связи с этим, наряду с формированием общей эффективной системы управления предприятия требуется также развитие инновационного управления рисками и формирование системы риск-менеджмента, уделяющей особое внимание финансовым видам рисков, усиление мер по реагированию на неопределенность и освоению передовых технологий.

Перспективами дальнейших исследований является комплексный анализ применения зарубежного опыта формирования системы управления финансовыми рисками в отечественной экономике, а также возможности применения его отдельных, наиболее доступных, элементов на практике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бороненко М.В. Формирование системы управления рисками на предприятии / М. В. Бороненко // Международный журнал гуманитарных и естественных наук – 2017. – № 10. – С. 109–112.

2. Симонян И.В. Методика анализа финансовых рисков предприятия /И. В. Симонян // Актуальные вопросы современной экономики. - 2018. - №4. - с. 91-104.
3. Гарбуниа Н.Г. Экономическая безопасность предприятия и управление рисками / Н. Г. Гарбуниа, К. В. Корелин // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2015. № 4 (94). С. 79-81.
4. Комиссарова М. А. Возможности управления рисками для достижения устойчивого развития предприятия / М. А. Комиссарова, Д. М. Рыгаловский // Российское предпринимательство. 2016. Т. 17. № 22. С. 3197-3206.
5. Варисова Р.Р. Теоретические аспекты управления финансовыми рисками на предприятии / Р. Р. Варисова // Экономическая наука сегодня. - 2018. - с. 8-10.
6. Шнайдер В.В. Актуальные проблемы организации интегрированной подсистемы риск-менеджмента в системе финансового контроллинга / В. В. Шнайдер // Вестник НГИЭИ. 2016. № 5 (60). С. 83-90.
7. Копылова Н.А. Управление финансовыми рисками на предприятии / Н. А. Копылова, О. Р. Кузнецова // Научный альманах. – 2017. – № 3-1 (29). – С. 113-118.

METHODS OF MANAGING FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE AND THEIR EFFECTIVENESS

Annotation. The article defines the importance of financial risk management in the overall enterprise management system. The key differences between the international standards in the field of financial risk management of the company are established. The main stages of working with financial uncertainty are identified, and the most effective methods of financial risk management are described. The problems that hinder the effective management of financial risks of the organization are analyzed. A generalized mechanism for reducing financial risks in the company's activities is defined.

Keywords: financial risks, risk management, financial stability, risk management methods.

Yakovenko A. E.

Scientific adviser: Kravets E. O., Ph. D., Associate Professor

E-mail: Ya220199@mail.ru

УДК 349.6

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА, КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Яковенко А.А.

*Научный руководитель: Кравец Е.О., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация. В данной статье рассматривается система экологического менеджмента, а также её преимущества. Рассмотрены основные моменты и аспекты её внедрения на предприятии, на примере зарубежного опыта. Также разработан порядок внедрения СЭМ на предприятие с помощью алгоритмированного процесса.

Ключевые слова: экологический менеджмент, экология, эффективность, окружающая среда, производительность, устойчивое развитие.

Одним из наиболее ключевых условий устойчивого развития в обществе является обеспечение экологической безопасности и способности противостоять воздействию всевозможных негативных факторов. За последнее десятилетие можно сделать вывод о том, что состояние окружающей среды ухудшилось. Данное ухудшение связано с

интенсивным ростом объемов промышленного производства и стремлением сэкономить на затратах на защиту окружающей среды, что в последствии и привело к катастрофической ситуации.

Существующая на сегодняшний день практика экологического регулирования не способствует экологическому оздоровлению природной среды, а многие предприятия регулярно пренебрегают рациональным использованием природных ресурсов в процессе производства, что, в свою очередь, приводит к обострению экологической ситуации во многих странах и делает актуальной задачу совершенствования экологического регулирования производственных предприятий.

Следует отметить, что по сравнению с Россией, в ЕС уделяется большее внимание по снижению загрязнения окружающей среды. По данным, собранным статистическими службами следует ожидать, что в результате проводимых в настоящее время мероприятий в 2021 году загрязнение экосистем уменьшится на 44% (по сравнению с 2000 годом). В России финансирование программ, направленных на охрану окружающей природной среды, ограничено средствами бюджета. В то же время, Указом Президента РФ от 12.05.09 № 537 "О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2021 года" определены стратегические цели обеспечения экологической безопасности:

- сохранение окружающей природной среды и обеспечение ее защиты;
- ликвидация экологических последствий хозяйственной деятельности в условиях возрастающей экономической активности и глобальных изменений климата.

Таким образом, одним из методов повышения эффективности управления охраной окружающей природной среды является внедрение на предприятиях систем экологического менеджмента (СЭМ).

Если предприятие намеренно получить экономический эффект или иные выгоды, и уменьшить негативную нагрузку на окружающую среду, то ему просто необходимо внедрения подобного рода системы, а именно СЭМ. Одним из требований, предъявляемых к работе системы экологического менеджмента предприятия является проведение мероприятий, направленных на снижение количества чрезвычайных ситуаций и аварий (в т. ч. разработка планов мероприятий направленных на снижение загрязнения окружающей среды при возникновении аварий).

Следует отметить, что на российских предприятиях процедура по внедрению экологического менеджмента занимает довольно длительное время и идёт очень медленно. Эксперты объясняют это тем, что преобладающее число предприятий работает во внутреннем секторе экономики, где партнерам не предъявляют обязательных требований по внедрению систем экологического менеджмента. Развитие СЭМ идет намного быстрее именно в тех странах, где относительная величина внешнеторгового оборота составляет 60-80% и более от величины валового внутреннего продукта.

Исходя из этого можно выделить ряд преимуществ, которые принесем предприятиям внедрение системы экологического менеджмента:

- 1) В первую очередь внедрение СЭМ позволит предприятиям минимизировать образование отходов;
- 2) Снизить расходы на оплату загрязнения окружающей среды. По мнению экспертов в области экологического менеджмента, снижение штрафов, платежей за загрязнение и предотвращенного экологического ущерба недостаточно мотивирует руководство предприятия к внедрению системы экологического менеджмента. Например, проводились расчеты по одному из машиностроительных предприятий г. Екатеринбурга, которые показали, что предприятие постепенно снижает загрязнение, при этом снижается и плата за него;
- 3) Сократить расходы на страхование;

4) Данная система позволит предприятию более рационально и эффективно распоряжаться своими ресурсами, что также позволит сократить непроизводительные расходы предприятия;

5) Также одним из значительных преимуществ является повышения общей эффективности менеджмента на предприятии;

6) СЭМ позволит сформировать экологически ответственное поведение персонала, что в последствии скажется на устранении неблагоприятных и чрезвычайных ситуаций, задействованных в производстве;

7) Одним из ключевых преимуществ является снижение загрязнения окружающей среды и возникновения экологических рисков.

Также следует отметить, что в настоящее время соблюдение экологических норм, снижение загрязнения окружающей среды является довольно-таки актуальной задачей, которая сформировало определенное виденье в ведении и развитии деятельности предприятий. Утверждается, что внедрение СЭМ способствует укреплению позиций предприятий на рынке и позволяет эффективно вести маркетинг производимой предприятием продукции.

Сертификация систем экологического менеджмента осуществляется на базе стандартов, разработанных Международной организацией стандартов (ISO или ИСО), относящихся к серии ISO 14001. Первые документы были приняты в 1986 году. Они были разработаны Техническим комитетом 207, входящим в состав ИСО. Данные стандарты направлены на создание работающей системы по управлению экологическими проблемами и рисками, которые возникают при функционировании производственного предприятия.

В процессе внедрения системы экологического менеджмента воссоздается некое экономическое производство, которое определяется совокупностью оптимальных процессов и природоохранных мероприятий, направленных на устранение неблагоприятных результатов в ходе деятельности предприятия. После данных процессов происходит снижение расхода энергии и топлива, материалов и сырья, создаются методы переработки отходов, улучшаются технологические процессы, совершенствуется производство и деятельность предприятия в целом.

Следует отметить, что сертификация системы экологического менеджмента является усредненным и промежуточным этапом развития СЭМ, так как аудиторские проверки становятся ежегодными ступенями контроля качества функционирования и совершенствования СЭМ.

В таблице 1 отражены данные бюро сертификации Det Norske Veritas (DNV) которые показывают выгоды, получаемые предприятиями, внедрившими системы экологического менеджмента.

Помимо извлечения прямой выгоды от внедрения системы экологического менеджмента на предприятиях, также можно достигнуть большего успеха на рынках сбыта. За последнее время в бизнесе на мировом уровне вопросы социальной ответственности, имиджа, делового этикета и толерантности выдвигаются на первый план. Если раньше степень успешного предприятия на рынке определялось только по результатам его эффективности в получении экономического эффекта, то сейчас на успех предприятия в основном влияет отношение компании к проблемам загрязнения окружающей среды, эффективность решения социальных проблем как внутри, так и вне предприятия. Приверженность экологическим и социальным ценностям становится частью имиджа компании и эффективным маркетинговым ходом.

Таблица 1

Выгода, получаемая предприятиями, внедрившими системы экологического менеджмента

Наименование компании	Вид деятельности	Выгоды от внедрения СЭМ
Leyland Trucks	Производство транспортных средств	1. Энергосбережение на сумму 480 000\$ в год. 2. Снижение выбросов летучих веществ. 3. Экономия растворителей на сумму 74 000\$ в год. 4. Общая экономия средств на сумму более 1 млн. \$.
ABB Transportation, York	Производство железнодорожных транспортных средств	1. Снижение количества отходов. 2. Снижение затрат до 40 000\$ в год. 3. Расходы на внедрение СЭМ окупались за 7 месяцев.
Applied Chemicals	Специализированное химическое производство	1. Уменьшение количества отходов. 2. Снижение затрат связанных с отходами с 72 000\$ до 24 000\$ в год. 3. Экономия энергии. 4. Лучшее стратегическое планирование.
Interface Floor Coverings	Производство ковровых покрытий	1. В результате усовершенствования процесса производства достигнута экономия 100 000\$, 2. Потребление воды снизилось на 50%. 3. Получение доходов от продажи вторичных материалов. 4. Вовлечение персонала в работу по ООС.
Woolstenholme International	Специализированное производство металлических порошков	1. Сокращение затрат составило 166 000\$ в год. 2. Снижение энергопотребления. 3. Снижение потребления материалов. 4. Снижение количества твердых отходов, вывозимых на свалку на 39%. 5. Улучшение качества очистки сточных вод на 60%.

Внедрение предприятием системы экологического менеджмента и, подтверждающего эффективность работы системы сертификата, является одним из успешных условий по продвижению предприятием продукции на международный рынок. Некоторые международные крупные корпорации заявили о том, что они не будут пользоваться услугами поставщиков, не имеющих сертификаты о подтверждении внедрения СЭМ. А Европейское Экономическое Сообщество направлено на то, чтобы выводить на рынок только те предприятия, системы экологического менеджмента которых, сертифицированы на соответствие требованиям международного стандарта ИСО 14001-2004 или EMAS. Вследствие такой постановки вопроса в мировом сообществе, российские поставщики продукции на внешний рынок в настоящее время несут, по оценкам иностранных экспертов, финансовые потери около 20% прибыли. В ряде случаев эти потери еще больше.

В ходе всего сказанного ранее, следует отметить, что внедрение систем экологического менеджмента на российских предприятиях в соответствии с требованиями стандарта ИСО 14001 поможет стране встать на путь становления экологической модернизации. Данное внедрение позволит снизить загрязнение окружающей среды, при этом повысив прибыль предприятию и оказав содействие по

выходу на международный рынок. Причем СЭМ могут внедряться не только теми предприятиями, которые стремятся получить сертификат соответствия разрабатываемой системы требованиям стандарта ГОСТ Р ИСО 14001-2007, но и теми предприятиями которые хотят систематизировать работу по охране окружающей среды.

Стандарт ГОСТ Р ИСО 14001-2007 «Системы экологического менеджмента. Требования и руководство по применению» содержит требования к разработке и функционированию системы экологического менеджмента. Предприятия, решающие внедрять СЭМ, как правило, прибегают к услугам консалтинговых фирм, услуги которых стоят недешево. Компания, нацеленная на получение сертификата, готова к дополнительным расходам, т. к. при получении сертификата, все эти расходы окупятся. Тем предприятиям, которые хотят построить работу по охране окружающей среды в соответствии с требованиями стандарта ГОСТ Р ИСО 14001-2007 не для получения сертификата, а для повышения своей экологической эффективности необходимо самостоятельно разбираться с требованиями стандарта.

Система экологического менеджмента является составной частью системы менеджмента предприятия, реализующей задачу охраны окружающей среды. Работа системы должна координироваться с работами в других областях (например, с управлением производством, финансами, качеством, охраной труда и т. д.). Сложность системы экологического менеджмента, объем документации и выделяемые на систему ресурсы зависят от целого ряда факторов, таких как: размер организации и характер ее деятельности, продукции и услуг, области применения системы [7].

Для любой масштабной деятельности тщательное планирование является необходимым условием успеха. Планирование внедрения СЭМ опирается на несколько основных постулатов:

1) До начала планирования необходимо принять некоторые ключевые решения: определить область действия СЭМ - решить, будет ли СЭМ внедряться сначала в одном или некоторых подразделениях в качестве «пилотного» проекта, или во всей организации одновременно; выбрать приоритеты в соответствии с целями внедрения; определить глубину интеграции систем менеджмента.

2) Для разработки СЭМ необходимо привлекать специалистов, руководителей среднего и низшего звена подразделений, ответственных за соответствующие действия (это относится к разработке рабочих процедур).

3) Планирование необходимо разбивать на этапы, для которых ставятся конкретные цели и впоследствии отслеживается их выполнение .

4) При разработке СЭМ необходимо учитывать существующую структуру управления, опыт и потенциал специалистов, планы развития системы управления предприятием.

Вывод: Интенсивное загрязнение окружающей среды наносит ущерб экономике государства. Рост загрязнения окружающей среды обусловлен низкой эффективностью работы очистных сооружений, ослаблением государственного экологического контроля, загрязнением, возникающим в результате аварий на промышленных объектах.

Одним из методов повышения эффективности управления охраной окружающей природной среды является внедрение на предприятиях систем экологического менеджмента. Их внедрение позволит предприятию уменьшить загрязнение окружающей среды, снизить вероятность возникновения аварийных ситуаций, укрепить позиции предприятия на рынке и более эффективно вести маркетинг производимой продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Трифонова, Т.А., Экологический менеджмент. Учеб. пособие/ Т.А. Трифонова, Н.В. Селиванова, М.Е. Ильина // Владим. гос. ун-т, Владимир, 2003. – 291 с.
2. Гурьева М.А. Экологизация экономики: международный аспект // Армия и Общество. М., 2012. № 2. (32). – 120 с.
3. Гурьева М.А. Эволюция понятий «экологизация» и «зеленая экономика» // Перспективы науки. Тамбов, 2014, № 10(61). – 240с.
4. Системы экологического менеджмента для практиков / С.Ю. Дайман, Т.В. Островкова, Е.А. Заика, Т.В. Сокорнова; Под ред. С.Ю. Даймана. — М.: Издательство РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. — 248 с.
5. Н.В. Пахомова, А. Эндерс, К. Рихтер. Экологический менеджмент/ - Спб.: Питер, 2003. - 544 с.
6. Косых П.Г. Вишняков Я.Д. Матевосова К.Л. Повышение конкурентоспособности российского предприятия на основе его экологизации // Российское предпринимательство, 2007. № 9. Вып. 1 (97).
7. Жаворонков А.С., Жаворонков С.С. Экологический менеджмент и системный подход к организации цивилизованного предпринимательства XXI века // Российское предпринимательство, 2004. № 4 (52).

IMPLEMENTATION OF THE ENVIRONMENTAL MANAGEMENT SYSTEM AS A WAY TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE MANAGEMENT

Annotation. This article discusses the environmental management system, as well as its advantages. The main points and aspects of its implementation at the enterprise are considered, using the example of foreign experience. The procedure for implementing SEM at the enterprise using an algorithmic process has also been developed.

Keywords: environmental management, ecology, efficiency, environment, productivity, sustainable development.

Yakovenko A.A.

Scientific adviser: Kravets E.O. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: anastasiyay432100@yandex.ua

УДК 338.22

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА УРОВНЯ КОРРУПЦИИ В ГОСУДАРСТВЕ

Яцкив Д.Ю.

*Научный руководитель: Кошелева Е.Г., к.э.н.
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»*

Аннотация: В данной работе рассматривается методология анализа и оценки уровня коррупции в государстве, как один из эффективных механизмов по борьбе с коррупцией. В работе рассмотрены основные методы анализа и оценки уровня коррупции, а также международные рейтинговые оценки коррупции в государственном секторе, которые используются для выявления коррупции и анализа ее динамики. В рамках расчета индекса восприятия коррупции в работе представлены соответствующие формулы. В работе также рассмотрена проблема анализа и оценки уровня коррупции в Донецкой Народной Республике. Основные положения по проблеме анализа и оценки уровня коррупции в ДНР изложены в законопроекте «О противодействии коррупции в ДНР».

Ключевые слова: коррупция, индекс, восприятие коррупции, контроль коррупции, взяточдатель.

В настоящее время проблема коррупции является одной из самых актуальных практически в любом государстве мира. Связано это, прежде всего, с тем, что все чаще встречаются случаи злоупотребления должностными лицами своих властных

полномочий, статуса и возможностей с целью получения личной выгоды или материального обогащения. Подобные действия со стороны должностных лиц, особенно если это касается высших эшелонов власти, негативно отражаются на рейтинге государства в мировом сообществе. В большинстве стран мира предпринимаются жесткие меры борьбы с коррупцией как с политической точки зрения, так и с экономической. Однако для того, чтобы говорить об эффективности антикоррупционных мероприятий, необходимо объективно оценивать динамику коррупции на основе анализа и оценки ее уровня. Поэтому вопрос анализа и оценки уровня коррупции в государстве является актуальным как для многих теоретических наук, так и для практического решения проблемы коррупции на государственном и местном уровнях.

Целью исследования является изучение методов анализа и оценки уровня коррупции в государстве, рассмотрение механизмов анализа и оценки уровня коррупции в Донецкой Народной Республике.

Коррупция является сложным социальным явлением, которое зародилось еще в глубокой древности и продолжает существовать с переменным успехом практически во всех странах мира. Согласно Большому юридическому словарю В. Н. Додонова, коррупция представляет собой общественно опасное явление в сфере политики или государственного управления, которое выражается в умышленном использовании представителями власти своего служебного статуса для противоправного получения имущественных и неимущественных благ и преимуществ в любой форме, а равно подкуп этих лиц [3, с. 259]. Другими словами, коррупция является социальным явлением, которое характеризуется подкупом-продажностью государственных и других служащих и на этой основе корыстным использованием ими личных либо узкогрупповых полномочий, возможностей, связанных с ними авторитетов [2].

Коррупция является сложным явлением и страшна она не столько фактом своего существования, сколько последствиями, которые может нанести как государству, так и отдельно взятым слоям населения, экономическому субъекту, социальной группе, отдельно взятому индивидууму. Важным элементом среди мер эффективного противодействия коррупции на государственном уровне является ее измерение, анализ, объективная оценка ее уровня, соответствующие выводы и на их основе разработка последующих антикоррупционных решений и мероприятий. Результаты анализа и оценки уровня коррупции интересуют общество и привлекают его внимание к опасности последствий коррупции, дают возможность оценить не только масштабы коррупционного бедствия, но и позволяют социуму оказывать плодотворное воздействие на власти с той целью, чтобы повысить эффективность предпринимаемых усилий в направлении борьбы с коррупцией [10, с. 16].

Ввиду своей скрытой природы и аморальности коррупционных отношений состояние коррупции сложно поддается социологическому измерению. Однако в практической деятельности все же существуют определенные методы, используемые в процессе анализа и оценки уровня коррупции в государстве. Наиболее часто используемые методы приведены на авторском рисунке (рис. 1.) [10, с. 17].

Для анализа и оценки уровня коррупции используются различные международные рейтинговые оценки коррупции в государственном секторе, к которым относятся:

- индекс восприятия коррупции и взятокдателей Transparency International;
- индекс контроля коррупции Всемирного банка;
- индекс коррупции и демократичности Freedom House.

Рассмотрим каждый из указанных индексов более подробно. Индекс восприятия коррупции является наиболее часто используемым показателем коррупции государств. Данный индекс представляет собой сводный индикатор, который сочетает в себе данные,

полученные из разнообразных источников. Согласно данному индексу, уровень коррупции оценивается по 10-балльной шкале, при этом «0» на шкале – это максимальный уровень коррупции, а «10» – минимальный уровень коррупции в государстве [9].



Рис. 1. Методы анализа и оценки уровня коррупции

Осуществление оценки уровня коррупции в государстве производится как зарубежными экспертами-аналитиками, так и экспертами, которые проживают в конкретно взятой стране. К участию в опросах привлекаются ведущие специалисты в соответствующих сферах деятельности и представители деловых кругов. В случае, если международные организации публикуют расчеты показателей коррупции каждый год, то в целях получения выравнивающего эффекта рассчитывается средний показатель за

последние два года. Если же используются экспертные оценки рисков, то учитываются исключительно последние изменения в этих оценках [1]. Расчет индекса восприятия коррупции осуществляется поэтапно:

1) первый этап – стандартизация данных, которые получены из различных источников. Операция стандартизации проводится по формуле:

$$S_i^j = [V_i^j - \text{Mean}(V_i)] \frac{SD(CPI_{t-1})}{SD(V_i)} + \text{Mean}(CPI_{t-1}), \quad (1)$$

где S_i^j – стандартизированное значение показателя коррупции j-й страны в i-м источнике;

$SD(V_i)$ – значение показателя коррупции j-й страны в i-м источнике;

$\text{Mean}(V_i)$ – стандартное отклонение и среднее значение коррупции для стран, которые ранжируются в i-м источнике в текущем году;

$\text{Mean}(CPI_{t-1})$ – стандартное отклонение и среднее значение индекса восприятия коррупции для конкретной группы стран в предыдущем году.

2) второй этап – бета-трансформация, которая применяется к стандартизированным оценкам и ведет к росту стандартного отклонения по всем странам, включенным в индекс восприятия коррупции, что, в свою очередь, позволяет более точно ранжировать страны с равными баллами [4];

3) третий этап – расчет индексов восприятия коррупции посредством получения среднего показателя всех стандартизированных значений по каждой отдельной стране осуществляется по формуле (2):

$$CPI^j = \frac{1}{N_j} \sum_{i=1}^{N_j} S_i^j, \quad (2)$$

где CPI^j – индекс восприятия коррупции для j-ой страны,

N_j – количество источников, которые определяют коррупционный рейтинг j-ой страны.

Индекс взяток рассчитывается также экспертами Transparency International. В расчете данного показателя принимают участие только ведущие страны-экспортеры, которые ранжируются в зависимости от готовности компаний этих стран давать взятки за рубежом. Индекс оценивает вероятность дачи взятки компаниями-экспортерами иностранным лицам по 10-балльной шкале, при этом «0» на шкале – это максимальная оценка, а «10» – минимальная оценка.

Индекс контроля коррупции Всемирного банка рассчитывается экспертами Всемирного банка, основываясь на объединении различных показателей, которые измеряют степень использования государственной власти в целях личного (материального) обогащения [5, с. 46].

Итак, анализ и оценка уровня коррупции в государстве осуществляется на основе ряда показателей, которые используются большинством стран мира.

В Донецкой Народной Республике, как и в любом другом государстве, также осуществляется анализ и оценка уровня коррупции. Согласно законопроекту «О противодействии коррупции в ДНР» [6], основными институтами, которые будут задействованы в процессе обнаружения коррупционных схем в ДНР, являются: Глава ДНР; Центр мониторинга данных о коррупционных правонарушениях; Общественные приемные депутатов Народного Совета и общественных движений Республики; профильные объединения предпринимателей, которыми, к примеру, являются Союз предпринимателей ДНР, Ассоциация «Предприниматели ДНР», объединения работников торговли и другие, профсоюзы работников предприятий и государственных

служащих органов власти; антикоррупционный комитет; министерства, ведомства и силовые органы и структуры [7].

Схема органов, посредством которых предусматривается осуществление сбора данных о коррупционных механизмах и отношениях в ДНР, представлена на рис. 2. [8].



Рис. 2. Схема органов, посредством которых осуществляется сбор данных о коррупционных механизмах [8]

Приведенная схема демонстрирует, что согласно законопроекту в сборе информации о коррупционных схемах будет задействовано достаточно большое количество комитетов, объединений, профсоюзов и т.д., что даст возможность проводить более глубокий анализ коррупции в ДНР и определять ее уровень к максимальной степени точности.

Таким образом, проблема анализа и оценки уровня коррупции является актуальной практически для всех стран мира. Для анализа и оценки уровня коррупции в государстве используются различные методы, наиболее распространенными из которых являются: метод наблюдения, метод экспертных оценок, документальный метод, контент-анализ, социологический опрос, статистический анализ. Кроме указанных методов, используются различные международные рейтинговые оценки коррупции в государственном секторе: индекс восприятия коррупции и взяточдателей Transparency International; индекс контроля коррупции Всемирного банка; индекс коррупции и демократичности Freedom House. В Донецкой Народной Республике основными институтами, которые, согласно законопроекту «О противодействии коррупции в ДНР», планируется привлечь к участию в анализе и оценке уровня коррупции, разработке антикоррупционных мероприятий, являются: Глава ДНР; Центр мониторинга данных о коррупционных правонарушениях; Общественные приемные депутатов Народного

Совета и общественных движений; профильные объединения предпринимателей; профсоюзы работников предприятий и государственных служащих органов власти; антикоррупционный комитет; министерства, ведомства и силовые органы и структуры. Борьба с коррупцией будет эффективной, если она будет комплексной, постоянной, когда в данный процесс будут включены все уровни и ветви власти, а главное – институты гражданского общества.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Биттуева, Э. А. Измерение уровней коррупции. Индекс восприятия коррупции // *Инновации. Наука. Образование.* – 2020. – № 14. – С. 73-88.
2. Гончаренко Л. П. *Экономическая безопасность: учебник для вузов.* – М.: Издательство Юрайт, 2017. – 478 с.
3. Додонов В. Н. *Большой юридический словарь.* – М.: ИНФРА-М, 2017. – 790 с.
4. Квон Д. А. Индекс восприятия коррупции: оценка методологии // *Власть.* – 2015. – Т. 23. – № 6. – С. 72-76.
5. Крылова Ю. В. Основные подходы к измерению и оценке коррупции: аналитический обзор // *Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика.* – 2012. – № 2. – С. 41-55.
6. Проект Закона ДНР «О противодействии коррупции» [Электронный ресурс] // Сайт <http://rubin-nsdnr.ru>. – 2020. – Режим доступа: <http://rubin-nsdnr.ru/wp-content/uploads/2015/08/%D0%97%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%BD-%D0%94%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%86%D0%BA%D0%BE%D0%B9-%D0%9D%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B9-%D0%A0%D0%B5%D1%81%D0%BF%D1%83%D0%B1%D0%BB%D0%B8%D0%BA%D0%B8-%E2%84%96-146-%D0%94.pdf> (дата обращения: 12.12.2020).
7. Рубин С. В. В профильном комитете прокомментировали работу над новым проектом Закона «О противодействии коррупции». [Электронный ресурс] // Сайт адвоката Рубина С. В. – 2017. – Режим доступа: <http://rubin-nsdnr.ru/2016/10/10/v-profilnom-komitete-prokomentirovali-rabotu-nad-novym-proektom-zakona-o-protivodeystvii-korrupsii/> (дата обращения: 12.12.2020).
8. Рубин С. В. Государственная политика ДНР в сфере противодействия коррупции [Электронный ресурс] // Сайт адвоката Рубина С. В. – 2017. – Режим доступа: <http://rubin-nsdnr.ru/2017/09/10/sergey-rubin-ogosudarstvennoy-politike-dnr-v-sfere-protivodeystviya-korrupsii/> (дата обращения: 12.12.2020).
9. Серебренникова А. В., Лебедев М. В. Индекс восприятия коррупции: понятие и оценка его влияния // *COLLOQUIUM-JOURNAL.* – 2020. – № 12-8 (64). – С. 52-57.
10. Шедий М. В. Методы научного анализа коррупционных отношений // *Управленческое консультирование.* – 2018. – № 2 (110). – С. 15-23.

ANALYSIS AND ASSESSMENT OF THE LEVEL OF CORRUPTION IN THE STATE

Annotation: this paper considers the methodology for analyzing and evaluating the level of corruption in the state as one of the effective mechanisms for combating corruption. The paper considers the main methods for analyzing and evaluating the level of corruption, as well as international ratings of corruption in the public sector, which are used to identify corruption and analyze its dynamics. As part of the calculation of the corruption perception index, the corresponding formulas are presented. The paper also considers the problem of analyzing and evaluating the level of corruption in the Donetsk people's Republic. The main provisions on the problem of analyzing and assessing the level of corruption in the DPR are set out in the draft law «On combating corruption in the DPR».

Keywords: corruption, index, corruption perceptions, corruption control, bribe taker.

Yatskiv D. Y.

Scientific adviser: Kosheleva E.G., Ph.D., Head of the Department

Donetsk National University

E-mail: ikviki2806@gmail.com

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**Вестник студенческого научного общества
ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
2021. – Вып. 13**

**Том 3
Экономика**

Оригинал-макет подготовлен *А.А. Торба*

Подписано в печать 29.03.2021 г.
Формат 60×84/8. Бумага офисная.
Печать – цифровая. Усл.-печ. л. 25,07

Издательство ГОУ ВПО «Донецкий национальный университет»
283001, г. Донецк, ул. Университетская, 24.
Свидетельство о внесении субъекта
издательской деятельности в Государственный реестр
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.