

СТУДЕНЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ ОБЩЕСТВО

ДОННУ

ISSN 2522-4824

ВЕСТНИК СНО

ВЫПУСК 14

Том 3

Экономика



Донецк 2022

ISSN 2522-4824

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
СТУДЕНЧЕСКОЕ НАУЧНОЕ ОБЩЕСТВО

ВЕСТНИК
СТУДЕНЧЕСКОГО НАУЧНОГО ОБЩЕСТВА
ГОУ ВПО «ДОНЕЦКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ВЫПУСК 14

ТОМ 3
Экономика

Донецк – 2022

ББК У.я52
УДК 378:33(05)

Вестник студенческого научного общества ГОУ ВПО «ДОННУ» – Донецк: ДОННУ, 2022. – Вып. 14, том 3: *Экономика*. – 270 с.

Редакционная коллегия
Вестника студенческого научного общества
ГОУ ВПО «ДОННУ»

Главный редактор – *Сторожев В.И.*, д-р техн. наук, профессор, проректор
Зам. главного редактора – *Дегтярев С.В.*, председатель Совета СНО
Ответственный секретарь – *Самарёва Т.Н.*
Технический редактор – *Торба А.А.*

Члены редакционной коллегии:

Третьяков И.А., канд. тех. наук, доцент
Ветрова Е.С., докт. филол. наук, профессор
Бурляй А.С., ассистент
Разумный В.Н., к. ист. наук, доцент
Сафонов А.И., канд. биол. наук, доцент

Олейникова А.В., старший преподаватель
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 четырнадцатом выпуске ежегодного сборника (в 4 томах) опубликованы результаты научных исследований студентов ГОУ ВПО «ДОННУ» в области естественных (том 1), социально-гуманитарных (том 2 в 3-х частях), экономических (том 3) и юридических наук (том 4 в 2-х частях). 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 ГОУ ВПО «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 «ДОННУ»,
протокол № 3 от 31.03.2022 г.

© ГОУ ВПО «ДОННУ», 2022

Содержание

<i>Алита А.А.</i> АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	5
<i>Акимова В.Е.</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЛИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	10
<i>Алёшкина О.А.</i> СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОРРУПЦИИ	15
<i>Арестова А. С.</i> УГРОЗА ОТКЛЮЧЕНИЯ РФ ОТ SWIFT: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ	19
<i>Бак И.А.</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТОКОВОЙ ПЕРЕДАЧИ ВИДЕОКОНТЕНТА	24
<i>Билаш Е.А.</i> ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ	29
<i>Бондарь Е.В.</i> ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА В ЗАРУБЕЖНОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ	34
<i>Волкова А.А.</i> ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА И ФИНАНСОВОГО РИСКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ	40
<i>Гладченко В.А.</i> МИРОВАЯ ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ АКТИВНОЙ МОБИЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ СИНГАПУР): ПРАВОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ	46
<i>Голобородова В.В.</i> СТРАТЕГИИ И РИСКИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»)	51
<i>Деркач О. В.</i> МЕТОДИКА СОЗДАНИЯ АВТОРСКОЙ КУКЛЫ	54
<i>Доринская Е.Э.</i> УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ РАБОТНИКОВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДНР	59
<i>Дроздова М.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ (МУНИЦИПАЛЬНОЙ) СЛУЖБЫ	65
<i>Дронь Н.Н.</i> НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ	69
<i>Жарикова Я.В.</i> ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА	73
<i>Забавина М.С.</i> АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ	78
<i>Заикина М. И.</i> ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ ДЛЯ РЕГИОНОВ МИРА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	82
<i>Ищенко К.О.</i> ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ И ЕГО ВЗАИМОСВЯЗЬ С ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ	86
<i>Карпенко О.А.</i> СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ	92
<i>Кацель К.В., Бузулук А.А.</i> ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА БРАЗИЛИИ	101
<i>Коваленко В.М.</i> ПРИМЕНЕНИЕ КОРРЕЛЯЦИОННО – РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ	107
<i>Козак Д. В.</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	112
<i>Косинов Д.А.</i> АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОМПАНИИ «МТС»	117
<i>Красножён Ю. А.</i> ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ	121
<i>Левченко Е. Д.</i> ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СРЕДОВОГО ПРОСТРАНСТВА ХУДОЖЕСТВЕННОЙ СТУДИИ	126
<i>Леонова Д.А.</i> ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ	129
<i>Липко А.А.</i> МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ, УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ	134
<i>Любченко А. Ю.</i> ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ТОВАРОВ	139
<i>Ляшенко А.А.</i> УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ	145
<i>Майорова К.А.</i> АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ	150
<i>Миненкова А.Ю.</i> ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ	154

Павленко Т.Н. ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА В ЭПОХУ COVID-19	159
Подгорный Р.В. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	164
Подопригора А.В. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ДНР	170
Псарёва А.Э. ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ОБЛАСТИ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	175
Пятова И. Д. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПАО «АКРОН»	180
Степанова Е. В. ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	186
Сухорукова К. Е. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ	192
Тислицкая А. Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ	197
Трубицына В.С. АНАЛИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ И СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РП «ЕЛЕНОВСКОГО ХЛЕБОКОМБИНАТА»)	202
Усанова А.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	207
Усатюк А.Ю. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	212
Усатюк А.Ю. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ, КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОРПОРАЦИИ	216
Фомина А.В. МЕЖДУНАРОДНАЯ АУКЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ	221
Kharlenko V. B. TRANSFORMATION OF REGIONAL POLICY DEVELOPMENT DIRECTIONS OF CHINA	227
Хлюбо Д.А. АНАЛИЗ ЦИФРОВИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ В СФЕРЕ МОДЫ И СПОРТИВНОЙ ОДЕЖДЫ НА ПРИМЕРЕ NIKE	230
Цвич Н.Д. К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ЖКХ	234
Цыганок Д.П. ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	239
Чернявская Т. Г. ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ	244
Чучко Р.А. ВИДЕОРЕКЛАМА В КОММУНИКАЦИОННОМ ДИЗАЙНЕ	249
Энгель О.О. ОПЫТ США И КНР В ЦИФРОВИЗАЦИИ И ПЛАТФОРМИЗАЦИИ МИРОВЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ	253
Яковенко А. Е. МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ	258
Бондарь Е.В. SWOT И PEST-АНАЛИЗ КАК СРЕДСТВО ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ VODAFONE GROUP PLC	264

УДК 338.001.36

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭЛЕМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

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 среды функционирования предприятий с целью оптимизации процесса принятия стратегических решений. *Ключевые слова:* внешняя среда, методы анализа, портрет потребителя, привлекательность отрасли.

Важнейшим элементом стратегического управления и планирования в компании является анализ внешней среды, а также проведение мониторинга рынков хозяйствования. Угрозы, которые подстерегают компанию в процессе ведения бизнеса, и возможности, которые ей предоставляются, — все это присутствует именно во внешней среде, частью которой является бизнес. Во внешней среде компании угрожают конкуренты, недобросовестные поставщики, быстро изменяющееся налоговое законодательство, социальные катаклизмы и многие другие «сюрпризы». Кроме того, компанию поджидают покупатели, имеются или не имеются достаточные для ведения бизнеса ресурсы.

Анализ внешних факторов помогает выработать стратегические решения, обеспечивающие алгоритмы взаимодействия компании со средой в краткосрочной и долгосрочной перспективе, которые позволят поддерживать ее потенциал на уровне, необходимом для достижения целей, помогут вскрыть угрозы и возможности.

Вопросы диагностики 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 внешней среды предприятия.

Целью статьи является конкретизация базовых методов оценки внешней среды предприятия с целью принятия стратегических управленческих решений на коммунальном предприятии администрации г. Донецк «Донэлектроавтотранс» (далее – КП «ДЭАТ»).

Одним из распространенных методов анализа внешней среды предприятия является построение профиля потребителя. Для этого авторами работы были проведены исследования «на местах».

Проанализированы данные о пассажиропотоке, а также были учтены мнения практикующих экспертов, среди которых как сотрудники КП «ДЭАТ», а также непосредственно потребители услуг данного предприятия. Результаты исследования представлены на рисунке 1.

По данной диаграмме видно, что среднестатистическим потребителем услуг КП «ДЭАТ» является женщина, русская, возрастом от 35 до 55 лет, имеющая семью, со средним достатком, проживающая в Ворошиловском районе г. Донецка, занятая в сфере производства.

Очередным этапом при анализе внешней среды КП «ДЭАТ» является оценка привлекательности отрасли, в которой функционирует предприятие по двум методикам: по перечню Харрисона и перечню Дж. Томпсона



Рис. 1. Портрет потребителя услуг КП «ДЭАТ»

1) Привлекательность отрасли, в котором оно функционирует, по методике Харрисона или Томпсона-Стрикленда представлена в таблице 1.

Таблица 1

Анализ привлекательности отрасли (согласно перечню Харрисона)

Критерии	Удельный вес	Рейтинг	Оценка
1	2	3	4
1. Влияние поставщиков	0,1	4	0,4
2. Влияние потребителей	0,1	3	0,3
3. Влияние товаров-заменителей	0,03	1	0,03
4. Прочность барьеров входа	0,1	1	0,1
5. Уровень конкуренции	0,15	1	0,15
6. Уровень и тип регулирования со стороны государства	0,1	0	0
7. Влияние социально-активных групп	0,03	4	0,12
8. Отношение общественности к отрасли	0,03	4	0,12
9. Скорость технологических нововведений	0,03	1	0,03
10. Влияние профсоюзов	0,06	4	0,24
11. Отношение финансовых организаций и посредников к отрасли	0,03	3	0,09
12. Темпы роста	0,04	2	0,08
13. Прибыльность	0,1	3	0,3
14. Эффективность функционирования в период экономического спада	0,1	0	0
Всего	1	—	2,06

2) Привлекательность отрасли, в котором оно функционирует, согласно перечня Дж. Томпсона представлена в таблице 2.

Таблица 2

Анализ привлекательности отрасли (согласно перечня Дж. Томпсона)

Критерии	Удельный вес	Рейтинг	Оценка
1. Влияние поставщиков	0,1	4	0,4
2. Влияние потребителей	0,2	3	0,6
3. Влияние товаров-заменителей	0,1	1	0,1
4. Прочность барьеров входа	0,2	1	0,2
5. Уровень конкуренции	0,15	1	0,15
6. Уровень и тип регулирования со стороны государства	0,05	0	0
7. Влияние социально-активных групп	0,1	4	0,4
8. Отношение общественности к отрасли	0,05	4	0,2
9. Влияние регулирования социальной и экономической политики	0,05	3	0,15
Всего	1	—	2,2

По результатам оценки привлекательности отрасли по двум методикам можно сделать вывод о том, что данная отрасль является не привлекательной, однако в силу определённых обстоятельств (социальная и экономическая роль КП «ДЭАТ») предприятие не имеет возможности ни уйти с рынка, ни ликвидироваться, а соответственно одним из возможных вариантов является оптимизация всех процессов на предприятии (начиная с предоставления услуг и заканчивая управлением предприятием в целом).

Следующим этапом при анализе внешней среды КП «ДЭАТ» по нашей методике является оценка влияния «Пяти сил Портера». Основная таблица с перечнем факторов для оценки влияния основных сил, которые управляют конкуренцией в отрасли представлена в таблице 3.

Таблица 3

Оценка влияния основных сил, которые управляют конкуренцией в отрасли, в которой функционирует КП «ДЭАТ»

Конкурентные силы	Состояние фактора	Оценка в баллах	
		ДА	НЕТ
1	2	3	4
1. Угроза со стороны новых конкурентов	1.1. Для отрасли характерна ограниченность объёма потребительского спроса (ёмкость рынка ограничена, рынок насыщен, рост замедлен)	x	
	1.2. Отрасль характеризуется наличием возможности экономии на масштабе и опыте	x	
	1.3. Для отрасли характерны высокая дифференциация продукции и узнаваемость торговой марки (высокая лояльность потребителей)		x
	1.4 Вход в отрасль связан с высокой потребностью в капитале (высокий масштаб первоначальных инвестиций)		x
	1.5. В отрасли существует сложность доступа к каналам распределения	x	
	1.6. Вход в отрасль связан со сложностью получения разрешений и согласований в органах местной власти (высокие институциональные барьеры)	x	
	1.7. В отрасли существует сложность доступа к необходимым ресурсам		x
	1.8. Для отрасли характерна высокая защищённость используемых технологий патентами, лицензиями и другими исключительными правами		x
	1.9. Для повышения входных барьеров предприятия, действующие на рынке, активно используют методы снижения цен, маркетинг, берегающие инновации		x
Средняя оценка угрозы со стороны новых конкурентов		0,44	

Окончание таблицы 3

1	2	3	4
2. Угроза со стороны поставщиков	2.1. В отрасли поставщиков доминирует небольшое количество крупных компаний и уровень концентрации выше, чем в отрасли, которой они продают	x	
	2.2. Продукция поставщика уникальна или дифференцирована (высокая стоимость перехода к другому поставщику)		x
	2.3. Качество продукции в значительной мере зависит от закупаемых у поставщика ресурсов	x	
	2.4. Группа поставщиков представляет определенную угрозу для интеграции вперед в бизнес покупателя		x
	2.5. Отрасль потребителя не является значимой для поставщиков	x	
Средняя оценка угрозы со стороны поставщиков		0,6	
3. Угроза со стороны потребителей	3.1. Покупателями продукции являются крупные компании, осуществляющие закупки в больших масштабах		x
	3.2. Продукция, приобретаемая в отрасли, стандартна или не обладает уникальностью	x	
	3.3. Продукты, закупаемые в отрасли, являются составной частью продукции покупателей и представляют существенную долю их себестоимости		x
	3.4. Группа покупателей представляет определенную угрозу для интеграции назад в производство продукта отрасли поставщика		x
	3.5. Покупатели чувствительны к цене, что побуждает их снизить издержки, связанные с закупочной деятельностью		x
Средняя оценка угрозы со стороны покупателей		0,2	
4. Угроза со стороны товаров-заменителей	4.1. Существует возможность удовлетворять потребности и желания клиентов другим способом	x	
	4.2. Покупатели легко переходят от одного поставщика к другому (низкая лояльность к торговой марке)		x
	4.3. Переход к товару-заменителю не связан с дополнительными затратами, упущенными выгодами и возможностями для потребителя (низкие издержки переключения)		x
	4.4. Существует вероятность появления товаров-заменителей, полученных в результате дублирования известных товаров, марок, товарных знаков		x
Средняя оценка угрозы со стороны товаров-заменителей		0,25	
5. Угроза со стороны существующих конкурентов	5.1. Для отрасли характерно наличие большого числа конкурентов, не отличающихся по объемам продаж и рыночной власти	x	
	5.2. Отрасль находится на стадии насыщения, темпы роста снижаются	x	
	5.3. Для отрасли характерны высокая стандартизация продукции и отсутствие затрат переключения	x	
	5.4. Для отрасли характерны высокие постоянные (или складские) расходы либо продукция относится к категории скоропортящейся, что стимулирует снижение цен		x
	5.5. Для отрасли характерны значительные излишки производственных мощностей, периоды перепроизводства		x
	5.6. Отрасль характеризуется высокими барьерами выхода, которые оставляют конкурентов в отрасли	x	
	5.7. Предприятия отрасли различаются по проводимым стратегиям, происхождению или «индивидуальности»		x
Средняя оценка угрозы со стороны существующих конкурентов		0,71	

2) Расчет интегрального коэффициента влияния основных сил конкуренции на отрасль:

$$K_{вл} = 0,2 \times (1 - 0,44) + 0,1 \times 0,6 + 0,3 \times 0,2 + 0,2 \times 0,25 + 0,2 \times 0,71 = 0,424$$

Вывод: т.к. значение интегрального коэффициента влияния конкурентной среды находится в диапазоне $0 < K_{вл} \leq 0,5$, то это означает минимальное влияние конкурентных

сил или максимально благоприятную для развития отрасли и функционирующих в ней предприятий конкурентную среду.

Как итог проведённых исследований может служить следующее:

Для повышения эффективности взаимодействия КП «ДЭАТ» с определёнными факторами внешней среды необходимо провести ряд мероприятий, направленных на улучшение условия труда на предприятии, повышение имиджа и узнаваемости бренда предприятия, снижения удельных и постоянных затрат за счёт оптимизации всего процесса предоставления услуг;

Среднестатистическим потребителем услуг КП «ДЭАТ» является женщина, русская, возрастом от 35 до 55 лет, имеющая семью, со средним достатком, проживающая в Ворошиловском районе г. Донецка, занятая в сфере производства;

По результатам оценки привлекательности отрасли по двум методикам можно сделать вывод о том, что данная отрасль является не привлекательной, однако в силу определённых обстоятельств (социальная и экономическая роль КП «ДЭАТ») предприятие не имеет возможности ни уйти с рынка, ни ликвидироваться, а соответственно одним из возможных вариантов является оптимизация всех процессов на предприятии (начиная с предоставления услуг, заканчивая управлением предприятием в целом).

Так как значение интегрального коэффициента влияния конкурентной среды находится в диапазоне $0 < K_{вл} \leq 0,5$, то это означает минимальное влияние конкурентных сил или максимально благоприятную для развития отрасли и функционирующих в ней предприятий конкурентную среду.

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 338.24.01

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОНТРОЛЛИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.

Акимова В.Е.

*Научный руководитель: Горбань С.Н., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В данной работе рассмотрена необходимость внедрения системы контроллинга на предприятии. Определены актуальность и роль контроллинга на предприятии. Предложена структура системы контроллинга на предприятии. Для совершенствования контроллинга на предприятии, предложена форма SAP EC (Enterprise Controlling) - эффективный инструмент SAP ERP. Предложена структура службы контроллинга.

Ключевые слова. Контроллинг, эффективность, система контроллинга, контроль, структура.

Актуальность. Деловая среда в последние годы является очень нестабильной. Поэтому контроль становится все более важным и многие менеджеры начали рассматривать эту функцию как способ оптимизации бизнес-процессов, а также как способ поддержания или увеличения рыночной стоимости в высоко конкурентной деловой среде. Компании, которые хотели сохранить или увеличить свою рыночную стоимость, были вынуждены эффективно распределять и использовать свои ресурсы, поэтому им нужно было выявить резервы и недостатки отдельных бизнес-процессов и впоследствии устранить эти недостатки.

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 инструмента совершенствования контроллинга на предприятии и оценка его эффективности.

Результаты исследования. В настоящее время становятся актуальными контрольные мероприятия. В условиях экономической нестабильности контроль позволяет выявить экономические резервы и улучшить деловую активность. Контроль следует рассматривать как инструмент улучшения функций управления на предприятии. Как отмечают исследователи, отсутствие системы внутреннего контроля на предприятии не только приводит к неэффективному управлению человеческими ресурсами и другими бизнес-процессами, но и увеличивает вероятность негативных последствий для компании: потеря коммерчески важной информации, передача доли рынка конкурентам, повышенные риски мошенничества. Контроль позволяет компании оптимально использовать ограниченные экономические ресурсы. Кроме того, контроль становится необходимым при реализации программ инвестиционного и инновационного развития предприятия, поскольку основной проблемой инновационного развития является отсутствие механизмов стимулирования инновационной активности, которые должны основываться на системе показателей. Контроль позволяет при планировании инноваций

устанавливать контрольные точки, создавать «дорожную карту» и реализовывать установленные темпы и показатели.

Чтобы выйти на новый конкурентоспособный уровень, необходимы активные инвестиционные и инновационные усилия с усилением ограничений на расходование экономических ресурсов. С другой стороны, традиционная финансовая и экономическая деятельность предполагает установление контроля для ограничения использования экономических ресурсов. Встроенные механизмы контроля позволяют вырабатывать гибкую рыночную политику предприятия, разрешать противоречия между традиционными и инновационными бизнес-процессами, повышать эффективность использования экономических ресурсов. Соответственно, возрастает актуальность поиска эффективных способов организации контрольной деятельности для решения текущих финансово-хозяйственных задач и планов стратегического (инновационного) развития [1].

Контроллинг на предприятии - это способность сочетать контроль, интеллектуальные данные и управление процессами, чтобы обеспечить оптимизацию бизнеса, которая включает бизнес и производственные операции. Это преднамеренный акт синхронизации бизнес-стратегии с операционным исполнением в режиме реального времени, чтобы обеспечить управление бизнесом с обратной связью на предприятии; он сочетает в себе сильные стороны как бизнес-процессов, так и производственных процессов. Обратная связь важна для процесса контроля. У большинства компаний есть система отчетности, которая определяет области, в которых стандарты эффективности не соблюдаются. Система обратной связи помогает менеджерам обнаруживать проблемы до того, как они выйдут из-под контроля.

Процесс контроля, который должны реализовать все менеджеры, состоит из нескольких этапов. Каждый из них одинаково важен и играет большую роль в эффективном управлении. Этот процесс в основном помогает менеджерам оценивать эффективность своей организации. Эффективно используя его, они могут решить, менять ли свои планы или продолжать их без изменений [2].

Процесс контроля состоит из следующих основных элементов и этапов:

1. Установление целей и стандартов.
2. Измерение фактических результатов в сравнении с целями и стандартами.
3. Принятие корректирующих мер.
4. Действия по устранению недостатков.

Контроллинг - это процесс оценки прогресса организации в достижении своих целей. Он включает в себя мониторинг выполнения плана и исправление отклонений от этого плана. Как показано на рис. 1, структура контроллинга включает такие составляющие, как установление целей, планирование, управленческий учет, система информационных потоков, мониторинг, контроль, анализ планов, результатов, отклонений.



Рис. 1. Структура контроллинга

Контроллинг - одна из основных функций менеджмента, но этот термин также используется в деловой этике Германии. Несмотря на его важность для функционирования бизнеса, он часто воспринимается очень негативно, особенно когда кто-то находится под контролем. Это может быть связано с общим негативным подходом к контролю или с негативными коннотациями, связанными с термином «контроль». С помощью трех анкетных опросов, проведенных за последние шесть лет, был проведен анализ негативного отношения к контролю в долгосрочной перспективе, с использованием как количественные, так и качественные способов респондентов. Результаты указывают на высокую долю негативного отношения, особенно среди микропредпринимателей, основными причинами которого являются общие негативные отношения, бюрократия и потеря времени, а также органы внешнего контроля [3].

Контроллинг как пересечение деятельности менеджера и контроллера, представлен на рис. 2.



Рис. 2. Контроллинг как пересечение деятельности менеджера и контроллера

Почему контроль является такой важной частью работы менеджера? Во-первых, это помогает менеджерам определить успех трех других функций: планирования, организации и мотивации. Во-вторых, системы контроля направляют поведение сотрудников для достижения целей организации. В-третьих, системы контроля обеспечивают средства координации действий сотрудников и интеграции ресурсов в рамках всей организации [4].

Для совершенствования контроллинга на предприятии, применяется форма SAP EC (Enterprise Controlling) - эффективный инструмент SAP ERP, который предоставляет автоматизированные приложения для выполнения задач по контроллингу над происходящим в коммерческой организации; является важным модулем в SAP Business Suite (рис 3.).

SAP EC подразделяется на четыре субмодуля, которые обеспечивают функции, необходимые для поддержки различных аспектов контроллинга на предприятии:

- Консолидация (EC - CS) этот подмодуль использует финансовые данные для создания отчетов с представлениями, которые поддерживают местные корпоративные законы, а также структуру управления. Его функции включают: консолидация нескольких балансовых единиц; импорт данных из Главной книги в консолидирующие единицы; исключения внутри объединяющих единиц;
- Бизнес-планирование и бюджетирование - это помогает консолидировать и просматривать данные, связанные с планами, а также создавать стимулы на

основе запланированных и фактических данных, тем самым помогая компаниям окончательно определить свои целевые показатели эффективности;

- Исполнительная информационная система (EC-EIS) - обладает мощным набором функций и возможностей, которые позволяют пользователям определять структуры данных для конкретной компании и предлагают многомерные оценочные представления. Собранные, таким образом, данные обрабатываются в соответствии с необходимыми представлениями. Затем графический интерфейс создает представление для всей информации, которая полезна для руководства и помогает руководству принимать стратегические решения.
- Учет по МВП (EC - PCA) - инструменты этого подмодуля в значительной степени отвечают за создание и контроль организации, основанной на основных данных, разработанных с точки зрения руководства.



Рис. 3. SAP EC (Enterprise Controlling)

Модуль Enterprise Controlling (EC) состоит в основном из компонентов консолидации (EC-CS) и учета по МВП (EC-PCA). Они позволяют консолидировать финансовые данные для целей отчетности и анализировать прибыль с использованием данных из компонента контроллинга. Данные для управления должны собираться из разных источников. Однако эта задача требует большего, чем просто сложение чисел. Сначала необходимо согласовать множество различных типов систем. Это разнообразие или неоднородность может происходить из-за среды обработки данных с различным оборудованием, системным программным обеспечением и прикладным программным обеспечением. Контроллинг предприятий использует бухгалтерский учет как один из источников. Однако интегрированное управление компанией также требует данных от логистики и персонала, а также от среды компании [5].

Для достижения этих целей необходимо постоянно повышать уровень знаний работников в целом по секторам экономики и работникам. Ответственность за мониторинг и информирование сотрудников экономического объекта, исходя из их официальных потребностей, о появлении новых документов следует возложить на сотрудников Контролирующей службы. Структура службы контроллинга, представлена на рис. 4.

Таким образом, структура управления контроллинга подобна блоку программирования, который анализирует переменные и выбирает направление движения на основе заданных параметров.

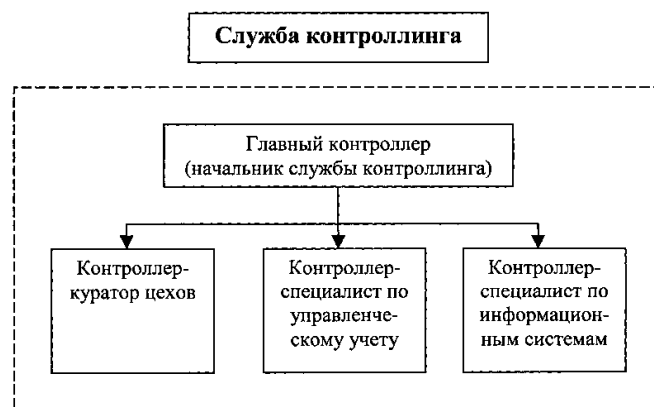


Рис. 4. Структура службы контроллинга

Выводы. Контроллинг - это непрерывный процесс разработки стандартов, измерения эффективности, сравнения результатов со стандартами и реализации корректирующих действий для обеспечения эффективного и действенного ведения деятельности организации. С помощью контроля каждый менеджер стремится повысить предсказуемость будущего развития и результатов. «Контроллинг» представляет собой функцию управления, «контроль» - это разовое действие. Хотя контроллинг - лишь одна из функций управления, он оказывает наибольшее влияние на повышение эффективности организации. Согласно теории агентских отношений, «руководители часто используют средства контроля и стимулирования для устранения наиболее оппортунистических действий агентов»

В начале 1970-х исследователи организации и управления не могли ответить на такие вопросы, как: как менеджеры контролируют организации? Когда менеджеры разрабатывают новые организационные цели и стратегии, как они оценивают последующее поведение и эффективность организации? Или как менеджеры узнают, используются ли планы и достигнуты ли цели? Более того, во второй половине 1970-х управленческие функции организации и контроля не были достаточно дифференцированы в теории, а в 1990-х у нас все еще не было интегрированной концептуальной основы для понимания, визуализации и анализа проблем управления. Одна из основных причин может заключаться в том, что анализировать контроль сложно, поскольку «обычно он встроен в различные системы и часто сочетается с другими организационными процессами».

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Болдина И.Д. Концепция управления // Менеджмент. – 2020. - №3. – С. 150-128.
2. Измаилова Р.Е. Контроллинг как механизм саморегулирования на предприятии // Менеджмент. – 2018. - №1. – С. 123-171.
3. Таранов И.Н. Оптимизация контроллинга на предприятиях // Основы экономики. – 2019. - №2. – С. 398-403.
4. Уткина С.Г. Внедрение контроллинга // Экономика. – 2019. - №1. – С.100-199
5. Фановая В.И. Эффективность функционирования системы контроллинга // Экономика. - 2018. - №3. – С. 521-545.

IMPROVEMENT OF CONTROL MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

Annotation. This paper discusses the need to implement a controlling system at an enterprise. The nature and role of controlling at the enterprise has been determined. The structure of the controlling system at the enterprise is

proposed. To improve controlling at the enterprise, the SAP EC (Enterprise Controlling) form is proposed - an effective SAP ERP tool. The structure of the controlling service is proposed.

Keywords. Controlling, efficiency, controlling system, control, structure.

Akimova V.E.

Scientific adviser: Gorban S.N. Ph. D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: akimova.v2017@yandex.ru

УДК 324

СОЦИАЛЬНО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА КОРРУПЦИИ

Алёшкина О.А.

*Научный руководитель: Хромов Н.И., д.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В статье раскрывается социально-правовая характеристика коррупции, причины поведения субъектов коррупционных отношений и обстоятельства. Статья содержит рекомендации по совершенствованию мер, необходимых для повышения эффективности противодействия коррупции.

Ключевые слова: коррупция, общество, закон, борьба, система, предупреждение, связи.

Решение задач по предотвращению и противодействию коррупции на разных уровнях и в различных сферах функционирования органов государственной и местной власти является одной из наиболее актуальных социальных проблем современности для многих стран мира. В условиях тотальной коррумпированности всех отраслей власти на всех уровнях принципиально невозможно решить ни одной социальной, экономической, политической проблемы. Негативные последствия, порождаемые этим явлением, не только препятствуют прогрессивному, поступательному развитию общества, но и представляют серьезную угрозу интересам национальной безопасности страны. Коррупция не ограничивается получением неправомерной выгоды (взяточничеством) и не сводится только к подкупу исключительно государственных служащих. Коррупция распространена в деловой среде (частном секторе), отношениях коммерческих структур между собой и государственными органами. Наиболее проблемной характеристикой явления коррупции стало то, что оно начало восприниматься на повседневном уровне, как общественная норма, хотя на уровне вербальных высказываний большинство населения декларативно поддерживает мнение об опасности этого явления.

Коррупционные практики нарушают основные конституционные основы о соблюдении прав и свобод граждан, дискредитирующих политические и экономические реформы, вызывающие финансовые кризисы, огромное расслоение в доходах, блокируют поступление инвестиций, нарушают принцип равенства граждан перед законом. По данным Мирового банка, от коррупции страдает большинство населения развивающихся стран. Коррупция разрушает моральные, духовные ценности общества, без которых невозможно построить настоящее правовое государство. Коррупция как явление состоит из различных видов коррупционных правонарушений, в том числе и нарушений профессиональной этики, а также таких видов поведения, требующие дополнительного определения законодательством. Следовательно, коррупция способна к постоянной мимикрии и самовоспроизводству.

В правовом плане коррупция представляет собой совокупность различных по характеру и степени общественной опасности, но единых по своей сути деяний (уголовных, административных, гражданско-правовых, дисциплинарных), а также нарушений этических норм поведения должностных лиц, связанных с совершением этих деяний. Такое широкое понимание коррупции указывает на то, что не все коррупционные проявления являются уголовно-наказуемыми и чаще всего это зависит от традиций и обычаев определенного общества и совершенства законодательной базы. Но, как правило, наибольшую общественную опасность имеют коррупционные преступления.

Предмет взятки – это получение незаконной выгоды имущественного характера, включающей деньги или ценные бумаги, валюту, дорогие вещи, имущество. Другая форма взятки состоит из выгод имущественного характера, оказываемых виновному безвозмездно; услуг, подлежащих оплате. Сюда же входят получение без оплаты туристических путевок для поездок за рубеж или организация круизов, бесплатный ремонт, другие формы. При этом безвозмездность получения взятки может быть полной и частичной (получение ценной вещи за бесценок или при значительно меньшей стоимости, чем действительная) [1]. Важнейшие теоретические основы противодействия коррупции разрабатывались такими учеными, как Д.А. Винник, В. Васильев, Д.Ю. Гончаров и другие. Большинство исследователей выделяют профилактику коррупционных правонарушений в качестве приоритетных мер по борьбе с коррупцией. Для того, чтобы устранить причины и условия, которые приводят к совершению коррупционных правонарушений, необходимо ввести профилактические меры, как общие, так и специфические, в деятельность органов государственной власти. Сложность преодоления коррупции в коррумпированных странах мира заключается в том, что она присуща всем слоям общества, то есть коррупционные механизмы сопровождают человека на протяжении всей жизни – от школы, где он с помощью родителей и учителей получает первые уроки коррупционного поведения, к самостоятельной жизни, где он, возможно, изменит собственный статус в системе коррупционных отношений. По низовой (бытовой) коррупции, то она в определенной степени может рассматриваться как механизм сглаживания существующих диспропорций оплаты труда, но оценить ее объемы чрезвычайно трудно, ведь почти невозможно определить факты низовой коррупции, за то, что, например, благодарность врачу за справку о болезни большинством не воспринимается как коррупция [2]. Из всего вышесказанного ярко видно несколько основополагающих аспектов этого явления:

— Во-первых, возникновение коррупции восходит к временам зарождения государства. Представляется, что даже в условиях существования прогосударственных образований коррупция уже была развитой. Поэтому задачи современных государств в сфере предотвращения коррупции осложняется тем, что все они являются гораздо более молодыми формами деятельности общества, чем коррупция. Учитывая это обстоятельство, вполне перспективным было бы исследование других отраслевых наук относительно генетической запрограммированности человека к совершению коррупционных деяний исторически закреплённой в подсознании.

— Во-вторых, коррупция поражает, прежде всего, систему государственного управления, и не имеет значения, какова форма правления в государстве — республика или монархия.

— В-третьих, буквально понимая, что коррупция – это причастность нескольких лиц к нарушению процесса управления делами общества, выявляем, что она является многосубъектной, то есть предполагает наличие хотя бы двух субъектов: заинтересованного лица и лица, наделенного соответствующими полномочиями. Отсюда можем констатировать, что не существует коррупции там, где есть только один человек.

Рассматривая коррупцию как антисоциальное явление, необходимо обратить внимание на ее массовый характер. Ни одна страна никогда не была свободной от коррупции, которой охвачены различные сферы жизни общества. Как неотъемлемый спутник общества и государства, коррупция оформилась в формы, которые еще имеют типичный характер и охватывают использование представителям власти своего статуса для удовлетворения собственных личных или узко групповых потребностей. Антисоциальный характер коррупции проявляется в снижении качества социальных услуг, прежде всего образования и медицины; отсутствия желания других стран оказывать гуманитарную и другие виды помощи; укреплении имущественной неравенства; отсутствия равных возможностей для населения; росте и развитии организованной преступности; увеличении социального напряжения и т. п.

Организация борьбы с коррупцией может в одних случаях воплощаться в создании системы надежных, эффективных правовых и институциональных механизмов и гарантий социально-политического контроля за деятельностью государственных органов, различных организаций и отдельных лиц. В других обстоятельствах она преимущественно сводится лишь к вынужденным мерам со стороны власти, направленных на восстановление элементарного порядка в обществе, а также на перераспределение сфер влияния между различными кланами правящей олигархии и криминальными образованиями мафиозного типа. Таким путем, коррупция фактически «встраивается» в механизмы государственного регулирования как неконституционный «рычаг власти».

В сфере государственной службы существует ряд законов, который содержит меры, которые можно квалифицировать как превентивные. Например, закон “О государственной гражданской службе”, нормативные акты, регулирующие прохождение военной и других видов государственной службы, например, закон «О полиции» содержат ограничения, запреты, требования к должностным лицам [3]. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции 2003 года устанавливает ответственность за: вымогательство или незаконное получение выгоды со стороны должностного лица или лица, которое руководит организацией частного сектора или работает на нее; присвоение имущества благодаря служебному положению (статья 17), в том числе в частном секторе (статья 22); злоупотребление влиянием в личных целях (статья 18); злоупотребление служебным положением (статья 19) и незаконное обогащение (статья 20) [Конвенция ООН, 2003]. Служебная коррупция и коррупционные правонарушения, совершаемые государственными служащими с целью получения выгоды за счет использования своего положения, составляют ядро коррупционного явления и, следовательно, главное звено коррупционного правонарушения понимается как некое целостное явление и разновидность преступления. Коррупция в частном секторе, не связанная с коррупцией в сфере государственной власти, относительно не так опасна, хотя затрагивает корпоративные интересы коммерческих и других некоммерческих организаций, интересы службы в этих организациях и личные интересы своих сотрудников [4]. Однако это влияние подкупа должностных лиц в частном секторе не вредит интересам общества в целом, а фактически лишь дополняет тот немалый вред, который коррупция наносит обществу.

Последствия коррупции проявляются в различных сферах жизнедеятельности социума. В условиях тотальной коррумпированности всех ветвей власти на всех ее уровнях принципиально невозможно решить ни одной другой социальной, экономической, политической проблемы. Коррупция порождает мысль о том, что все решают деньги, значимость человека определяется размером его дохода, независимо от способов его получения, происходит девальвация и слом цивилизованных социальных регуляторов поведения людей: норм морали, права, религии, общественного мнения и

др. Коррупция влияет на все сферы жизни общества: экономику, социальную сферу, политику. Наличие в обществе основных объективных и социально-психологических причин коррупции не позволяет ожидать каких-либо изменений существующей криминальной ситуации и значительно снизить коррупционную преступность. Но надо как-то уменьшить количество этих преступлений, снизить их организованность и сплоченность. Неэффективность антикоррупционных мер во многом связана с преуменьшением ответственности за экономические преступления, взяточничество и другие коррупционные преступления. Установленная законом ответственность за такие преступления зачастую принимает форму штрафа, несоразмерного тяжести правонарушения. Уголовная ответственность должна быть установлена за уклонение от декларирования доходов и расходов должностным лицом и его родственниками или за получение заведомо ложной информации.

Среди ключевых направлений антикоррупционной политики является выявление коррупционных рисков, которые могут возникнуть в деятельности органов государственной власти и местного самоуправления, выработка механизмов устранения таких рисков и избежания их в дальнейшем. При внедрении указанных механизмов в национальное законодательство и правоприменительную практику целесообразно учитывать соответствующий зарубежный опыт и практику реализации антикоррупционных программ и механизмов предотвращения коррупционным проявлениям в государствах с низким уровнем коррупции.

Международные антикоррупционные конвенции, законы некоторых других стран являются примерами для нашего законодательства, которые криминализируют предложение или получение взятки как преступление [5]. Международные конвенции и уголовное законодательство подавляющего большинства зарубежных стран требуют более суровых наказаний за коррупционные правонарушения.

Поэтому, подводя итог, необходимо отметить, что коррупция имеет множество форм и причин, обуславливающих его появление, именно потому, что коррупция является общим комплексным феноменом со стороны рассмотрения социологии выделен ряд подходов, которые можно сгруппировать на 3 уровне: теории социального, институциональные теории и личной мотивации. Невозможно выделить доминирующий подход, ведь борьба с коррупцией – проблема сложная и, безусловно, комплексная, ее решение предполагает не только использование широкого спектра правовых средств (уголовно-правовых, административно-правовых, дисциплинарных, гражданско-правовых), но и применение полного набора социально-управленческих, организационно – управленческих, политических и культурных мероприятий. Социально-культурный механизм искоренения коррупции непосредственно обусловлен трансформационной динамикой сознания (общества и личности) от интегрированного тоталитарного образца к либерально-демократическому. В ходе этого процесса происходит глубинное изменение «ментального образа» человеческого достоинства с патриархально-подданного в свободный демократический менталитет гражданина суверенной и сильной страны, не принимающего унижения ее достоинства никакими действиями и требованиями со стороны коррумпированной бюрократии. Только такая социокультурная среда и политическая система способны преодолеть коррупцию в корне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Винник Д.А. Приоритетные национальные проекты и укрепление российской государственности // Конституционное и муниципальное право. Серия: Социологические науки. 2010. вып. 4. С.28-31
2. Васильев В.И. Борьба с коррупцией и местное самоуправление // Журнал российского права. 2012. вып. 4. С. 5-17

3. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» // Российская газета. 2008. № 4823.
4. Конвенции ООН против коррупции 2003 г.: сайт. 2003 г. 31 окт. URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/corruption.shtml (Дата обращения: 08.11.2021)
5. Нарышкин С.Е. Международное сообщество в борьбе с коррупцией // Журнал российского права. Серия: Право. 2012. вып. 7. С. 5-7

SOCIO-LEGAL CHARACTERISTICS OF CORRUPTION

Annotation. The article reveals the socio-legal characteristics of corruption, the reasons for the behavior of subjects of corruption relations and circumstances. The article contains recommendations on improving the measures necessary to increase the effectiveness of anti-corruption.

Keywords: corruption, society, law, struggle, system, prevention, communications.

Alyoshkina O.A.

Scientific adviser: Khromov N.I., Doctor of Economics, associate professor

Donetsk National University

E-mail: olya.alioshkina15@gmail.com

УДК: 33.336.7

УГРОЗА ОТКЛЮЧЕНИЯ РФ ОТ SWIFT: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ

Арестова А. С.

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

Аннотация. Санкции, которые направлены на российскую банковскую систему России могут существенно внести изменения в российскую экономику. Все это связано с тем, что российская банковская система вплотную связана с мировой банковской системой, которая подконтрольна и управляема США и ЕС. Ведь российские бизнесмены активно используют счета в американских и европейских банках и также наоборот, европейские бизнесмены, имея бизнес в России, пользуются услугами российских банков. Самыми распространенными в применении и в то же время наиболее спорными в использовании являются международные экономические санкции, под которыми обычно понимают разрыв существующих экономических сделок или ограничение доступа к экономическим ресурсам государства.

Ключевые слова: экономические санкции, банковский сектор, платежная система, банк, платеж.

Постановка проблемы. Современная геополитическая обстановка и санкции, наложенные на банковскую систему Российской Федерации, оказывают значительное влияние на функционирование всей финансовой системы страны. После введения санкций, Россия вынуждена приспосабливаться к совершенно новому уровню финансовых трудностей, наложившихся на уже существующие внутренние проблемы. Банковская система напрямую зависит от экономики государства, и достаточно точно характеризует реальное положение её развития в данной ситуации.

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.Алешинной, 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. Рассмотреть существующие проблемы и сделать вывод о перспективах развития банковского сектора экономики России.

Основные результаты исследования. Западные санкции делятся на блокирующие (SDN, Specially Designated Nationals) и секторальные (SSI, Sectoral Sanctions Identifications). При попадании под блокирующие санкции активы физических лиц и компаний, как в США, так и в ЕС блокируются. И с теми, и с другими запрещается вести какие-либо дела и заключать сделки. Физическим лицам, попавшим под санкции, также запрещается въезд на территорию США и/или ЕС. Действие секторальных санкций распространяется на финансирование подсанкционного лица компаниями из США и ЕС. Но активы участников такого списка не замораживаются и от финансовой системы они не изолируются.

Большинство госбанков в России уже давно попали под секторальные санкции США, в том числе Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк и ВЭБ. Аналитическая группа по финансовым организациям Fitch Ratings сообщает, что наложенные ограничения не позволяют банкам привлекать долгосрочное фондирование за рубежом, и санкции привели к постепенному снижению заимствований банками на западных рынках. Однако ситуация с ликвидностью в России позволяет банкам рефинансировать оставшиеся заимствования локально как в рублях, так и в валюте.

В случае новых санкций банки будут внесены в список SDN, что будет достаточно агрессивным сценарием. Другим компаниям запретят любые операции с этими банками, а их активы и имущество на территории США полностью заблокируют, включая корреспондентские счета в банках США [4].

В список SDN уже включена группа менее крупных российских банков, в том числе банк «Россия», СМП Банк, РНКБ, Крайинвестбанк, Генбанк и др. В результате санкций они сконцентрировались на работе с клиентами, которые также находятся под санкциями, и на финансировании крупных госпроектов. За счет преференций со стороны государства, направленных на нивелирование негативных последствий от введенных санкций, отдельным банкам из списка SDN удалось не только сохранить устойчивость бизнеса, но и существенно его укрепить и масштабировать. Однако распространение более жестких санкций на крупнейшие банки, может стать более серьезным испытанием в силу существенности масштаба их деятельности, который потребует более значимых и оперативных мер поддержки со стороны государства.

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.

Для того, чтобы банковский сектор имел возможность поступательно развиваться, главной целью Правительства РФ и Центрального Банка РФ на среднесрочную перспективу является дальнейшее усиление его роли в экономике, в частности, повышение качества и расширение перечня банковских услуг, предоставляемых предприятиям и населению, улучшение качества управления, максимально возможное повышение прозрачности деятельности отдельных банков и всего сектора, создание подходящих условий по недопущению использования кредитных организаций с целью легализации и финансирования терроризма и доходов, полученных преступным путем [1].

В апреле 2015 года обсуждалась возможность отключения Российской Федерации от международной системы SWIFT. Данная угроза была реакцией мирового сообщества на присоединение полуострова Крым и города федерального значения Севастополь к территории Российской Федерации, что было признано нелегитимным актом. К угрозе отключения от SWIFT сразу же отнеслись крайне серьезно и действующий на тот момент министр экономического развития Алексей Улюкаев отмечал, что такие санкции равносильны военным действиям. Также это активно обсуждалось топ-менеджерами крупнейших российских банков. Почему же подключение к данной системе так важно, и что ожидает финансовую систему, если санкции все же будут применены? Эти вопросы остаются открытыми и в настоящее время и, Вашингтон активно обсуждает возможности отключения РФ от SWIFT.

В мае 1973 г. 239 банков из 15 стран в соответствии с бельгийским законодательством учредили SWIFT с целью разработки формализованных методов обмена финансовой информацией и создания международной сети передачи данных с использованием стандартизированных сообщений. На сегодняшний момент численность организаций, подключенных к данной системе, увеличилась более чем в 40 раз, и сегодня ее членами являются около 10 тысяч финансовых компаний в 210 различных государствах. SWIFT – безусловный лидер среди существующих международных систем денежных переводов. В 2021 году суммарный трафик SWIFT во всем мире (сообщения FIN) составил более 10 млрд. сообщений. Количество сообщений, отправленных российскими пользователями, превысило 90 млн. Удобство использования заключается в том, что ограничений по сумме перевода нет. Лимиты устанавливают государства путем законодательства. Также выделяют такую особенность как низкие комиссии по сравнению с другими системами денежных переводов [3].

Таким образом, в настоящее время в SWIFT представлено более половины российских кредитных организаций. По-прежнему, по количеству пользователей SWIFT Российская Федерация занимает второе место в мире, уступая по данному показателю только США. Анализ данных показателей ясно дает понять, что отключение нашей страны от SWIFT – существенный минус для экономики страны.

С помощью этой системы совершаются операции в различных направлениях, связывая различные континенты, включая различных участников: брокерские фирмы, банки, биржи, центральные депозитарии, компании ценных бумаг, инвестиционные паевые фонды и отключение от системы будет действительно носить разрушительный характер не только для банковского сектора, но и для всей экономики Российской Федерации. Ведь банковские операции – это артерии связи экономик стран. Даже если Россия отреагирует достаточно быстро на данное отключение, стоит признать, что система, созданная в РФ на случай отключения, не отлажена до конца и не сможет решить все проблемы в один день после перевода всех операций на нее. Целесообразно проанализировать последствия и возможности выхода из кризисной ситуации.

Если же будет произведено отключение всех Российских банков, то они станут проводить операции через корреспондентские счета Центробанка. ЦБ создал для расчетов между российскими банками альтернативную систему обмена информацией, которая позволяет участникам обмениваться сообщениями в формате SWIFT. Банки начали подключаться к ней с декабря 2014 года. Предполагается, что в случае отключения России от SWIFT, банки смогут проводить внутренние расчеты через российскую систему.

В России с 2014 года также действует аналог SWIFT — Система передачи финансовых сообщений (СПФС). Она была создана для возможности осуществления

платежей банками, попавшими под санкции США, и используется более 300 компаниями. Среди участников есть и иностранные организации, но основную долю составляют российские. По данным ЦБ, в 2020 году ежемесячный трафик в СПФС составил около 2 млн. сообщений, или более 20% трафика внутрироссийских сообщений через SWIFT [2].

Но стоит признать, что система, созданная не так давно, явно уступает аналогу, на примере которого ее создавали. Ведь ту отрабатывали постепенно, убирая ошибки и улучшая год за годом. Чтобы повысить интерес к СПФС (сервис по передаче финансовых сообщений), Центральный банк планирует развивать свой продукт с использованием технологий распределенных реестров (блокчейн, метод аутентификации и хранения записей), т.к. данные из этих платформ нельзя удалить, это обеспечит максимальную защиту сервиса.

На сегодняшний день к «российскому аналогу SWIFT» подключено около 50% российских кредитных организаций. Почему не 100%? Ведь СПФС позволяет банкам и компаниям экономить: сейчас стоимость передачи одного сообщения через СПФС составляет около 1,5-2,5 рубля, в то время как тариф SWIFT может варьироваться от €0,03 до €0,05 за сообщение (1,6-2,7 рубля). Цена подключения к SWIFT исчисляется десятками тысяч долларов, СПФС же подключает финансовые структуры бесплатно, отсутствует и плата за обслуживание.

По словам же официальных представителей Центробанка, уже сейчас среднее время доставки сообщений в СПФС не превышает одной секунды, а интерфейс системы позволяет в режиме реального времени наблюдать за изменением статусов финансовых сообщений, например, платежей по операциям. Кроме того, ЦБ предусмотрел возможность подключения к СПФС не только банков, но и компаний. Отвечая на вопрос, стоит сослаться на слова Члена наблюдательного совета банка «Воронеж» Романа Прохорова, который считает, что нововведение позволит увеличить скорость проведения транзакций, а значит, и качество банковских услуг.

Но на данном этапе СПФС не рассматривается банками в качестве реальной альтернативы SWIFT, так как сегодня угроза работе SWIFT в России минимальная, а значит, нет повода менять проверенную и привычную систему на аналог от ЦБ. Но именно в качестве резервного канала на случай введения новых санкций крупные банки подключились к СПФС. Небольшим банкам система ЦБ выгодна, так как она позволяет не платить за подключение к SWIFT. Сокращение издержек в рамках СПФС не рассматривается большинством банков в качестве серьезного аргумента - в конечном итоге, переход может обойтись дороже, учитывая все дополнительные расходы, в том числе на переобучение сотрудников.

Важным вопросом для рядового гражданина является заинтересованность в том, повлияет ли это конкретно на него. Однозначный ответ дать сложно. Можно предположить, что данное влияние будет косвенным. Отключение SWIFT – мощный удар по отрасли, даже если предположить, что отключат только несколько банков.

Подобные санкции лишь усугубят проблемы российской экономики, которая и без того переживает не лучшие времена – на фоне роста цен падают доходы людей и сокращаются рабочие места.

Но если говорить о прямых последствиях, они затронут тех, кто переводит деньги за рубеж непосредственно с банковского счета или наоборот, принимает деньги из-за границы: такие операции проходят через SWIFT, и банку, в который гражданин нашей страны обращается за услугами, придется искать альтернативный способ проведения платежа.

С платежами по картам Visa и MasterCard – в том числе, и с покупками за рубежом – в первое время проблем возникнуть не должно: банки будут расплачиваться

с платежными системами из остатков на специальных счетах. В заключение стоит отметить, что отключение России от такой важной системы как SWIFT нарушит жизнедеятельность российских банков [5].

Пока неясно, если такие санкции будут введены, сеть не будет доступна определенным банкам или всей банковской сфере России; будет ли справляться СПФС Центрального банка, ведь сейчас она работает только с половиной банков страны; сможет ли банковская система России с обычной скоростью проводить транзакции с банками других государств или СПФС будет интенсивно взаимодействовать лишь внутри РФ.

Хотелось бы верить, что данные вопросы будут обсуждаться лишь в теории и Россия избежит подобных санкций, так как будет нарушена отложенная работа всей банковской системы одной из ведущих стран мира.

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.

Таким образом, для решения существующих проблем банковского сектора необходимо:

- повысить эффективность аккумулирования сбережений и трансформации их в инвестиции банковским сектором;
- увеличить роль банковского сектора;
- значительное расширение предоставляемых банковских услуг населению и предприятиям, в особенности для лиц, живущих в удаленных регионах, где слабая степень развития банковского обслуживания, применяя современные банковские и информационные технологии, упрощая и расширяя перечень инструментов кредитования малого бизнеса;
- исключить вовлечение кредитных организаций в незаконную деятельность, в частности, по легализации доходов, полученных финансирования терроризма и преступным путем;
- увеличить размер собственных средств кредитных организаций;
- совершенствовать взаимодействие ЦБ РФ с налоговыми, таможенными и правоохранительными органами для получения о клиентах более точной и полной информации;
- совершенствовать залоговое законодательство, а также обеспечить защиты прав банков.

Выводы. Отрицательное воздействие санкций необратимо отразилось на стабильности финансовой системы, уровне курса рубля, надёжности финансовой работы банка с другими странами. Влияние санкций, определённо, сказалось на темпах роста валового внутреннего продукта, устойчивости финансовых рынков, изменчивости курса валют, экономической оторванности банков России со стороны Запада.

Но есть и положительное влияние ограничений как на микроуровне, так и на макроуровне экономической системы страны. Введенные против России экономические санкции в банковской сфере привели к сокращению иностранного кредитования на

длительные сроки, что вынудило российские банки перейти на собственное кредитование, уменьшить внутренние затраты.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анохина, А.А., Алентьева, Н.В. Экономические санкции и их влияние на экономику Российской Федерации. В сборнике: Разработка стратегии социальной и экономической безопасности государства. 2019. С. 503-506.
2. Бисултанова, А.А. Некоторые черты современной банковской системы России. В сборнике: Вектор экономики. – 2019. - № 5 (35). - С. 124.
3. Горбунова, Е.И., Владыка, М.В. Влияние экономических санкций западных стран на банковскую систему Российской Федерации. В сборнике: Культура. Политика. Понимание. – 2020. - С. 103-110.
4. Наку, Е.Р., Мельник, М.С. Влияние экономических санкций на банковскую систему РФ. В сборнике: Финансовые рынки и финансовые институты: системные аспекты развития. - 2019. - С. 210-216.
5. Тетерятников, К. С. Экономические санкции США: новые вызовы для России / К.С. Тетерятников. Учебное пособие: Менеджмент и бизнес администрирование. - 2019. - № 3. - С. 168-177.

THE THREAT OF DISCONNECTING THE RUSSIAN FEDERATION FROM SWIFT

Annotation. Sanctions that are aimed at the Russian banking system of Russia can significantly make changes in the Russian economy. All this is due to the fact that the Russian banking system is closely connected with the global banking system, which is controlled and managed by the United States and the EU. After all, Russian businessmen actively use accounts in American and European banks, and vice versa, European businessmen, having a business in Russia, use the services of Russian banks. The most common in application and at the same time the most controversial in use are international economic sanctions, which are usually understood as breaking existing economic transactions or restricting access to the economic resources of the state.

Keywords: economic sanctions, banking sector, payment system, bank, payment.

Arestova A.S.

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

УДК 338.27

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТОКОВОЙ ПЕРЕДАЧИ ВИДЕОКОНТЕНТА

Бак И.А.

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

Аннотация. В данной работе рассматриваются состояние рынка потоковой передачи видеоконтента и перспективы его развития.

Ключевые слова: Рынок потоковой передачи контента; перспективы развития; медиа-сервисы.

Актуальность проблемы. В 2020 году объем мирового рынка видеостриминга оценивался в 50,11 млрд. долларов США. Ожидается, что в период с 2021 по 2028 год он будет расти со среднегодовым темпом роста 21,0%. Ожидается, что инновации, такие как технология блокчейн и искусственный интеллект (ИИ), направленные на улучшение качества видео, будут способствовать росту рынка. ИИ играет важную роль в области

монтажа, кинематографии, озвучивания, написания сценариев и некоторых других аспектов производства и загрузки видео. Различные поставщики решений для потоковой передачи видео используют ИИ для улучшения качества контента видео.

В последнее время популярность таких платформ по сравнению с обычными вещательными СМИ значительно возросла. Более того, ожидается, что быстрое увеличение использования мобильных телефонов для потребления медиа в связи с растущей популярностью платформ социальных сетей и других цифровых средств для брендинга и маркетинга будет способствовать их дальнейшему росту.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением данной темы занимались ученые-исследователи А.В. Пушкарев, В.Г. Орлов, В.Н. Дмитриев, А.А.Ивакин, Э.Р. Ганиева, А.Н. Фомина, Н.А. Морщагина, Дж. Вельниес, П. Паркер и другие.

Цель исследования. Изучить основные направления и перспективы развития рынка потоковой передачи видеоконтента.

Результаты исследования. Положительное влияние на рост рынка оказывает растущее внедрение облачных решений для увеличения охвата видеоконтента. Эта тенденция в основном наблюдается в странах Северной Америки и Европы. Кроме того, ожидается, что постоянные инновации и технологические достижения будут соответствовать растущим ожиданиям пользователей в отношении исключительного качества видео, производительности и безопасности. Например, в апреле 2019 года на выставке NAB Show 2019 (США) компания Akamai Technologies поделилась своими инициативами и инновациями в области предоставления цифрового опыта высокого качества. Компания продемонстрировала свои достижения в области предоставления медиауслуг в режиме реального времени и по требованию, включая технологию облачной загрузки, прямого подключения, облачных соединений, обнаружения VPN и DNS-прокси, а также аутентификации токенов [1].

Кроме того, широкое внедрение цифровых медиа в различных отраслевых вертикалях привело к тому, что население стало склоняться к различным потоковым решениям и услугам. Например, в ноябре 2019 года компания Apple Inc. вошла в индустрию потокового онлайн-видео, запустив свой сервис TV+. В июне 2019 года компания Wowza Media Systems, LLC, объявила о предоставлении полного спектра профессиональных услуг для поставщиков решений, связанных с видео. Также в марте 2019 года Google, дочерняя компания Alphabet Inc, представила свою облачную игровую консоль "Yeti", которая включает в себя сервис потокового вещания игр наряду с игровым оборудованием [2].

Технический прогресс и растущее число поставщиков услуг в этой области представляют угрозу для гигантов рынка потокового вещания. Пространство потокового телевидения представляется самым быстрорастущим сектором для поставщиков телевизионных услуг, которые отбирают долю доходов у существующих ключевых игроков, таких как Netflix. Например, в июле 2019 года компания AT&T Intellectual Property запустила свой новый потоковый сервис под названием AT&T TV, чтобы привлечь людей к просмотру телевидения онлайн. В апреле 2018 года Amazon.com, Inc. и Google заключили партнерство, чтобы вывести официальные приложения YouTube на Fire TV от Amazon. Ожидается, что эти дополнительные услуги для телевидения и другого развлекательного контента будут угрожать существующим ключевым игрокам на рынке.

В образовательном и академическом секторе видео может быть эффективно использовано для улучшения процесса обучения, например, визуальные записи вебинаров и курсов, среди прочего. Визуальные записи оказывают сильное влияние на способность студентов удерживать информацию. Поэтому в настоящее время

университеты, школы и колледжи создают мультимедийный контент и предоставляют его в виде видеопрезентаций, таким образом, используя технологии для эффективного распространения знаний. Ряд факторов, таких как растущее потребление и легкий доступ к такому контенту, растущий спрос на мобильные устройства и все большая доступность интернета, положительно влияют на внедрение этих услуг в образовательных целях [2, 3].

Пандемия COVID-19 привела к тому, что более 1/4 населения Земли оказалась в изоляции. Поскольку миллионы людей остаются запертыми в своих домах, они выбирают потоковое видео и развлекательные услуги онлайн. Во время пандемии просмотры потокового видео выросли примерно на 10%. Несколько платформ потокового видео, включая Netflix, Amazon Prime Video, YouTube, Disney+, зарегистрировали резкий рост зрительской аудитории по всему миру. Например, в марте 2020 года Netflix зарегистрировал увеличение более чем на 50 процентов числа первых установок своего мобильного приложения в Италии и более чем на 30 процентов в Испании.

Люди по всему миру используют различные платформы прямого вещания, чтобы получать последние новости о состоянии COVID-19, развлекаться, играть в игры и общаться. Рост потребления цифрового контента из различных источников, включая мобильные приложения, потоковое ТВ, игры, наблюдался в Китае и Италии во время вспышки. Так, различные платформы для прямых трансляций, включая Twitch, YouTube Live, Facebook Live и другие, приобрели все большую популярность во время вспышки. Например, в марте 2020 года зрительская аудитория Twitch увеличилась на 31%, поскольку все больше людей подключались к платформе прямого вещания [1].

Анализ типов потокового вещания. В 2020 году сегмент потокового вещания в реальном времени составил около 61% рынка и обеспечил наибольшую долю доходов. Это объясняется растущим спросом на цифровые медиаустройства в сочетании с более быстрым интернетом, помогающим потребителям получать удаленный доступ к медиаконтенту. Кроме того, ряд других факторов повышает популярность потокового видео, таких как отсутствие рекламы, просмотр с мобильных устройств, отслеживание аналитики, широкое использование контента, огромный потенциал аудитории и высокое качество передачи.

Прямые трансляции, такие как спортивные и другие значимые события, сохранили высокую значимость потокового видео. Однако ожидается, что потоковое транслирование нелинейного контента продемонстрирует здоровый рост в ближайшие годы благодаря удобству. Некоторые другие факторы, способствующие росту нелинейного типа потокового вещания в отрасли, включают в себя возможность просмотра в течение всего времени, отсутствие буферизации, большую емкость и паузу в прямом эфире, среди прочих. Ожидается, что видео по требованию также станет основным во всех возрастных группах населения благодаря использованию обоих типов потокового вещания.

Анализ ключевых решений. В 2020 году наибольшая доля доходов пришлась на сегмент на основе OTT (Медиауслуга over-the-top - это медиауслуга, предлагаемая непосредственно зрителям через Интернет), на который пришлось более 41% доли рынка. Это обусловлено тем, что решения на базе OTT предоставляют кино- и телеконтент через Интернет без необходимости подписки пользователей на традиционные услуги кабельного или платного телевидения. Кроме того, ожидается, что в прогнозируемом периоде сегмент будет демонстрировать заметный рост благодаря растущему спросу на усовершенствованную автоматизацию бизнес-процессов и полной доступности широкополосной инфраструктуры. Ожидается, что новые тенденции в OTT, такие как гибридные модели монетизации, растущий спрос на цифровой оригинальный

контент и фрагментация контента из-за интенсивной конкуренции, будут способствовать росту потоковых решений OTT [4].

В 2020 году сегмент платного телевидения занимал заметную долю доходов, поскольку спрос на него вырос в таких странах, как Китай, Индия, Мексика и Бразилия. Кроме того, клиенты отдают предпочтение OTT-сервисам из-за увеличения расходов на телевидение. Растущая доступность безлимитных тарифных планов беспроводной связи и общественного Wi-Fi способствовала росту поставщиков OTT-услуг. Например, HBO Now - это потоковая онлайн-платформа, запущенная компанией Home Box Office, Inc., которая позволяет просматривать шоу HBO онлайн без подписки на кабельное телевидение.

Анализ используемых платформ. Смартфоны и планшеты составили наибольшую долю доходов в 2020 году с долей рынка 31%. Это объясняется легкой доступностью интернета, ростом располагаемого дохода, повышением уровня жизни и изменением образа жизни. Ожидается, что сегмент смарт-телевизоров также будет демонстрировать уверенный рост в течение анализируемого периода. Поскольку "умные" телевизоры предлагают широкий выбор телевизионных каналов наряду с услугами потокового видео, такими как Netflix, будет наблюдаться заметный рост.

Анализ бизнес моделей. В 2020 году самая большая доля доходов на рынке потокового видео пришлась на модель подписки - 43%. Это объясняется увеличением числа подписок на потоковое видео по всему миру. Кроме того, модель подписки предлагает потоковую передачу онлайн-видео с оплатой за доступ или абонентскую плату. Например, Netflix предлагает различные ежемесячные планы или программы подписки. Далее, на основе модели получения дохода, рынок был сегментирован на рекламный, арендный и подписной.

Решение, основанное на рекламном сегменте, работает на основе размещения рекламы. Реклама является одной из распространенных форм монетизации потокового видео, где доходы генерируются за счет рекламодателей. Поскольку рекламодатели платят огромные суммы за размещение своей рекламы на потоковых платформах по требованию в связи с маркетинговыми требованиями, рекламный сегмент собрал значительную долю на рынке. Однако модели подписки набирают обороты благодаря широкому разнообразию видеоконтента, а также оригинального контента, предоставляемого провайдерами OTT, такими как Netflix Originals и Prime Originals,

Достижения в области облачных вычислений произвели революцию в потоковом видео и позволили создать платформы для видеовещания, такие как YouTube и Netflix. Ожидается, что сегмент облачных технологий в Азиатско-Тихоокеанском регионе будет расти с наибольшими темпами в ближайшие годы. В 2019 году этот сегмент занял самую большую долю рынка в Северной Америке, что объясняется ростом облачных сервисов в таких странах, как США и Канада. Далее, на основе типа размещения видеоматериалов, рынок был сегментирован на облачный и локальный.

Платформы потокового видео перешли на облачное размещение, чтобы обеспечить большую пропускную способность и скорость. Поскольку облачное размещение способно обрабатывать более существенный контент данных, а также обеспечивать лучший опыт просмотра, некоторые поставщики потоковых услуг выбрали этот сегмент вместо локального. Кроме того, облачное размещение помогает увеличить пропускную способность и решить проблемы буферизации и задержек. Поскольку большинство предприятий не имеют сетей и инфраструктуры, способных обрабатывать большой трафик при потоковой передаче онлайн, существует огромный спрос на облачное размещение в потоковой передаче видео [2, 3].

В 2020 году на потребительский сегмент приходилась самая большая доля доходов - 51% рынка. Это объясняется ростом числа зрителей, просматривающих видео по

запросу и услуги потокового вещания в прямом эфире в сегменте СМИ и развлечений. Ожидается, что потребительский сегмент будет расти благодаря удобству удаленного просмотра видео. Рост сегмента будет способствовать увеличению числа абонентов мобильной связи и внедрению подключенных устройств, особенно смартфонов.

Прогнозируется, что в ближайшие годы корпоративный сегмент будет расти с совокупным годовым темпом роста 21,5%. Этот рост объясняется растущим использованием услуг потокового видео предприятиями для обучения и консультирования. Такие технологические достижения, как улучшенный видеокodeк, веб-связь в реальном времени, субтитры, индексирование, транскодирование и агрегация, подстегнут спрос на потоковое видео для корпоративных пользователей. Кроме того, технология повышает эффективность коммуникации в организации за счет таких мер, как видео по требованию и гибкость в условиях удаленной работы.

Если рассматривать перспективы развития с учетом регионального аспекта, то на Северную Америку в 2020 году приходилась самая большая доля доходов - около 39%, в основном благодаря быстрому росту облачных потоковых сервисов. Между тем, Европейский регион также занимает заметную долю рынка. Здесь будет наблюдаться устойчивый рост благодаря большому количеству населения, просматривающего онлайн-контент. С другой стороны, Азиатско-Тихоокеанский регион, по прогнозам, будет демонстрировать самый высокий темп роста в течение прогнозируемого периода, что объясняется растущим использованием мобильных телефонов и планшетов, быстрым технологическим прогрессом и популярностью потокового онлайн вещания.

Решение Over-the-top (OTT) изменило способ потребления контента среди зрителей в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Действующие телекоммуникационные провайдеры и многоканальные операторы в этом регионе также активно занимаются инновациями и развитием бизнеса, используя потоковое видео для передовых маркетинговых технологий. Благодаря быстрому росту населения, пользующегося широкополосным Интернетом, операторы в Юго-Восточной Азии расширили возможности монетизации, предлагая многоканальные услуги потокового видео вместе с пакетами фиксированной и мобильной связи. Эти инициативы поставщиков услуг способствуют росту в Азиатско-Тихоокеанском регионе [4].

Ключевые игроки, которые доминировали на мировом рынке в 2020 году, включают Amazon Web Services, Inc.; Apple Inc.; Netflix, Inc.; International Business Machine Corporation (IBM Cloud Video); Hulu, LLC; среди прочих. Компании-поставщики сосредоточены на увеличении клиентской базы, чтобы получить конкурентное преимущество на рынке. Поэтому поставщики предпринимают ряд стратегических инициатив, таких как сотрудничество, приобретения и слияния, а также партнерства.

Например, в июле 2019 года Hive Streaming, шведская компания по распространению корпоративного видео, заключила партнерство с американской компанией по разработке программного обеспечения Kaltura, Inc. для предоставления совместным клиентам возможностей доставки видео премиум-класса. В рамках этого партнерства решения по визуализации данных Hive Streaming объединяются с широким предложением по оптимизации сети от Kaltura, Inc, включая Kaltura eCDN, а также дополнительные решения по оптимизации сети и доставке видео. Это сотрудничество позволило обеспечить высокое качество живого и нелинейного видеоконтента [5].

Выводы. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в ближайшие годы рынок потоковой передачи видеоконтента будет показывать стабильный рост. Этому способствует несколько факторов: продолжающаяся пандемия, которая вынуждает людей находиться на самоизоляции и работать удаленно; развитие технологий; расширение покрытия высокоскоростного интернета; увеличение количества пользователей смартфонов. Люди будут постепенно отказываться от классического

телевидения в пользу ОТТ сервисов, которые предоставляют доступ к обширной медиатеке видеоконтента и прямым трансляциям в любое время на любом устройстве. Наиболее популярным методом распространения будет оставаться система подписки на онлайн-сервисы. Прогнозируется значительный рост пользователей в Азиатско-Тихоокеанском регионе.

Данный сектор экономики будет становиться более привлекательным для инвесторов, о чем уже свидетельствует запуск собственных медиа площадок компаниями Apple, Amazon, Disney и повышение конкуренции между ними.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Video Streaming Market Size, Share & Trends Analysis Report By Streaming Type, By Solution, By Platform, By Service, By Revenue Model, By Deployment Type, By User, By Region, And Segment Forecasts, 2021 – 2028. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/video-streaming-market> (дата обращения: 14.02.2022).
2. Кравежина, Л.Е. Парадигма, тенденции развития и трансформации видеоконтента в традиционном телевидении и в интернете /Л.Е. Кравежина // КЭ. – 2016. – №9 (93). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/paradigma-tendentsii-razvitiya-i-transformatsii-videokontenta-v-traditsionnom-televidenii-i-v-internete> (дата обращения: 14.02.2022).
3. Дмитриев, В.Н. Сравнение беспроводных технологий доставки видеоконтента /В.Н. Дмитриев //Вестник ТГТУ. – 2018. – №3. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sravnenie-besprovodnyh-tehnologiy-dostavki-videokontenta> (дата обращения: 14.02.2022).
4. Круглова, Л.А. Медиапотребление видеоконтента цифровым поколением /Л.А. Круглова // Медиаскоп. 2019. - Вып. 2. — [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mediascope.ru/2542> (дата обращения: 14.02.2022).
5. Щепилова Г.Г. Видеоконтент в Интернете: особенности аудиторного потребления/ Г.Г. Щепилова, Л.А. Круглова // Вопросы теории и практики журналистики. – 2019. – №2. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/videokontent-v-internete-osobennosti-auditornogo-potrebleniya> (дата обращения: 14.02.2022).

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE STREAMING VIDEO CONTENT MARKET

Abstract: This article examines the state of the video content streaming market and the prospects for its development.

Key words: The market for streaming content; prospects for development; media services.

Bak I.A.

Scientific adviser: Kostina T.V. Ph.D., associate professor
Donetsk National University
E-mail: ilyabak1@mail.ru

УДК.658.62:616-036.21

ПРОДУКТОВЫЙ ПОРТФЕЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Билаш Е.А.

*Научный руководитель: Дудник В.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В статье представлены результаты наблюдений последствий пандемии на поведение потребителей, а также анализ действий компаний, направленных на продуктовый портфель предприятия. Рассмотрен вопрос возможных изменений структуры рынка в постковидное время. Актуальность выбранной темы состоит в том, что любому бизнесу необходимо предпринимать меры для повышения

конкурентоспособности на рынке при любых обстоятельствах, то есть компания вынуждена искать способы повышения конкурентоспособности своей продукции и бизнеса.

Ключевые слова: продуктовый портфель, пандемия, маркетинг, потребители, онлайн-торговля.

В современных условиях нестабильности рынка предприятиям и крупным компаниям необходимо постоянно поддерживать свою конкурентоспособность, которая строится на непрерывном удовлетворении потребностей их потребителей. Таким образом компания получает спрос на свою продукцию и обеспечивает себе определённую долю рынка, тем самым повышая свою конкурентоспособность.

Одним из стандартных способов повышения конкурентоспособности предприятия является работа с ассортиментной политикой предприятия.

Изменения, происходящие в мире, активно сказываются на рынке товаров и услуг. Это может привести к росту потребностей с стороны потребителей, а может негативно сказываться на спросе, в том числе на спросе определённых категорий товаров. Поэтому компаниям необходимо регулярно пересматривать и оптимизировать свой продуктовый портфель для того, чтобы он максимально точно попадал под требования целевой аудитории.

Выбор необходимого перечня продуктов в достаточном количестве, оценка эффективности портфеля, прибыль, которую приносит ассортимент – всё это параметры опираясь на которые проводят анализ и пересмотр продуктового портфеля. Отдел маркетинга анализирует присутствие ассортимента в торговых точках и онлайн-магазинах, оценивает прибыль по каждой ассортиментной позиции и предлагает компании оптимально сбалансированный продуктовый портфель [1].

Формирование и сохранение оптимального продуктового портфеля всегда были актуальной проблемой, а с приходом 2020 года ситуация несколько обострилась и в ней появились новые переменные, с которыми прежде не сталкивались. Производители столкнулись с необходимостью рационализировать свой портфель. Несмотря на все негативные последствия, оптимизация продуктового портфеля позволяет производителям в некоторой степени экономить.

Однако это не означает, что компании не будут производить и выводить новые товары на рынок. Во время кризисов появляется необходимость в новых товарах и новых разработках, что активно можно наблюдать в настоящее время. Если до пандемии многие ориентировались на престижность продукта, его дизайн, сложность, то сейчас потребители акцентируют внимание на положительных эффектах для организма, простоту и в таком случае роль маркетологов в том, чтобы вовремя (то есть до того, как это сделают конкуренты) зафиксировать эти изменения у определённых групп и предложить именно те решения, которые будут подходить конкретно в данном случае.

В связи с наступлением пандемии в мире произошли изменения практически во всех сферах деятельности. Необходимы были новые решения, принятие экстренных мер, быстрые реакции на непредвиденные обстоятельства и их последствия. Такие действия требовались не только для безопасности людей, но и для поддержания бизнеса в новых, не случавшихся ранее условиях. Уже существующие инструменты маркетинга стали практически бесполезными и потеряли свою эффективность.

Летом 2020 года Филип Котлер выступал с лекцией о том, как изменится бизнес в современных реалиях. Одним из основных тезисов ученого был: «... в сложившихся условиях потребление становится второстепенным и может быть отнесено к категории утраченной ценности. Внезапное вторжение коронавируса буквально перевернуло весь мир, и на восстановление маркетинга в привычном для нас виде потребуется порядка 4–6 лет...» [2].

Однако несмотря на это Котлер считает, что в сложившейся ситуации с бизнесом во всём мире виноват не вирус, а неготовность предприятий к современным реалиям, прогрессу в науке и технике. По его мнению, предприятия должны либо принять современные реалии и пойти по неизбежному пути развития, либо уйти из рынка приняв тот факт, что они больше не способны конкурировать при таких условиях в современном мире.

Второй причиной Котлер считает тот факт, что и сами потребители изменились за последнее время, а всемирная эпидемия лишь усилила и сделала эти изменения видимыми и значимыми.

Сегодня важно учитывать не только возраст и пол потребителей, немаловажным являются также и категории, которыми мыслит потребитель и, лишь начав мыслить также, выделять те же ценности, что и он можно найти подход к тому или иному потребителю.

Ученый выделяет следующие категории людей, позиции которых остро обозначились в последнее время: люди, стремящиеся к простой жизни; активисты, настроенные против прогресса, а также выступающие против изменения климата; вегетарианцы и консерваторы в питании.

Для коммуникации с современными потребителями профессор выделяет следующие методы: искусственный интеллект, автоматизация маркетинга, карта путешествия пользователя и так далее, особо выделяя нейромаркетинг как ответвление учения о взаимодействии с потребителями с позиции взглядов нейронауки.

Также EY Future Consumer Index провели исследование и выявили, что во время «первой волны коронавируса»за, появились четыре новых сегмента покупателей:

35% копит и делает запасы: эта группа переживает не столько из-за самой пандемии, сколько из-за ее влияния на собственную семью, и с пессимистически оценивает долгосрочные перспективы.

27% тех, кто существенно сократил расходы: эта группа пострадала от последствий пандемии больше других и настроена наиболее пессимистично.

26% тех, кто сохраняет спокойствие и живет, как обычно: эту группу не затронули последствия пандемии, больше всего их беспокоит то, что другие делают запасы и скупают лишние единицы товара.

11% тех, кто бездействует и продолжает тратить деньги: эта группа обеспокоена распространением вируса, однако лучше всего подготовлена к происходящему, ее представители с оптимизмом смотрят в будущее и легко расстаются с деньгами. [3]

Всё же несмотря на то, что практически все отрасли пострадали от произошедших изменений и ограничений многие из них смогли быстро оправиться и восстановиться. К примеру, поставщики товаров здравоохранения. Также можно выделить: пищевую промышленность – многие сети ресторанов и кафе смогли наладить систему доставки, так как посещения их заведений было запрещено или позволялась неполная посадка в помещении., банковскую систему – безналичный расчёт, а также онлайн платежи стали доступнее чем когда-либо. Крупные сетевые и интернет-магазины – практически все покупки перешли в режим онлайн, а также сфера коммунальных услуг и различные производственные предприятия.

Интернет-магазины достаточно давно практикующие продажи онлайн смогли достаточно быстро оправиться в сложившихся условиях и наладить работу благодаря отлаженным механизмам и стремлению к инновационности.

Однако до сих пор рост онлайн-продаж многих торговых сетей ограничивает несовершенный механизм доставки до двери. Особенно это наблюдается при вводе наибольших ограничений, несмотря на постоянный рост и развитие магазинами сферы доставки.

Для максимальной «пользы» из ситуации компании прикладывают много усилий для создания идеальных для потребителя интернет-магазинов особенно в сфере доставки, запасов товаров на складе и ценовой политики.

Онлайн-продажи возросли не только в сфере медиа и товаров супермаркетов, но и в продаже медицинских товаров и товаров здравоохранения.

Наибольшие потери в трафике онлайн-продаж понесли туризм и украшения (рис. 1).

Многие из компаний достаточно динамично отреагировали на возникшую ситуацию. В первую очередь можно отметить перевод сотрудников на удалённые условия работы и адаптацию к ним, что привнесло изменения в запланированные мероприятия.

Опрос, проведённый британским журналом MarketingWeek показал, что лишь 14% маркетинговых кампаний идут по запланированному курсу, тогда как 49% вынуждены отложить на неопределённый срок или вовсе отменить. Также 69% компаний заявили о резком снижении спроса на товары по мере усугубления ситуации в мире.

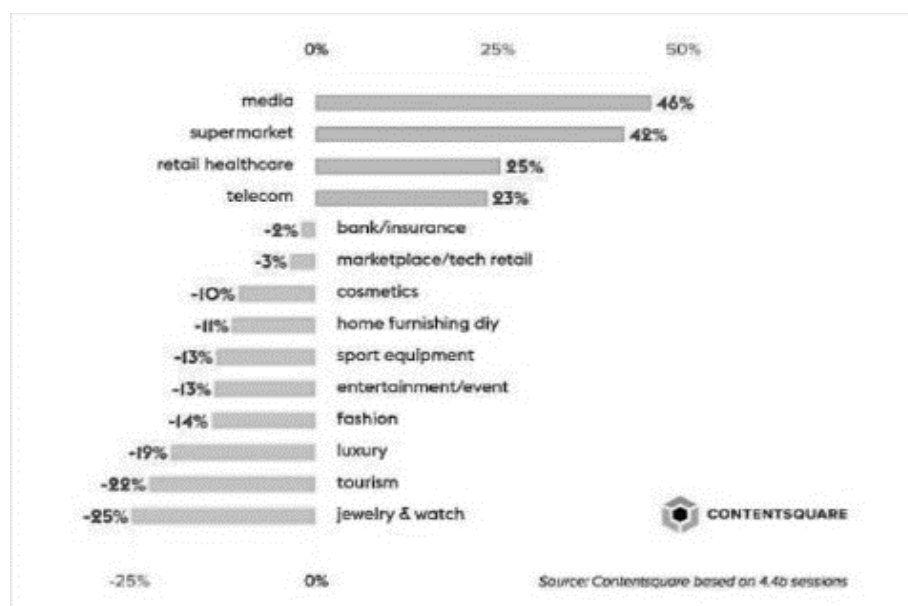


Рис. 1 Влияние коронавируса на онлайн-трафик различных сфер [2]

Помимо этого, большинство научных конференций и мероприятий были отменены, что плохо сказывается на деятельности компаний, поскольку участие в них – один из важных компонентов стратегической маркетинговой деятельности компании. В связи с этим многие конференции были также перенесены в онлайн режим.

Среди методов, которыми пользовались многие предприятия в текущих условиях это:

привязывание имеющего ассортимента продуктового портфеля, а также введение нового, к мерам по защите от коронавируса (рис. 2,3);

вовлечение в социальные проекты с целью помощи в трудных условиях;

акции и программы лояльности;

отвлекающий от проблем контент в официальных аккаунтах предприятий в социальных сетях.



Рис. 2 Защитная маска от бренда GUCCI

Для адаптации к новым условиям, таким как онлайн-доставки, значительные изменения спроса, необходимость в удовлетворении потребностей категории население, неспособного покинуть дом (к примеру, в ДНР с апреля 2020 года было запрещено посещать общественные места людям старше 65 лет), компании вынуждены были пересматривать продуктовый портфель, перепрофилироваться, включать новые товары с учётом изменения интересов потребителей.

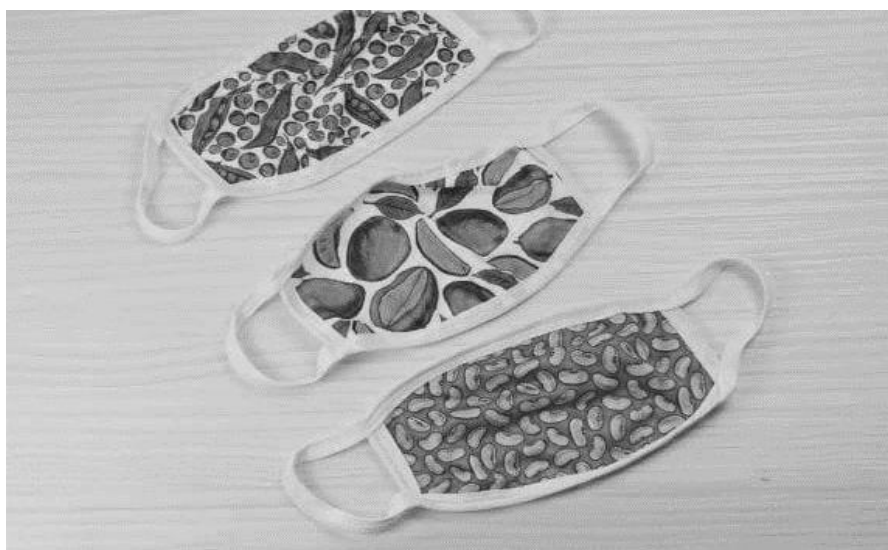


Рис. 3 Защитная маска от ТМ «Бокадо»

Крупные поставщики потребительских товаров и услуг запустили новые рекламы, а также PR-кампании выражая солидарность потребителям и показывая тесное взаимодействие при борьбе с коронавирусом.

К примеру:

«Святой источник» предоставил более 120 тонн воды врачам и волонтерам;

«МегаФон» позволит абонентам копить гигабайты интернета;

TikTok пожертвует волонтерам-медикам 25 млн рублей;

Oriflame передала ученым оборудование для исследования ДНК;

Procter & Gamble передаст врачам и пациентам гигиенические наборы [4].

Поскольку цена – важное, но не единственное средство привлечения потребителей, многие компании используют программы лояльности, которые включают в себя

удобство, качество и дополнительные возможности или бонусы. Немаловажна и эмоциональная составляющая коммуникации. Так, во время самоизоляции МТС запустил предложения «Будь дома!», включающие виртуальную карту МТС, дополнительный кэшбэк и сервисы домашних развлечений: от телевидения до онлайн-концертов [5].

За последние 2 года произошел активный рост электронной торговли, а также рост доверия потребителей к онлайн-платформам. Однако это также и негативно сказывается на производителях, поскольку у них меньше возможности быть замеченными потребителями. В таком случае необходимо вкладывать средства в активную рекламу либо поддерживать лояльность потребителей, оставшихся с производителем с приходом пандемии.

Правильно перестроив продуктовый портфель и определив какие из продуктов больше не пользуются спросом на данный момент, а какие наоборот пользуются большей популярностью, производители могут сосредоточить внимание на дополнительных брендах и нишевых продуктах. Но помимо этого они могут **устранить свои потери, повысить прибыльность и реинвестировать прибыль** в разработку новых продуктов. Всё это в конечном итоге приведет к появлению новых покупателей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Карасев, А. П. Маркетинговые исследования и ситуационный анализ: учебник и практикум для вузов / А. П. Карасев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 315 с.
2. Прожерина Ю.А., Маркетинг мёртв. Фокус на потребителя [Электронный ресурс] : Журнал "Ремедиум" №7-8, 2020г. URL: https://remedium.ru/state/Marketing_mertv_Fokus_na_potrebiteleya/ (дата обращения 08.01.2022).
3. Халилов Д.О. Как компаниям в секторе потребительских товаров справиться с трудностями и приспособиться к новой реальности [Электронный ресурс]: COVID-19: влияние на сектор потребительских товаров URL https://www.ey.com/ru_ru/consumer-products-retail/ey-retail-covid-19-29-april-2020
4. Как бренды реагируют на коронавирус: хронология событий: электрон. журн. 2020. URL: <https://adindex.ru/publication/reporting/2020/03/16/280089.phtml>
5. Маркетинговые стратегии брендов в новых реалиях: электрон. журн. 2020. URL: <https://adindex.ru/publication/analytics/108384/2020/07/30/284291.phtml>
6. Дудник, В. В. Возможности и упущенные выгоды маркетинговой деятельности предприятий во время пандемии COVID-19 / В.В. Дудник // Формирование геоэкономической стратегии развития региона в период пандемии коронавируса: Коллективная монография, посвященная 55-летию образования экономического факультета Донецкого национального университета / Под общей редакцией О.Л. Некрасовой. – Донецк: ФЛП Кириенко С.Г., 2021. – С. 107-115.

PRODUCT PORTFOLIO DURING A PANDEMIC

Annotation. The article presents the results of observing the effects of the pandemic on consumer behavior, as well as an analysis of companies' actions aimed at the product portfolio of the enterprise. The question of possible changes in the structure of the market in the post-pandemic time is considered. The relevance of the chosen topic is that any business needs to take steps to improve competitiveness in the market under any circumstances, that is, the company is forced to look for ways to improve the competitiveness of its products and business.

Key words: product portfolio, pandemic, marketing, consumers, online trading.

Bilash E.A.

Scientific adviser: V.V. Dudnik, Ph.D., Associate Professor

E-mail: ya.ekaterina-bilash2012@yandex.ua

УДК 331.5-053.6

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ СУДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ: АНАЛИЗ И ОЦЕНКА В ЗАРУБЕЖНОЙ И ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРАКТИКЕ

Бондарь Е.В.

*Научный руководитель: Вертиль Н.Н., к. э. н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. На современном этапе конкурентное развитие судостроительной отрасли невозможно без внедрения цифровизации на всех этапах жизненного цикла судна. Необходим комплексный и системный подход к решению этого вопроса, где, конечно, невозможно обойтись без поддержки государства.

Ключевые слова: цифровизация, инструменты, судостроительная отрасль.

Актуальность исследования обусловлена необходимостью повышения технологичности и эффективности производственной системы отечественных судостроительных организаций для обеспечения конкурентоспособности продукции судостроения на мировом рынке.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблем и особенностей, связанных с цифровой трансформацией судостроительной отрасли промышленности, посвящены научные труды: А. С. Алетдиновой, А. Ф. Дорохова, М.М. Абачарова.

Цель – рассмотреть сущность процесса внедрения цифровизации в судостроительную отрасль России и Южной Кореи, выявить факторы, которые влияют на данный процесс, для более успешного применения цифровых технологий в судостроительном производстве.

Результаты исследования. Результаты данного исследования помогут выявить сильные и слабые стороны в процессе оцифровки судостроительной отрасли как в отечественной практике, так и в Южной Корее.

Современное судостроение осуществляется на специализированных предприятиях и является стратегической отраслью для национальной экономики. Такая высокотехнологичная наукоемкая отрасль характеризуется длительным циклом разработки, строительства и эксплуатации, низким серийным производством, высокой капиталоемкостью, зависимостью от импортных комплектующих и технологий, что может привести к значительным проблемам, которые могут быть решены инновационным развитием с постепенной технологической модернизацией производственных мощностей.

Основы численных методов начали формироваться с 1960-х годов, но практическая реализация стала возможной благодаря быстрому развитию вычислительной техники и оформилась в виде создания специализированных программных комплексов (ПК). Первые ПК такого типа были разработаны и начали использоваться в регионах с передовыми цифровыми технологиями и судостроением: в Западной Европе, Южной Корее, США и Японии.

В таблице 1 проведена история развития цифровизации в России и Южной Корее.

Таблица 1.

Цифровая трансформация		
	Россия	Южная Корея
	Направления трансформации	
Начало	2011 начали внедряться лишь некоторые элементы цифровизации, такие как: программное обеспечение, частичное проектирование суда, умное подключение к сети и т.д.	2008 Датчики, сенсорные устройства, smart - производство, умные роботы и т.д.
Развитие	ПК FlowVision. Например, FlowVision используют в Зеленодольском ПКБ, ЦМБК «Алмаз», Marine Technology Development Ltd, ЗАО «Морская техника», Николаевском университете кораблестроения.	Korea Association of Robot Industry, KAR
Цифровая стратегия и бизнес-модель	*Стратегия и модель ведения бизнеса *концепция цифрового предприятия	*портфель цифровых продуктов *цифровая культура *новое цифровое мышление изготовления судов
Цифровая операционная модель, процессы, структура и культура	*место цифрового бизнеса в структуре предприятия * определение модели цифрового «цифрового управления»	*формирование цифровой структуры *определение модели цифрового «цифрового управления» *модель управления цифровым процессом
Технологическая инфраструктура и процессы цифрового производства	Цифровое моделирование и проектирование продукта и процессов производства (умные продукты).	Цифровое моделирование и проектирование продукта и процессов производства (умные продукты, бионический дизайн, системное моделирование).

Российская промышленность и военно-морской флот начали относительно активно "оцифровываться" в начале 2010-х годов. С 2011 года в судостроение были внедрены лишь некоторые элементы цифровизации, такие как: программное обеспечение, частичный дизайн судна, интеллектуальное подключение к сети и т.д. Однако этого недостаточно для современного судостроения, особенно в России.

С 2008 года в судостроении Южной Кореи используются интеллектуальные роботы, которые были произведены в Корее на их заводах, интеллектуальные датчики и многое другое. Процесс внедрения цифровых инструментов продолжается и по сей день, совершенствуется, позволяя судостроительной отрасли выйти на новые уровни и задать новый темп для всего мира.

Среднегодовой прирост установок умных роботов в судостроительной отрасли Южной Кореи составляет 5 %, в связи с этим, можно точно говорить о том, что внедрение умных роботов в судостроительную отрасль с каждым годом увеличивается, что говорит о позитивной тенденции.

В настоящее время как в России, так и в Южной Корее используются практически идентичные инструменты цифровизации для судостроительной отрасли (см. табл.2).

Таблица 2

Инструменты цифровой трансформации судостроения

Виды	Россия	Южная Корея
	Инструменты	
Инструменты планирования процессов производства	*система финансового планирования *система оперативного планирования	*система оперативного планирования, диспетчирования и учета в производстве *оптическое распознавание и офисная умная роботизация *цифровое моделирование и оптимизация бизнес-процессов
Инструменты проектирования производства(производственный состав изделия, перечень операций, орг. структура)	*аддитивные технологии *цифровой двойник	*аддитивные технологии *высокопроизводительные вычислительные оборудования-суперкомпьютерный центр с высокой производительностью *цифровой двойник и виртуальная реальность
Инструменты управления производством	*CAD-система *CAM- система *CPM- система *SCADA-система	*CAD-система *CAM- система *CAE- система (инженерный анализ) *APS- система *EAM- система *MCM- система *CPM- система *PLM- система
Средства мониторинга, моделирования материальных потоков и логистики	*большие данные *интернет вещей *система оценки поставщиков +блокчейн	*большие данные *интернет вещей (промышленный) *система объективного мониторинга производственного оборудования *Интернет и интернет-порталы, внутренний и внешний маркетплейс.

В целом, ситуация в Южной Корее значительно превосходит отечественное судостроение, так как в Корее процесс внедрения и совершенствования цифровизации данной отрасли осуществляется уже на протяжении десяти лет.

Промышленная дополненная реальность. Реализована в Южной Корее, а в России начинает только внедряться. Значительное воздействие на успешный процесс цифровизации в России и Южной Корее оказывают внешние факторы (см.табл.3).

Анализируя данные, представленные в таблице 3, стоит заметить, что как Россия, так и Южная Корея, непосредственно зависят от влияния внешних факторов (оно может быть как позитивным, так и негативным). На данный момент российская отрасль судостроения находится под сильным влиянием внешних (негативных) факторов. Важным внешним негативным фактором для России стали западные санкции, особенно затронувшие отрасль судостроения: под ними оказались практически все предприятия. Персональные санкции были введены в отношении ряда топ-менеджеров отрасли. Результатом стало сокращение количества международных проектов, сложности с выходом на мировой рынок и привлечением зарубежного финансирования. Снижение деловой активности и падение реальных доходов населения привели к стагнации потребительского спроса на данную продукцию.

Таблица 3.

Влияние внешних факторов и степень и важности [2,3]

Факторы	Параметры, важные для цифровизации судостроения	
	Россия	Южная Корея
НТП + информационный фактор	-Уровень цифровизации экономики. -Направления технического и технологического обновления судостроительного производства . -Уровень инновационности экономики.	-Уровень цифровизации экономики. -Уровень инновационности экономики. -Свободный доступ к данным.
Степень важности параметра	+++	++
Международные события	-Открытие рынка высококвалифицированного труда. -Развитие торгово-экономических отношений со странами и корпорациями.	-Открытие рынка высококвалифицированного труда. - Проведение крупных соревнований мирового значения.
Степень важности параметра	+++	++
Форс-мажорные обстоятельства	-Природные катаклизмы. -Финансовые кризисы. -Денежные реформы. -Политические конфликты.	-Природные катаклизмы. -Финансовые кризисы. -Денежные реформы. Политические конфликты.
Степень важности параметра	+++	++
Собственники	-Стратегия цифровизации судостроительной отрасли. -Перспективная модель судостроительной отрасли.	-Стратегия цифровизации судостроительной отрасли. - Перспективная модель судостроительной отрасли.
Степень важности параметра	+++	+++
Законодательство и государственные органы	-Законодательство в сфере цифровых технологий и его актуальность. -Цифровой режим взаимодействия органов власти и управления и судостроительной отрасли в сфере финансовой и контрольно-проверочной деятельности.	-Законодательство в сфере цифровых технологий и его актуальность.
Степень важности параметра	+++	++
Финансовый фактор	-Стоимость внедрения цифровых технологий. -Система господдержки на этапах создания и внедрения ЦТ.	-Стоимость внедрения цифровых технологий. -Система господдержки на этапах создания и внедрения ЦТ.
Степень важности параметра	+++	+
А также:	-Коррупция. -Излишняя засекреченность. -Рост масштаба цифровой преступности. -Недостаточная эффективность компьютерных исследований.	-Коррупция.

Обстановка в Южной Корее более позитивна на данном этапе и поэтому внешние факторы имеют меньше влияния на процесс цифровизации судостроительной отрасли, чем в России.

Важнейший фактор успеха в судостроении — скорость цифровизации процессов. Как признают в Объединенной судостроительной корпорации (ОСК), в России эта отрасль — одна из самых консервативных. Хотя цифровизация неоднократно объявлялась одной из стратегических задач российского судостроения, реально переводом производственного процесса на цифровые рельсы занимаются лишь несколько игроков на всю страну. Один из них — петербургский Средне-Невский судостроительный завод (СНСЗ). И этот проект реализуется с большим трудом [1].

Далее необходимо проанализировать результаты от внедрения цифровых технологий (см. табл. 4).

Таблица 4

Результаты применения цифровизации[1,2,3]

Показатель	Россия	Южная Корея
Уровень снижения затрат после внедрения цифровизации	Предполагается на 13%	30-40%
Повышение производительности судостроительной отрасли	9%	32%
Снижение числа ошибок и просчетов	49%	76%
Снижение временных затрат	38%	54%
Улучшение качества	11%	48%
Снижение количества аварий	16%	35%
Сокращение финансовых затрат	47%	56,5%
Сокращение издержек на персонал	9%	45%
Увеличение технологической гибкости производства	14%	64%
Минимизация отходов	5%	27%

Анализируя данные, представленные в таблице 4, можно отметить тот факт, что Корея находится на устойчивой платформе оцифровки своей судостроительной отрасли, продолжает совершенствоваться (проводит испытания), внедряет и испытывает пилотные версии. Поэтому, в Южной Корее анализируемые показатели в несколько раз превосходят показатели по цифровизации судостроения в России.

Выводы.

Таким образом, в Южной Корее процесс цифровизации судостроительной отрасли промышленности движется уверенными и быстрыми шагами, как и в США, Германии, Испании. Россия, к сожалению, значительно отстает от мирового тренда. Однако всего можно достичь. В стране накоплен огромный потенциал, главное — это поддержка от государства на начальном этапе. Цифровизация поможет вывести отечественное судостроение на качественно новый уровень, следует только приложить немало усилий на данном этапе. При современных условиях функционирования рыночной экономики, невозможно успешно управлять корпорацией без эффективного прогнозирования и планирования его деятельности. От того, насколько прогнозирование будет точным и своевременным, а также соответствовать поставленным задачам, будет зависеть, в конечном счете, размер прибыли, получаемый корпорацией.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Не надо обманывать себя»: почему российские верфи занимают 3% рынка. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.rbc.ru/spb_sz/05/12/2019/5de8ccf69a7947f1581ffb46 (дата обращения 16.12.21).

2. Три основных направления цифровизации судостроительной отрасли: комментарии профессионала | ТЕХНОЛОГИИ, ИНЖИНИРИНГ, ИННОВАЦИИ [Электронный ресурс]. – URL: <https://integral-russia.ru/2020/11/17/tri-osnovnyh-napravleniya-tsifrovizatsii-sudostroitelnoj-otrasli-kommentarii-professional/> (дата обращения 14.12.21).
3. Судостроение за рубежом. Южная Корея [Электронный ресурс]. – URL: https://www.korabel.ru/news/comments/sudostroenie_zh_rubezhom_yuzhnaya_koreya.html (дата обращения 17.12.21).
4. isicad: Робототехническое чудо: как Южная Корея стала лидером производственной автоматизации [Электронный ресурс]. – URL: https://isicad.ru/ru/articles.php?article_num=19715 (дата обращения 19.12.21).

DIGITAL TRANSFORMATION OF THE SHIPBUILDING INDUSTRY: ANALYSIS AND EVALUATION IN FOREIGN AND DOMESTIC PRACTICE

Annotation. At the present stage, the competitive development of the shipbuilding industry is impossible without the introduction of digitalization at all stages of the ship's life cycle. We need a comprehensive and systematic approach to solving this issue, where, of course, it is impossible to do without the support of the state.

Keywords: digitalization, tools, shipbuilding industry.

Bondar E.V.

Scientific adviser: Vertil N.N., candidate of Economic Sciences

Donetsk National University

E-mail: ekaterinabondar900@gmail.com

УДК 658.15

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭФФЕКТА ФИНАНСОВОГО РЫЧАГА И ФИНАНСОВОГО РИСКА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Волкова А.А.

**Научный руководитель: Стрелина Е.Н., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»**

Аннотация. В статье подробно рассматриваются вопросы, связанные с эффектом финансового рычага в системе управления предприятием, а также сформулированы основные критерии финансового риска при привлечении заемного капитала, продемонстрированные на примере конкретного предприятия.

Ключевые слова: финансовый рычаг, эффект финансового рычага, финансовый риск, степень финансового риска, критерии финансового риска.

В настоящее время понятие «финансового рычага» («финансового леввериджа») или же «эффект финансового рычага» прочно вошло в теорию и практику финансового менеджмента, и достаточно подробно рассмотрено в зарубежной и в отечественной научной литературе [1, С. 7].

Целью исследования является рассмотрение вопросов, связанных с использованием эффекта финансового леввериджа и финансового риска в системе управления предприятием на примере конкретного предприятия. Эффект финансового рычага и финансовые риски рассматривали многие экономисты, такие как Лукасевич И.Я., Стоянова Е.С., Вострокнутова А.И., Бригхэм Ю. и другие, однако тема исследования все еще оставляет большое пространство для дальнейшего освоения.

В классическом контексте финансовый рычаг рассматривается как соотношение заемного и собственного капитала, с часто применяющимися к нему такими терминами, как «коэффициент финансового рычага», «плечо рычага», «мера финансового рычага»:

$$K_{\text{ФР}} = \frac{ЗК}{СК}, \quad (1)$$

где $K_{\text{ФР}}$ – коэффициент финансового рычага (плечо рычага);

ЗК – сумма заемных средств, ден. ед.;

СК – сумма собственных средств, ден. ед.

В большинстве случаев зарубежной финансовой литературы финансовый рычаг рассматривается при условии использования предприятием долгосрочного заемного капитала. Однако, исходя из российской практики, долгосрочные заемные источники финансирования инициативно привлекают лишь крупные компании, в то время как малый и средний бизнес довольно часто ограничиваются краткосрочными займами. Также отечественные предприятия весьма активно применяют так называемые «беспроцентные займы» в практике или кредиторскую задолженность по выплатам поставщикам, своим работникам, государству. Исходя из этого, придерживаясь классического подхода к определению плеча рычага, большая часть отечественных предприятий обладают «нулевым рычагом» и совершенным неимением финансового риска, что в полной мере не соответствует действительности.

Влияние плеча рычага на конечное финансовое состояние предприятия определяется с помощью эффекта финансового левириджа. *Эффект финансового рычага* заключается в увеличении прибыльности собственного капитала вследствие расходования заемного капитала. При обозначении эффекта финансового левириджа можно заметить как положительное, так и отрицательное влияние на доходность собственного капитала вследствие расходования предприятием заемных источников финансирования.

Проведем оценку приращения прибыльности собственных активов на примере ПАО «Московская кондитерская фабрика «Красный октябрь» (Далее – ПАО «МКФ «Красный октябрь»), занимающейся производством какао, шоколада и сахаристых кондитерских изделий. Для производства продукции в современном здании фабрики установлено новейшее оборудование по производству шоколадных масс, глазури, шоколадных батончиков и конфет со всевозможными начинками. Полученные результаты отразим в таблице 1.

Таблица 1

Определение эффекта финансового левириджа на примере
ПАО «МКФ «Красный октябрь» за 2018-2020 гг.

Наименование показателя	Структура капитала		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Плечо рычага	0,30	0,28	0,31
Совокупная сумма активов, тыс. руб.	12 982 959	13 366 615	13 754 958
Сумма собственных средств, тыс. руб.	9 867 719	10 407 125	10 511 174
Сумма заемных средств, тыс. руб.	3 115 240	2 959 490	3 243 784
Прибыль от продаж, тыс. руб.	1 241 023	523 707	277 521
Экономическая рентабельность активов, %	9,56	3,92	2,02
Среднее значение ставки процентов, %	2,27	2,07	2,90
Сумма финансовых затрат, тыс. руб.	90 268	61 109	73 584
Прибыль до налогообложения, тыс. руб.	1 287 393	677 487	213 602
Сумма налога на прибыль (при 20 %), тыс. руб.	245 364	138 349	54 373
Чистая прибыль, тыс. руб.	1 042 029	539 138	159 229
Чистая доходность собственных активов, %	10,560	5,180	1,515
Эффект финансового левириджа, %	2,41	0,89	0,49

Из табл. 1 видно, что эффект финансового левериджа снижается при уменьшении операционной прибыли, так как коэффициент финансового рычага находится приблизительно на одном уровне и в среднем составляет 0,3. Так, при операционной прибыли 1 241 млн. руб. предприятие получает прирост к доходности собственного капитала – 10,56 %, а при значении 277 млн. руб. – 1,52 %.

Согласно европейской школе менеджмента *базовая формула* эффекта финансового рычага (Degree of Financial Leverage в классической модификации) имеет следующий вид [2, С. 462]:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{\text{НП}}) \times (\text{ЭР}_A - \text{СП}) \times \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}, \quad (2)$$

где $C_{\text{НП}}$ – ставка налога на прибыль, в долях ед.;

ЭР_A – экономическая рентабельность активов, в %;

СП – среднее значение ставки процента по заемным средствам, в %.

В представленной формуле первый множитель принято называть как «налоговый корректор» («налоговый щит» – в иностранных финансовых источниках). Разность между экономической рентабельностью активов и средней ставкой процента называется «дифференциал» [3, С. 30].

Экономическая рентабельность активов вычисляется как соотношение прибыли от продаж к долгосрочным активам предприятия:

$$\text{ЭР}_A = \frac{\text{Ппр}}{A} \times 100 \%, \quad (3)$$

где A – величина долгосрочных активов предприятия, включающие в себя собственный и долгосрочный заемный капитал, ден. ед.

Среднюю ставку процента по заемному капиталу исчисляют по формуле:

$$\text{СП} = \frac{\text{ФИ}}{\text{ЗК}}, \quad (4)$$

где ФИ – совокупная сумма финансовых затрат (процентов по заемным средствам) за период, ден. ед.

Из формулы (2) заметно, что эффект финансового левериджа может быть положительным и отрицательным. Определяющим фактором при этом является *дифференциал*. Дифференциал и ЭФР будут иметь положительное значение при условии превышения экономической рентабельности активов над средней ставкой процента. И наоборот, если средняя ставка процента превышает экономическую рентабельность активов, тогда дифференциал и ЭФР будут иметь отрицательное значение, что свидетельствует о невыгодном привлечении заемных источников финансирования в данном случае. Помимо того, прибыльность собственного капитала в последнем случае будет уменьшена на значение ЭФР.

С помощью формулы эффекта финансового левериджа возможно вычислить уровень *финансового риска*, относящегося к данному предприятию.

В работах по финансовому управлению предприятием существует множество определений финансового риска. Например, И. Я. Лукасевич рассматривая группы финансовых рисков, подчеркивает такие риски как: риск платежеспособности, кредитный, процентный риск, инвестиционный и др. Согласно А. И. Вострокнутовой, финансовый риск – это разновидность рыночного риска, который обусловлен неопределенностью рыночных условий [4, С. 268].

Для того чтобы ликвидировать противоречия в определении финансового риска, в будущем будем использовать его классическое понятие. По мнению Ю. Бригхэма и Дж. Хьюстона, финансовый риск – это дополнительный риск, который владельцы (акционеры) несут в результате решения компании привлечь заемные средства [5, С. 222]. А именно, в данном случае финансовый риск зависит от структуры капитала предприятия.

Существуют различные способы исчисления финансового риска. Во многих работах приводятся различные статистические и математические способы его расчета, исчисляются такие показатели, как среднеквадратическое отклонение, коэффициент вариации и др.

Однако в современной практике менеджеры часто утверждают финансовые решения за крайне короткое время, используя методы и приемы экспресс-анализа без каких-либо вспомогательных статистических и математических вычислений.

Применяя формулу эффекта финансового левериджа можно продемонстрировать следующие критерии для измерения финансового риска компании:

1. Степень плеча рычага (коэффициента финансового рычага).
2. Значение дифференциала.

Согласно первому составляющему, «плечу рычага», в разнообразных методах финансового анализа существует критерий – «значение показателя должно быть меньше 1». Поэтому, используя табл. 2, расширим этот стандарт, предлагая с помощью данного показателя выявить различные степени финансового риска для предприятия.

Таблица 2

Критерии измерения финансового риска по уровню плеча рычага

Значение «плеча рычага»	Степень финансового риска
0 – 0,5	Низкий уровень
0,5 – 0,8	Умеренный уровень
> 0,8	Высокий уровень

В табл. 3 отражены основные критерии для значений дифференциала эффекта финансового левериджа.

Таблица 3

Критерии измерения финансового риска по значению дифференциала

Значение дифференциала, %	Степень финансового риска
10	Низкий уровень
5 – 10	Умеренный уровень
0 – 5	Умеренно высокий уровень
≤ 0	Высокий уровень

Превышение дифференциала в 10 % означает, что менеджеры или кредиторы организации могут быть удостоверены в положительном значении ЭФР при этом уровне прибыльности активов и среднего значения процентной ставки, а новые кредиты принесут приращение уровня доходности собственного капитала, что соответствует *низкому уровню риска*. Если значение дифференциала варьируется от 5 до 10 %, высока вероятность, что эффект финансового левериджа будет положительным, что соответствует *умеренному* финансовому риску. Более низкое значение дифференциала (от 0 до 5 %) соответствует *умеренно высокому уровню финансового риска*, что говорит о снижении вероятности увеличения доходности собственного капитала за счет заимствования из-за любого снижения прибыльности активов или повышение процентных ставок. *Высокому финансовому риску* соответствует любое отрицательное значение дифференциала, что влечет за собой снижение доходности собственного капитала, а так же ставит под сомнение рациональность применения заемных источников финансирования.

Таким образом, при принятии финансовых решений о структуре источников капитала в системе управления предприятием, необходимо опираться одновременно и на плечо рычага, и на дифференциал. Низкое значение коэффициента финансового рычага может свести к минимуму достаточное значение дифференциала, и ЭФР

представится несущественным. Высокое значение коэффициента финансового рычага, может оказать воздействие на возрастание значения ЭФР при умеренном дифференциале с одной стороны, но обращать внимание на неимение вероятной заемной способности предприятия с другой стороны. При этом желательно, чтобы коэффициента финансового рычага имело значение не более 0,7-0,8 для того, чтобы всегда иметь определенный «потенциал заемной способности».

В табл. 4 продемонстрированы полученные виды финансовых рисков для ПАО «МКФ «Красный октябрь» за 2018-2020 гг.

Таблица 4

Определение финансового риска на примере ПАО «МКФ «Красный октябрь» за 2018-2020 гг.

Наименование показателя	Структура капитала		
	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Плечо рычага	0,30	0,28	0,31
Степень финансового риска по значению плеча рычага	Низкий		
Дифференциал (ЭР _А - СП), %	-0,251	1,853	6,661
Степень финансового риска по значению дифференциала	Высокий	Умеренно высокий	Умеренный
Совокупная степень финансового риска	Умеренно высокий	Умеренный	Умеренно низкий

Из таблицы 4 видно, что процентная ставка оставалась практически неизменной на протяжении 2018-2020 гг., степень финансового риска по значению плеча рычага соответствует низкому уровню риска, так как соотношение собственного капитала и заемного вполне удовлетворительно. Дифференциал в 2018 году имеет отрицательное значение, отражающее высокий уровень риска, в 2020 году повысился до отметки 6,661, соответствующей умеренному уровню риска.

При определении эффекта финансового левериджа из базовой формулы (2) предполагается, что все финансовые затраты относятся к расходам предприятия. Однако в российской практике это не всегда так. Согласно статье 269 Налогового кодекса Российской Федерации, по долговым обязательствам (для контролируемых сделок) определяются интервалы предельных процентных ставок, которые могут отклоняться и зависеть от ключевой ставки Центрального Банка Российской Федерации.

В связи с этим видоизмененная формула эффекта финансового рычага (финансового левериджа) будет иметь следующий вид:

$$\text{ЭФР} = [(1 - C_{\text{НП}}) \times (\text{ЭР}_A - \text{СП}_P) - \text{СП}_П] \times \frac{ЗК}{СК}, \quad (5)$$

где СП_P – ставка процентов по заемным средствам, относящаяся к расходам, в %;

$\text{СП}_П$ – ставка процентов по заемным средствам, относящаяся к прибыли (финансовым результатам), в %.

Неверно рассматривать разницу в формуле (5) так же, как и в формуле (2), поскольку процентная ставка состоит из двух терминов, СП_P и $\text{СП}_П$. Расширив границу дифференциала до квадратных скобок, в формуле (6) покажем, как определяется «приведенный» дифференциал [6, С. 92]:

$$Д_{\text{ПР}} = (1 - C_{\text{НП}}) \times (\text{ЭР}_A - \text{СП}_P) - \text{СП}_П, \quad (6)$$

где $Д_{\text{ПР}}$ – «приведенный» дифференциал, в %.

Следовательно, при использовании трансформированной формулы ЭФР видоизменяется и критерии для обозначения финансового риска по значению

«приведенного» дифференциала (на значение налогового корректора), отразим эти критерии в табл. 5.

Таблица 5

Критерии измерения финансового риска по значению «приведенного» дифференциала

Степень финансового риска	Значение «приведенного» дифференциала, %
Низкий уровень	8
Умеренный уровень	4 – 8
Умеренно высокий уровень	0 – 4
Высокий уровень	≤ 0

Таким образом, посредством эффекта финансового левериджа в системе управления предприятием можно идентифицировать безопасные условия кредитования, максимально возможную сумму заемного капитала и доходность собственных средств в конечном итоге заимствования.

В довершение всего, принимая во внимание предъявляемые условия при оценке степени финансового левериджа для отечественных предприятий в системе управления предприятием, нельзя не брать во внимание и другие показатели, анализируемые в установившихся финансово-аналитических моделях.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абу-Алроп, Д.Х.А. Оценка эффективности российских банков на основе: риска, левериджа, конкуренции и прибыльности (2016-2017). / Д. Х. А. Абу-Алроп. // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2020. – № 3. – С. 7-12.
2. Мавричева, Ю.А., Пуелло, К.А.Х. К вопросу о расчете эффекта финансового рычага и связанного с ним финансового риска / Ю.А. Мавричева, К.А.Х. Пуелло. // Финансовая экономика. – 2018. – № 5. – С. 462-465.
3. Куштов, Б.Р. Финансовый рычаг как способ управления финансовыми рисками современной организации. / Б.Р. Куштов. // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 30-33.
4. Четкин, С.А. Определение финансового риска организации на основе расчета эффекта финансового рычага / А.С. Четкин. // Сборник научных трудов «Проблемы экономики». – 2016. – № 2 (23). – С. 267-274.
5. Тугамбаева, А.С. Финансовый рычаг и финансовые риски в организации. / А.С. Тугамбаева. // Сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2016. – С. 222-225.
6. Савченко, Н.Л. Управление финансовыми ресурсами предприятия: учеб. пособие / Н.Л. Савченко; М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. федер. ун-т. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 164 с.
- 7.

USING THE EFFECT OF FINANCIAL LEVERAGE AND FINANCIAL RISK IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

Annotation. The article discusses in detail the issues related to the effect of financial leverage in the enterprise management system, and also formulates the main criteria for financial risk in attracting borrowed capital, demonstrated by the example of a specific enterprise.

Keywords: financial leverage, financial leverage effect, financial risk, degree of financial risk, financial risk criteria.

Volkova A.A.

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

Donetsk National University

E-mail: 18alex99@mail.ru

УДК 316.444.5

МИРОВАЯ ПРАКТИКА РАЗВИТИЯ АКТИВНОЙ МОБИЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ СИНГАПУР): ПРАВОВЫЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ

Гладченко В.А.

*Научный руководитель: Графова Т.О., д.э.н., доцент
ФГБОУ ВО «РГУПС»*

Аннотация. Приведенная в исследование тенденция по сокращению количества транспортных средств на дорогах является основополагающей для реализации планов устойчивого развития мобильной активности (на транспорте). Показан опыт закрепления в законодательстве Республики Сингапур курса по внедрению и продвижению принципов активной мобильности. Выделены направления и характеристики совершенствования проекта активной мобильности. Раскрыты принципы планирования активной мобильности при проектировании городских маршрутов. Отмечена необходимость правового заимствования и инструментального применения основ активной мобильности как средства совершенствования городского движения и наземного транспорта.

Ключевые слова. городская агломерация, альтернативный принцип планирования, инфраструктура мобильной активности, зеленый коридор, основы проектирования, дорожная безопасность, транспорт.

ВСТУПЛЕНИЕ

Активная мобильность играет важную роль в оценке воздействия на окружающую среду, в частности, при загрязнении воздуха, связанном с дорожным движением, а также выбросах, образующихся в результате функционирования систем производства животноводческой продукции. Но при этом сбор данных о фактических моделях мобильности требует больше усилий, включая крупные исследуемые группы населения. В этой связи методы оценки активной мобильности могут быть актуальны для оценки воздействия на все сферы общественной жизни.

Цель исследования в настоящей статье состоит в том, чтобы сформировать и проанализировать универсальные оценки активной мобильности, проверить их точность посредством геолокационных измерений и изучить последствия для изучения оценки такого воздействия.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Для следования курсу по облегчению автомобильного движения и повышения комфортности жизни в пределах городских агломераций администрации стран по всему миру стремятся к концепции безопасного и экологически активного образа жизни. В таком случае показательным примером служит разработка Управлением наземного транспорта Республики Сингапур в разработке передовых методов для развития инфраструктуры активной мобильности [1].

В ноябре 2014 года премьер-министром Республики Сингапур Ли Сянь Лун было объявлено о цели продвижения страны в направлении «легкового автомобильного общества» через призму разработки и развития лучших вариантов мобильности. Так, одна из ключевых пунктов стратегии заключается в поощрении большей части населения за следование к активной мобильности в качестве части устойчивой городской жизни [2].

В рамках Сингапурской концепции выделены 3 важных аспекта планирования для сети активной мобильности. Жизненно необходимо достичь понимания в обосновании планируемой сети, чтобы данный базис могут быть применен при проектировании инфраструктуры активной мобильности. К ним относятся:

1. Безопасность.

Безопасность имеет первостепенное значение при планировании сети активной мобильности, где пассажиры всегда должны чувствовать себя в безопасности и непринужденной обстановке. Следовательно, безопасность должна быть опосредована через обеспечение достаточного пространства для безопасного маневрирования. Знак безопасности представлен на рис. 1.



Рис. 1. Знак безопасности в Сингапурской концепции активной мобильности [3]

2. Прямолинейность.

Прямые маршруты способствуют доступности и экономии времени, а также расстояния для пешеходов и велосипедистов. С точки зрения выравнивания и ориентации программы, идеальная сеть активной мобильности всегда должна быть направлена на предоставление наиболее простых маршрутов в целях продвижения активной мобильности как жизнеспособного способа передвижения.



Рис. 2. Знак прямолинейного движения в Сингапурской концепции активной мобильности [3]

3. Комфортность.

Комфорт движения относится к качеству поездок на работу и обратный путь с активной мобильностью. В отличие от частного и общественного транспорта, наблюдаются значительные возможности для включения содержательных и интерактивных элементов в среду активной мобильности. Когда планирование преуспевает в формировании комфортных и высококачественных условий для активной

мобильности, будут заложена основа для побуждения пассажиров переключиться на активную мобильность.

Не стоит оставлять без внимания качественные характеристики дизайна как элемента мобильной активности. В свою очередь, дизайн должен учитывать потребности граждан, например, простоту применения, защиту от атмосферных воздействий, интуитивность и т.д.

Рассматривая потребности различного круга граждан, следует учесть набор принципов, который разрабатывается для руководства при планировании сети активной мобильности.

Чтобы придерживаться принципов, насколько это возможно, и не отклоняться от них, требуется ввести в действие альтернативный принцип планирования. Помимо поездок на работу, пешеходная и велосипедная инфраструктура также спроектирована и построена для рекреационных нужд. В частности, отдых является основным двигателем сети парковочных коннекторов, который формируется через создание локальных циклов и связей, пронизывающих всю страну и соответствующих характеру региона. План состоит в том, чтобы построить сеть линейных зеленых коридоров, подлежащих соединению крупных парков и природных объектов в Республике Сингапур. Кроме того, план предоставляет дополнительные зоны отдыха для таких видов активной рекреации, как ходьба, бег трусцой, велосипедная езда и катание на роликовых коньках [3]. На основании таблицы 1 иллюстрируется взаимосвязь принципов планирования активной мобильности с основами проектирования.

Таблица 1

Соотношение принципов планирования активной мобильности с основами проектирования [1]

Основы планирования	Основы проектирования			Контекст	
	Безопасность	Прямолинейность	Комфортность	Коммутирующий	Развлекательный
Маршруты планируются на наименьшем расстоянии, что позволяет завершать поездки в кратчайшие сроки	+	+		+	+
Маршруты являются завершенными (не прерываются и резко не останавливаются), соединяясь с отправлениями/пунктами назначения	+	+	+	+	+
Маршруты образуют интуитивно понятную сеть, по которой легко ориентироваться	+	+	+	+	+
Поиск путей осуществляется последовательно и акцентирует внимание на сети, чтобы пользователи могли успешно перемещаться в поездках	+	+	+	+	+
Там, где это возможно, планируются отдельные маршруты для пешеходов и велосипедных прогулок	+			+	
Маршруты свободны от барьеров и препятствий	+		+	+	+
Маршруты считаются безопасными для людей с ограниченными возможностями, что обеспечивает справедливое применение всеми пользователями	+		+	+	+

маршруты предпочтительнее, чем разделение путей сообщения, если только наличие таких связей не дает четких и серьезных стратегических преимуществ	+	+	+	+	+
Маршруты учитывают эстетические особенности и визуальную привлекательность при проектировании, что максимизирует ценность сетей активной мобильности как «прорыв» урбанизации	+		+	+	+
Маршруты включают в себя удобства для активной мобильности и меры по защите от непогоды	+		+	+	+
Альтернативный маршрут в пределах комфортной дистанции должен быть доступным	+	+	+	+	
Дорожные развязки должны быть расположены таким образом, чтобы они были безопасными и приоритетными для пользователей	+		+	+	+
Безопасное соединение, предположительно, через каждые 250 метров, чтобы преодолевать огромную городскую сеть	+	+	+	+	
Маршруты должны быть соединены с ключевыми транспортными узлами и городскими удобствами	+	+		+	
В районах станций метро основные удобства, главная магистраль и велосипедная парковка должны быть проложены по обе стороны дороги	+	+	+	+	
Осуществление поддержки инициативы «Город в саду»	+		+		+
Соединение основных парков, природных объектов и достопримечательностей	+	+	+	+	+
Обеспечение доступного места для отдыха и досуга населения	+	+	+		+
Обеспечение взаимосвязи между экологией (зеленой экономикой) и биоразнообразием	+		+		+
Обеспечение пространства для экологии и «голубых парков» в рамках применения всех берегов значительных водоемов для создания пространственной среды для отдыха	+	+	+		+
Оптимизация использования земли (пешеходная дорожка и обочина; свободное пространство под железнодорожной эстакадой; остаточные государственные земли, водоемы и дренажные резервы	+	+	+	+	+

ВЫВОДЫ

Инфраструктура мобильной активности охватывает все виды пешеходных и

велосипедных дорожек, общие дорожные покрытия, крытые (закрытые) переходы, соответствующие знаки и сооружения. В связи с принятием Республикой Сингапур в 2017 году закона об активной мобильности стратегия развития передвижения населения и транспортной отрасли состояла в обеспечении безопасного пользования общественными маршрутами для всех без исключения пешеходов, велосипедистов и пользователей устройств персональной мобильности. Так, лицам, обладающим специальной квалификацией, надлежит осуществлять проекты активной мобильности в государственных жилых комплексах в соответствии с планами оценки и соблюдения закона об активной мобильности.

Следовательно, правовое закрепление основ и развития стратегии активной мобильности на основе опыта Республики Сингапур позволяет ориентироваться на практику внедрения и успешного использования проектов «мобильного гражданина», а также развития проектов по эксплуатации и продвижении (авто) транспортных средств, соответствующим требованиям качества и безопасности дорожного движения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Active Mobility Plan [Electronic resource] // Land Transport Authority. URL: https://www.lta.gov.sg/content/ltagov/en/industry_innovations/industry_matters/development_construction_resources/active_mobility_plan.html (date of access: 13.12.2021).
2. *Gijs Klous, Mirjam E E Kretzschmar, Roel A Coutinho, Dick J J Heederik, Anke Huss.* Prediction of human active mobility in rural areas: development and validity tests of three different approaches // *J Expo Sci Environ Epidemiol.* 2020 Nov;30(6):1023-1031. doi: 10.1038/s41370-019-0194-6. Epub 2019 Nov 26.
3. Walking and Cycling Design Guide [Electronic resource] // Urban Redevelopment Authority of Singapore. URL: <https://www.ura.gov.sg/Corporate/Guidelines/Active-Mobility/-/media/BD725DB201DB496A93569C8072DD9FD0.ashx> (date of access: 10.12.2021).

WORLD PRACTICE OF ACTIVE MOBILITY DEVELOPMENT (ON THE EXAMPLE OF THE REPUBLIC OF SINGAPORE): LEGAL AND ORGANIZATIONAL ASPECTS

Annotation. Tendency shown in the study to reduce the number of vehicles on the roads is fundamental for the implementation of plans for the sustainable development of mobile activity (at transport). Experience of fixing the course on the introduction and promotion of the principles of active mobility in the legislation of the Republic of Singapore is shown. Directions and characteristics of the improvement of the active mobility project are highlighted. The principles of planning active mobility in the design of urban routes are disclosed. Necessity of legal drawing and instrumental application of the basics of active mobility as a means of improving urban traffic and ground transport is noted.

Keywords: urban agglomeration, alternative planning principle, mobile activity infrastructure, green channel, design basics, road safety, transport.

Gladchenko V.A.

Scientific adviser: Grafova T.O., Sc.D., associate professor

Rostov State Transport University

E-mail: gladchenko.volodya@mail.ru

УДК 690.9 (100)

СТРАТЕГИИ И РИСКИ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «ГАЗПРОМ»)

Голобородова В.В.

Научный руководитель: Грузан А.В., д.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»

Аннотация. В настоящей статье рассматриваются основные стратегии и риски выходы энергетических компаний на мировой рынок. Описываются результаты текущих исследований, целью которых является разработка методики оценки уровня развития энергетических компаний. Проанализировано текущее состояние и проблемы стратегического развития крупнейшей энергетической компании – ПАО «Газпром». *Ключевые слова:* международный бизнес, энергетика, стратегии развития, риски.

В настоящее время происходят пертурбации мирового масштаба во всех сферах жизнедеятельности экономики. Энергетическая отрасль не стала исключением.

Мировой энергетический рынок чувствовал себя беспокойно в 2021 году. Причиной стали сразу несколько факторов, среди которых рекордные биржевые цены на газ (рис. 1), подорожавшая нефть и резкое сокращение выработки мощностей возобновляемыми источниками энергии.

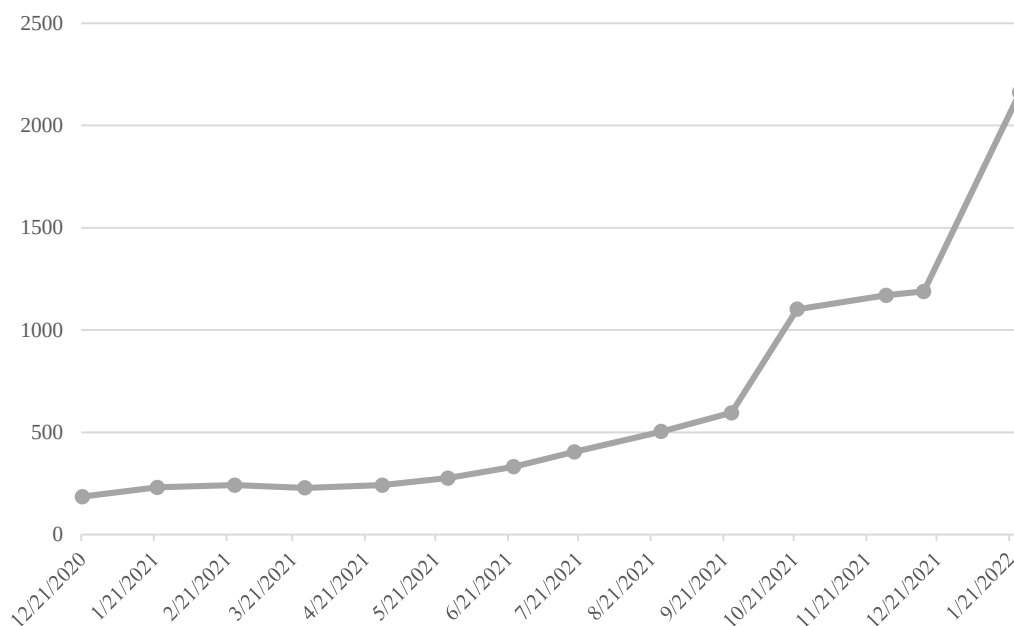


Рис. 1. Средневзв. цена на газ с НДС (по всем условиям оплаты), евро [1]

Начиная с сентября, стоимость газа на основных европейских площадках преодолела путь от \$500-600 за тысячу кубометров до фантастических \$2,1-2,2 тыс. И только в конце декабря наметилась обратная тенденция – рынок скорректировался до \$1-1,2 тыс.

Столь резкий взлет стоимости природного ресурса стал возможен по целому ряду причин. Главной среди них стала проблема сертификацией «Северного потока — 2», запуск которого позволил бы европейцам получить дополнительные объемы топлива в 55 млрд кубометров в год. Одновременно с этим в конце декабря «Газпром» фактически приостановил прокачку топлива по трубопроводу «Ямал-Европа», который обеспечивал поставки в Германию, Польшу и другие страны ЕС.

Цены подогревали и противоречивые заявления европейских политиков, касающиеся энергетической стратегии ЕС, неясность статуса газа и атома как «зеленых» источников энергии, сообщения о возможном отказе от долгосрочных контрактов на поставки российского топлива в будущем.

Ценовая конъюнктура в сочетании с четко выстроенной сбытовой политикой сделали 2021 год одним из самых успешных для Группы «Газпром». За этот год компания вышла на рекордную отметку по выручке: лучший прежний результат, достигнутый в 2018 году, — 8,2 трлн рублей, — был уверенно превзойден.

Та же ценовая конъюнктура на фоне сдерживания роста операционных затрат, достигнутого за счет применения оптимизационных мер, принятых в 2020 году, обеспечила двукратный по сравнению с прошлым годом рост EBITDA. Этот показатель составил в 2021 году около 3,5 трлн рублей, что стало для Группы «Газпром» историческим рекордом.

Чистая прибыль достигла максимальной величины за все время существования компании, превысив 2 трлн рублей. При этом чистая прибыль за первые девять месяцев 2021 года уже составила 1550 млрд рублей, что превышает результаты любого прежнего календарного года!

Рост финансовых результатов позволил пойти на определенное увеличение объема капиталовложений по Группе «Газпром»; по итогам 2021 года они составят около 1,9 трлн рублей (без НДС). За счет этого была ускорена реализация ряда проектов в газовом и нефтяном сегментах, осуществив за прошедшие месяцы часть работ, сдвинутых ранее по срокам завершения в условиях сложного для отрасли 2020 года. Кроме того, в 2021 году был создан финансовый задел по оплате оборудования для реализации инвестиционной программы 2022 года, что позволит более равномерно распределить объемы капитальных затрат по времени ее исполнения.

Показатели финансового состояния Группы «Газпром» были и остаются на стабильно высоком уровне. Эта стабильность была подтверждена в крайне тяжелом для всей нефтегазовой отрасли 2020 году: компании удалось уверенно пройти самый сложный стресс-тест, вызванный пандемией и ее последствиями для мировой экономики.

2021 год был гораздо более благоприятен для бизнеса, но даже в этих условиях компания сохраняет консервативный подход к управлению финансами Группы. Это позволяет балансировать денежные потоки, достигать стратегических целей и создавать акционерную стоимость.

Оценивая опыт компании взаимодействия на внешнем рынке можно проследить основные принципы ее конкурентной стратегии.

В основе экспортной стратегии «Газпрома» лежит система долгосрочных контрактов на условиях «бери-или-плати» с привязкой контрактной цены на газ к ценам на нефтепродукты как стандарт отрасли, обеспечивающий прогнозируемую базу при планировании нормального инвестиционного цикла.

Основополагающим элементом экспортной стратегии Компании является принцип сохранения единого экспортного канала согласно принятому в 2006 году Федеральному закону «Об экспорте природного газа». Законодательное закрепление исключительного права на экспорт газа за ООО «Газпром экспорт» является дополнительной юридической гарантией надежности экспорта российского газа.

Компания также расширяет деятельность на либерализованных рынках, в том числе в сфере спотовой и краткосрочной торговли природным газом, нефтью, нефтепродуктами, электроэнергией и квотами на выброс парниковых газов, а также развивает операции по продаже газа на розничном рынке.

К настоящему времени Группа располагает консенсус-прогнозом, сделанным многими аналитиками: в 2022–2024 годах цены на газ на мировых рынках будут постепенно снижаться с текущих рекордных отметок, однако останутся значительно более высокими в сравнении с «доковидными» уровнями.

При этом в своем бюджетном планировании руководство придерживается аккуратного консервативного подхода: ключевые финансовые показатели Группы «Газпром» должны сохраняться на надлежащем, весьма высоком уровне даже при очень умеренных по сегодняшним меркам экспортных ценах на газ.

Так, в бюджете ПАО «Газпром» на 2021 год заложена средняя цена экспорта газа 250 долларов (эта цена рассчитывается по всем поставкам за рубеж — в Европу, Китай, а также в страны СНГ). При этом ожидается, что фактический показатель превысит 280 долларов. В бюджете на 2022 год заложена средняя цена экспортных поставок в 296 долларов. В прогнозе на 2023 и 2024 годы, с учетом консервативного подхода к планированию, предусмотрено поэтапное снижение: до 265 и 228 долларов соответственно.

Благодаря сбалансированной структуре портфеля экспортных контрактов средняя цена поставок в 2022 году будет выше средней цены 2021 года даже в случае значительного снижения спотовых цен с текущих уровней.

Такая ситуация позволяет с большой уверенностью прогнозировать рост ключевых финансовых показателей в следующем году. Так, при наиболее вероятных сценарных условиях 2022 года, EBITDA Группы «Газпром» может превысить 4 трлн рублей; чистая прибыль в тех же условиях превысит 2,5 трлн рублей. Таким образом, ожидается, что в 2022 году будут превзойдены рекордные финансовые показатели 2021 года.

Свой вклад в достижение таких показателей бесспорно внесет развитие ключевых проектов, в частности, рост поставок газа в Китай по газопроводу «Сила Сибири» и развитие мощностей Амурского ГПЗ.

В русле объявленной стратегии развития компании продолжается реализация ряда ключевых проектов, в том числе добычного комплекса — Харасавэйское месторождение, Семаковское месторождение, Ачимовские залежи. При этом развитие добычных мощностей синхронизировано со строительством соответствующей газотранспортной инфраструктуры.

Кроме того, в рамках развития газопереработки совместно с АО «РусГазДобыча» ведется строительство Комплекса по переработке этансодержащего газа в районе поселка Усть-Луга. Важное место в повестке занимают задачи по финансированию программы развития газоснабжения и газификации российских регионов.

Таким образом мы видим, что реализация стратегии предприятия напрямую зависит от ряда внешнеэкономических факторов, которые могут как положительно влиять на текущее состояние и перспективы развития компании, так и негативно.

Согласно стратегии развития, «Газпром нефть» планирует увеличить объем переработки нефти и газа. В 2020 году переработка в России составила 40 млн. тонн в год. В том числе, аналитики рассматривают возможность получения доступа к перерабатывающим мощностям за пределами страны. Для достижения стратегических целей в добывающем сегменте компания формирует на севере ЯНАО новый центр добычи за счет разработки месторождений «Арктикгаза», Новопортовского месторождения и Мессояхской группы месторождений.

Инвестиционные аналитики прогнозируют, что 2022 год будет для «Газпрома» еще более успешным на фоне ценовой конъюнктуры на рынках энергоносителей.

В более долгосрочном периоде ожидается улучшение свободного денежного потока, способствующего росту котировок акций. Этот результат будет достигнут

за счет дополнительных доходов от реализации ключевых, хорошо известных проектов, прежде всего в газовом и нефтяном сегментах.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Системные риски управления при реализации государственной политики в области образования и науки: анализ проблемной ситуации, риски и их идентификация / Анохина Е. М., Косов Ю. В., Халин В. Г., Чернова Г. В. – Москва: Управленческое консультирование, 2016. – № 10. – С. 8-26.
2. Райков, А. Н. Ловушки для искусственного интеллекта / А.Н. Райков // Экономические стратегии. – 2016. – № 6. – С. 172-179.
3. Tapscott, Don. The digital economy: promise and peril in the age of networked intelligence / D. Tapscott. – New York: McGraw-Hill. – 1997. – С. 8-10.
4. Малинский, Г. Таблица ВВП, которую никто не видел [Электронный ресурс] / Г. Малинский. – Режим доступа: <https://www.proza.ru/2009/10/01/311>.
5. Россия в цифрах. 2017: Крат. стат. сб. [Электронный ресурс] / Оф. сайт Федеральной службы государственной статистики. – Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/rusfig/rus17.pdf.

STRATEGIES AND RISKS IN THE INTERNATIONAL BUSINESS OF ENERGY COMPANIES (ON THE EXAMPLE OF GAZPROM PJSC)

Annotation. This article discusses the main strategies and risks of energy companies entering the world market. The results of ongoing research are described, the purpose of which is to develop a methodology for assessing the level of development of energy companies. The current state and problems of strategic development of the largest energy company - PJSC "Gazprom" are analyzed.

Key words: international business, energy, development strategies, risks.

Goloborodova V.V.

Scientific adviser: Gruzan A.V., Doctor of Economics, Associate Professor
Donetsk National University
E-mail: goloborodova2000@mail.ru

УДК 658.512.2

МЕТОДИКА СОЗДАНИЯ АВТОРСКОЙ КУКЛЫ

*Деркач О. В.
Научный руководитель: Тышкевич Г. А., профессор
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация: Создания авторской куклы с использованием современных композитных материалов является сохранением наследия прошлого в декоративно-прикладном искусстве и создания на его основе нового, неповторимого, в духе современности.

Ключевые слова: авторская кукла, методика, материалы, эскиз, лепка.

Введение. Приблизительно в середине XX века появился новый вид искусства – авторская кукла. Довольно долгое время во всем мире предметом вожделения для коллекционеров являлись лишь антикварные куклы. В конце XX века художественная авторская кукла вновь ожила и стремительно ворвалась в мир искусства. И сегодня огромную коллекционную ценность имеют не только старинные куклы, но и работы современных мастеров – настоящих «кукольных» художников-профессионалов [1].

Кукла как особый предмет и феномен культуры постоянно привлекает внимание исследователей различных гуманитарных дисциплин. Исторический «возраст» куклы фактически равен «возрасту» человечества. В ходе тысячелетий менялись функции и свойства куклы, в результате чего появлялись новые виды.

Основная часть. Тема куклы многогранна, она охватывает разные стороны жизни человека и изучается многими науками. С конца XIX века кукла как культурное явление находилась в центре внимания искусствоведов, философов, культурологов, этнографов, историков, педагогов, коллекционеров, специалистов по детской игрушке. Поэтому и определения кукле давали самые разнообразные.

Авторской куклой принято называть куклу в виде человека и человекоподобного существа, а также животного, сделанную вручную. Авторские куклы чаще всего существуют в единственном экземпляре. Бывают и серийные авторские куклы, но каждый экземпляр в любом случае самостоятельно делает автор. Авторские куклы ручной работы создаются не для игры, а для созерцания. Создание куклы авторской работы – долгий и кропотливый труд по воплощению образа, по созданию одежды и аксессуаров [2; 3].

Считается, что первоначально куклы использовались как элементы обряда: они заменили человека во время жертвоприношений, служили оберегами и идолами. Куколкой- оберегом пользовались, когда хотели избавиться от какой-нибудь напасти. Ее брали в руки и три раза поворачивали против часовой стрелки и приговаривали: отвернись злом, повернись добром. Куклы «прописывались» в русской избе на всю жизнь. В каждом доме возле печки висели, обязательно «проживали» двенадцать кукол-лихорадок. они оберегали хозяев от различных болезней.

Кукла появилась на Руси более 1000 лет назад. Самые первые куклы на Руси делались из золы. Ее брали из очагов и смешивали с водой. Потом скатывали шарик, а к нему прикреплялась юбка. Такая кукла называлась «Баба» - женское божество. «Баба» передавалась по женской линии от бабушки к внучке. Эта кукла не носила игровой характер, а была оберегом. Именно оберегами было большинство кукол на Руси.

В настоящее время известно более 90 видов различных кукол: обереговых, обрядовых и игровых.

Сегодняшние технологии далеко шагнули вперед, и современные мастера делают кукол из многих материалов: из классического фарфора, современных пластиков и даже текстиля.

Создание авторской куклы, реалистичной, мультяшной, игрушки или особы с королевским характером – это увлекательный, кропотливый, а подчас даже ювелирный процесс. От занятия к занятию создатель, погруженный в процесс сотворения куклы, постоянно находится в творческом поиске самых красивых, удачных и интересных решений реализации той или иной задумки.

Начало работы над куклой, безусловно, начинается со знакомства со скульптурой. На примере настоящих скульптур и фотографий мы изучаем и учимся ощущать трехмерное пространство, лепим копии и предметы из самого обычного пластилина, тренируя глаза и руку.

Также, мы изучаем пропорции человека через знакомство с классическими канонами. Несмотря на то, что часто мы стилизуем, делаем кукол с утрированными чертами лица или частями тела, например, с большой головой по отношению к телу или с большими глазами, носом, важный шаг к искажению реальных пропорций человека – это изучение и понимание правильных пропорций и классических основ [1, 4].

Авторская кукла многообразна: сочетание различных композиционных решений (однофигурная, многофигурная и сюжетная композиция) с подходами к решению кукольного образа в целом (идеализация, характерность и реалистичность), а также

работа в различных жанрах (костюмная, портретная кукла и кукла-персонаж) дают художнику широчайшее поле для самовыражения.

Перед началом работы необходимо определиться, какая конструкция больше подходит: неподвижная (то есть на теле не будет суставов); шарнирная (на конце предплечий, локтей, колен делаются специальные шарообразные утолщения, которые будут прокручиваться при вхождении в сопряженные суставы); комбинированная (из глины выполняются только видимые части куклы, а все закрытые части тела делаются из ткани) [5].

Проведем сравнительную характеристику двух видов кукол в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительная характеристика кукол

Признаки	Альтернативные варианты	
Вид изделия	Мягкая игрушка «Тильда»	Авторская кукла
Назначение	Сувенир, подарок, игрушка	Сувенир, подарок, объект коллекционирования
Материал	Ткань х/б, трикотаж, нитки, холлофайбер для набивки	Фарфор, пластик для запекания, шерсть козы, натуральные ткани, краски, проволока
Плюсы	Повторяет человеческий образ	Оригинальная, единственный экземпляр
Минусы		Требуется много материала, времени для создания, сложна в исполнении

Таким образом, приходим к выводу, что авторская кукла – это уникальное художественное произведение, которое создает профессиональный художник. Из игрушки она превратилась в важный элемент оформления интерьера, она наполняет дом теплом, отражает индивидуальность хозяев и вносит изюминку в повседневную жизнь.

Следующий этап – определение параметров кукол: пола, роста, внешности и одежды [6].

Наш первый набросок куклы на бумаге – это так называемый форэскиз, в котором мы намечаем основной образ и позу куклы, ее анфас и профиль, наряд и детали. В последующих эскизах мы уточняем образ, рисуем куклу в разных ракурсах, добавляем цвет, ищем самые удачные положения, додумываем все мелочи.

Следующий шаг, один из самых интересных этапов, это создание технологического чертежа куклы. Это абсолютно точный чертеж нашей будущей куклы в анфас, сбоку и сзади, который выполняется размер в размер. Такой чертеж нам нужен для того, чтобы процесс по созданию не ушел в море импровизации, а долгожданный результат полностью совпал с волнительными ожиданиями. С помощью чертежа, который выполняется в настоящем масштабе, по ходу работы мы следуем нашей первой задумке. В процессе работы с полимерной глиной мы будем неоднократно обращаться к чертежу и сверяться с ним [7].

Процесс изготовления куклы можно разделить на 3 этапа: лепка видимых частей тела; раскрой и шитье туловища; создание лица.

Каждое волшебство имеет разгадку, процесс создания полимерных кукол состоит из сложного, но понятного процесса. В первую очередь мастер составляет эскиз будущей куклы, учитывая образ и пропорции. Далее необходимо сформировать каркас из проволоки, который будет «скелетом» куклы. Там, где будут руки, ноги и голова,

создают болванки – базовые формы из алюминиевой проволоки. Поверх болванок накладывают слой полимерной глины равномерной толщины.

Далее следует оформление лица: наращивают нужный объем или создают выемки, чтобы получить задуманные черты. Ладони и стопы изготавливают отдельно и прикрепляют к своим местам в конце работы.

Необходимо отметить, что перед запеканием части будущей куклы тонируют. Для этого используют художественную сухую пастель, румяна, пудру, можно также тонировать куклу масляными красками [8].

На кукольный каркас наращивают «тело»: проволоку плотно обматывают синтепоном до нужного объема. В процессе синтепон закрепляют нитками или клеем. Созданное из синтепона туловище обшивают эластичной тканью телесного цвета.

Далее кукла из полимерного пластика обретает одежду: ее шьют либо макетным способом, то есть на самой кукле, либо, делая съёмной.

Следующим этапом будет создание лица: при помощи красок рисуют брови, веснушки, румянец, расписывают глаза и губы. Закрепляют роспись матовым лаком-спреем. Глаза, и по надобности, губы, затем покрывают глянцевым лаком. Кроме лица, тонируют и расписывают также: шею, плечи, область декольте, руки и ноги, и закрепляют матовым лаком-спреем. Завершающим этапом процесса является прическа. В зависимости от предпочтений, волосы создают из шерсти, пряжи или специальных прядей искусственных волос.

Мир куклы — мир необычного. Поэтому и цвет куклы, чаще всего, необычный, условный. В работе над куклой необходимо обращать внимание на цветовой набор материала как для самих кукол, так и для их оформления. Конечно, желательно как можно больше знать о цвете, об основных и дополнительных цветах. Собрав разноцветные лоскутки, соединив их между собой, надо выбрать наиболее удачные сочетания цветов. Обратим внимание на то, как один цвет усиливается благодаря присутствию другого. Сочетаний цветов может быть очень много, но они не всегда выглядят красиво, если их расположить рядом. Овладеть искусством цветовых сочетаний помогает природа. Красные и оранжевые цвета называют теплыми, потому что они как бы напоминают огонь. Светлые оттенки теплых тонов: желтый олицетворяет золото солнца и осенних листьев; розовый — весеннее цветение садов. Зеленый и фиолетовый цвета — холодными, так как они напоминают прохладу водоемов, ночную свежесть.

Чтобы сшить хорошую, красивую игрушку, необходимо знать цветовую гармонию, т.е. согласованность в сочетании цветов. За основу гармоничного подбора цветов берется цветовой круг, состоящий из тех же цветов, что и радуга: красного, оранжевого, желтого, зеленого, голубого, синего, фиолетового.

При выборе цвета ткани надо помнить о том, что цвет может зрительно менять форму и величину куклы. Светлые и теплые тона кажутся ближе, чем темные и холодные. Поэтому теплые тона как будто увеличивают предмет, а холодные уменьшают его. Выбор цвета ткани зависит от персонажа, от его характера, от назначения куклы, размера. Но в то же время цвета в куклах очень условны. При использовании в одном изделии различных цветов ткани надо обязательно помнить о цветовой гармонии.

При оформлении одежды кукол или очеловеченных животных часто употребляют ткани пестрой расцветки, комбинируя их с однотонной.

Соблюдая все этапы – кукла из запекаемого пластика готова, и может служить подарком, украшением интерьера, объектом коллекционирования.

Кукла должна отвечать основным требованиям: в первую очередь для изготовления куклы необходимо использовать натуральные материалы. Также материалы для изготовления куклы должны быть приятными на ощупь, теплыми, само изделие должно

быть безопасным в использовании. Использовать авторские куклы можно исключительно для созерцания и для игры воображения смотрящего. Авторские куклы не предназначены для детских игр.

Заключение. Когда автор куклы начинает работу, он изначально сталкивается с мифологией куклы. Однако автор способен, как угодно, использовать эту двойственность, преодолеть ее или частично оставить. Авторская кукла дает возможность заглянуть в один из двоичных миров, в зависимости от задумки автора. Создание куклы – создание еще одной собственной жизни, а для того, кто куклу покупает – выбор этой жизни. Через коллекционную авторскую куклу человек осваивает собственную жизнь через эмоции, удваивает ее. Фактически происходит создание параллельной жизни, репетиция, которой в реальной жизни не может быть никогда. В этом серьезная социально-психологическая роль авторской куклы. Поэтому кукла в современной культуре имеет значительные возможности, и это проявляется в популярности авторских кукол ручной работы и в появлении множества сообществ поклонников авторских кукол.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Артамонова, Е. В. Куклы. Изготовление. Прически и грим. Наряды. Ручное ткачество / Е. В. Артамонова. – М.: Эксмо, 2015. – 216 с.
2. Артамонова, Е. В. Необычные сувениры и игрушки. Самоделки из природных материалов / Е. В. Артамонова. – М.: Эксмо, 2015. – 150 с.
3. Зайцева, О. В. Декоративные куклы. Практическое руководство по изготовлению кукол. / О. В. Зайцева. – СПб.: АСТ Издательство, 2014. – 111 с.
4. Аврасова, И. В. Разновидности кукол / И. В. Аврасова // В мире кукол [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vmirekykol.blogspot.com/2012/04/blog-post_10.html (дата обращения: 04.09.2021).
5. Авторские куклы из полимерной глины – хобби для воплощения мечты // Женские увлечения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zhenskie-uvlecheniya.ru/avtorskie-kukly-iz-polimernoj-gliny-hobbi-dlya-voploshheniya-mechty.html> (дата обращения: 04.09.2021).
6. Газарова, Е. А. Из чего делаются куклы. Часть 1 / Е. А. Газарова // Cdolls.ru «Все о куклах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cdolls.ru/blog/statiy-o-kuklah/made-of-1> (дата обращения: 04.09.2021).
7. Газарова, Е. А. Из чего делаются куклы. Часть 2 / Е. А. Газарова // Cdolls.ru «Все о куклах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cdolls.ru/blog/statiy-o-kuklah/made-of-2> (дата обращения: 04.09.2021).
8. Куклы из полимерной глины своими руками // Lucky Girl – Полезные советы для женщин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lucky-girl.ru/dom-i-semya/podelki-i-igrushki/kukly-iz-polimernoj-gliny-svoimi-rukami.html> (дата обращения: 04.09.2021).

THE TECHNIQUE OF CREATING AN AUTHOR'S DOLL

Abstract: The creation of an author's doll using modern composite materials is the preservation of the heritage of the past in decorative and applied art and the creation on its basis of a new, unique, in the spirit of modernity.

Keywords: author's doll, technique, materials, sketch, modeling.

Derkach O. V.

Scientific supervisor: Tyshkevich G. A., Professor

Donetsk National University

E-mail: Ya.matryoshka@gmail.com

УДК 331.101.3

УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ РАБОТНИКОВ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДНР

*Доринская Е.Э.
Научный руководитель: Комарницкая Е.В. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. Исследование заключается в применении графической оценки мотивации персонала для предприятий металлургической промышленности ДНР. В работе использованы такие общенаучные методы, как анализ, синтез, обобщение, обоснование, тестирование, описание. В результате была получена графическая оценка мотивации работников предприятия, а также предложены рекомендации по ее повышению.

Ключевые слова. мотивация, система мотивации персонала, управление персоналом, металлургическая промышленность, графическая оценка.

Актуальность исследования. В условиях стремительно развивающейся экономики важнейшим фактором успешного развития организации является грамотная и адекватная оценка предприятием своих возможностей. Из-за нестабильной экономической и политической ситуации в Донецкой Народной Республике этот вопрос стоит довольно остро, поскольку каждый день предприятия сталкиваются с различными экономическими вызовами. Необходимо правильно реагировать на сложившиеся трудности и вовремя их решать. Одним из важнейших показателей эффективности функционирования предприятия является мотивация персонала. То, насколько сильно замотивирован подчинённый, напрямую влияет на результат его работы и на благосостояние предприятия в целом. Поэтому, необходимо использовать комплексные и современные методики оценки уровня мотивации персонала для того, чтобы вовремя предвидеть предстоящие трудности. Предложенный графический метод оценки мотивации работников предприятия позволит в краткие сроки определить сложившийся уровень мотивированности подчинённых. При этом, он учитывает большой спектр экономических факторов и является довольно гибким, что позволит применять данный метод не только в случае с мотивацией персонала, но и в других аспектах функционирования предприятия.

Цель исследования состоит в оценке мотивации работников металлургической промышленности ДНР на примере Филиала №2 «Енакиевский металлургический завод» ООО «Южный горно-металлургический комплекс».

Анализ последних исследований и публикаций. Разработкой и изучением проблемы управления мотивацией сотрудников предприятия занимались такие учёные-экономисты, как Баженов С.В., Виноградов С.Ф., Мнацаканян В.Д., Голубев А.И., Абрамова В.В. [1-5]. В свою очередь, Баженов С.В. разработал авторское определение понятий «стимулирование» и «мотивация». Также, была рассмотрена модель-цикл процесса мотивации работника, состоящая из 6-ти этапов, и предложена методология управления мотивацией на основе предложенной модели [1]. Виноградовым С.Ф. была отмечена необходимость адаптации существующих методов управления мотивации к современным условиям ведения хозяйства с учётом внешних и внутренних факторов [2]. Мнацаканян В.Д. рассматривал понятие «самотивация» и степень влияния на него уровня интеллекта работника, а также предложил инновационные методики по управлению мотивацией сотрудников, опираясь на описанный термин [3]. Голубев А.И. и Абрамова В.В. обобщили основные принципы управления мотивацией, выделили

материальные и нематериальные методы стимулирования работников, а также отметили значение мотивации при стратегическом управлении предприятием [4-5].

Понятие «мотивация» широко применяется в различных сферах науки, таких как психология, педагогика, социология и т.д. Особое место данному понятию уделяется в экономической теории. Впервые термин «мотивация» был выделен А. Шопенгауэром в работе «Четыре принципа достаточной причины». Современными российскими учёными предлагаются следующие определения мотивации труда (табл. 1).

Таблица 1

Определение понятия «мотивация» современными российскими учёными

Определение	Учёный/источник
Мотивация трудовой деятельности – совокупность внутренних и внешних движущих сил, побуждающих человека к деятельности и придающих этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных целей	Управление персоналом: Энциклопедический словарь [6]
Мотивация труда – это стремление работника удовлетворить свои потребности (получить определенные блага) посредством трудовой деятельности	Дятлов В.А., Кибанов А.Я., Пихало В.Т. [7]
Мотивация как совокупность сил, побуждающих человека осуществлять деятельность с затратой определенных усилий, на определенном уровне старания и добросовестности, с определенной степенью настойчивости, в направлении осуществления определенных целей.	Виханский О.С, Наумов А.И. [8]
Мотивация – это воздействие на поведение человека по достижению личных, групповых и общественных целей.	Генкин Б.М. [9]
Мотивация – это вербальное поведение, направленное на выбор мотивов (суждений) для объяснения, обоснования реального трудового поведения.	Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. [10]

Несмотря на различия в терминологии, можно определить общее: мотивация – это некий мотив, побуждающий к труду и трудовому поведению. Учитывая специфику Донецкой народной Республики, металлургия, как и угледобывающая промышленность – это важные отрасли экономики ДНР. Мотивация является значимым механизмом, способствующим успешному развитию предприятий. В условиях функционирования ДНР необходимо разрабатывать специфические методы управления мотивацией персонала. Таковыми могут быть: повышение и дифференциация соц. выплат, подробно разработанные и учитывающие многие аспекты системы компенсаций и поощрений, повышение заработных плат, развитие нематериального стимулирования и наград за выслугу лет и т.д. Для этого необходим комплексный анализ уровня мотивации сотрудников предприятия. Наиболее перспективным и лёгким в работе представляется графический метод оценки. За основу взять раннее применимый многоугольник конкурентоспособности. Однако, ключевыми факторами оценки являются: профессионализм, объём выполненных работ, скорость выполнения работ, повышение квалификации, умение самостоятельно принимать решения. Данные показатели помогут наиболее полно ознакомиться со сложившейся ситуацией на предприятии

Предлагается применить данный метод для оценки конкурентоспособности персонала Филиала №2 «Енакиевский металлургический завод» ООО «Южный горно-металлургический комплекс».

Для анализа были выбраны отдел технического контроля (ТК), отдел планирования и мониторинга производства (ПиМП) и отдел управления организацией труда и заработной платы (УОТиз). Необходимо проанализировать эффективность труда работников не только отделов, которые непосредственно заняты в производстве и реализации продукции, но и тех, которые обеспечивают функционирование систем оплаты труда и мотивации персонала. Таким образом, станет возможным проследить,

насколько хорошо и правильно реализуются функции менеджмента на разных уровнях деятельности предприятия.

Для того, чтобы определить уровень преуспевания работников каждого отдела по факторам, было проведено комплексное тестирование сотрудников. По результатам тестирования, каждый отдел получил следующие оценки по критериям (табл. 2).

Таблица 2

Результаты тестирования сотрудников отделов

Отдел	Факторы оценки мотивации персонала				
	профессионализм	объём выполненных работ	скорость выполнения работ	повышение квалификации	умение самостоятельно принимать решения
Технического контроля	3	1	3	3	3
Управления организацией труда и заработной платы	4	4	4	2	2
Планирования и мониторинга производства	3	2	1	3	4

Исходя из полученных результатов, предлагается изобразить многоугольник конкурентоспособности для того, чтобы наглядно сравнить эффективность работы двух отделов (рис. 1).

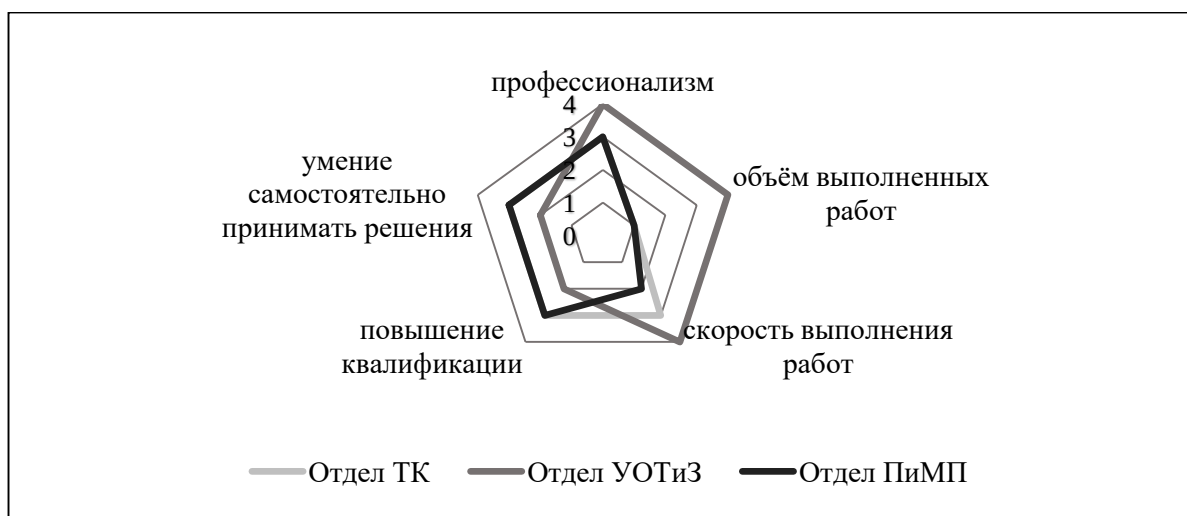


Рис. 1. Графическая оценка мотивации персонала на Филиал №2 «Енакиевский металлургический завод» ООО «Южный горно-металлургический комплекс»

Исходя из полученных результатов и построенного многоугольника можно сделать вывод о том, что отдел УОТиЗ является лидирующим по отношению к отделам ТК и ПиМП по следующим позициям: профессионализм, объём выполненных работ, скорость выполнения работ. Однако, отдел ТК является более компетентным в сферах повышения квалификации и умения самостоятельно принимать решения.

Таким образом, можно сказать, что отделу УОТиЗ необходимо разработать комплекс мер, способствующих развитию самостоятельности сотрудников и повышению их квалификации. Если на предприятии все важные решения принимаются

только вышестоящим руководством, то подчинённые становятся неэффективными и ничему не учатся. В долгосрочной перспективе, для предприятия будет лучше, если подчинённые смогут разрабатывать эффективные решения и брать на себя ответственность за них. Для того, чтобы персонал проявлял самостоятельность, руководству предлагается применять следующие методы, представленные на рис. 2.



Рис. 2. Методы повышения самостоятельности сотрудников

Относительно повышения квалификации сотрудников стоит отметить, что, зачастую, это обязанность руководства. Это является основным минусом отечественной системы мотивации. Например, в США система мотивации представлена абсолютно по-другому, что является ее неоспоримым преимуществом. Работники постоянно чувствуют себя в условиях конкуренции и тратят больше времени на саморазвитие и переквалификацию. В результате, компания получает достаточно амбициозного и целеустремленного работника, который сам осознает важность повышения квалификации (рис. 3) [11]. В случае рассматриваемого предприятия руководству необходимо ввести стажировки, курсы повышения квалификации, тренинги. Это является необходимой частью, так как регулярное обучение сотрудников – это наилучший способ повышения мотивации.

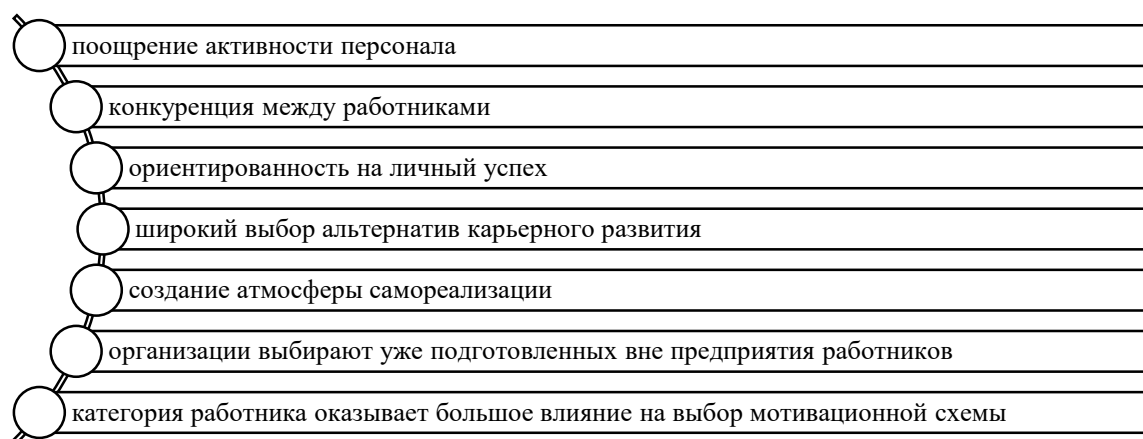


Рис. 3. Принципы функционирования системы мотивации персонала в США

Основными проблемными областями отделов ТК и ПиМП являются профессионализм, объём выполненных работ, скорость выполнения работ. Несмотря на то, что в данном отделе наблюдается положительная динамика в области повышения квалификации сотрудников, всё же существует проблема профессионализма подчинённых. Возможно, руководству следует проанализировать, являются ли проводимые курсы повышения квалификации полезными, полными и достаточно

информативными. Также, необходимо проанализировать функционирующую систему рекрутинга. В табл. 3 представлены основные советы по организации эффективной системы рекрутинга на предприятии.

Таблица 3

Методы организации эффективной системы рекрутинга на предприятии

Метод	Характеристика
1. Системно и регулярно использовать активный прицельный поиск	Ждать, пока лучший кандидат на вакансию пришлет резюме сам – не лучшая тактика, особенно в цифровую эру, когда все изменяется достаточно быстро. Рекомендуется менеджерам по подбору персонала до 10% своего рабочего времени использовать на самостоятельный скрининг резюме, размещенных в интернете.
2. Не ограничиваться узкоспециальным рынком труда	При поиске есть смысл обращать внимание на кандидатов из смежных сфер деятельности. Следует только помнить, что эффективность зависит от специфики вакансии. Также важно создавать возможности вертикального и горизонтального развития сотрудников внутри компании.
3. Подчеркивать статус и имидж компании в объявлениях	При размещении вакансий на ресурсах важно корректно формулировать объявления. Кроме релевантной артикуляции требований, стоит помнить о психологии восприятия информации. Кандидаты лучше всего реагируют на бренд и имидж компании на рынке.
4. Конструировать «портрет» идеального кандидата	Очевидно, что из простой суммы профессиональных навыков или способностей отдельно взятых сотрудников не вытекает успешное функционирование всей команды. Огромную роль играет психологический фактор: совместимость темпераментов коллег, скорости мышления, характера реакций на стресс-факторы и т.п.
5. Оттачивать собственную методику подбора персонала	Существует множество методик проведения собеседования – как традиционных, так и нестандартных. Лучше всего сочетать подходы, постепенно создавая собственную систему подбора персонала. Достаточно эффективной является практика стресс-интервью, но в облегченном, этичном варианте.

Для того, чтобы определить степень продуктивности данного отдела, автором ранее был проведен анализ существующей системы оплаты труда и разработаны рекомендации по её улучшению [12]. Руководству необходимо обратить внимание на степень материального поощрения сотрудников, а также на то, ощущают ли работники свою значимость в пределах данного предприятия.

На скорость выполнения работ влияют различные факторы. Основными из них являются: эффективность функционирования бизнес-процессов; рекрутинг персонала; квалификация персонала, его обучение; организация рабочего пространства; степень мотивации. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что руководству необходимо обратить внимание на квалификацию персонала и методы его обучения, так как данные факторы непосредственно влияют и на скорость выполнения поставленных задач.

Исходя из проведенного исследования можно сделать вывод о том, что представленное предприятие имеет хорошо разработанную систему мотивации сотрудников, которая способна обеспечить достойный уровень конкурентоспособности. Однако, она недостаточно хорошо функционирует в рамках разных отделов. Таким образом, необходимо обратить внимание на степень реализации основных функций менеджмента в представленных отделах. Дальнейшие исследования рекомендуется посвятить методам внедрения описанных ранее рекомендаций на предприятии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баженов С.В. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2016. – Том 7. – №4. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/06EVN415.pdf> (дата обращения 14.12.2021).
2. Виноградов С.Ф. Управление мотивацией персонала в современных условиях хозяйствования // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №3-2. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-motivatsiyey-personala-v-sovremennyh-usloviyah-hozyaystvovaniya> (дата обращения: 14.12.2021).
3. Мнацаканян В.Д. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в ключе концепции эмоционального интеллекта / В.Д. Мнацаканян, Ю.В. Сорокина // Экономика, предпринимательство и право. – 2020. – Том 10. – № 11. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://1economic.ru/lib/111101> (дата обращения 14.12.2021).
4. Голубев А.И. Управление мотивацией персонала организации // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2020. – №2-1. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-motivatsiyey-personala-organizatsii> (дата обращения: 14.12.2021).
5. Абрамова В.В. Мотивация персонала как элемент системы стратегического управления предприятием // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2016. – №12. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/motivatsiya-personala-kak-element-sistemy-strategicheskogo-upravleniya-predpriyatiyam> (дата обращения: 14.12.2021).
6. Управление персоналом: Энциклопедический словарь / под ред. А. Я. Кибанова – М.: Инфра-М, 2018. – 459 с.
7. Управление персоналом: Учеб. пособие для студентов экономических вузов / В.А. Дятлов, А.Я. Кибанов, В.Т. Пихало. – М.: ПРИОР, 2016. – 512 с.
8. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 5-е изд. стереотипн. – М.: Магистр: Инфа-М, 2016. – 576 с.
9. Генкин Б.М. Экономика и социология труда / Б.М. Генкин. – М.: «НОРМА», 2017. – 448 с.
10. Экономика и социология труда: Учебник для вузов / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокина. – М.: ЮНИТИ, 2018. – 407 с.
11. Доринская Е.Э. Применение зарубежного опыта мотивации персонала на предприятиях ДНР / Е.Э. Доринская, Н.Н. Вертиль // Донецкие чтения 2021: образование, наука, инновации, культура и вызовы современности. – Том 5: Экономические науки. Часть 1. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2021. – С. 96-98.
12. Доринская Е.Э. Совершенствование системы оплаты труда филиала №2 «Енакиевский металлургический завод» ЗАО «Внешторгсервис» / Е.Э. Доринская, Н.Н. Вертиль // Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, устойчивый экономический рост. – Том 1. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2020. – С. 131-133.

MANAGING THE MOTIVATION OF THE STEEL INDUSTRY WORKERS OF THE DPR

Annotation. The study consists in the application of a graphical assessment of personnel motivation for the enterprises of the metallurgical industry of the DPR. The work used such general scientific methods as analysis, synthesis, generalization, justification, testing, description. As a result, a graphical assessment of the motivation of employees of the enterprise was obtained, as well as recommendations for its increase.

Keywords. motivation, personnel motivation system, personnel management, metallurgical industry, graphic evaluation.

Dorinskaya E.E.

Scientific adviser: Komarnitskaya E.V., Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: kate_dorinskaya@mail.ru

УДК 331.108.26

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ (МУНИЦИПАЛЬНОЙ) СЛУЖБЫ

Дроздова М.А.

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

Аннотация. Статья посвящена исследованию процесса управления персоналом в системе государственной и муниципальной службы. В работе раскрыты теоретические понятия «управление персоналом», «кадровая политика», а также выделены направления деятельности системы управления персоналом. В статье определены основные проблемы работы с персоналом в государственных и муниципальных организациях, предложены пути выхода из сложившейся ситуации.

Ключевые слова: персонал, государственная служба, муниципальная служба.

В последние годы возникла необходимость в повышении результативности деятельности государственной и муниципальной службы. В результате этого органы власти стали предъявлять новые требования к своим служащим. Кроме того, запросы к государственной и муниципальной службе со стороны общества тоже возросли. В соответствии с современными требованиями работа государственной и муниципальной службы должна стать более прозрачной и эффективной. В этих условиях особое внимание уделяется управлению персоналом государственной и муниципальной службы, ведь именно он является основой деятельности любой организации.

В настоящее время в сфере управления персоналом в системе государственной и муниципальной службы назрела необходимость сместить акценты с технократического подхода к целостному, основа которого — развитие трудового потенциала государственных служащих в долгосрочной перспективе. Следовательно, актуальность темы исследования определяется необходимостью реорганизации кадровой службы государственных и муниципальных организаций.

Целью работы является поиск пути оптимизации процесса управления персоналом в системе государственной (муниципальной) службы.

Управление персоналом государственной и муниципальной службы — один из механизмов реализации кадровой политики организации. Это система экономических, социальных и иных мероприятий, которые имеют правовую основу и присутствуют во всех сферах жизни человека: медицинской, сельскохозяйственной, образовательной, административной, научно-исследовательской и др. [1, с. 138]. Они обеспечивают целесообразное использование способностей сотрудника в его интересах, а также в интересах организации.

Управление персоналом государственной и муниципальной службы также можно рассматривать в качестве целевого воздействия субъекта (руководителя организации, кадровой службы) на объект (сотрудники органа власти). Кроме того, управление персоналом выступает одновременно и системой организаций, и процессом, и структурой. Оно характеризуется как единство механизма, форм и методов непосредственного воздействия на формирование, развитие, востребованность профессиональных возможностей персонала. Объем работы по конкретному направлению деятельности во многом зависит от ситуации на рынке труда, места организации в структуре государственного управления, квалификации сотрудников, психологической обстановке в коллективе, а также от множества других внешних и внутренних факторов.

В системе государственной и муниципальной службы управление персоналом может быть представлено как совокупность направлений деятельности, которые указаны на рисунке 1.

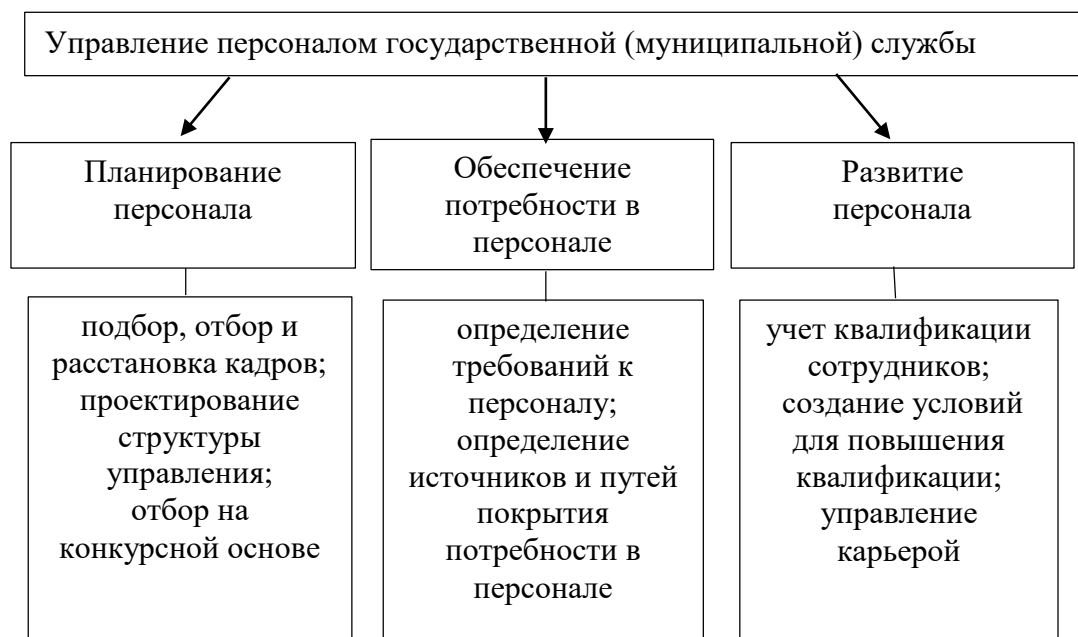


Рисунок 1. Основные направления деятельности системы управления персоналом

Содержание каждого из направлений, представленных на рисунке 1, отражает кадровую работу организации государственного или муниципального управления в рамках кадровой политики.

Кадровая политика — это система работы с персоналом организации, объединяющая различные формы деятельности, целью которой является создание организованного коллектива для реализации возможностей организации [2, с. 65].

Управление персоналом не должно сводиться к типичному набору действий, которые осуществляют кадровые службы государственных и муниципальных органов. Это связано с тем, что управление персоналом в государственной и муниципальной службе является сложным, творческим и регулярно обновляющимся процессом, в котором взаимодействуют между собой различные факторы (экономические, организационные, правовые, социальные и т.д.) [1, с. 140].

В управлении персоналом государственной и муниципальной службы в настоящее время наблюдаются определенные изменения, которые, прежде всего, связаны с:

- постоянным изменением системы ценностей служащих, которая определяется экономическими и политическими реформами;
- ростом численности государственных и муниципальных служащих;
- повышением сложности управленческого труда в государственных и муниципальных организациях.

В этих условиях меняется модель управления персоналом в государственной и муниципальной службе, а именно — система целей, система связи субъекта и объекта управления. Преобразование управления персоналом в системе государственной и муниципальной службы в данный момент является первостепенно важной задачей. Эта задача требует организационного, научного и методического решения.

В настоящее время организации государственной и муниципальной службы нуждаются в специализированном подразделении, которое осуществляет управление

персоналом. Сегодня кадровым службам требуется не только оформлять приказы и хранить кадровую информацию, но и осуществлять руководство персоналом в соответствии с целями организации. То есть кадровой службе необходимо постоянно совершенствоваться, изменяться в зависимости от стоящих перед организацией целей.

Менеджеры по персоналу государственных и муниципальных организаций должны обладать релевантными знаниями в области управления персоналом, которые дали бы им возможность осуществить весь цикл работ с персоналом, а именно — в правовом, организационно-управленческом, психологическом, социологическом и прочих аспектах.

Управление персоналом государственной и муниципальной службы должно представлять собой целенаправленное использование человеческого фактора. Это позволит обеспечить максимальную производительность организации. В управлении персоналом в современной организации необходимо использовать такие методы работы с кадрами, которые обеспечивают раскрытие сотрудника, а также создание обстановки, способствующей максимальной отдаче исполнителя в процессе выполнения обязанностей [3, с. 42]. Исходя из этого, основа концепции управления персоналом государственной и муниципальной службы — это личность сотрудника, знание его мотивационных установок и умение направлять их в соответствии с задачами организации.

Реорганизация деятельности кадровых служб должна учитывать следующие направления:

- управление всеми составляющими человеческого фактора (профориентация молодежи);
- целенаправленная подготовка необходимых для организации сотрудников (договоры с различными учебными заведениями);
- работа с сотрудниками, занимающими руководящие должности (планирование карьеры, обучение на курсах, стажировка на должностях);
- предоставление сотрудникам социальных гарантий в области занятости (переобучение служащих, льготы и компенсации);
- переход от административно-командного метода управления к демократическому (отчетность руководства перед коллективом, конкуренция, выборность);
- повышение авторитета квалифицированных государственных и муниципальных служащих (подготовка специалистов для работы в кадровых службах, стимулирование повышения квалификации служащих);
- обновление материально-технической и информационной базы кадровой работы.

Стоит отметить, что сегодня одной из наиболее важных проблем является мотивация труда персонала организации в условиях недостатка квалифицированных кадров. На государственной и муниципальной службе, в связи со снижением ее престижности, часто не задерживаются люди наиболее трудоспособного возраста — до сорока лет. Становится все сложнее привлечь на работу молодых, профессионально подготовленных сотрудников, что в конечном итоге приводит к большой текучести работников аппарата.

Стабилизация кадрового состава государственной или муниципальной организации предполагает создание комплексной системы мотивации сотрудников. Ее необходимо строить посредством анализа потребностей работников. [1, с.142] Такая система должна учитывать возрастные, профессиональные и другие различия сотрудников, быть гибкой. Изменения в организации (например, ее рост, реорганизация и т.д.) требуют адаптации системы мотивации изменяющимся факторам.

Важнейшим элементом повышения результативности труда является финансовая составляющая системы мотивации. В настоящее время в государственных и муниципальных организациях используется стандартная система оплаты труда, мало соответствующая экономическим методам управления. Она не ставит результаты труда служащего в зависимость от общего социально-экономического развития, не стимулирует к сознательному исполнению обязанностей, допускает равное вознаграждение за неравный труд.

Материальное стимулирование приобретает мотивирующее воздействие, когда система оплаты, принятая в организации, имеет прямую связь с конкретными профессиональными результатами. Однако в действительности выше оплачивается труд тех сотрудников, которые имеют более длительный стаж работы в данной организации, а не тех, кто работает лучше. Надбавка за выслугу лет стимулирует лишь продолжительную работу, а не качественный труд. Следовательно, мотивация труда государственных и муниципальных служащих должна учитывать особенности их деятельности.

Особое значение приобретает использование современных методов оценки труда сотрудников государственных и муниципальных организаций, особенно руководителей. Проведение таких оценок в процессе выбора руководителя, при аттестации, при формировании кадрового резерва и в текущих перестановках кадров позволит обеспечить максимальную открытость государственной и муниципальной службы.

Так как набор, отбор, обучение и мотивация являются основными элементами системы управления персоналом, то и рекомендации по повышению эффективности должны затрагивать все эти направления в отдельности, учитывая социальный и организационный эффект. [3, с. 44] Руководству организации необходимо:

- регулярно демонстрировать работу по удовлетворению ожиданий сотрудников;
- показывать им перспективу карьерного роста;
- наделять наиболее перспективных работников дополнительными полномочиями.

При этом абсолютно всем следует предоставлять одинаковые стартовые возможности. Приоритет необходимо отдавать молодым сотрудникам, давая им возможность проявить себя в наилучшей степени и тем самым привязывая к организации.

Основная цель стимулирования состоит не в том, чтобы побудить человека к работе, а в том, чтобы побудить его работать как можно лучше. Она может быть достигнута лишь при системном подходе к стимулированию труда. Система должна включать в себя комплекс мер, направленных на повышение трудовой активности работников. Однако при этом сотруднику необходимо знать требования, которые к нему предъявляются, и понимать, какое вознаграждение он получит при их соблюдении, а также санкции, которые последуют в случае нарушения.

Таким образом, эффективное управление персоналом в государственной и муниципальной службе предполагает использование потенциала работников, рациональное сочетание планирования и совершенствования методов работы с сотрудниками. Кроме того, необходима поддержка развития способностей служащих, повышение их квалификации.

Учитывая вышесказанное, в организации государственного или муниципального управления должен реализовываться открытый тип кадровой политики. Это позволит не только устранить проблему старения кадрового состава, отсутствия специалистов в отдельных областях из-за невозможности переподготовки уже имеющихся сотрудников, но и повысить общий уровень квалификации персонала.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Беспарточный Б.Д. Особенности системы управления персоналом государственной и муниципальной службы // Известия Юго-западного государственного университета. – 2015. – С. 138-145.
2. Астахов Ю.В. Кадровые технологии в системе государственной и муниципальной службы // Научные ведомости Белгородского государственного университета. – 2018. – С. 65-71.
3. Зеленцова С.Ю. Кадровые службы в системе управления персоналом органов государственной и муниципальной власти // Регион: системы, экономика, управление. – 2019. – С. 42-46.

PERSONNEL MANAGEMENT OF PUBLIC (MUNICIPAL) SERVICE SYSTEM

Annotation. The article is devoted to the study of the process of personnel management in public and municipal services. The paper reveals the basic concepts of "personnel management", "personnel policy", as well as the main areas of activity of the personnel management system. The authors in this article have identified the problems of the personnel management system and identified ways out of this situation.

Key words: personnel, public service, municipal service.

Drozdova M.A.

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

Donetsk National University

E-mail: masha_drozdova98@mail.ru

УДК 657.2

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ЗАПАСОВ

Дронь Н.Н.

*Научный руководитель: Акаев Ш.М. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В статье на основе сравнительной характеристики национальных и международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности выявлены научно-теоретические и практические проблемы учета производственных запасов, возникающие в процессе реформирования бухгалтерского учета в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: запасы, производственные запасы, учет, оценка.

Вступление. В настоящее время достаточно актуальной проблемой является необходимость преобразования системы бухгалтерского учета в связи с изменениями в общественных отношениях, пользователях информации и гражданско-правовой среде, в результате чего возникает необходимость приведения отечественной системы бухгалтерского учета в соответствие с международными стандартами финансовой отчетности.

Процесс формирования бухгалтерского учета в Донецкой Народной Республике является сложным и длительным, особенно в современных кризисных условиях. Однако уже сегодня в республике разрабатываются собственные республиканские стандарты бухгалтерского учета. В процессе разработки стандартов очень важно учитывать международный опыт и национальные традиции бухгалтерского учета. С этой целью мы проанализируем отечественные, российские и международные стандарты бухгалтерского учета в отношении производственных запасов.

Основная часть. Среди объектов бухгалтерского учета на предприятии запасы занимают значительное место, так как от их эффективного использования зависит скорость оборота вложенного капитала и прибыль предприятия. Необходимые предпосылки для правильной организации учета запасов:

- рациональная организация управления складом;
- наличие инструкций по учету запасов;
- запасы разработка инвентарной номенклатуры;

- правильная группировка (классификация) запасов;
- разработка норм использования запасов.

В зарубежных странах МСФО (IAS) 2 «Запасы» [1] в основном используется для учета запасов. Стандарт определяет понятие стоимости запасов (первоначальная стоимость) и методы их оценки. В Российской Федерации особенности учета производственных запасов определены ФСБУ 5/2019 «Запасы» [2]. Национальные стандарты, в частности П(С)БУ 9 «Запасы» [3], построены на основе международных стандартов бухгалтерского учета. Однако IAS, ФСБУ и П(С)БУ имеют ряд как общих, так и отличительных характеристик.

В соответствии с П(С)БУ 9 резервы представляют собой активы, которые удерживаются для дальнейшей продажи в условиях обычной хозяйственной деятельности; находятся в процессе производства с целью дальнейшей продажи продукта производства; удерживаются для потребления во время производства продукции, выполнения работ и услуг, а также управления предприятием.

В соответствии с внутренним законодательством учет акций, полученных до передачи права собственности, должен отличаться от учета акций, на которые компания имеет полные права. Если компания не владеет материальными активами, полученные запасы должны учитываться на забалансовых счетах [3].

Российские стандарты рассматривают резервы как активы, потребляемые или продаваемые в течение обычного операционного цикла организации или используемые в течение периода не более 12 месяцев. Кроме того, ФСБУ 5/2019 определяет перечень активов, которые не являются резервами. К ним относятся акции, права собственности на которые у компании нет. Такие запасы учитываются на забалансовых счетах [2].

Международные стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий, независимо от формы собственности, признают запасы активами и учитывают их на балансе предприятия.

В МСБУ 2 указано, что в финансовой отчетности следует раскрывать общую балансовую стоимость запасов и балансовую стоимость в соответствии с классификациями, принятыми для субъекта хозяйствования. При этом прилагается общая классификация запасов из пяти групп, из которой не понятно, в чем заключается сущность производственных запасов, если материалы отражают отдельным показателем (рис. 1) [1].



Рис. 1. Классификация запасов

Важной предпосылкой рациональной организации учета производственных запасов является их оценка, которая влияет на определение себестоимости продукции.

С проблемой оценки запасов в их жизненном цикле бухгалтер сталкивается три раза: при зачислении запасов на баланс, на дату составления баланса и при списании с баланса.

Согласно П(С)БУ 9 «Запасы», ФСБУ 5/2019 «Запасы» и МСБУ 2 «Запасы» при зачислении на баланс формируется первоначальная стоимость запасов исходя из принципа фактической (исторической) себестоимости (таблица 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика формирования первоначальной стоимости производственных запасов

П(С)БУ 9 «Запасы» [3]	ФСБУ 5/2019 «Запасы» [2]	МСБУ 2 «Запасы» [1]
Себестоимость формируется из: – При приобретении за плату: суммы, которые оплачиваются согласно договору поставщику за исключением не прямых расходов; суммы ввозной пошлины; суммы не прямых налогов в связи с приобретением запасов, которые не возмещаются предприятию; транспортно-заготовительные расходы и др. – При изготовлении собственными силами: расходы, которые составляют производственную себестоимость в соответствии с П(С)БУ 16 «Расходы»; – При внесении в уставный капитал: справедливая стоимость, согласованная с учредителями предприятия; – При безвозмездном получении: справедливая стоимость; – При получении в результате обмена на подобные активы: балансовая стоимость переданных запасов; – При получении в результате обмена на неподобные активы: справедливая стоимость полученных запасов.	Себестоимость формируется из: – При приобретении за плату: суммы, уплаченные поставщику, с учетом всех скидок, невозмещаемые налоги и затраты, непосредственно связанные с приобретением запасов. – При изготовлении собственными силами: все фактически произведенные затраты, связанные с их изготовлением; – При получении от учредителей: справедливая стоимость полученных запасов; – При приобретении запасов по договорам, предусматривающим исполнение обязательств не денежными средствами: справедливая стоимость передаваемых активов; – Полученных при выбытии основных средств и другого имущества: наименьшая из следующих величин: стоимость, по которой учитываются аналогичные запасы, используемые предприятием в своем операционном цикле; или сумма балансовой стоимости списываемых активов и затрат, фактически понесенных в связи с демонтажем и разборкой объектов, извлечением запасов, приведением их в состояние, необходимое для их использования.	Себестоимость формируется из: – Расходы на приобретение: цена приобретения; пошлины и другие налоги; расходы на транспортировку; стоимость работ по загрузке и разгрузке и прочих расходов. – Расходы на переработку: расходы, непосредственно связанные с единицей производства; – Прочие расходы, если они произошли при доставке до места их нынешнего нахождения.

В условиях нестабильности рынка, которая влечет за собой довольно значительные колебания цен, оценка акций по стоимости их приобретения не является объективной. Именно поэтому зарубежная практика бухгалтерского учета и отчетности выработала достаточно эффективные способы решения этой проблемы. Чтобы сохранить объективность оценки акций в условиях ценовой нестабильности, они оцениваются в соответствии с правилом наименьшей оценки. Суть его заключается в том, что соблюдается принцип осмотрительности, в соответствии с которым запасы оцениваются и отражаются по минимально возможной стоимости – рыночной цене или себестоимости.

На практике первоначальная стоимость запасов не всегда совпадает с чистой стоимостью их реализации. В таком случае возможны две ситуации:

- первоначальная стоимость запасов превышает чистую стоимость реализации;
- первоначальная стоимость запасов ниже чистой стоимости реализации.

В первом случае сумма превышения списывается на расходы отчетного периода. Таким же образом списывается стоимость испорченных запасов или недостача запасов. После установления виновных в недостаче лиц сумма, подлежащая возмещению, зачисляется в состав дебиторской задолженности (или других активов) и отражается в составе дохода отчетного периода.

Сумма частичного списания стоимости запасов до чистой стоимости реализации признается расходами того периода, в котором была произведена их переоценка (статья «Прочие операционные расходы» ф. № 2 «Отчет о финансовых результатах»). Следует обратить внимание на то, что чистая стоимость реализации определяется по каждой единице запасов вычетом из ожидаемой цены продажи ожидаемых затрат на организацию производства и сбыта.

Учетные цены необходимо периодически пересматривать для того, чтобы они по возможности отражали или приближались к действительной стоимости производственных запасов. В условиях инфляции пересматривать учетные цены желательно несколько раз в год.

Дооценка запасов как отдельная бухгалтерская процедура в П(С)БУ 9 не предусмотрена, что связано с использованием принципа осмотрительности в оценке во избежание завышения стоимости активов. Кроме принципа осмотрительности этот подход также опирается на принцип соотношения доходов и расходов. Балансовая стоимость запасов не может быть выше их себестоимости. При этом оценка запасов ограничивается суммой их предыдущей уценки.

Для учета уценки запасов по международным стандартам характерны следующие отличия от отечественной практики:

- в соответствии с п. 31 МСБУ 2 «Запасы» предприятие имеет возможность создания резерва обесценения запасов (особенно для тех, которые реализуются по твердому контракту);
- согласно п. 33 МСБУ 2 «Запасы» предусмотрено сторнирование убытков от обесценения в случае, когда обстоятельств, вызвавших списание запасов, больше нет.

Выбор метода оценки расхода запасов (таблица 2) стоит делать в зависимости от требований пользователей бухгалтерской информации.

Таблица 2

Методы оценки расхода запасов

П(С)БУ 9 «Запасы» [3]	ФСБУ 5/2019 «Запасы» [2]	МСБУ 2 «Запасы» [1]
- себестоимость первых по времени поступления запасов (ФИФО) - идентифицированная себестоимость - средневзвешенная себестоимость - нормативные затраты - цена продажи	- себестоимость каждой единицы - средняя себестоимость - себестоимость первых по времени поступления запасов (ФИФО)	- себестоимость первых по времени поступления запасов (ФИФО) - специфическая идентификация затрат - средневзвешенная себестоимость

Порядок учета производственных запасов содержит и такой проблемный вопрос, как методика включения транспортно-заготовительных расходов в первоначальную стоимость производственных запасов. Согласно П(С)БУ 9 «Запасы» это можно делать методом прямого счета или методом среднего процента. Предпочтение обычно отдают последнему, ибо считается, что на практике предприятия не могут точно определить транспортно-заготовительные расходы и прямо включить их в себестоимости запасов.

Однако эти методы не вполне отвечают требованиям бухгалтерского учета и внутрихозяйственного контроля для формирования начальной стоимости запасов. Таким образом, при использовании метода прямого счета-фактуры транспортные и закупочные расходы подлежат включению в стоимость запасов непосредственно в момент их возникновения. При этом расходы распределяются по видам приобретаемых запасов с дальнейшим расчетом каждой номенклатурной единицы.

Согласно второму способу транспортные и закупочные расходы отражаются в общей сумме на отдельном субсчете для учета запасов. В будущем такие расходы подлежат распределению между суммой оставшихся запасов на конец отчетного месяца и суммой выбывших запасов.

Метод среднего процента следует использовать только в крайнем случае, поскольку этот метод не совсем корректен, поскольку затраты на транспортировку одних запасов включаются в первоначальную стоимость других, и происходит накопление затрат на транспортировку и закупку "котловым" способом, а не по группам материалов.

На сегодняшний день некоторые вопросы остаются нерешенными, что создает методологическую несогласованность в практике бухгалтерского учета. В частности, отсутствует порядок учета производственных запасов, которые не использовались в хозяйственной деятельности предприятия более одного года и не могут быть проданы из-за отсутствия спроса на них. Также не регламентирован учет производственных запасов, которые были получены бесплатно и не используются в хозяйственной деятельности, и, следовательно, не подпадают под критерий признания их активами, если они приносят экономическую выгоду. Не уточняется, как учитывать такой объект производственных запасов, как упаковка.

Однако выполнение требования превалирование экономического содержания над юридической формой (что является одной из базовых основ МСФО) по запасам оказывается маловозможным, ведь на практике этот критерий не всегда работает.

Разногласия в учете запасов по международным и отечественным стандартам выражается еще и в том, что при приобретении запасов Международные стандарты финансовой отчетности для малых и средних предприятий предусматривают включение в состав расходов курсовых разниц в случае сильной

девальвации. В П(С)БУ 9 о курсовых разницах ничего не сказано. Лишь в методических рекомендациях по бухгалтерскому учету запасов (п. 2.3) отмечается, что не включаются в первоначальную стоимость запасов, а относятся к расходам того периода, в котором они были осуществлены (установлены), курсовые разницы, возникающие в случае осуществления расчетов с иностранными поставщиками за полученные запасы, и затраты, связанные с приобретением иностранной валюты для оплаты стоимости запасов.

Выводы. Для оптимизации учета производственных запасов необходимо при разработке республиканских стандартов унифицировать их с международными стандартами бухгалтерского учета и отчетности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Международный стандарт бухгалтерского учета (IAS) 2 «Запасы» [Электронный ресурс] / Международный документ от 01.01.2012 г. – Режим доступа: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
2. Федеральный стандарт бухгалтерского учета ФСБУ 5/2019 «Запасы» [Электронный ресурс] / утв. Приказом Министерства финансов России от 15.11.2019 № 180н Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_348523/83c7d643a9e7398cd257c6fdbd2986423f8638de/
3. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 9 «Запасы» [Электронный ресурс] / утв. приказом Министерства финансов Украины от 20.10.1999 г. № 246 с изм. и доп. – Режим доступа: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO9.aspx>.

SCIENTIFIC-THEORETICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF ACCOUNTING OF PRODUCTION STOCKS

Annotation. In the article, on the basis of a comparative characteristic of national and international accounting and financial reporting standards, scientific, theoretical and practical problems of accounting for production stocks arising in the process of reform of accounting in the Donetsk People's Republic are revealed.

Key words: stocks, production stocks, accounting, evaluation.

Dron N.N.

Scientific adviser: Akaev Sh.M. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: nataldron33@gmail.com

УДК 339.13

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА

Жарикова Я.В.

**Научный руководитель: Забавина Е. Ю., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»**

Аннотация. В статье исследуются основные тенденции развития фармацевтической отрасли в условиях пандемии коронавируса. В числе основных трендов рассматривается развитие фармаконадзора, высокотехнологичные решения для R&D, технологии аналитики больших данных и NLP, система получения доказательств RWE и вопросы кибербезопасности в фармацевтической отрасли.

Ключевые слова: фармацевтический рынок, искусственный интеллект, НИОКР фармаконадзор, R&D, аналитика больших данных, NLP, система получения доказательств, кибербезопасность.

Постановка проблемы. Фармацевтический рынок является одним из наиболее быстро развивающихся рынков во всем мире. Характерными его чертами являются высокий уровень конкуренции, острая борьба за потребителя и специфические

технологии продвижения. Динамичная научно-исследовательская деятельность по разработке лекарственных средств для удовлетворения мировых ожиданий, высокие расходы на здравоохранение, а также растущий спрос на вакцины для лечения различных заболеваний являются основными факторами, способствующими росту спроса на мировом фармацевтическом рынке.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением особенностей развития фармацевтической отрасли занимались Лин А. А., Соколов Б. И., Гетьман М. А., Шаравская Н. А., Сапир, Е. В. и другие отечественные и зарубежные авторы.

Целью статьи является определение тенденций развития фармацевтической отрасли.

Результаты исследования. На современном этапе фармацевтическая отрасль находится в процессе фундаментальной трансформации. Наиболее значимыми факторами трансформации большинство фармацевтических компаний признают меняющееся поведение и отношение клиентов. Действительно, современные клиенты фармацевтических компаний нуждаются в революционных фармацевтических решениях, которые сделают процессы разработки, открытия, назначения и использования лекарств более простым и удобным [1].

По данным Pharmaceutical Technology 70% опрошенных клиентов фармацевтической отрасли ожидают, что в 2022 году на разработку лекарств больше всего повлияют интеллектуальные технологии, такие как искусственный интеллект, машинное обучение и обработка естественного языка. Это не только ожидания потребителей, но и общая тенденция, которая определит 2022 год в фармацевтике [6].

Учитывая результаты исследования, отрасль начала фокусироваться на способности удовлетворять растущие ожидания клиентов с помощью искусственного интеллекта и машинного обучения.

Особое внимание уделяется фармаконадзору. Лекарства и вакцины часто имеют нежелательные и неожиданные побочные эффекты. Эта коварная тенденция требует повышенного внимания к качеству лекарств и последствиям их применения. Так появился фармаконадзор – комплекс мер по выявлению, изучению и оценке информации о нежелательных эффектах лекарственных препаратов. Его конечная цель – оптимизировать соотношение пользы и риска при использовании медицинских препаратов путем обмена точной информацией с пациентами и специалистами здравоохранения. Несомненно, рынок фармаконадзора стремительно развивается: по данным Fortune Business Insights, мировой рынок фармаконадзора вырастет с \$6,28 млрд. в 2021 году до \$14,85 млрд. в 2028 году [9].

Для разработки безопасных и эффективных лекарств требуются огромные объемы высококачественных данных. Учитывая, что фармаконадзор позволяет компаниям применять интеллектуальный анализ данных для принятия критических решений и оценки рисков, становится понятно, почему он будет ведущей тенденцией в фармацевтике в ближайшие годы.

Высокие технологии будут стимулировать развитие НИОКР. Десять американских фармацевтических компаний, которые в 2013 – 2021 годах выпустили на рынок 106 новых препаратов, потратили в среднем \$2,8 млрд. на тестирование, выход на рынок, а также последующие исследования и разработки (R&D). Хотя этап НИОКР остается важнейшим для конечных потребителей, трудно отрицать, что отмеченная выше стоимость требует оценки соотношения понесенных затрат и дальнейшей эффективности. Очевидно, что непрерывная цифровая трансформация, направленная на снижение цены НИОКР при одновременном повышении их эффективности, станет одной из ведущих тенденций в 2022 году.

Высокотехнологичные решения для R&D могут помочь фармацевтическим организациям усовершенствовать множество процессов:

- определить подходящие препараты для конкретных условий;
- проводить экономически эффективные испытания для разработки лекарств;
- точно распределять ресурсы для запуска и изменения медицинских процедур;
- улучшить алгоритмы для исследования и разработки лекарств;
- предложить ценные идеи для бизнес-стратегий;
- повысить эффективность сбора данных о здоровье;
- повысить вовлеченность пациентов.

Приведенный выше список подтверждает, что 63% респондентов в недавнем отчете Deloitte считают НИОКР одним из ключевых приоритетов для развития своего бизнеса в ближайшие пять лет. В ближайшие годы компании, работающие в сфере медико-биологических наук по всему миру, намерены усовершенствовать производственный цикл с помощью искусственного интеллекта, облачных технологий, системы получения доказательств RWE и других высокотехнологичных разработок.

Аналитика данных ускорит биотехнологические инновации. Алгоритмы машинного обучения могут помочь выяснить, почему некоторые лекарства эффективны, в то время как их альтернативы не могут быть использованы для лечения. Но для работы этой технологии необходима аналитика данных. Сочетание этих инструментов также может повысить эффективность предиктивной медицины и позволит отслеживать влияние различных методов лечения на группы пациентов в динамике. Изучение больших данных может быть особенно полезным для выявления конкретных закономерностей в результатах клинических испытаний и совершенствования разработки лекарств. Понимание неявных закономерностей в больших данных также может помочь производителям прогнозировать реакцию пациентов на лекарства и более эффективно анализировать результаты диагностики. Кроме того, ожидается, что рынок аналитики данных будет быстро расти. По мнению Шаньхонга Лю, эксперта по исследованию мировой индустрии разработки программного обеспечения, объем рынка программных приложений для бизнес-аналитики и анализа данных достигнет около 16,5 млрд. долларов в 2022 году [6].

Особенно важным преимуществом внедрения аналитики больших данных в фармацевтике и здравоохранении является выявление заболеваний на ранних стадиях и идентификация пациентов с высокими рисками. На современном этапе технологии позволяют выявить конкретные закономерности того, как пациент может метаболизировать лекарственные средства. Наличие таких прогнозов является особенно полезным инструментом в онкологии и неврологии, позволяет усилить профилактическую помощь.

Кроме того, аналитика больших данных позволяет специалистам подбирать планы лечения с учетом уникальных потребностей пациентов. Появляется возможность моделировать распространение заболеваний и разрабатывать актуальные стратегии профилактики массовых заболеваний. Технологии могут помочь в предотвращении и контроле пандемии с помощью скрининга близких контактов, онлайн-мониторинга общественного мнения, анализа носителей вирусов и оценки прогноза пандемии.

Применение технологии анализа больших данных в фармацевтической промышленности все еще сопровождается рядом проблем, однако 2022 год, скорее всего, принесет прогресс в этой области.

Обработка естественного языка или NLP (от англ. Natural language processing) – это далеко не новая область, поскольку стремление человека к тому, чтобы компьютеры понимали язык, существовало с момента их создания. Технология NLP развивается

быстрее, чем любая другая область искусственного интеллекта. Ожидается, что значительная доля роста рынка искусственного интеллекта будет приходиться именно на NLP, особенно когда речь идет о применении искусственного интеллекта в здравоохранении. По прогнозам, этот сегмент рынка достигнет 4,3 млрд. долларов в 2026 году по сравнению с 1,8 млрд. долларов в 2021 году [3].

Фармацевтические организации по всему миру начали использовать обработку естественного языка для извлечения информации из неструктурированных медицинских данных. Действительно, NLP играет важную роль в ускорении и совершенствовании клинических испытаний, улучшает процессы коммуникации в отрасли.

Передовые технологии, включая телемедицину и инструменты удаленной работы, неизбежно изменят взаимодействие с пациентами и упростят доступ к медицинским услугам. Внедрение новых технологий откроет альтернативные возможности для более точного управления хроническими заболеваниями. Например, поскольку телемедицина и программы виртуального ухода позволяют медицинским работникам удаленно наблюдать за пациентами, можно также записывать и анализировать различные виды личной информации для составления более точных планов лечения.

Средства удаленной работы, в частности устройства, датчики и приборы, а также телемедицина для консультаций по вопросам физического здоровья, вероятно, станут более популярными среди медицинских работников и их пациентов. Использование цифровых инструментов способствует появлению новых гибридных операционных моделей. Продвижение этих инструментов может расширить доступ к медицинскому обслуживанию.

Система получения доказательств – RWE (Real World Evidence) стала одной из последних тенденций в фармацевтической отрасли. RWE не является чем-то новым для фармацевтической промышленности. Еще несколько лет назад RWE использовалась в основном для анализа электронных медицинских карт. Однако сегодня она стала одним из основных инструментов для разработки и тестирования вакцин.

В 2021 году RWE внесла значительный вклад в клинические исследования, позволив понять, как характеристики и поведение пациентов влияют на результаты лечения. Использование RWE позволяет прогнозировать развитие болезни и изучать эффективность любых вакцин или терапии. Ее также можно использовать для разработки стратегий профилактики и точного определения эффективности будущего лечения.

Проведенное в 2021 году исследование было направлено на оценку эффективности двух одобренных вакцин. RWE предоставила возможность отследить эффективность вакцины от COVID-19 в отношении смертности, госпитализации и передачи инфекции у вакцинированных людей по всему миру. Учитывая быстрое развитие использования RWE, ожидается, что к 2027 году рынок этого препарата достигнет \$3,13 млрд. Этот рост окажет непосредственное влияние на разработку вакцин в 2022 году [6]. Развитие направления RWE может быть одним из важнейших шагов на пути к внедрению и развитию пациент-ориентированного подхода, а также внедрению и развитию концепции результат ориентированного здравоохранения.

Использование контрактных производителей в фармацевтической промышленности растет уже в течение нескольких десятилетий. Первоначально фармацевтические компании передавали контрактным производственным организациям (Contract Manufacturing Organisations – CMOs) относительно простые, функциональные операции, стремясь снизить затраты и сократить внутренние мощности. Рост рынка CDMO (контрактных организаций по разработке и производству новых препаратов) направлен на обеспечение устойчивости фармацевтического рынка. Ускорение сроков вывода продукции на рынок и повышение экономической эффективности являются

основными причинами популярности услуг аутсорсингового производства. По данным Grand View Research Inc., рынок CDMO достигнет объема в 6,8 млрд. долларов к 2028 году, в то время как рынок обычных CDMO вырастет до 117,3 млрд. долларов к 2023 году [6]. CDMO найдут новые возможности на рынке благодаря растущему числу малых и средних фармацевтических компаний, которые часто не имеют собственных производственных мощностей.

Общий потенциал привлечения CDMO также будет увеличиваться, что отражает растущую популярность модели аутсорсинга. Эти организации в фармацевтическом секторе предоставляют следующие услуги:

- разработка продукции;
- клинические испытания;
- коммерческое производство активных фармацевтических ингредиентов и лекарственных препаратов;
- регуляторная поддержка.

Фармацевтическая промышленность является источником самых конфиденциальных данных, которые может похитить киберпреступник. Новый отчет компании Reposify показывает, что 92% компаний хотя бы раз подвергали свои базы данных потенциальной утечке, а 46% имели незащищенную службу Server Message Block (SMB). Опасность может возникать из разных источников и в разных формах, от несанкционированного доступа сторонних поставщиков до фишинговых атак и ошибок сотрудников. Динамичное внедрение новых технологий в фармацевтических организациях повышает риски утечки данных [8].

В 2022 году кибербезопасности будет уделяться ещё больше внимания. Разрабатываемые на законодательном уровне правки заставят фармацевтические организации и бизнес-ассоциированные компании переосмыслить отношение к персональным данным клиентов. Изменения будут содействовать внедрению современных технологий в индустрию здравоохранения и при этом обеспечивать защиту и конфиденциальность информации, связанной со здоровьем.

Организациям придется быстро адаптироваться к этой проблеме, поскольку ситуация требует применения более комплексных протоколов кибербезопасности. Соблюдение международных стандартов кибербезопасности, таких как ISO27001, SOC 2 и GDPR, будет еще более актуальным для создания надежной репутации.

Выводы. Рассмотрев тенденции развития фармацевтической отрасли в условиях пандемии коронавируса, можно отметить, что этот рынок меняется в ответ на быстро меняющиеся ожидания клиентов и инвесторов. Тенденции в фармацевтической отрасли продолжают свое развитие. COVID-19 не перестроил всю отрасль. Напротив, он лишь подстегнул развитие уже существовавших технологий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мировой фармацевтический рынок : состояние и тенденции. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.newchemistry.ru/letter.php?n_id=7812 &cat_id =10&page_id=2 (дата обращения : 10.02.2022).
2. Сапир, Е. В. Особенности мирового фармацевтического рынка и проблемы его освоения российскими компаниями / Е. В. Сапир, И. А. Карачев // Росс. внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 8. – С. 97–111.
3. Evaluate Pharma, 2015, World Preview–2015 outlook to 2020. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.evaluategroup.com/public/reports/evaluatepharma-world-preview-2015.aspx> (дата обращения : 10.02.2022).
4. Global health care sector outlook, 2018.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/life-sciences-and-healthcare/articles/2017/global-health-care-sector-outlook.html> (дата обращения : 11.02.2022).

5. Global Outlook for Medicines Through 2018 : доклад компании «IMS Institute for Health care Informatics». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://static.correofarmaceutico.com/docs/2014/12/01/informe_ims.pdf (дата обращения : 11.02.2022).
6. Pharma will innovate and prosper further: Top 10 pharmaceutical industry trends in 2022. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.avenga.com/magazine/pharmaceutical-industry-trends/> (дата обращения : 12.02.2022).
7. The Global Use of Medicines: Outlook through 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.quotidianosanita.it/allegati/allegato1501906.pdf> (дата обращения : 10.02.2022).
8. United Nations Commodity Trade Statistics Database. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://comtrade.un.org/db/ce/ceSnap-shot.aspx?cc=54&px=S3&y=2012&p=0&rg=1,2&so=9999> (дата обращения : 14.02.2022).

DEVELOPMENT TRENDS IN THE PHARMACEUTICAL INDUSTRY DURING THE CORONAVIRUS PANDEMIC

Annotation. This paper discusses the main trends in the development of the pharmaceutical industry in the current conditions of the coronavirus pandemic. Among the main trends, the development of pharmacovigilance, high-tech solutions for R&D, big data analytics and NLP technologies, the RWE evidence system and cybersecurity issues in the pharmaceutical industry are considered.

Keywords: trend, pharmaceutical market, artificial intelligence, R&D pharmacovigilance, R&D, big data analytics, NLP, system for obtaining evidence, cybersecurity.

Zharikova Y.V.

Scientific adviser: Zabavina E.Y. Ph.D., associate professor
Donetsk National University
E-mail: jarina99@mail.ru

УДК 330.3

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Забавина М.С.

*Научный руководитель: Некрасова О.Л. д.э.н., доцент
ГОО ВПО ДОННМУ им. М. Горького
ГОО ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные проблемы инновационного развития ДНР, определены основные факторы низкой инновационной активности в Республике. Сформулированы основные задачи государственной политики в развитии инновационной системы. Определены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы инновационной системы ДНР.

Ключевые слова: инновации, технологии, государственная политика, инвестиции, НИОКР, интеллектуальная собственность.

Актуальность. Инновационная активность субъектов хозяйствования в любом государстве является важнейшим индикатором развития общества и экономики, определяющим фактором конкурентоспособности региона. Формирование многоукладной экономики инновационного типа предполагает значительную активизацию инновационной деятельности во всех сферах. В свою очередь повышение инновационной активности обеспечивается, главным образом, за счет стимулирования и

финансирования инноваций, развития инновационной инфраструктуры, разработки нормативно-правовой базы защиты интеллектуальной собственности.

Анализ последних исследований и публикаций. Организационно-экономические аспекты развития инновационной деятельности на макроуровне исследуются В.П. Вишневым, Р.И. Балаשובой, О.В. Пархоменко, А.Г. Белозеровой, Е.Г. Курган.

Постановка проблемы. Анализ современного состояния инновационной системы свидетельствует о низкой инновационной активности предприятий в ДНР. Основными сдерживающими факторами являются:

- недостаточное развитие инновационной инфраструктуры;
- несформированность законодательной базы в сфере инновационной деятельности;
- отсутствие эффективных организационно-финансовых механизмов привлечения субъектов к инновационной деятельности;
- отсутствие средств и стимулов к увеличению расходов на отдельные инновационные проекты;
- существующие барьеры продвижения на внешние рынки инновационной и высоко технологичной продукции.

Цель статьи: на основе анализа проблем инновационного развития в ДНР предложить направления стимулирования инновационной активности субъектов.

Результаты исследования. Международный опыт и опыт постсоветских стран, ранее других вступивших на инновационный путь развития экономики, свидетельствует о том, что в структурно-объектном плане фундамент инновационной системы составляют подсистемы, отражающие стадии инновационного цикла и включающие процессы активного государственного участия, которые связывают в единую систему разнородные элементы, обеспечивают их функционирование, развитие и взаимодействие:

- подсистема государственного управления и регулирования инновационной системы;
- подсистема инновационной инфраструктуры;
- подсистема генерации, внедрения и защиты инноваций;
- подсистема непрерывного профессионального образования и подготовки квалифицированных кадров;
- подсистема инновационного предпринимательства, производства и реализации инновационной продукции и услуг.

Решающая роль в формировании и развитии инновационной системы принадлежит государству. В этом ключе основные задачи государственной политики включают:

- разработку законодательной и информационной базы;
- обеспечение необходимыми ресурсами;
- разработку прогнозов развития науки и технологий на долгосрочную перспективу;
- отбор приоритетных направлений развития науки и технологий;
- государственную поддержку участников инновационного процесса, включая прямые (бюджетное финансирование) и косвенные (налоговые льготы, льготное кредитование, проведение политики ускоренной амортизации, государственные гарантии и т.д.) механизмы;
- координацию и взаимодействие участников в рамках инновационной системы;
- реализацию политики, направленной на создание благоприятного инновационного и инвестиционного климата.

Таким образом, государство выполняет важнейшие функции формирования, функционирования и развития инновационной системы.

Базой стратегического планирования инновационного развития Республики может стать SWOT-анализ, представленный в табл. 1.

Таблица 1

SWOT-анализ инновационной системы ДНР¹

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Развитый научно-образовательный комплекс. 2. Наличие государственных структур, отвечающих за развитие инновационной деятельности. 3. Наличие школы и традиций НИОКР и прикладных разработок. 4. Наличие секторов промышленности, открытых для разработок и внедрения инноваций. 5. Сформированная система подготовки специалистов различного уровня. 6. Высокая концентрация квалифицированных и не «дорогих» кадров. 7. Опыт создания инновационных предприятий и их взаимодействия с наукой.	1. Недостаточное развитие инновационной инфраструктуры. 2. Низкий уровень внешних и внутренних инвестиций для инновационного развития. 3. Слабая финансовая поддержка инновационных проектов. 4. Низкая степень диверсификации экономики. 5. Сокращение количества организаций, выполняющих исследования и разработки. 6. Отсутствие в регионе крупных потенциальных потребителей инновационной продукции. 7. Узкий круг промышленных партнеров для производства инновационной продукции. 8. Низкая деловая активность в предпринимательской среде. 9. Отсутствие системы продвижения и коммерциализации научно-технических разработок.
Возможности	Угрозы
1. Разработка и внедрение системы налогового стимулирования инновационной деятельности. 2. Внедрение системы кредитования инновационных предприятий на льготных условиях и использование налоговых льгот для поддержания их деятельности. 3. Возможность обеспечения инновационной сферы кадровыми, организационными и информационными ресурсами. 4. Разработка законодательной базы в сфере инновационной деятельности. 5. Возможность кооперации предприятий региона по созданию инновационной продукции. 6. Рост внутренних потребностей Республики в инновационных продуктах и передовых информационных технологиях.	1. Отсутствие экономических стимулов для развития инновационной деятельности (в том числе система налогообложения инновационного бизнеса, банковская система, таможенное законодательство). 2. Отсутствие средств для финансирования инновационных проектов и стимулирования инновационной деятельности. 3. Несформированность законодательной базы в сфере инновационной деятельности. 4. Экономическая блокада со стороны Украины. 5. Отсутствие системы государственного заказа на отечественные инновационные разработки. 6. Слабо развитые институты защиты интеллектуальной собственности. 7. Отток квалифицированных инженерных и научно-ориентированных кадров. 8. Усиливающееся отставание общего научно-технологического уровня разработок от мирового уровня. 9. Существенные барьеры продвижения отечественной высоко технологичной продукции на внешние рынки.

В настоящее время государственная политика направлена на преодоление препятствий и повышение инновационной активности предприятий ДНР. Проведение ряда мероприятий, направленных на формирование инновационного вектора развития ДНР, активизация нормотворческой и научной деятельности, формирование

¹ Составлено автором по [1-9]

институциональной среды подчеркивают приоритетность инновационной деятельности в развитии Республики.

Сравнительный анализ опыта РФ свидетельствует о широких возможностях стимулирования участников инновационного процесса, в том числе и за счет использования инструментов льготного налогообложения. Однако существующие в РФ налоговые льготы наиболее подходят для экономики с множественными субъектами инновационной деятельности. В условиях же ДНР, с развивающейся инновационной инфраструктурой и малым числом инновационно-активных предприятий, необходимо выработать инструменты, позволяющие оперативно и точно стимулировать инновационную деятельность. На наш взгляд, инновационно-приоритетными отраслями в ДНР должны выступать:

- традиционные для Донбасса отрасли промышленности: угледобывающая, машиностроительная, металлургическая и химическая;
- сельское хозяйство (для обеспечения продовольственной безопасности Республики);
- жилищно-коммунальное хозяйство и строительство (для восстановления разрушенной военными действиями инфраструктуры).

Действенными инструментами стимулирования инновационной деятельности в ДНР могут стать:

- разработка программ поддержки и продвижения продукции республиканских товаропроизводителей на внутренних и внешних рынках;
- создание республиканской информационной базы данных о возможностях и потребностях республиканских предприятий в расширении кооперационных связей;
- формирование открытого реестра продукции, реализованной республиканскими производителями;
- развитие инновационной инфраструктуры.

Выводы. Экономическая и торговая блокада со стороны Украины, разрыв хозяйственных связей и потеря производственных мощностей, проблемы инфраструктурного характера в следствии боевых действий являются резко дестабилизирующими факторами в процессе развития экономики ДНР. В этих условиях требуется применение нестандартных мер и усилий, направленных на повышение инновационной активности предприятий Республики. Отставание экономики ДНР по критериям инновационной экономики не может быть ликвидировано только инвестициями. На наш взгляд, важными стратегическими направлениями перевода экономики на инновационный тип развития является, прежде всего, разработка комплексной законодательной базы, создание благоприятных институциональных условий, информационная поддержка компаний в вопросах разработки и реализации инновационных продуктов, а также развитые институты защиты интеллектуальной собственности.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Вишневский В.П. Налоговое стимулирование инновационного развития экономики Донбасса / В.П.Вишневский, Е.Н.Вишневская // Инновационные перспективы Донбасса: материалы международной научно-практической конференции, г. Донецк, 20–22 мая 2015 г.: Актуальные проблемы инновационного развития экономики Донбасса. — 2015. — Т. 6: — С. 43–46. [Электронный ресурс]. — URL: <http://ea.donntu.org/handle/123456789/28949>
2. Официальный сайт Министерства образования и науки Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – URL: <http://mondnr.ru>
3. Официальный сайт Республиканского центра занятости Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – URL: <http://rcz-dnr.ru>

4. Предприятия ДНР – Министерство промышленности и торговли ДНР [Электронный ресурс]. – URL: <http://mptdnr.ru/biz>
5. Структура промышленности ДНР [Электронный ресурс]. – URL: <http://dnr-live.ru/struktura-promyshlennosti-dnr/>
6. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований» в рамках сотрудничества с Институтом народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы; Министерство образования и науки Донецкой Народной Республики. Государственное учреждение «Институт экономических исследований». – Донецк, 2017. – 84 с.
7. Экономика Донецкой Народной Республики: состояние, проблемы, пути решения: научный доклад / коллектив авторов ГУ «Институт экономических исследований»; под науч. ред. А.В. Половяна, Р.Н. Лепы, Н.В. Шемякиной; ГУ «Институт экономических исследований». – Донецк, 2020. – 260 с.
8. Nekrasova O., Zabavina E. SWOT-analysis of the DPR innovation system / Nekrasova O., Zabavina E. // Географические и экономические исследования в контексте устойчивого развития государства и региона: Материалы III Международной научно-практической конференции (Донецк, 11 – 12 ноября 2021 г.) / под общей редакцией Е. Г. Кошелевой. – Донецк: Изд-во ДонНУ, 2021. – С. 247-249.
9. Балашова Р.И. Формирование институтов инновационной экономики в условиях новой индустриализации / Р.И. Балашова, О.В. Пархоменко, А.Г. Белозерова и др. // Сборник научных работ серии «Экономика» «Модели и механизмы социально-экономического развития региона». — 2019. — № 14. — С. 5–21.

ACTUAL PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT DONETSK PEOPLE 'S REPUBLIC

Annotation. The article discusses the current problems of innovative development of the DPR, identifies the main factors of low innovation activity in the Republic. The main objectives of the state policy in the development of the innovation system are formulated. The strengths and weaknesses, opportunities and threats of the DPR innovation system are identified.

Keywords: innovation, technology, public policy, investment, R&D, intellectual property.

Zabavina M.S.

Scientific adviser: Nekrasova O.L., Doctor of Economics, associate professor

M. GORKY DONNMU.

Donetsk National University

E-mail: zmasha2002bq@gmail.com

УДК 331.56

ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ ДЛЯ РЕГИОНОВ МИРА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Заикина М. И.

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

Аннотация. В данной работе рассматриваются проблема безработицы как одна из глобальных социально-экономических проблем регионов в рыночной экономике. Выявлены основные причины безработицы в регионах, а также представлены наиболее действенные пути решения данной глобальной проблемы.

Ключевые слова: безработица, глобальная проблема, рыночная экономика, экономическое положение.

Актуальность. Неустойчивость экономического положения многих людей порождает необходимость создания эффективных механизмов использования трудовых ресурсов. Социальными последствиями безработицы являются: замедление темпов роста

экономики, лишение части населения средств к существованию, потеря квалификации трудоспособного населения. Именно поэтому государственное регулирование занятости имеет исключительно важное значение. Несмотря на большое количество работ в этой области, экономисты продолжают изучать безработицу для определения ее причин, а также для совершенствования перспективных направлений государственной политики, влияющих на занятость.

Анализ последних исследований и публикаций. В разное время проблемой занятости и безработицы занимались, как российские исследователи: Б. И. Кузнецова, Б. Д. Бреев, Г. Г. Вукович, С. В. Андреев, О. И. Карпенко и др., так и зарубежные учёные: Г. Мальтус, Ж. Сей, Д. Кейнс, К. Маркс, А. Лигу и другие. Для выполнения исследования были использованы официальные данные о безработице для регионов, собранные в Статистической базе данных Европейской Экономической комиссии Организации Объединённых Наций. Устранение безработицы является восьмой целью устойчивого развития (ЦУР) ООН, принятой в январе 2015 г.

Цель исследования. Рассмотреть показатели безработицы в рыночной экономике, найти пути решения возможных проблем.

Результаты исследования. В представляемых ежегодных отчетах определены 6 региональных групп, в основу которых заложены географические регионы, определенные в стандартных кодах стран или географических регионов для использования Статистическим отделом ООН.

Безработица в странах мира является важным показателем экономического развития. На основании этого экономического показателя можно сделать вывод, насколько благополучна страна, какое место она занимает в рейтинге самых развитых стран мира. В некоторых ситуациях по уровню безработицы можно оценить уровень жизни в государстве. Безработица влияет не только на каждого отдельного безработного человека, но и на государство в целом. Последствием от этого явления может стать уменьшение поступлений налоговых платежей от физических лиц, увеличение размера и количества социальных пособий по безработице, сокращение ВВП стран.

Во всех регионах, кроме Африки, Южной Америки, наблюдается нормальное соотношение количества безработных к общему числу населения региона. Это связано с тем, что концентрация развивающихся и наименее развитых стран приходится на данные регионы.

В таблице 1 приведены данные безработицы для регионов за период 1991÷2020 гг. [1].

Таблица 1

Средний показатель уровня безработицы по регионам за период 1991÷2020 годы, %.

№	Регионы	Уровень безработицы, %						
		1991	1995	2000	2005	2010	2015	2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Европа	8,43	11,26	10,5	10,21	10,97	10,34	7,75
2	Азия	4,19	5,16	6,15	6,26	6,07	5,66	6,71
3	Африка	8,92	9,49	9,32	9,08	8,72	8,47	8,86
4	Северная Америка	9,52	9,42	8,02	8,55	9,32	8,74	10,46
5	Южная Америка	8,05	8,43	10,82	8,47	6,9	6,72	10,36
6	Австралия	6,11	5,8	5,78	5	4,77	5,21	5,69

На рисунке 1 наглядно представлена динамика изменения показателя уровня безработицы в 6 регионах.

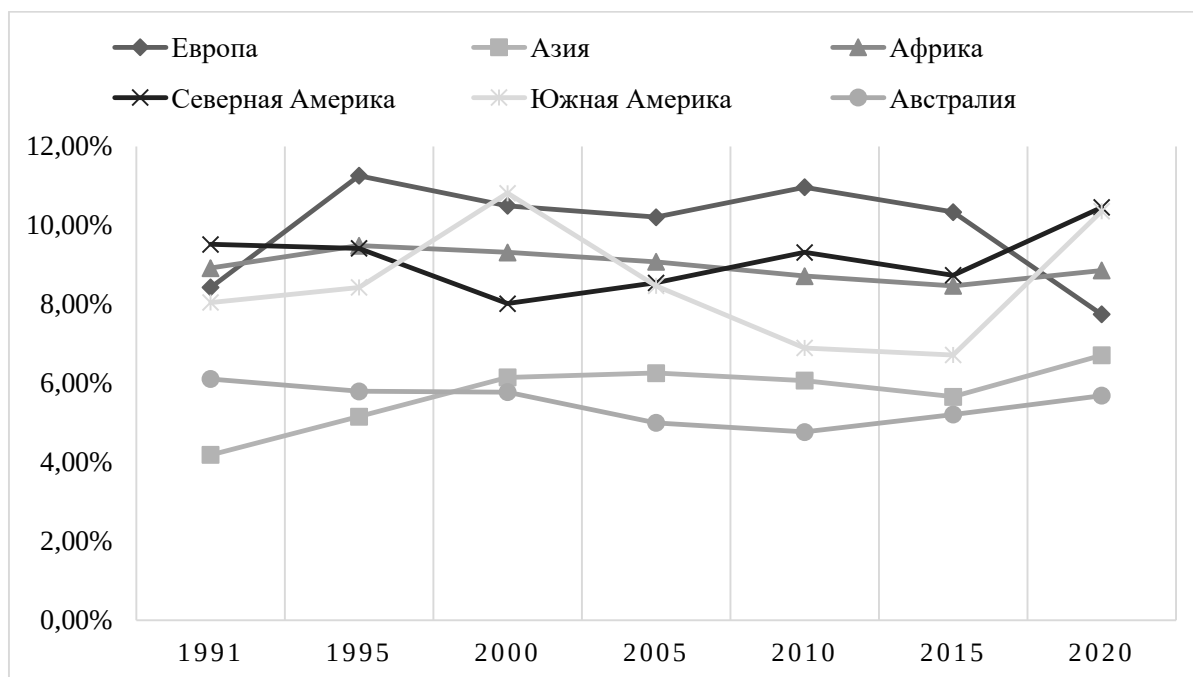


Рис. 1. Динамика изменения уровня безработицы по основным регионам за 1991÷2020 гг., %.

В таблице 2 приведена численность населения по всему миру за период 1991÷2020 гг. [2].

Год	1991	1995	2000	2005	2010	2015	2020
Общая численность населения, млрд. чел.	5,28	5,70	6,11	6,51	6,92	7,33	7,75

Приведенные в табл. 1 и на рис. 1 данные свидетельствуют об относительно нормальном уровне безработицы в 6 регионах.

Соотношение количества безработных в регионах с численностью населения в них в 2020г. отражена на рис. 2.

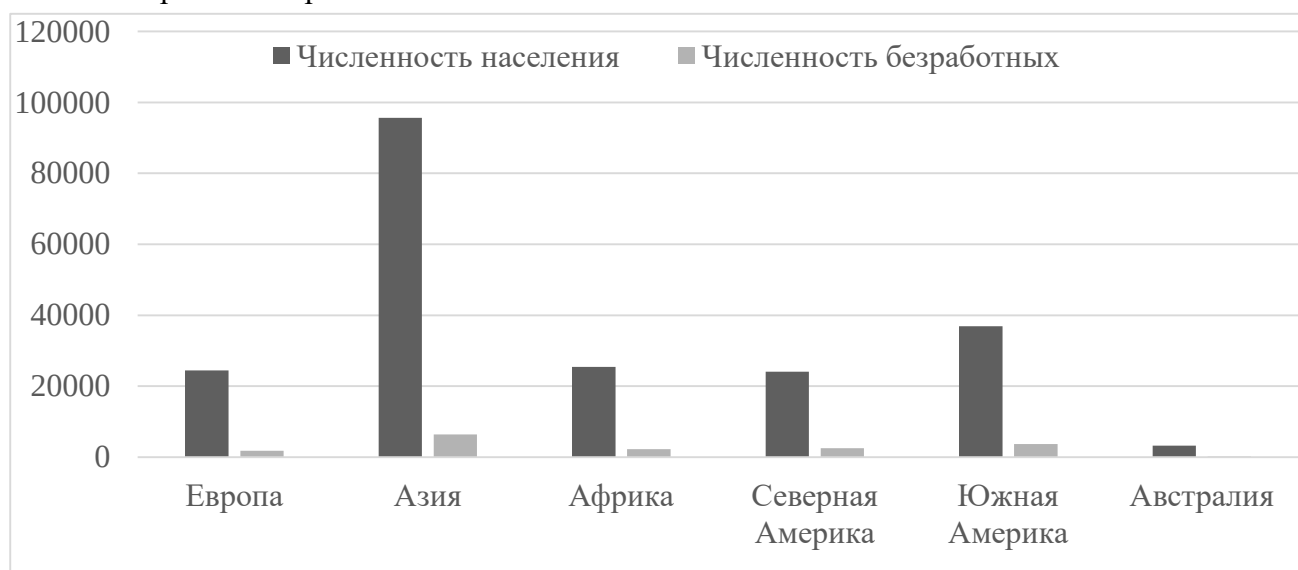


Рис. 2. Соотношение количества безработных в регионах с численностью населения в них в 2020г., тыс. чел.

Во всех регионах, кроме Африки, Южной Америки, наблюдается нормальное соотношение количества безработных к общему числу населения региона. Это связано с тем, что концентрация развивающихся и наименее развитых стран приходится на данные регионы.

Основными экономическими проблемами безработицы являются: переизбыток на рынке труда работников определённой специальности, сокращение производства, увеличение расходов (пособия безработным), снижение уровня квалификации незанятых людей, понижение уровня жизни населения, недопроизводство национального дохода, снижение налоговых поступлений в бюджет, обострение политической ситуации в стране, рост преступлений.

Когда уровень безработицы высок и устойчив, это негативно сказывается на долгосрочном экономическом росте. Безработица растрчивает ресурсы, порождает перераспределительное давление и перекосы, увеличивает бедность, ограничивает мобильность рабочей силы и способствует социальным волнениям и конфликтам. Последствия безработицы можно разделить на три типа:

Индивидуальные: безработные не могут зарабатывать деньги для выполнения своих финансовых обязательств. Безработица может привести к бездомности, болезням и психическому стрессу. Это также может привести к неполной занятости, когда работники берутся за работу, не соответствующую их уровню квалификации.

Социальные: экономика с высоким уровнем безработицы не использует эффективно все свои ресурсы, особенно рабочую силу. Когда люди соглашаются на работу ниже уровня своей квалификации, эффективность экономики снижается еще больше. Рабочие теряют навыки, что приводит к потере человеческого капитала.

Социально-политический: высокий уровень безработицы может вызвать гражданские беспорядки в стране. Социальная политика современных государств, направленная на регулирование занятости населения, является достаточно многообразной, основные особенности которой обусловлены историческими, экономическими, социальными, политическими факторами. Так, на современном этапе, особенности социально-экономической политики определяются задачами, которые сформулированы в их программе обеспечения населения занятостью: формирование в сознании человека установки, что ему выгоднее работать, чем быть зависимым от пособий государства; создании условий и привлечении к труду работающих матерей; оформлении новых социальных контрактов, стимулирующих усилия для получения работы вместо государственных пособий.

Выводы: Безработица является не просто экономической, но и серьёзной социально-политической проблемой, с которой сталкивается абсолютно любая страна. Она пагубно сказывается на всей экономической жизни общества, ведёт к колоссальным социально-экономическим потерям. Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что проблема безработицы является одним из ключевых вопросов в рыночной экономике, не решив который, невозможна эффективная экономическая деятельность.

Существует множество решений, которые могут помочь снизить уровень безработицы. Одним из таких решений является решения со стороны спроса: многие страны помогают безработным через программы социального обеспечения. Люди получают пособия по безработице, включая страховку, компенсацию, социальное обеспечение и субсидии для помощи в переподготовке. Политика призвана сделать рынок более гибким в попытке увеличить долгосрочный экономический рост. Примеры решений со стороны предложения включают снижение налогов на предприятия, сокращение регулирования и повышение уровня образования.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. “Estimated mid-year total population by major area, region, country or territory, 1991–2020” / United Nations, Department of Economic and Social Affairs. Population Division (2020). Link: <https://www.un.org/>
2. “Estimated mid-year unemployment rate by base region, region, country or territory, 1991–2020” / UNECE Statistical Database (2020). Link: <https://w3.unece.org/>
3. Безработица среди молодежи зашкаливает // Российская газета: сетевой журн. 2019. 17 июля. URL: <http://www.rg.ru/2019/07/17/bezrobotiza-site.html> (дата обращения 30.01.2022).
4. Борьба с безработицей стала приоритетом в бюджете ЕС на 2014г. // Новости всемирной сети: сетевой журн. 2013. 12 ноября. URL: <http://news-w.com/63139-15441/n/63138-57673/> (дата обращения 31.01.2014).
5. Есиева, И. В. Безработица как одна из глобальных проблем современного мира / И. В. Есиева. — Текст : непосредственный // Экономика, управление, финансы : материалы III Междунар. науч. конф. (г. Пермь, февраль 2014 г.). — Т. 0. — Пермь : Меркурий, 2014. — С. 124-126. — URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/93/5101/> (дата обращения: 17.02.2022).

PROBLEMS OF UNEMPLOYMENT FOR THE REGIONS OF THE WORLD IN A MARKET ECONOMY

Annotation. In this paper, the problem of unemployment is considered as one of the global socio-economic problems of regions in a market economy. The main causes of unemployment in the regions are identified, and the most effective ways to solve this global problem are presented.

Keywords: unemployment, global problem, market economy, economic situation.

Zaikina M. I.

Scientific adviser: Hruzan A.V. Ph.D., associate professor
Donetsk National University
E-mail: mariazaikina29@gmail.com

УДК 338.2

**ОЦЕНКА УРОВНЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ И ЕГО
ВЗАИМОСВЯЗЬ С ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ НАЦИОНАЛЬНОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ**

Ищенко К.О.

*Научный руководитель: Пилипенко В.В., старший преподаватель
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В период глобальной «перестройки» экономического пространства, широкой цифровизации и всеобъемлющей открытости национальных экономик, только действительно инновационные подходы способны обеспечить государствам место на новой международной арене. Данную проблему можно назвать насущной и для российской экономики, для которой остаются характерными острые территориальные и отраслевые дисбалансы наряду с сильным износом основных фондов и четкой сырьевой направленностью хозяйственной деятельности. Диверсификация становится вопросом экономической безопасности, однако другие отрасли неспособны поддерживать темпы экономического роста, а такие факторы, как труд и капитал, не могут играть роль драйвера роста без инновационной составляющей. Применялись следующие методы исследования: метод анализа и синтеза данных, метод логического и сравнительного анализа, метод классификации.

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, глобальный инновационный индекс, инновационная политика, инновационный «климат».

Основой экономического роста и повышения благосостояния являются инновации. Наглядными примерами существенного влияния инновационной политики на экономическое благосостояние являются такие страны как Южная Корея, Швейцария, Сингапур, Израиль и другие технологически развитые страны. Данные страны занимают лидирующие места в глобальном инновационном рейтинге за 2021г. [1].

В России, за последние 10 лет было принято значительное количество актов, стратегического и нормативно-правового характера, которые направлены на развитие инновации для активизации бизнеса. Несмотря на это, в глобальном инновационном рейтинге, наивысшее занимаемое место России – 46ое в 2021 году. Несмотря на конкурентные преимущества России по инновациям в области оборонной промышленности, богатого научно-технического наследия и ресурсов, Россия уступает ряду не только развитых, но и развивающихся стран [2].

Однако, следует обратить внимание на особенности формирования рейтинга. Рейтинг составляется на основе сбалансированной системы показателей, где одним из главнейших показателей выступает Рейтинг GII (Global Innovation Index). GII рассчитывается путем определения средней величины 2-х субиндексов:

- субиндекс инновационных затрат (оценивающий элементы- национальной экономики, разделенные на 5 групп: институты; человеческий капитал и исследования; инфраструктура; развитость рынка и развитость бизнеса);
- субиндекс инновационных результатов (отражающий фактические результаты инновационной деятельности в разбивке на 2 группы: в области знаний и технологий и в области творчества).

Согласно данным ГИИ-2021, первое место в рейтинге мировых лидеров в области инновационного развития занимает Швейцария, за которой следуют Швеция, Соединенные Штаты Америки (США), Нидерланды и Соединенное Королевство. Лидерами в своих регионах стали Индия, Южная Африка, Чили, Израиль и Сингапур, а Китай, Вьетнам, и Руанда возглавили рейтинги в соответствующих категориях стран, сгруппированных по уровню дохода [3].

Несмотря на несущественное изменение позиций России в глобальном инновационном рейтинге с 2017-2021 года, следует отметить разнонаправленные изменения в показателях по ресурсам инноваций и результатам (табл. 2.4).

Таблица 2.4

Динамика позиций Российской Федерации в ГИИ 2017-2021гг. [4]

	2017	2018	2019	2020	2021
Глобальный инновационный индекс	48	43	45	46	46
Ресурсы инноваций	52	44	43	43	41
Результаты инноваций	49	47	51	56	59

Так, обратим внимание на то, что по субиндексу ресурсов инноваций страна вышла на 11 строк вперед, однако в то же время по степени воздействия результатов инноваций позиция страны ухудшается на 10 строк. Отставание России от стран-лидеров обусловлено низкой эффективностью инновационной деятельности.

Несмотря на то, что при анализе конкурентоспособности инновационной политики принято ориентироваться на глобальный инновационный рейтинг, показатели данного рейтинга рассчитываются Университетом Корнелл либо открытыми источниками, такими как WB, OECD, UN и другие. Для анализа используем основные показатели, рассчитанные авторитетными источниками, также используемыми при расчете

рейтинга, тем самым, выводы могут быть сопоставлены с глобальным инновационным рейтингом для проверки качества модели, используемой в рейтинге [5].

Для анализа используем следующие показатели: Government effectiveness - показатель, отражающий качество государственной службы и степень независимости качества жизни от политического давления, качество разработки и осуществления политики, а также доверие к ней и приверженности правительства к такой политике. Данный показатель рассчитывается Всемирным банком под категорией «Показатели Всемирного Управления» [6].

Researchers - количественный показатель, куда включены исследователи, официально трудоустроенные и аспиранты в сфере НИОКР. Составлено на основе данных ЮНЕСКО.

Gross expenditure on R&D (GERD)- общие расходы на НИОКР, как внутренние, так и внешние. Приведено в процентах от ВВП. Большинство данных собраны ОЭСР.

QS university ranking average score top 3 universities - показатель, составленный на основе среднего балла трех лучших университетов по стране согласно QS рейтинга.

High-tech imports - импорт высоких технологий в процентах от общего объема торговли. Показатель составлялся с учетом доли технологичности и по определенным секторам. Составлено на основе базы данных по торговле ООН.

Creative goods exports - общая стоимость экспорта высокотехнологичных товаров, за вычетом реэкспорта. Составлено также на основе базы данных по торговле ООН.

Кроме показателей, характеризующих инновационный потенциал стран, рассмотрим также индекс благосостояния.

Prosperity Index- индекс благосостояния стран, составлен на основе множества показателей, таких как уровень жизни, продолжительность жизни, экономическая свобода, политическая удовлетворенность, инвестиционная привлекательность [7].

В таблице 2.5 приведем все вышеперечисленные данные.

Таблица 2.5

Сводные данные по всем показателям на 2021г. [8]

Страна	Эффективнос ть правительств а	Иссле довате ли	Расходы на НИОКР	QS рейтинг 3х лучших университ етов	Высокотехн ологичный импорт	Высокотехн ологичный экспорт	Индекс процветан ия
Китай	0,4	1,235	2,1	85,2	23,3	11,9	60,8
Дания	1,8	7,923	3,1	57,1	5,7	1,6	84,0
Россия	0,1	2,852	1,1	46,7	9,3	0,3	57,7
Швейц ария	2,1	5,257	3,4	81,6	6,1	3,8	83,6
Велико британ ия	1,4	4,377	1,7	95,2	11,9	2,9	80,7
США	1,6	4,256	2,8	99,0	17,2	3,3	77,8

Исходя из таблицы 2.5, можно заметить, сильные конкурентные области разных стран. К примеру, у Китая, ярко выраженные торговые преимущества, на что указывают высокие показатели высокотехнологичного импорта и экспорта. Кроме того, достаточно высокие расходы на НИОКР и высокий рейтинг университетов. Однако, слабыми сторонами Китая является эффективность применяемых мер правительством и количество исследователей в сфере инноваций.

Следует отметить, что наиболее высокий рейтинг в индексе процветания занимают такие страны как Дания и Швейцария, у которых относительно низкие торговые показатели и высокие показатели эффективности применяемых мер правительством.

Великобритания и США имеют относительно высокий показатель по рейтингу вузов, остальные показатели также на достаточно высоком уровне кроме высокотехнологичного экспорта [9].

Что касается России, данные по инновационным показателям относительно ниже всех приведенных стран по эффективности правительства, высокотехнологичному экспорту, рейтингу университетов и расходами на НИОКР относительно ВВП. Несмотря на конкурентные преимущества России в оборонной сфере, следует отметить, что показатели учитывают в большей степени высокотехнологичные товары промышленного характера. Эффективность принимаемых мер можно рассчитать в ретроспективе исходя из результатов принимаемых мер и критериев достижения целей (рис.2.3).

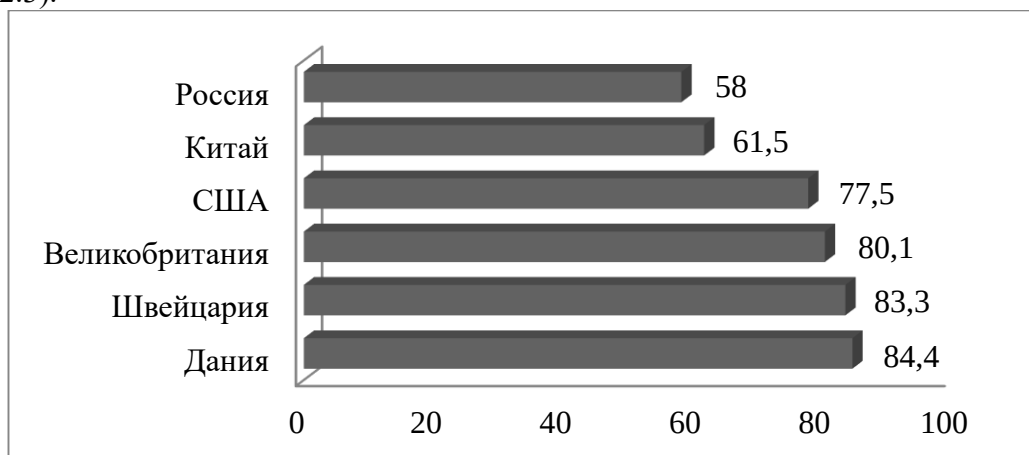


Рис. 2.3. Рейтинг процветания стран мир
(The Legatum Institute: The Legatum Prosperity Index 2021)

Отметим, что важную роль в развитии научно-технического и инновационного потенциала стран играет частный сектор. Частный сектор позволяет коммерциализировать разработки не только оборонного сектора, но и диверсифицировать экономику страны.

Отсюда можно сделать вывод о наличии следующих основных проблем в инновационной политике России:

1.Отсутствие заинтересованности или слабая заинтересованность государства в прикладных НИОКР в секторах с меньшим государственным вовлечением. Разработки в основном в оборонной сфере и энергетике.

2.Концепция инновационной политики не меняется на протяжении десятилетия.

3.Отсутствие эффективных механизмов привлечения частных инвестиций для разработок научно-технических и инновационных продуктов [10].

Если говорить о США и Китае, которые выделяют наибольшие средства на инновационную деятельность, то в структуре их затрат преобладают средства предпринимательского сектора.

Соответственно, одной из важнейших задач, которые стоят перед государством, пытающихся повысить свою конкурентоспособность на мировом рынке, является грамотное проведение инновационной политики. В связи с этим, представляется необходимым принятие следующих мер:

- устранение препятствий, стоящих на пути инновационной деятельности;
- совершенствование структуры инновационной системы;
- создание благоприятной инновационной инфраструктуры для частного сектора;
- стимулирование инновационной деятельности;
- корректирование стратегии инновационного развития.

Важным является устранение препятствий, которые стоят на пути инновационной деятельности, то есть снижение административных барьеров. Что позволит также эффективнее реализовывать меры, принимаемые государством. Обратим внимание на тот факт, что в развитых странах в реализации инновационной политики лидируют предприятия, которые наиболее чувствительны к административным барьерам и процветают при благоприятных инновационных условиях [11].

Крайне важно усилить государственную поддержку для дальнейшего развития и расширения инновационных предприятий. Большое значение для развития новых промышленных технологий и их применения в промышленности будет подготовка национальных кадров за рубежом.

В этом, 2021 году должна завершиться реализация «Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2021 г.», утвержденная 8 декабря 2011 г. Это, конечно, не единственный документ стратегического характера, срок реализации которого заканчивается в этом году, но он кажется особо примечательным на фоне появившихся после него многочисленных стратегий, программ и дорожных карт (некоторые принимаются прямо в эти дни), которые так или иначе связаны с инновационной сферой.

Из главных целевых ориентиров стоит отметить прежде всего «увеличение доли предприятий промышленного производства, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве предприятий промышленного производства до 40–50% к 2021 г.». Как в год написания стратегии, так и сейчас этот показатель не превысил 10%. Не достигнуты КРП и по доле экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме такого экспорта (должно быть 2%, по факту меньше 1%), по повышению затрат на исследования и разработки (планировалось 3% ВВП, по факту как было немногим больше 1%, так и осталось) и т. д. Стратегия также предполагала резкий рост участия бизнеса в финансировании исследований и разработок и уменьшение доли государства – тоже не случилось. Следовательно, главные показатели эффективности стратегии были провалены.

Проблема инновационной политики в том, что она носит надстроечный характер. Если не выстроены базовые политики – финансовая, промышленная, технологическая, научная, – тонкая инновационная настройка экономики не получится.

Российская экономика, будучи переходной, на данном обладает целым рядом проблем, которые требуют незамедлительного решения для перехода в дальнейшем к устойчивому развитию. Переходя к открытому типу экономики, государство лицом к лицу столкнулось с вызовами, которые продиктованы как внешними игроками на международных рынках, так и внутренними проблемами экономической системы. Что касается наиболее опасных угроз национальной безопасности в этой связи, среди них выделяют:

1. Превращение России в нетто-экспортера природных ресурсов и «сырьевой придаток» не только развитых, но и развивающихся стран (например, Китая).
2. Существенный рост импортной зависимости
3. Значительный отток капитала в различных его формах.
4. Низкая эффективность управления.
5. Коррупция.
6. Обременительная налоговая политика [12].

В то же время, в существующих условиях именно улучшение инновационного «климата» в рамках российской экономики могло бы способствовать переходу России на качественно новый экономический уровень, придавая импульс макроэкономическим показателям, а также общему уровню жизни в стране.

Если говорить о тех факторах, которые препятствуют повышению конкурентоспособности на мировых рынках, специалисты, как правило, в первую очередь указывают на острую гипертрофированность структуры экономики страны с сильным перевесом в сторону топливной и добывающей промышленности. Более того, устойчивому экономическому росту мешает неразвитость финансового рынка в государстве: компании лишены возможности поиска надежных инвесторов и привлечения дополнительного капитала, а потребительский спрос оказывается зажатым в рамки и без того ограниченного дохода. Немалый вклад в торможение российской экономики вносит высокий износ основных фондов.

Ситуация также усложняется всеобъемлющим состоянием неопределенности на мировых рынках, их турбулентностью и колебаниями цен на энергоносители. Вместе с тем, все большее внимание экономистов привлекают демографические тенденции в России: численность трудоспособного населения стабильно снижается, а уровень безработицы находится на среднем для европейских стран уровне [13].

Согласно отчету Центра по развитию инноваций McKinsey Innovation Practice, перед Россией стоит амбициозная задача – повысить уровень конкурентоспособности за счет укрепления инновационной составляющей. Главная причина первостепенной значимости такого подхода – доказанная на основе опыта нескольких десятилетий несостоятельность других факторов роста. Таким образом, Россия, с ее многочисленными проблемами и глубокими экономическими и социальными противоречиями, вполне может и даже должна стать лидером в области инноваций не только для достижения более выгодных позиций на международной арене, но и для обеспечения благосостояния своего народа.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Чиркова, В. А. Место и роль Российской экономики в рейтинге ГИИ: учебное пособие/В.А. Чиркова.- Юрайт, 2019.- 125 с.
2. Глобальный инновационный индекс 2021 [Электронный ресурс]/ Global Innovation Index – 2019. - Режим доступа: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2019-report>.
3. Развитие инновационной политики в России на 2021 г. [Электронный ресурс]/Право и политика. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-innovatsionnoy-politiki-v-rossi>.
4. Никитская, Е.Ф. Систематизация проблем инновационного развития России: учебное пособие / Е.Ф. Никитская.-Вестник ЯрГУ, 2019.- 187 с.
5. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики 2018г. [Электронный ресурс]/ ЭКОНОМИКА.-Режим доступа: <http://www.finansy.ru/publ/north.htm>.
6. Наумова, И.В. Проблемы и перспективы инновационного развития территориальных социально-экономических систем: учебное пособие / И.В. Наумова.- Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2018. - 297 с.
7. Кузык, Б.Н., Кушлин, В.И., Петров, А.А., Яковец Ю.В. Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года с учетом мировых тенденций: учебное пособие / Б. Н. Кузык.- М.: Институт экономических стратегий, 2020. - 48 с.
8. Седьмая Рамочная Программа Европейского Союза 2020г. [Электронный ресурс]/Официальный сайт ЕС. - Режим доступа: <http://www.vsc.ac.ru/?module=Articles&action=view&aid=277>.
9. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2021 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. NQ 2227-р) [Электронный ресурс]/Инновационное развитие РФ. - Режим доступа: http://www.mii.ru/docs/rtf/strateg_innov_2021.pdf.
10. Тоффлер, О.О., Бурмистрова К.Ю. Инновационное развитие Российской Федерации: учебное пособие/О.О. Тоффлер.- М.: АСТ, 2021.- 795 с.
11. Фоломьев, А.Н. Переход к инновационному типу развития экономики: учебное пособие/А. Н. Фоломьев.- М.: Изд-во РАГС, 2019. - 364 с.
12. Цветков, А.Н. Современный менеджмент: синтезирующие идеи: учебное пособие / А.Н. Цветков. – СПб.: ГИЭУ, 2018.- 145 с.
13. Рамочная программа ЕС 2019-2021 гг. [Электронный ресурс]/Официальный сайт ЕС. - Режим доступа: <http://www.rsci.ru/grants/fonds/152.php>.

ASSESSMENT OF THE LEVEL OF COMPETITIVENESS OF RUSSIA AND ITS RELATIONSHIP WITH THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE NATIONAL ECONOMIC SYSTEM

Annotation. In the period of global «restructuring» of the economic space, widespread digitalization and comprehensive openness of national economies, only truly innovative approaches are able to provide states with a place in the new international arena. This problem can also be called urgent for the Russian economy, which remains characterized by acute territorial and sectoral imbalances along with a strong depreciation of fixed assets and a clear raw material orientation of economic activity. Diversification is becoming an issue of economic security, but other industries are unable to maintain the pace of economic growth, and factors such as labor and capital cannot play the role of a driver of growth without an innovative component. The following research methods were used: the method of data analysis and synthesis, the method of logical and comparative analysis, the method of classification.

Keywords: innovation, innovation potential, global innovation index, innovation policy, innovation «climate»

Ishchenko K.O.

E-mail: 010401karinka@mail.ru

Scientific adviser: Pilipenko V.V., senior lecturer

Donetsk National University

E-mail: v.pylypenko@donnu.ru

УДК: 338.246.025, 338.246.027

СОВРЕМЕННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ

Карпенко О.А.

*Научный руководитель: Левченко Л.В., к.э.н., доцент
«Академия для одаренных детей (Наяновой)»*

Аннотация. В работе рассматриваются основные перспективные направления, плановые значения и прогнозы интеллектуального и инновационного развития, а также социального развития и распространения и качественных трансформационных изменений под влиянием цифровизации. Приводятся сценарные планы развития региона. Подробное внимание уделяется отдельным сферам и направлениям развития: развитие цифровизации экономики области, дополнительные системные приоритеты обеспечения экономического роста и повышения конкурентоспособности экономики области, инновационной политики, обеспечение режима максимального благоприятствования развитию предпринимательства, демографического развития, повышения материального благосостояния.

Ключевые слова: стратегия, сценарный план, цифровизация, инновации, инвестиционная активность, софинансирование, венчурный фонд, геомаркетинг.

Самарская область выделяется своим промышленным потенциалом не только среди регионов Поволжья, но и в целом по России. Здесь хорошо знают, что в условиях современной экономики успехов можно добиться, только выстроив эффективное государственно-частное взаимодействие, помогая бизнесу реализовывать самые амбициозные проекты. Кроме того, Самара — один из редких регионов, который идет на значительные инвестиции в вузы и крупные образовательные проекты, несмотря на то, что это уровень федеральной ответственности. На сегодняшний момент важным для развития всей экономики области и планирования деятельности ее отдельных предприятий является проследить основные и значимые перспективные направления, плановые значения и прогнозы интеллектуального и инновационного развития, а также

социального развития и распространения и качественных трансформационных изменений под влиянием цифровизации. [2,3]

Перспективы, прогнозы и ожидаемые результаты развития экономики, а также социальной, культурной и общественной деятельности региона до 2030 года отражены в Стратегии социально-экономического развития Самарской области на период до 2030 года утверждена постановлением Правительства Самарской области от 12.07.2017 № 441 (в ред. постановления Правительства Самарской области от 17.09.2019 № 643). [8]

Стратегия социально-экономического развития региона – это документ стратегического планирования, определяющий приоритеты, цели и задачи государственного управления на уровне субъекта Российской Федерации на долгосрочный период. [9]

Для жителей регион должен стать территорией комфортного проживания с высоким человеческим потенциалом.

Для бизнеса — территорией с современной производственной инфраструктурой, благоприятным инвестклиматом и развитой информационной средой для генерации и воплощения новых идей.

Для жителей регион должен стать территорией комфортного проживания с высоким человеческим потенциалом

Для России регион должен позиционироваться как опорный регион страны в развитии науки, образования и промышленности, значимый центр компетенций в аэрокосмическом секторе и нефтехимии, крупнейший транспортный хаб.

В мировом же масштабе ему отводится роль значимого центра космических исследований и инжиниринга, образовательного центра в области технических наук и ключевого транспортного узла, который соединяет Европу и Азию и уникального центра рекреации и туризма.

По плану сейчас три горизонта развития региона. Первый горизонт — до 2020 года, в рамках которого есть необходимость реструктуризации экономики и создания благоприятных условий для бизнеса. К 2030 году целью является превратить регион в центр промышленных инноваций. Следующая веха — 2025 год, к этому времени регион должен стать ведущим производственным хабом, для этого необходимо сделать упор на разные отрасли и развитие производственных компетенций в этих направлениях. И к 2030 году хотим превратить регион в центр промышленных инноваций.

Многое из того, что было запланировано в предыдущей стратегии, было выполнено, несмотря на то, что она была написана в период, когда мы еще не подошли к кризису 2008 года. И это несмотря на то, что она была написана в период, когда экономика страны активно росла. Например, создание особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Тольятти» и технопарк в сфере высоких технологий «Жигулевская долина». Сегодня эти объекты реализованы и входят в тройку лучших в России. Произошло улучшение экономических показателей региона, например, за период с 2006 по 2016 год объем ВРП в сопоставимых ценах вырос на 18,6%, а в текущих ценах – более чем в 3 раза, объем промышленного производства на 9,7% в сопоставимых ценах, объем инвестиций в основной капитал – в 1,7 раза, а реальная заработная плата — в 1,4 раза.

Тогда мы еще не подошли к кризису 2008 года, не переживали 2014 год и трансформации, которые сегодня происходят, в т.ч., сложности с привлечением иностранных инвесторов. Поэтому стратегию пришлось корректировать. Тем не менее, цели, ключевые приоритеты развития региона из предыдущей стратегии мы сохранили и в новом документе. Но в новой стратегии учли разные сценарии развития.

Прежде всего существует 5 сценариев развития региона, которые определялись в зависимости от двух факторов: первый фактор — это конъюнктура мирового рынка

энергоносителей, второй — это качество институциональной среды в стране. По этим критериям, соответственно, мы прогнозировали наши варианты.

Безусловно, есть целевой сценарий, и то, к чему нужно стремиться — это лидер промышленных инноваций, и есть базовые сценарии, на случай, если ситуация в макроэкономике будет та, которую мы наблюдаем сегодня. Но даже в оптимистичных сценариях мы сильно не рассчитывали на значительное улучшение макроэкономики.

Базовый сценарий, по которому ВРП в 2030 к 2015 в сопоставимых ценах должен увеличиться в 1,5 раза, а среднегодовой темп роста ВРП в 2016 – 2030 годах в сопоставимых ценах – составить 102,6 %.

Целевой сценарий, по которому ВРП в 2030 к 2015 в сопоставимых ценах должен увеличиться в 1,8 раза, а среднегодовой темп роста ВРП в 2016 – 2030 годах в сопоставимых ценах – составить 104 %.

Сценарий «Лидер промышленных инноваций», по которому ВРП в 2030 к 2015 в сопоставимых ценах должен увеличиться в 2,1 раза, а среднегодовой темп роста ВРП в 2016 – 2030 годах в сопоставимых ценах – составить 105 %.

Сценарий «Борьба за выживание», по которому ВРП в 2030 к 2015 в сопоставимых ценах должен увеличиться в 1,1 раза, а среднегодовой темп роста ВРП в 2016 – 2030 годах в сопоставимых ценах – составить 100,5 %.

Сценарий «Трансформация», по которому ВРП в 2030 к 2015 в сопоставимых ценах должен увеличиться в 1,2 раза, а среднегодовой темп роста ВРП в 2016 – 2030 годах в сопоставимых ценах – составить 101,3 %.

Все сценарии так или иначе предполагают рост ВРП и не учитывают того, что за период пандемии 2020-2021 произошло его снижение и теперь требуется его ускоренный восстановительный рост.

В Стратегии прописаны 3 стратегические цели и задачи социально-экономического развития региона до 2030 года

Первая цель – обеспечение экономического роста и повышение конкурентоспособности экономики области. Ее задачи: повышение производительности труда, развитие малого и среднего предпринимательства, повышение инвестиционной активности и привлечение новых инвесторов, поддержка экспортно ориентированных предприятий, поддержка инновационной активности и развитие новых перспективных секторов, обеспечение доступа к профессиональным кадрам и финансовым ресурсам.

Ожидаемая продолжительность жизни 2030 г. Должна составить 80 лет (для сравнения в 2016 – 71,1 лет), уровень бедности к 2030 г. – 5,3% (для сравнения в 2016 – 13,6%), реальные располагаемые доходы (2030 г. к 2015 г.) должны вырасти в 1,4 раза.

Доля граждан, систематически занимающихся физкультурой и спортом 2030 г. должна составить 58,6% (2016 – 32%), обеспеченность населения жильем 2030 г. – 33,5 кв. м на чел. (2016 – 25,6 кв. м.)

Вторая цель – улучшение качества жизни населения области. К числу ее задач относятся: создание новых высокопроизводительных рабочих мест, повышение уровня доходов населения, развитие социальной инфраструктуры и создание благоустроенной среды проживания, улучшение экологической ситуации в регионе, развитие Самарско-Тольяттинской агломерации.

Объем ВРП ожидаемо вырастет в 1,8 раз, промышленное производство – в 1,7 раз, производство с/х продукции – в 1,8 раз.

Третья цель – повышение эффективности органов власти Самарской области. Задачи: увеличение доходной базы, сохранение сбалансированности бюджета и повышение эффективности бюджетных расходов, снижение административных барьеров и повышение качества государственных услуг, повышение эффективности

институтов развития, обеспечение эффективного взаимодействия с органами местного самоуправления и межмуниципального взаимодействия.

Доля расходов на органы государственной власти от общего объема консолидированного бюджета области в 2030 г. должна составить 1,5% в сопоставимых ценах (для сравнения в 2016 – 2,1%), доля населения, положительно оценивающего деятельность органов исполнительной власти 2030 г. – 60% (в 2016 – 44,2%).

Среди основных стратегических направлений развития Самарской области, в которые входят основные сферы и отрасли социально-экономического развития, выделяются: [5,7]

- Улучшение качества жизни населения Самарской области
- Демографическое развитие
- Образование, здравоохранение, социальная защита
- Культура, физическая культура и спорт
- Повышение материального благосостояния
- Улучшение экологической ситуации, ЖКХ
- Обеспечение экономического роста, повышение конкурентоспособности и развитие цифровизации экономики области
- Развитие приоритетных кластеров (автомобильный, аэрокосмический, нефтехимический, пищевой)
- Развитие новых отраслевых сегментов и высокотехнологичных производств (медицина и фармацевтика, туризм, малотоннажная химия, перспективные высокотехнологичные производства в рамках новых рынков)
- Развитие инфраструктуры (транспорт и логистика, цифровизация)
- Формирование благоприятного инвестиционного климата
- Поддержка малого и среднего бизнеса
- Инновационное развитие
- Дополнительные системные приоритеты
- Внешнеэкономическая и межрегиональная деятельность

Рассмотрим подробнее отдельные сферы и направления развития.

Развитие цифровизации экономики области. К числу ее стратегических направлений относятся:

- Реализация национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» в регионе,
- Создание глобальной конкурентоспособной инфраструктуры передачи, обработки и хранения данных преимущественно на основе отечественных разработок,
- Внедрение сквозных цифровых технологий и платформенных решений преимущественно на основе отечественных разработок в приоритетных отраслях экономики и социальной сфере,
- Внедрение цифровых технологий и платформенных решений в сферах государственного управления, развития городского хозяйства и оказания государственных услуг,
- Обеспечение подготовки высококвалифицированных кадров для цифровой экономики,
- Обеспечение информационной безопасности.

Ожидаемые результаты к 2030 г.: увеличение доли домохозяйств, имеющих широкополосный доступ к сети Интернет, до 97,5%; повышение уровня проникновения сети Интернет в Самарской области до 90%; увеличение количества подготовленных (переподготовленных) IT-специалистов до 7,5 тыс. человек в год.

Указываются *дополнительные системные приоритеты обеспечения экономического роста и повышения конкурентоспособности экономики области*: формирование благоприятной конкурентной среды, повышение производительности труда, развитие импортозамещения. В качестве задач определены: реализация национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» в регионе, рост реального сектора экономики, повышение конкурентоспособности экономики, повышение экономической эффективности региональных товаропроизводителей, повышение удовлетворенности потребителей, интеграция региональных производителей в межрегиональные и международные производственные цепочки.

Отметим основные приоритеты реализации *инновационной политики*:

Технопарк «Жигулевская долина» – содействие развитию проектов резидентов.

Инновационный фонд – поддержка проектов на условиях софинансирования со стороны индустриальных партнеров, акселерация стартапов, популяризация технологического предпринимательства.

Региональный центр инноваций – содействие предпринимателям в получении федеральных и региональных инструментов поддержки.

Региональный центр инжиниринга ГАУ «ЦИК СО» – оказание услуг СМСП в сфере инновационной деятельности.

Венчурный фонд Самарской области – поддержка компаний с потенциалом быстрого роста, расширение портфеля проектов.

Отметим также основные направления инвестиционной стратегии развития Самарской области.

Институты развития – трансформация инвестиционных институтов развития, в том числе создание дома предпринимателя/инвестор.

Брендинг региона – продвижение региона и развитие бренда Самарской области.

Геомаркетинг – анализ инвестиционных ниш региона и определение дополнительных направлений инвестирования.

Инфраструктура – создание новых и развитие инвестиционных площадок.

Деловой климат – снижение административных барьеров для бизнеса.

Меры поддержки – совершенствование государственной поддержки: трансформация института кураторства; оптимизация налоговых льгот; внедрение эффективного субсидирования; развитие государственно-частного партнерства; поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства.

Цифровизация инвестиционной экосистемы перевод всех государственных услуг в электронный вид; бесшовный документооборот.

Всего в Стратегии социально-экономического развития Самарской области 62 стратегических проекта. [8,9]

Обеспечение режима максимального благоприятствования развитию предпринимательства

Целью является развитие малого и среднего бизнеса в целях обеспечения конкурентных преимуществ региональной экономики. В качестве задач отметим: повышение эффективности инфраструктуры поддержки, формирование рыночных ниш для бизнеса, повышение производительности труда, развитие кооперации, развитие системы поставщиков, стимулирование технологического развития, укрепление кадрового потенциала малых и средних предприятий, улучшение доступности финансирования, пропаганда и популяризация предпринимательской деятельности, вовлечение молодежи, снижение административных барьеров, налоговое регулирование, совершенствование системы поддержки.

Стратегические направления: реализация национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской

инициативы» в регионе, создание благоприятных условий, стимулирующих граждан к осуществлению самостоятельной предпринимательской деятельности, приоритетная поддержка деятельности МСП сферы производства, социальной сферы, предоставления услуг, создание комфортных условий деятельности субъектов малого бизнеса.

Ожидается увеличение численности занятых в сфере малого и среднего предпринимательства, включая ИП, до 550 тыс. человек в 2030 году.

Далее отметим основные задачи *демографического развития*: реализация проектов «Демография», «Здравоохранение», повышение уровня рождаемости и улучшение благосостояния семей, сокращение уровня смертности и улучшение здоровья населения, сохранение здоровья граждан и повышение качества их жизни, повышение миграционной привлекательности области.

Прогноз численности населения Самарской области до 2030 года, тыс. чел. (целевой сценарий) 3 119,1 тыс. чел. по сравнению с 2015 – 3 209,1 тыс. чел. (Таблица 1).

Таблица 1.

Изменение возрастной структуры населения, в % от общей численности

Показатели, %	2018	2030
моложе трудоспособного	17,4	14
в трудоспособном возрасте	55,2	61,2
старше трудоспособного	27,4	24,8

Ожидаемая продолжительность жизни населения к 2030 – 80 лет по сравнению с 2018 – 72,31 лет.

Теперь укажем стратегические направления *повышения материального благосостояния*: реализация национальных проектов на территории Самарской области, формирование на территории региона массового среднего класса, создание новых высококвалифицированных рабочих мест, рост производительности труда, развитие профессионального образования всех уровней, повышение экономической активности за счет малого бизнеса, развитие торговой инфраструктуры, создание условий для обеспечения населения качественными услугами, создание эффективной системы социальной поддержки, доведение обеспеченности жильем населения и его комфортности до стандартов европейских стран.

К 2030 году ожидается повышение уровня реальных располагаемых доходов населения в 1,4 раза (к 2015 году), реальной заработной платы – в 1,6 раза; сокращение численности населения с доходами ниже величины прожиточного минимума (абсолютная бедность) до 5,3%; сокращение численности населения с уровнем доходов, не превышающим 40% среднего дохода по региону (относительная бедность), до уровня стран Европейского Союза – 12-13%; повышение уровня развития человеческого потенциала. Подробно прописаны цели, стратегические направления и ожидаемые результаты развития основных сфер жизнедеятельности общества: образования, здравоохранения, культуры и спорта, социальной сферы, институтов гражданского общества, развития экологии, территориально-пространственное совершенствование.

В соответствии с Распоряжением Губернатора Самарской области от 30.12.2021 № 417-р «Об утверждении Перечня товарных рынков для содействия развитию конкуренции в Самарской области, Плана мероприятий («дорожной карты») по содействию развитию конкуренции в Самарской области на 2022 - 2025 годы и признании утратившими силу отдельных распоряжений Губернатора Самарской области» предусмотрено создание институциональной среды, способствующей внедрению инноваций и увеличению возможности хозяйствующих субъектов по внедрению новых технологических решений, которое предполагает формирование и ведение перечня инновационной, высокотехнологичной продукции и технологий

Самарской области в целях стимулирования спроса на инновационную, высокотехнологичную продукцию и технологии, производимые на территории области.

Постановлением Правительства Самарской области от 23.08.2021 № 607 «Об утверждении порядка определения объема и условий предоставления субсидий государственному автономному учреждению Самарской области «Центр инновационного развития и кластерных инициатив» предусмотрены субсидии на организацию и проведение мероприятий в сфере развития инноваций (выставок, конференций, семинаров, переговоров, совещаний, форумов, конкурсов, смотров) в соответствии с абзацем вторым пункта 1 статьи 78.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации». Субсидия предоставляется учреждению в целях финансового обеспечения и (или) возмещения понесенных в текущем финансовом году расходов на организацию и проведение мероприятий в сфере развития инноваций (выставок, конференций, семинаров, переговоров, совещаний, форумов, конкурсов, смотров) по следующим направлениям: - организация мероприятий в сфере развития инноваций (выставок, конференций, семинаров, переговоров, совещаний, форумов, конкурсов, смотров), проводимых учреждением, в том числе с его участием; - организация участия резидентов технопарков, участников кластеров, субъектов инновационной деятельности в мероприятиях в сфере развития инноваций (выставках, конференциях, переговорах, совещаниях, форумах, конкурсах, смотрах), проводимых иными организаторами.

Таким образом, к 2030 году по результатам реализации Стратегии ожидается, что Самарская область должна стать крупнейшим промышленным регионом России, территорией комфортного проживания с высоким человеческим потенциалом, крупнейшим центром космических исследований, ключевым транспортным узлом, соединяющим Европу и Азию, регионом с современной производственной, транспортной и социальной инфраструктурой, одним из наиболее привлекательных субъектов РФ для инвестирования и создания новых бизнесов, а также уникальным центром рекреации и опорным регионом России в развитии науки, образования.

В основе действий Правительства Самарской области лежит серьезный анализ. При разработке Стратегии развития Самарской области до 2030 организовали большое количество стратегических сессий – по каждому отраслевому направлению, инфраструктуре, социальному блоку, провели большой объем исследований и опросов населения и предпринимателей.

В Самарской области активно развивается дуальное образование. Это же важно, когда предприятия не просто берут человека, которого выпустил колледж или университет, а участвуют в этом процессе с самого начала. Уже сейчас в этой работе участвуют 28 образовательных организаций и 100 предприятий. Важно, когда предприятия не просто берут человека, которого выпустил колледж или университет, а участвуют в процессе обучения. Сейчас запущен проект с Агентством стратегических инициатив по региональному стандарту кадрового обеспечения промышленного роста. В него вовлечено около десятка компаний, в первую очередь, занимающихся авиационным и космическим машиностроением.

Сейчас Правительством области сделан прогноз кадровых потребностей экономики до 2022 года. Глобальная цель — прийти к тому, чтобы помочь каждому школьнику прорисовать его будущую профессиональную траекторию на 10-15 лет.

Для этого промышленные предприятия, которые составляют костяк экономики, уже сегодня начинают формулировать свои требования к ребятам, которые должны к ним прийти через 5-10 лет. Это сложно, ведь не у каждого предприятия своя стратегия прописана, они сами не до конца понимают, что будет с их отраслями через 10-20 лет.

Наряду с этим уже третий год действует программа для молодежи «Ты — предприниматель». За 3 года свыше 2000 молодых людей прошли обучение по основам

бизнеса. В результате, например, за два последних года в Самарской области появилось более 200 новых компаний, каждая из которых создала новые рабочие места, а регион стал четвертым в России по показателям среди 60 регионов, реализующих федеральную программу «Ты – предприниматель».

Проводится 150-200 мероприятий для молодежи в год по линии инноваций и высокотехнологичного предпринимательства. Это разные программы, в результате которых человеку или команде помогают найти идею, упаковать ее в проект, собрать команду, сделать обоснование, краш-тесты идеи и так далее, до привлечения финансирования проекта – грантового либо венчурного.

Это всё требует построения хорошего взаимодействия между государством, бизнесом и наукой. Правительство региона активно продвигает интересы самарских университетов, их проекты среди бизнеса и промышленных предприятий, которые работают на территории региона. Также стремимся развивать недостающие компетенции самарских университетов, реализуя совместные образовательные программы с ведущими университетами Москвы и Санкт-Петербурга.

Ориентируясь на будущее, Правительство Самарской области реализует стратегический проект создания научно-образовательного и технико-внедренческого комплекса «Гагарин-центр» и проект по созданию национального инжинирингового центра в Тольятти. Для нас это — удержание молодежи, поддержка конкурентоспособности наших предприятий, это прорывные продукты и технологии, которые должны появиться.

В Самарской области сформирована следующая инфраструктура поддержки предпринимательства: фонд «Региональный центр поддержки предпринимательства Самарской области», Информационно-консалтинговое агентство Самарской области, Гарантийный фонд Самарской области, Инновационный фонд Самарской области. В том числе Правительством региона сформирована серьезная финансовая программа – она с 2009 года ежегодно составляла от 500 до 700 миллионов рублей. Это большая программа поддержки, которая позволяла поддерживать в том числе и начинающих предпринимателей, которые только создают бизнес. В итоге количество предпринимателей растет, за первое полугодие текущего года рост составил 6,4%.

Правительство области поддерживает малый бизнес через разные инструменты. Были в том числе реализованы отдельные муниципальные программы в зависимости от того, что наиболее актуально в конкретном муниципалитете. Активно поддерживается развитие малого бизнеса в моногороде Тольятти.

При создании новых производств или привлечении инвесторов проводится анализ межотраслевых балансов. И если, например, внутри региона есть сырьевые потоки, то значит есть возможность организовать новое производство. Или если где-то есть большой спрос, начинается работа по выводу нашей продукции на экспортные рынки. Таким образом Правительство помогает нашим компаниям открывать новые ниши.

Другой пример в части создания новых компетенций: после анализа возможностей поставщиков автокомпонентов увидели, что у большинства нет собственного инжиниринга для разработки новых компонентов, и им надо заказывать где-то дорогостоящие услуги. Поэтому создали региональный центр инжиниринга, который помогает сегодня нашим поставщикам получить компетентные услуги либо бесплатно, либо с минимальным софинансированием. Речь идет про цифровое проектирование, прототипирование, высокоточные измерения и обратный инжиниринг, цифровые и инструментальные испытания до выпуска опытного образца и сопровождения подготовки производства.

В регионе работает постоянно действующая совместная группа с Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства. Работает постоянно

действующая совместная группа с Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства, где мы вместе рассматриваем все проекты. Одновременно, в рамках работы совместной группы, эти проекты рассматривают банки.

В результате этой работы Правительство Самарской области помогает предпринимателям быстрее пройти путь до получения кредита от крупного банка.

Кроме того, в регионе создана система консультирования предпринимателей. Это вопросы обучения по разным направлениям, таким, как бухучет или правовые, юридические вопросы. В регионе создана система консультирования предпринимателей: от выбора формы налогообложения до организационно-правовых форм. Работает горячая линия, на которую любой предприниматель может позвонить, и сотрудники Информационно-консалтингового агентства сопровождают его на протяжении всей проверки – что можно говорить, какие документы нужно давать, какие не надо. В муниципалитетах проводятся семинары, когда меняется законодательство, учим предпринимателей как правильно ориентироваться в новых законах.

Выживаемость поддержанного грантами нового бизнеса через три года составляет от 60% до 70%. Только каждый четвертый выигрывал конкурс и создавал предприятие. Выживаемость поддержанного финансами бизнеса через три года составляет от 60% до 70%. Что касается консультирования, то ежемесячно сайты инфраструктуры посещает до 50 тысяч предпринимателей, было и до 70 тысяч. При том, что их общая численность около 130 тысяч. В итоге Правительству Самарской области удалось предложить форму поддержки для предпринимателей, которые находятся на разных этапах своего развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анисимова В.Ю. Направления развития инновационного потенциала Самарской области // Промышленная политика: глобализация, инновации, устойчивость. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. Под общ. ред. Н.М. Тюкавкина. 2018. С. 6-14
2. Карпенко О.А. Развитие интеллектуального инновационного капитала в современной экономике Самарской области // Ученые записки Тамбовского отделения РСОМ. 2021. № 21. С. 37-43.
3. Карпенко О.А. Развитие социальных инновационных проектов Самарской области // Актуальные проблемы экономики, учета, аудита и анализа в современных условиях. Сборник научных статей Международной научно-практической конференции. Научное издание. Курск, 2021. С. 41-45.
4. Кемайкин П.В. Перспективы развития социально-экономической политики самарской области // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2018. № 4. С. 213 – 216
5. Научно-инновационный потенциал. Правительство Самарской области Режим доступа: https://www.samregion.ru/economy/inn_potencial/
6. Подборнова Е.С. Характеристика инновационной деятельности Самарской области // Вестник Самарского университета. 2019 Том 1. № 1. С. 43-47
7. Самара: промышленная, научная, инновационная Режим доступа: <http://2035.media/2018/04/13/samara/>
8. Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2030 года утверждена постановлением Правительства Самарской области от 12.07.2017 № 441 - Доступ из справ. – правовой системы «КонсультантПлюс»
9. Стратегия социально-экономического развития Самарской области на период до 2030 года Министерство экономического развития и инвестиций Самарской области Режим доступа: https://economy.samregion.ru/programmy/strategy_programm/proekt_strateg/
10. Тюкавкин Н.М., Подборнова Е.С., Калиниченко М.В. Особенности инновационного развития промышленного комплекса Самарской области // Инновационная деятельность. 2018. № 1 (44). С. 35 - 41

MODERN ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE SAMARA REGION

Annotation. The paper considers the main promising directions, planned values and forecasts of intellectual and innovative development, as well as social development and the spread and qualitative transformational changes under the influence of digitalization. Scenario plans for the development of the region are given. Detailed attention is paid to certain areas and directions of development: the development of digitalization of the regional economy,

additional systemic priorities for ensuring economic growth and increasing the competitiveness of the regional economy, innovation policy, ensuring the regime of maximum favorability for the development of entrepreneurship, demographic development, improving material well-being.

Keywords: strategy, scenario plan, digitalization, innovation, investment activity, co-financing, venture fund, geomarketing.

Karpenko O.A.

Scientific adviser: Levchenko L.V. Ph.D., Candidate of Economics, docent
Senior Researcher at GBNOU SO "Academy for Gifted Children (Nayanova)"
E-mail: Olga180008@yandex.ru

УДК 339.5

ФИНАНСОВАЯ СИСТЕМА БРАЗИЛИИ

Кацель К.В., Бузулук А.А.

*Научный руководитель: Грузан А.В. к. э. н., доцент
ГБОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В данной статье рассматриваются как теоретические аспекты финансовой системы Бразилии, так и фактическое состояние в данной сфере финансовой системы. Также исследуются особенности финансовой системы Бразилии на современном этапе, выявление современного состояния финансовой системы Бразилии; изучение теоретических основ финансовой системы Бразилии, описание структуры банков, выявление современного состояния.

Ключевые слова: инвестиционные банки, коммерческие банки, сберегательные банки, рынок капитала.

Постановка проблемы. В условиях современной глобализации экономики финансовая система набирает популярность. Во-первых, это связано с тем, что всевозможные виды банков создают открытую конкуренцию, препятствуют рыночным монополиям и картелям участников, фиксируют цену на капитал и акции. Также банки, финансовые фонды и биржи позволяют оперативно продавать большие объемы золота, акций и других финансовых активов. Особенно это касается проблемы современного мира - острой нехватки времени с огромными объемами информации и торговли. На сегодняшний день финансовый рынок активно действует в сети интернет, что позволяет совершать сделки из любой точки земного шара. В этой связи исследование международных торговых аукционов является важным аспектом и требует детального рассмотрения.

Значение проблемы. Финансовый рынок можно определить, как совокупность формальных и неформальных институтов, предоставляющих финансовые услуги домохозяйствам, предпринимателям и другим финансовым институтам. Максимально обобщенно финансовый рынок рассматривается как система, состоящая из двух структурных элементов – рынка банковских услуг и прочих финансовых посредников (intermediaries), например, страховых компаний, и рынка ценных бумаг. Такой подход оправдан тем, что именно на эти сегменты приходится наибольший удельный вес в структуре финансового рынка в большинстве стран мира. Кроме того, более высокая

степень детализации, на наш взгляд, была бы целесообразна только, если ставится цель – подробно анализировать состояние самого финансового рынка, абстрагируясь от его влияния на экономический рост. Также необходимо отметить, фокусирование внимания именно на рынке банковских услуг и ценных бумаг в целом соответствует практике научного анализа влияния финансового рынка на экономический рост и деловые циклы.

Современное состояние решения проблемы. В целом финансовая система состоит из теоретических исследований учёных, изучавших эту концепцию и её влияние на развитие экономики стран, в частности, и на международную торговлю в целом, а также практических исследований по данной тематике. Однако обширная исследовательская база не содержит систематически структурированного описания и анализа всех институтов, функционирующих в рамках финансовой системы. Таким образом, используя уже известные знания вместе с новыми, можно продолжать изучать финансовую систему Бразилии для международной торговли и её влияние на мировую экономику [1].

Цель исследования: Сформировать целостное представление о структуре, принципах работы и особенностях организации банков, бирж и фондов, функционирующих в рамках финансовой системы Бразилии. Кроме того, целью статьи являются не только в изучении основных понятий в этой области, видов, организационных форм банков, но и в выявлении глобальных тенденций и принципиальных различий между банками, биржами и фондами.

Основные результаты исследования. Бразилия - признанный лидер по уровню развития науки и технологий в Южной Америке. Финансовая система Бразилии регулируется Законом о финансовой системе, принятым в 1965 году. Этот закон также определяет роли и функции Национального денежно-кредитного совета (CMN) и Центрального банка Бразилии. CMN отвечает за денежно-кредитную политику, надежность финансовых организаций и инструментов. Целью ЦББ является обеспечение стабильной покупательной способности бразильской валюты и устойчивости финансовой системы.

ЦББ отвечает за реализацию направлений политики CMN, а также за лицензирование финансовых организаций и надзор за ними, эмиссию денежных знаков (банкнот и монеты) и управление денежной массой в обращении. ЦББ также уполномочен вмешиваться в управление финансовыми организациями, устанавливать над ними специальное административное управление или инициировать их внесудебную ликвидацию.

Масштаб банковского сектора Бразилии превышает объем ВВП страны в 1,3 раза. Надо отметить, что банковский сектор лидеров развивающихся стран характеризуется достаточно высокой степенью концентрации.

Наиболее высокий уровень концентрации в Бразилии, где доля пятёрки крупнейших банков в совокупных банковских активах составляет 75% (в Китае - 56%, России - 48%, Индии - 41%).

Основными получателями заемных средств в Бразилии являются: промышленность, физические лица, торговля, сельское хозяйство, жилищное строительство.

В настоящее время, в Бразилии функционирует приблизительно 180 частных коммерческих банков (включая банки широкого спектра деятельности), при этом почти у 80 из них депозиты превышают 100 миллиардов долларов.

В дополнение к коммерческим банкам существует приблизительно 30 коммерческих правительственных Банков развития и Банков общественных сбережений, а также выдачи ссуд учреждениям, 20 Инвестиционных банков, и многие другие финансовые учреждения. Это - нормальная практика в условиях рынка, для поддержания банковских отношений с достаточным числом различных банков и в целях обеспечения доступа к нескольким альтернативным источникам финансирования.

Некоторые бразильские штаты и области образовали Банки развития, цель которых состоит в том, чтобы помочь определенным сегментам, которые важны для государственной или региональной экономики. Помощь банков состоит, прежде всего, в предоставлении резидентским компаниям доступа к программам BNDES (Федеральный Банк развития). У некоторых из этих банков развития есть стимулирующие программы для специфических местных потребностей.

С 1988 года Центральный Банк позволил финансовым учреждениям действовать, как Банки широкого спектра деятельности. Они являются единственными банками, уполномоченными осуществлять широкий диапазон розничных и оптовых банковских сделок, выполняющихся через различные операции, включая иностранную валюту, действия фондового рынка, сбережения и ссуды, управление индивидуальными сбережениями и финансирование жилья или общественных работ через систему финансирования жилья.

Ранее, финансовые учреждения были обязаны специализироваться только на определённых действиях, например, коммерческое банковское дело, инвестиционное банковское дело, потребительские финансы, маклерство, и т.д [2].

Операции, разрешенные для Банков широкого спектра деятельности, зависят от программ, действующих в виде правил, применимых к специализированным учреждениям. Автоматически широкий перечень правил предоставляется всем подобным банкам, за исключением банков с лизинговой программой, которым не позволяется работать в области долговых обязательств. Банки широкого спектра деятельности имеют наибольшую ставку депозита и осуществляют банковские операции по займам.

Коммерческие банки уполномочены проводить отдельные операции и оптовые банковские и валютные сделки. Коммерческие банки являются самым старым и самым важным типом финансового учреждения до создания Банков широкого спектра деятельности. Они - основной депозит частного сектора, имеющие монополию на операции с определенным типом депозитов.

Коммерческий банк - это ведущее учреждение в финансовом конгломерате. В последние годы большинство Коммерческих банков было преобразовано в Банки широкого спектра деятельности и расширило свой диапазон банковских операций и область услуг. Коммерческие банки могут выпускать свидетельства или квитанции депозита, предлагать различные типы финансирования в национальной или

иностранной валюте, участвовать в обороте ценных бумаг на финансовых рынках и управлять общими фондами и ценными бумагами инвестиций от имени третьих лиц.

В Бразилии представлены ведущие международные платежные сети кредитных карт, а также многочисленные карты, находящиеся в национальной собственности. Операторы карт не классифицируются, как финансовые учреждения в Бразилии; они просто управляют картами от имени конкретных банков [3].

Однако, в некоторых случаях операторы карт, а не банки берут на себя риск кредита, и соответственно, заинтересованы в расширении рынка, на контрасте по отношению к обычной договоренности в странах, входящих в Организацию Экономического Сотрудничества и Развития (OECD).

Чтобы защитить кредиторов, банкам запрещено выпускать свидетельства депозита со скидкой, или скупать обратно свои собственные депозиты при подошедшем сроке выплаты платежа. Однако, у банка часто бывает филиал дилера ценных бумаг, которому позволяют осуществлять сделки с депозитами его учредителя.

Инвестиционный банк отличается от Коммерческого банка тем, что не принимает депозитные требования, но может осуществлять действия фондового рынка. Это - частные учреждения, основанные в соответствии с Законом о Рынке Капитала 1965 года, чтобы действовать как поставщики среднего и долгосрочного рабочего капитала корпоративным заемщикам. Они получают свои фонды через свободно обращающиеся депозитные сертификаты с фиксированным сроком, от операций повторного прохода (внутренние ссуды валюты, базируемые по входным ссудам иностранной валюты) с Правительственными Банками развития и агентствами, от иностранных банков на основании Решения 63 (иностранная ссуда валюты), и через выпуск долговых обязательств. Большинство Инвестиционных банков действует, как часть финансовых конгломератов, и их ссуды обычно обслуживают большие, долгосрочные потребности главных клиентов конгломерата. Подписание и операции по обратному договору аренды также может быть частью их действий.

. Под названием «Сберегательные банки» функционируют многие учреждения, которые преимущественно вовлечены в операции индивидуальных сбережений и финансирование жилья через систему кредитования жилья. Основные учреждения в этом секторе – подчиняющиеся Правительству *CaixaEconomica Federal* и *Nossa Caixa Nosso Banco do Sao Paulo*. Также к Сберегательным банкам обычно причисляют Сберегательные и Ссудные банки, Ассоциации сбережений и займов.

Сберегательные депозиты являются традиционными средствами сбережений для рабочего класса и иногда становятся привлекательными для искушенных инвесторов в индивидуальные внутренние займы, что принесло большие потери бразильской финансовой системе в прошлые годы, из-за очень большого несоответствия в суммах заимствования и возврата. В условиях экономических потерь 80-х годов, правительство обычно либо «замораживало» вклады, либо выплачивало проценты за счет средств, полученных в качестве выплат по ссудам, препятствуя тем самым лишнему потребительскому спросу.

Кредитные компании предоставляют ссуды физическим лицам для покупки потребительских товаров и автомобилей. Некоторыми из крупнейших

компаний управляют автомобильные предприятия и руководители сети универмагов. Кредитные компании также предоставляют финансирование индустриальным компаниям, с целью покупки производственных машин и оборудования в местном масштабе (финансирование не может предоставляться для покупки иностранного оборудования). Финансирование - полученные через продажу векселей деньги на рынке внутренних и международных банков, которые во всех практических целях функционируют, как временные депозиты.

Множество бразильских штатов и областей учредили Банки развития, чьи цели состоят в том, чтобы помочь определенным сегментам, которые важны для государственной или региональной экономики. Это достигается, прежде всего, за счет того, что Банки развития помогают резидентским компаниям получить доступ к программам BNDES.

У некоторых из Банков развития есть стимулирующие программы для специфических местных потребностей. Созданные для ускорения экономического развития, но находящиеся под политическим влиянием, эти принадлежащие государству банки периодически испытывают потребность помощи со стороны Федерального Правительства [4].

Иностранные банки, желающие предложить банковские услуги за границей, могут открыть Представительный офис в Бразилии. Представительные офисы не могут осуществлять банковские операции, кроме операций по связи потенциальных бразильских заемщиков с иностранным головным банком, и осуществления действий местного представителя головного банка. Ссуды должны финансироваться и заказываться вне Бразилии, а офис не может принимать депозиты или другие связанные с банковским делом долги в любой форме. Представительные офисы могут получить комиссии, уплаченные на территории Бразилии в бразильской валюте. Эти комиссии погашаются в соответствии со сроками и условиями ссуд, которые устанавливаются для иностранной валюты, и подлежат одобрению Центробанком Бразилии.

Бразильский фондовый рынок регулируется Бразильской Комиссией Обмена Ценных бумаг (CVM). Основная активность - финансовый фьючерс и ставки на основные товары потребления, такие как металлы, зерно, мясо, а также продажа и обмен валюты. В свете высоких темпов инфляции личные фонды, доступные для инвестиций, традиционно задействованы в сфере недвижимости и в индексированных сберегательных депозитах, каждый из которых обеспечивает сохранение средств в условиях инфляции. Стабильность доходов, исторически не наблюдается на рынке акций в течение длительных периодов.

Будущие (фьючерсные) рынки в Бразилии включают:

- Фьючерс. Стороны заключают договоры и производят урегулирование вопросов по операциям или обязательствам, которые будут иметь место в будущем. Положения приобретенного контракта ежедневно порождают последствия в виде финансовой прибыли или потери, при этом любая операция должна быть гарантирована депозитом.

- Споты и фьючерсные опции. Одна сторона приобретает у другой право купить или продать товар, или будущие контракты, до или в определенный срок, по согласованной цене.

- Форвардный контракт. Операция, сходная с фьючерсом, но не предусматривающая фьючерса и дополнительного урегулирования контракта.

- Спот-контракт на непосредственное урегулирование определенных товаров потребления. Фьючерсы и другие финансовые инструменты, располагающие проверенной информацией относительно фактического уровня цены при осуществлении сделок в режиме реального времени.

- Обмен Валюты. Финансовая операция, осуществляя которую две стороны соглашаются на производство будущих платежей в различных валютах. Компании «играют» на разнице курсов валют в течение определенного периода. Эти операции могут быть выполнены на уровне валютной биржи или непосредственно между финансовыми учреждениями.

Вывод. Большинство ведущих банков Бразилии являются универсальными финансовыми институтами и с учетом либерального законодательства в сфере проведения международных операций осуществляют весь спектр банковских услуг, включая кредитование, торговое финансирование, международные расчеты, операции на денежных рынках, синдицирование, операции с физическими лицами.

Рейтинги ведущих банков находятся на уровне BB-; B (Fitch), B+; B (S&P), что соответствует суверенному страновому рейтингу Бразилии. При этом необходимо отметить сегодняшний высокий уровень технической оснащенности банков, применение последних достижений IP-технологий, высокий уровень подготовки кадрового состава.

Хотя ЦБ Бразилии и не является органом государственной власти, его полномочия по своей правовой природе относятся к функциям государственной власти, поскольку их реализация предполагает применение мер государственного принуждения. В части нормотворчества Центробанк обладает исключительным правом по изданию нормативных актов, обязательных для федеральных, региональных и местных органов государственной власти по вопросам, отнесенным к его компетенции.

На текущий период, как показывает анализ 10 крупнейших бразильских банков, объем прибыли, полученной ими от кредитных операций, в среднем на 10% опережает доходы, получаемые от операций с государственными долговыми облигациями. Стоит отметить в целом суммарный рост депозитов, объемов выдаваемых кредитов, рост количества филиалов банков и числа служащих, занятых в банковском секторе, при этом на долю 50 крупнейших банков приходятся 97% указанных показателей.

Сегодня реформа банковской системы Бразилии проводится также при активном участии государства. И хотя в последние годы заметно возросло влияние частных банков в кредитно-финансовой сфере страны, объемы активов которых (Banco Bradesco, Banco Itau) сравнимы с активами банков с государственным участием, последние, как правило, превосходят частные банковские структуры (доля кредитов, предоставляемых государственными кредитными учреждениями, в общей сумме кредитов превосходит 50%).

Государственные банковские учреждения образуются федеральным правительством или правительствами штатов и полностью им подконтрольны. Банки штатов подконтрольны региональным органам исполнительной власти и осуществляют финансирование проектов в сфере городской и сельской инфраструктуры, а также долгосрочное кредитование в промышленности, торговле и сельском хозяйстве. На сегодняшний день они обслуживают 15,5 млн клиентов через разветвленную сеть агентств (более 4000) и более 6000 пунктов.

Ключевую роль в финансировании долгосрочных капиталовложений и федеральных программ играют государственный Национальный банк экономического и социального развития, ведущий бразильский коммерческий банк с государственным участием - Банко до Бразил и Федеральный сберегательный банк.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Р.К. Щенин «Банковские системы стран мира»- М.: КНОРУС, 2017
2. Динкевич А.И. Экономическая модернизация развивающихся стран: тенденции, проблемы, перспективы // Деньги и кредит. - 2014. - №9. - С. 44 – 53.
3. Ломакин В. К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2019. – с. 762.
4. Шакиров А. Р. Экономика Бразилии в 2002 г. // Мировая экономика и международные отношения. – 2014. – №1. – с. 109

BRAZIL'S FINANCIAL SYSTEM

Annotation. This article discusses both the theoretical aspects of the Brazilian financial system and the actual state of the financial system in this area. Also, the features of the financial system of Brazil at the present stage, the identification of the current state of the financial system of Brazil; study of the theoretical foundations of the Brazilian financial system, description of the structure of banks, identification of the current state.

Key words: investment banks, commercial banks, savings banks, capital market.

Katsel K.V.

Buzuluk A.A.

Scientific supervisor: Gruzan A.V. Candidate of Economics, Associate Professor

Donetsk National University

E-mail: katsel2003@mail.ru; anderson.white@bk.ru

УДК 331.5-053.6

ПРИМЕНЕНИЕ КОРРЕЛЯЦИОННО – РЕГРЕССИОННОГО АНАЛИЗА ДЛЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ФИНАНСОВУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ

Коваленко В.М.

*Научный руководитель: Давлианидзе Я.С. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В работе проведена оценка основных факторов, непосредственно влияющих на финансовую устойчивость предприятия, посредством корреляционно – регрессионного анализа, что, в свою очередь, позволит не только сформировать эффективную систему финансового планирования, но и обеспечит рост чистой прибыли, а также поспособствует укреплению платёжеспособности, финансового состояния и

экономической безопасности анализируемого предприятия.

Ключевые слова: корреляционно – регрессионный анализ, мультиколлинеарность, платёжеспособность, прибыль, финансовая устойчивость.

Актуальность. На сегодняшний день в условиях современного экономического кризиса большую значимость имеет наличие набора всевозможных средств, которые позволяют эффективнее и объективнее оценить финансовую стабильность компании. При этом, основываясь на данной оценке, компания может в дальнейшем разработать эффективные практические рекомендации по осуществлению их дальнейшей предпринимательской деятельности, которая, в свою очередь, улучшит их финансовую устойчивость.

Анализ последних исследований и публикаций. Оценка финансовой устойчивости, являясь одной из дискуссионных тем на сегодняшний день, продолжает появляться в трудах известных учёных: Айрапетовой А.Г., Баскаковой О.В., Васильева Л.С., Глухова В.В., Ковалева В.В., Сайфулина Р.С., Турманидзе Т.У., Шмидта А.В. и других. Именно в их работах более точно изложено понятие «**финансовая стабильность**», которая представляет собой внутреннюю часть бизнеса, обеспечивающую стабильную платёжеспособность в перспективе и основанную на балансе пассивов и активов, доходов и расходов, а также положительных и отрицательных Cash Flow (денежных потоков) [2].

Целью исследования является проведение корреляционно – регрессионного анализа с целью диагностики финансовой устойчивости для обеспечения стабильной и эффективной деятельности хозяйствующего субъекта.

Результаты исследования. Существует множество различных моделей для определения прогнозируемого размера финансовой стабильности предприятия, в том числе: описательная модель, прогностическая модель, модель анализа вариаций, модель канонического анализа, модель корреляционно – регрессионного анализа и многое другое. Однако, подавляющее большинство вышеуказанных моделей опираются на ряд трендовых индикаторов, демонстрирующих признаки тенденций в развитии финансового положения предприятия [1].

Поэтому далее использована *модель корреляционно – регрессионного анализа*, которая, в свою очередь, определяет формы коммуникации, устанавливающие количественные отношения между случайными переменными анализируемого процесса и характеризующие реальный процесс изменения. Говоря простыми словами, данный метод позволяет определить взаимосвязь между различными факторами коммерческой деятельности и оценить степень аффилированности выбранных критериев.

Проанализируем применение корреляционно – регрессионного анализа на примере оценки финансовой устойчивости компании, крупнейшего газового холдинга ПАО «НОВАТЭК», а также отразим структурно – логическую схему исследования на рис. 1.

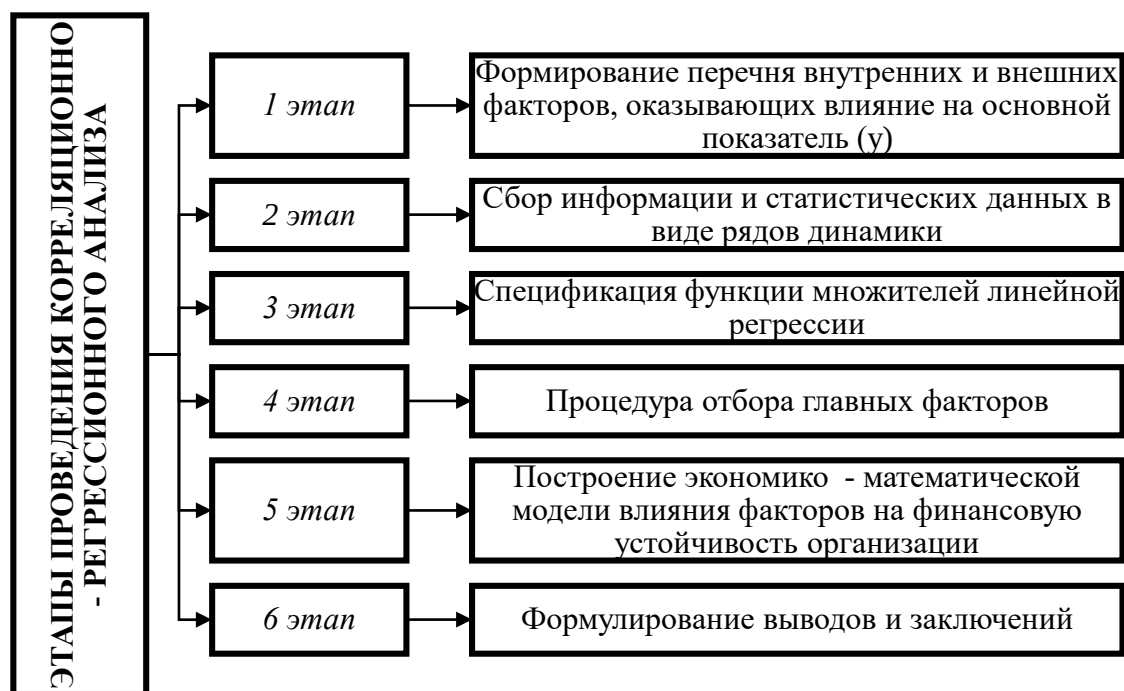


Рис. 1. Блок-схема процесса построения корреляционно – регрессионного анализа

Стоит отметить, что использование данного вида анализа основано на формировании динамики изменений показателей и позволяет более рационально и точно оценивать экономические процессы изменения показателей эффективности деятельности предприятий за определённый промежуток времени [3].

Таким образом, основываясь на вышеуказанную блок-схему отметим, что для начала (1 этап) нам необходимо отобрать факторы, которые будут оказывать влияние на чистую прибыль ПАО «НОВАТЭК» (Y) и, соответственно, на её финансовую устойчивость:

X_1 – выручка от реализации, тыс. руб.;

X_2 – затраты на производство, тыс. руб.;

X_3 – текущий налог на прибыль, тыс. руб.;

X_4 – основные средства, тыс. руб.;

X_5 – готовая продукция и товары для перепродажи, тыс. руб..

На 2 этапе с помощью данных бухгалтерской отчётности публичного акционерного общества «НОВАТЭК» соберём информацию и статистические данные в виде рядов динамики за 2016 – 2020 гг. и, соответственно, построим матрицу исходных данных в таблице 1, которая включает в себя 5 рядов показателей-факторов и 1 ряд функции (чистая прибыль).

Таблица 1

Данные для проведения корреляционно – регрессионного анализа ПАО «НОВАТЭК»

Год	Переменные					
	Объясняющие переменные (факторы)					Зависимая переменная
	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	Y
2016	429 335 368	226 469 430	13 471 808	184 210	4 744 543	147 987 024
2017	468 541 723	372 129 845	22 713 411	186 511	5 275 639	120 532 304
2018	560 647 664	443 395 835	28 360 949	543 709	6 702 579	159 184 828
2019	528 544 385	432 673 620	13 684 905	435 317	6 662 002	237 224 510
2020	486 543 973	420 798 070	31 900 335	11 031 536	4 965 980	376 580 279

3 *этапом* является спецификация функции регрессии, которая заключается в том, что мы предполагаем для нашего случая вариант множественной линейной регрессии, в которой чистая прибыль и сама финансовая устойчивость линейно зависят от вышеуказанных факторов $X_1 \dots X_5$. При этом *уравнение регрессии* будет иметь следующий вид:

$$Y = a_0 + a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 \quad (1)$$

Далее, на 4 *этапе*, следует совершить выбор главных факторов, оказывающих непосредственное влияние на финансовую стабильность газовой компании, а также провести анализ наличия между ними линейной зависимости (мультиколлинеарности). Для этого в Excel создадим *матрицу коэффициентов корреляции вышеуказанных величин* и отобразим её в таблице 2.

Таблица 2

Матрица коэффициентов парной корреляции влияния факторов на финансовую устойчивость ПАО «НОВАТЭК»

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	Y
X_1	1,0000	0,8640	0,3468	-0,0577	0,9213	0,1227
X_2	0,8640	1,0000	0,5573	0,2852	0,6931	0,4103
X_3	0,3468	0,5573	1,0000	0,6690	-0,0329	0,4508
X_4	-0,0577	0,2852	0,6690	1,0000	-0,3888	0,9154
X_5	0,9213	0,6931	-0,0329	-0,3888	1,0000	-0,1281
Y	0,1227	0,4103	0,4508	0,9154	-0,1281	1,0000

Из анализа корреляционной матрицы видно, что мультиколлинеарность присутствует между следующими факторами: X_1 и X_2 , X_1 и X_5 , которая непосредственно влияет на качество эконометрической модели, поэтому в данных случаях должна быть ликвидирована. Для этого необходимо проанализировать вовлечённые факторы и устранить те, которые будут иметь наименьшее влияние (наименьший коэффициент β) на модель корреляционно – регрессионного анализа.

Таким образом, на основании проведённых вычислений, убираем из модели следующие факторы: выручка от реализации (X_1), а также готовая продукция и товары для перепродажи (X_5).

Построение новой регрессионной модели без исключённых факторов представляет собой 5 *этап*. После устранения мультиколлинеарности мы продолжаем строить регрессионную модель с оставшимися показателями в таблице 3.

Таблица 3

Данные для проведения корреляционно – регрессионного анализа ПАО «НОВАТЭК»

Год	Переменные			
	Объясняющие переменные (факторы)			Зависимая переменная
	X_2	X_3	X_4	
2016	226 469 430	13 471 808	184 210	147 987 024
2017	372 129 845	22 713 411	186 511	120 532 304
2018	443 395 835	28 360 949	543 709	159 184 828
2019	432 673 620	13 684 905	435 317	237 224 510
2020	420 798 070	31 900 335	11 031 536	376 580 279

Выполним через «Анализ данных» в Excel расчёт регрессии и представим полученные данные в таблице 4.

Таблица 4

Вывод итогов корреляционно – регрессионного анализа

<i>Регрессионная статистика</i>					
Множественный R	0,9913				
R-квадрат	0,9827				
Нормированный R-квадрат	0,9307				
<i>Дисперсионный анализ</i>					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимость F</i>
Регрессия	3,0E+00	4,2E+16	1,4E+16	1,9E+01	1,7E-01
Остаток	1,0E+00	7,4E+14	7,4E+14		
Итого	4,0E+00	4,3E+16			
<i>Коэффициенты</i>					
<i>Y-пересечение</i>	127297608,1683				
<i>X₂</i>	0,4390				
<i>X₃</i>	-6,7288				
<i>X₄</i>	25,3529				

Исходя из всех вышеперечисленных расчётов *корреляционно-регрессивное уравнение* имеет следующий вид:

$$Y = 127\,297\,608,1683 + 0,439X_1 - 6,7288X_2 + 25,3529X_3$$

Кроме того, для определения наличия связи и её тесноты между исключёнными факторами X_1 и X_5 используется коэффициент множественной корреляции (R), который находится в интервале от 0 до 1. В нашем случае R составляет 0,9913, что свидетельствует о наличии функциональной связи.

Стоит отметить, что интерпретируется не сам коэффициент корреляции R, а его квадрат R^2 , который называется коэффициентом множественной детерминации и составляет в нашем случае 0,9827, то есть 98,27% вариации результативного признака объясняется факторами, включёнными в уравнение регрессии, а 1,73% прочими факторами, которые не были включены в модель.

Выводы. Таким образом, руководству ПАО «НОВАТЭК» необходимо обратить внимание на результативный признак предприятия (98,27%), который зависит от затрат на производство, текущего налога на прибыль, основных средств и непосредственно влияет на величину чистой прибыли компании, а также, несомненно, на её финансовую устойчивость.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бочаров, В. В. Комплексный финансовый анализ: учеб. пособие / В. В. Бочаров. – М.: Питер, 2016. – 432 с.
2. Чуев, И. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – М.: «Дашков и Ко», 2012. – 368 с.
3. Глухов, В. В. Экономика и менеджмент в инфокоммуникациях: учеб. пособие / В. В. Глухов, Е. С. Балашова. – СПб.: Питер, 2018. – 272 с.

THE USE OF CORRELATION AND REGRESSION ANALYSIS TO DETERMINE THE FACTORS AFFECTING FINANCIAL STABILITY

Annotation. The paper evaluates the main factors directly affecting the financial stability of the enterprise through correlation and regression analysis, which, in turn, will not only form an effective financial planning system, but also ensure the growth of net profit, as well as contribute to strengthening the solvency, financial condition and economic security of the analyzed enterprise.

Keywords: correlation and regression analysis, multicollinearity, solvency, profit, financial stability.

Kovalenko V.M.

Scientific adviser: Davlianidze Y.S. Ph.D. in Economics, associate professor

Donetsk National University

E-mail: viktoriya.kovalenko.00@mail.ru

УДК 336.221

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Козак Д. В.

*Научный руководитель: Хромов Н. И. д-р экон. наук, доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. Статья посвящена изучению и совершенствованию государственной политики в сфере налогообложения. Рассмотрены особенности налоговой системы в Донецкой Народной Республике. Выполнен анализ структуры и динамики налоговых поступлений в бюджет. Выявлены проблемы в механизме реализации государственной налоговой политики. Обоснована необходимость и экономическая целесообразность совершенствования налоговой политики Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, налогообложение, налоги, бюджет.

Проблемы формирования и функционирования эффективной государственной политики в сфере налогообложения приобретают особую актуальность в условиях нестабильной социально-политической ситуации в Донецкой Народной Республике (ДНР), что активно обсуждается на различных уровнях. Возникает потребность для установления критериев экономической и социальной весомости налоговой политики, а также формирования на их основе конкретных эффективных мер и механизмов, которые смогут напрямую повлиять на решение обострившихся в настоящее время проблем в Республике. На сегодняшний день существует ряд нерешенных вопросов в системе налогообложения Донецкой Народной Республики, а именно: частые изменения в налоговом законодательстве; нерациональное распределение средств, поступающих в бюджет; несовершенство структуры налоговой политики.

Цель работы – разработка теоретических положений, методических и практических рекомендаций по совершенствованию механизма формирования и реализации государственной политики в сфере налогообложения.

Устойчивое функционирование институтов современной экономики невозможно без качественной системы налогообложения и совершенного механизма налогового регулирования процессов общественного воспроизводства, которое является важнейшим элементом реализации функций ДНР по обеспечению социальной стабильности и интенсивного экономического роста в условиях циклического воспроизводства рыночного хозяйства.

Эффективная налоговая политика создает предпосылки для формирования конкурентоспособной экономики на принципах равенства налогоплательщиков перед законом, социального развития общества, роста объема общественных благ, предоставляемых государством, повышение благосостояния населения [1].

Наиболее важным критерием оценки конкурентоспособности является эффективное состояние налоговой структуры, как качества контрольной деятельности налоговых органов, наряду с хорошо продуманным налоговым законодательством и уровнем налоговой нагрузки на налогоплательщиков, которая является важным критерием оценки конкурентоспособности налоговой системы [3].

В то же время необходимо рассматривать налоговую систему как механизм обеспечения государства соответствующими налоговыми поступлениями [2]. Качество функционирования этого механизма зависит от уровня эффективности организационной схемы налоговой системы ДНР и ее управления.

Главная цель государственного налогового управления – эффективное развитие экономики посредством оптимального воздействия на финансовую деятельность хозяйствующих субъектов и населения через налоги и налоговые режимы, установленные налоговым законодательством ДНР.

В 2020 г., несмотря на ограничения, вызванные пандемией COVID-19, в полной мере реализована фискальная функция налогообложения – обеспечение наполняемости бюджета. Плановые показатели по поступлению налогов и сборов в 2020 г. перевыполнены на 0,7%, в т.ч. в «сфере бизнеса» – на 0,9%. О сохранении положительной динамики свидетельствует прирост налоговых поступлений в бюджет в 2020 г., который составил 16,2% в сравнении с 2019 г., а по страховым взносам – 12,1% (рис. 1) [5].

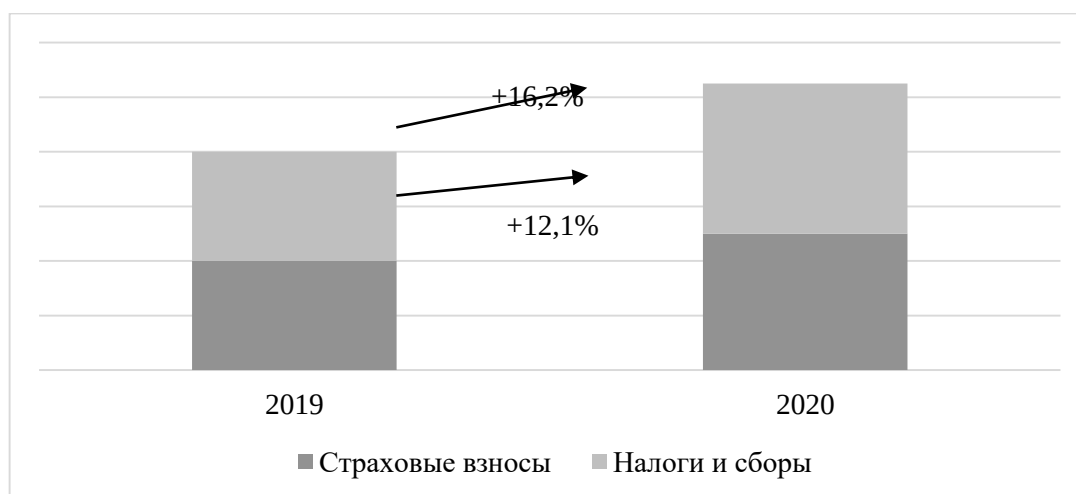


Рис. 1. Динамика поступлений в бюджет 2019–2020 гг.

Рост поступлений по основным бюджетообразующим налогам и сборам составил: налог на прибыль – 8,0%, налог с оборота – 16,8%, упрощенный налог – 15,7, подоходный налог «сфера бизнеса» – 5,7%, ввозная пошлина – 47,8% (рис. 2) [5].

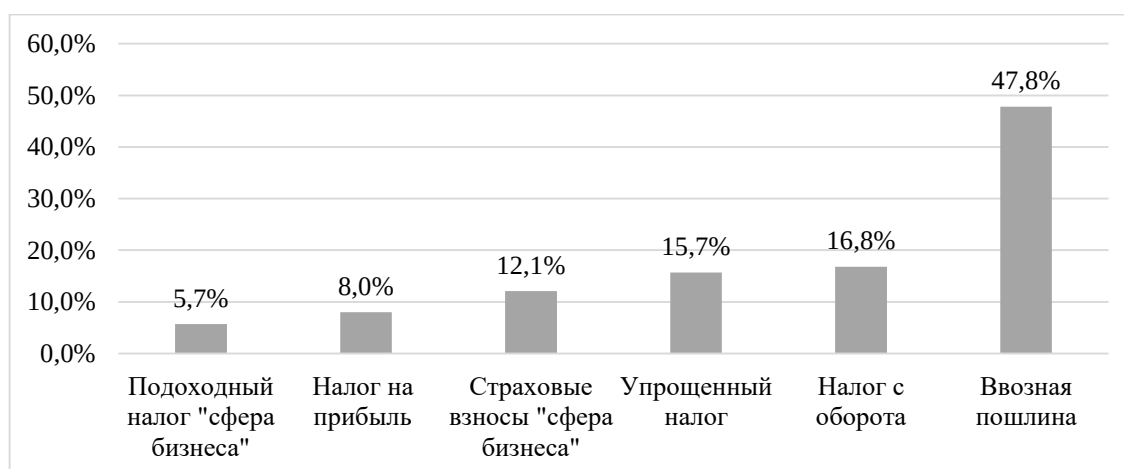


Рис.2. Динамика роста поступлений по основным бюджетообразующим налогам и сборам

Поступления в бюджет от налогов и сборов «сферы бизнеса» показаны на рис. 3 имеют следующую долевую структуру: подоходный налог – 12,6%, налог на прибыль – 13,5%, налог с оборота – 8,3%, акцизный налог на алкогольную и табачную продукцию – 9,8%, ввозная пошлина – 11,4%, акцизный налог с ввезенных нефтепродуктов – 2,3%, упрощенный налог – 6,4%, единый взнос на общеобязательное государственное социальное страхование – 25,8% [5].

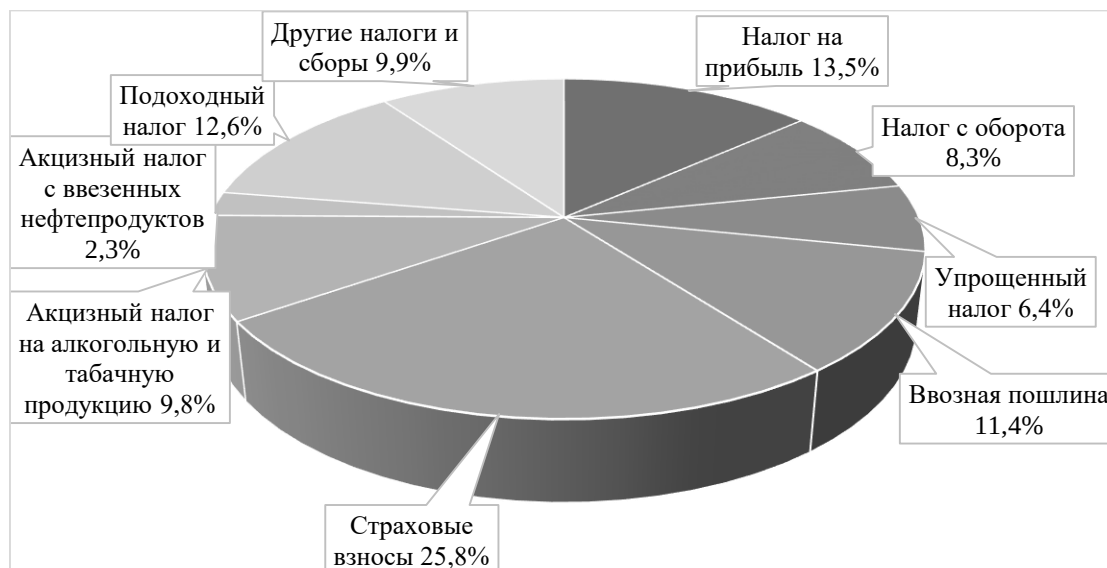


Рис. 3. Долевая структура поступлений в бюджет налогов и сборов «сферы бизнеса»

Поступления в разрезе основных отраслей в 2020 г. в сравнении с 2019 г. распределяются следующим образом: оптовая торговля и перевозка грузов – 24,4%, что на 0,9% больше поступлений 2019 г. (23,5%), розничная торговля – 11,7%, что на 0,2% меньше поступлений 2019 г. (11,9%), производство – 12,4%, что на 3,4% меньше поступлений 2019 г. (15,8%), бюджетные и коммунальные предприятия – 19,9%, что на 1,0% больше поступлений 2019 г. (18,9%), общественное питание и услуги – 5,6%, что на 0,5% меньше поступлений 2019 г. (6,1%)¹⁹⁹, производство подакцизных товаров – 4,9%, что на 0,3% больше поступлений 2019 г. (4,6%) (рис. 4) [5].



Рис. 4. Перераспределение поступлений в разрезе основных отраслей в 2019–2020 гг.

Следует отметить, что фактором, оказавшим позитивное влияние на рост поступлений от налогов, сборов и страховых взносов в 2020 г., является регистрация новых субъектов хозяйствования.

С повышением выплачиваемой заработной платы сотрудникам по найму в 2020 г. по сравнению с 2019 г. прирост фонда оплаты труда по субъектам хозяйствования «сферы бизнеса» составил 9,4%; прирост уровня средней начисленной заработной платы – 11,6%, что отразилось на приросте поступлений по подоходному налогу «сферы бизнеса» на 5,7% (рис. 45). В результате мероприятий по устранению рисков занижения базы налогообложения субъектами хозяйствования, прирост поступлений к предыдущему 2019 г. составил 13% [5].

Управление налогообложением осуществляется органами власти, которые несут прямую ответственность за реализацию налоговой политики, к ним относятся Министерство доходов и сборов ДНР и Министерство финансов ДНР. Однако, финансовые органы не входят в число органов, осуществляющих налоговый контроль. Министерство финансов ДНР считается Республиканским органом исполнительной власти, подотчетным, подконтрольным и ответственным перед Главой ДНР и Правительством ДНР.

Система налоговых органов ДНР представлена на рис. 5 [4].



Рис. 5. Система налоговых органов ДНР

Органы доходов и сборов ДНР – это органы исполнительной власти, которые осуществляют контроль за соблюдением законодательства о налогообложении, бюджетного, таможенного и другого законодательства, относящегося к сфере деятельности органов доходов и сборов; контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты в бюджеты ДНР налогов, сборов, штрафных (финансовых) санкций, таможенных платежей, единого социального взноса [4].

Главная роль в управлении налогообложением возложена на Министерство доходов и сборов ДНР. С момента формирования, Министерство доходов и сборов ДНР активно работает над решением проблемы построения эффективной налоговой системы.

Главная цель Министерства доходов и сборов – это пополнение доходной части республиканского бюджета.

В 2020 г. сохранилась положительная тенденция по наращиванию доходной части бюджета ДНР, прирост налоговых поступлений составил 16,2% по сравнению с 2019 г.

Основным приоритетом налоговой политики является создание прозрачной налоговой среды и равных условий ведения бизнеса для всех субъектов хозяйствования Республики.

Министерством доходов и сборов ведется работа по контролю субъектов хозяйствования, которые имеют риски уклонения от налогообложения. Также продолжается работа по пресечению схем, используемых теневым сектором экономики, незаконного ввоза на территорию ДНР контрабандной продукции, а также по увеличению реального сектора экономики и сохранению положительной динамики поступлений платежей в бюджет.

Предложены следующие основные направления совершенствования государственной политики в сфере налогообложения в ДНР:

- снизить общую налоговую нагрузку;
- упорядочить налоговое законодательство;
- увеличить доходы бюджета за счет выведения бизнеса «из тени»;
- усовершенствовать методики исчисления налогов;
- усовершенствовать налоговый документооборот.

Таким образом, анализ налоговых поступлений показал, что имеют место положительные тенденции. Проведение эффективной государственной налоговой политики – одно из важнейших условий экономического роста ДНР, ликвидации теневой экономики. Налоговая политика является важным составным элементом экономической политики ДНР, обеспечивающая формирование республиканских и местных бюджетов, способствующая развитию производства, предпринимательства, стимулирующим инвестиционную активность.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ильина, В.Н. Налоги и налогообложение / В.Н. Ильина. - М.: КноРус, 2018. - 416 с.
2. Крохина, Ю.А. Налоги и налогообложение / Ю.А. Крохина. – М.: Юрайт, 2017. - 300 с.
3. Майбуров, И.А. Налоги и налогообложение. Учебник / И.А. Майбуров. - М.: Юнити, 2019. – 480 с
4. Министерство доходов и сборов Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс]. – URL: <http://mdsdnr.ru>.
5. Отчет о работе Министерства доходов и сборов ДНР в 2020 г. [Электронный ресурс]. – URL: <http://mdsdnr.ru/index.php/novosti/3515otchet-o-rabote-ministerstva-dokhodov-i-sborov-donetskoj-narodnoj-respubliki-v2020-godu>.

STATE POLICY IN THE FIELD OF TAXATION

Annotation. The article is devoted to the study and improvement of state policy in the field of taxation. The features of the tax system in the Donetsk People's Republic are considered. The analysis of the structure and

dynamics of tax revenues to the budget is carried out. The problems in the mechanism of the state tax policy implementation are revealed. The necessity and economic feasibility of improving tax policy of the Donetsk People's Republic has been substantiated.

Keywords: tax policy, tax system, taxation, taxes, budget.

Kozak D.V.

Scientific adviser: Khromov N.I. Doctor of Economics., associate professor

Donetsk National University

E-mail: dasha.kozak.91@mail.ru

УДК 339.13

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ КОМПАНИИ «МТС»

Косинов Д.А.

*Научный руководитель: Забавина Е.Ю. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В статье проведен анализ позиций российской коммуникационной компании ПАО «МТС» на рынке мобильной связи. Исследуются особенности стратегии развития компании МТС на 2020-2022 годы. Проведен SWOT-анализ ПАО «МТС». Определены перспективные направления развития компании ПАО «МТС».

Ключевые слова: конкурентные преимущества, коммуникационные технологии, бренд, SWOT-анализ, инновации, стратегия.

Актуальность. На российском рынке действуют множество компаний, в частности в коммуникационной сфере. Одной из крупнейших компаний является ПАО «МТС». Это ведущая компания в России и странах СНГ по предоставлению услуг мобильной и фиксированной связи, доступа в интернет, кабельного и спутникового ТВ-вещания, цифровых сервисов и мобильных приложений, финансовых услуг и сервисов электронной коммерции, а также конвергентных ИТ-решений в сфере системной интеграции, интернета вещей, мониторинга, обработки данных и облачных вычислений. Предоставляя инновационные услуги и решения, МТС вносит существенный вклад в экономический рост и повышение качества жизни десятков миллионов людей в странах ее присутствия [1].

Целью исследования является определение конкурентных преимуществ и перспективных направлений развития компании ПАО «МТС».

Результаты исследования. Согласно ежегодной оценке брендов крупнейших компаний мира, проведенной ведущей консалтинговой компанией в области стратегии и оценки стоимости бренда Brand Finance, в общем списке Brand Finance 2021 из 50 российских брендов МТС лидирует среди всех российских телеком ИТ-компаний (табл. 1), уступив лидерство компаниям сырьевой, банковской, транспортной отраслей и ретейла.

МТС также входит в десятку сильнейших российских брендов и в 2021 году заняла второе место в рейтинге силы бренда (в 2020 году 3-е место) [2]. Сила бренда оценивается с помощью сбалансированной системы показателей (индекс силы бренда (BSI)), учитывающей маркетинговые инвестиции, собственный капитал и эффективность бизнеса.

Таблица 1 Топ-10 самых ценных брендов России по версии Brand Finance 2021

Компания	2021	2020	2019
Сбербанк	1	1	1
«Газпром»	2	2	2
«Лукойл»	3	3	3
«Роснефть»	4	4	4
РЖД	5	5	7
«Пятерочка»	6	11	11
ВТБ	7	6	7
«Магнит»	8	7	6
МТС	9	8	9
Яндекс	10	12	13

В мировом рейтинге телеком-компаний Telecoms 150 2021 Ranking МТС занимает 63-е место по ценности бренда (в 2020 году – 56-е место) и 2-е место по силе бренда, опережая другие российские телеком-бренды [3].

Клиентская база ПАО «МТС» превысила 1 млн. человек ещё к началу 2000-х годов. По состоянию на конец 2019 года компания обслуживала 87 млн. абонентов (табл. 2) во всех странах своего присутствия [4]:

- в России – 79,1 млн. (рост на 1,4% по отношению к 2018 году);
- в Республике Беларусь – 5,6 млн. (СООО «Мобильные ТелеСистемы»); основные конкуренты — компания Velcom и ЗАО «БеСТ» (бренд life:));
- в Республике Армения – 2,2 млн. (ЗАО «МТС Армения»); основной конкурент — ЗАО «Веон Армения» (торговая марка Beeline).

Следует отметить уровень проникновения услуг сотовой связи в России, который составляет 178%, что соответствует развитым телекоммуникационным рынкам мира [5].

Таблица 2 - Численность абонентов мобильной связи МТС во всех странах присутствия по итогам 2019 года [4]

Показатели 2019 г.	Беларусь	Армения	Россия
Население, млн. чел.	9,5	3,0	146,7
Абоненты, млн. чел.	5,6	2,2	79,1
Доля рынка, %	47	58	30

Сегодня на российском рынке мобильной связи работают четыре федеральных оператора (табл. 3):

- ПАО «МТС»;
- ПАО «МегаФон»;
- ПАО «ВымпелКом» (VEON Ltd);
- ООО «Т2 РТК Холдинг» (объединенный оператор ПАО «Ростелеком» и Tele2).

Несколько региональных телекоммуникационных компаний и операторов виртуальных сетей (MVNO) занимают около 4,5% рынка [4].

Также МТС входит в топ-3 российских операторов ШПД (широкополосный доступ в интернет); является лидером ШПД на рынке Москвы; входит в топ-5 российских операторов платного ТВ.

Таблица 3 - Распределение рынка мобильной связи в России [4]

Название компании	Единица измерения	2018 г.	2019 г.	Изменение, 2019/2018	Доля абонентов, %
МТС	млн. чел	78,0	79,1	1,4	30%
«Мегафон»	млн. чел	75,2	75,2	0,0	29%
«ВымпелКом»	млн. чел	55,3	54,6	- 0,6	21%
«Т2 РТК Холдинг»	млн. чел	42,3	44,6	2,3	17%

Прочие («Мотив», «Таттелеком», MVNO-операторы)	млн. чел	5,0	7,2	2,3	3%
Итого	млн. чел	255,7	260,7	5,0	100%

Стратегия развития компании МТС на 2020-2022 годы - Customer Lifetime Value 2.0. детализирует существующие стратегические цели МТС и ориентирована на создание на базе основного телекоммуникационного бизнеса продуктовой экосистемы с бесшовным переходом между сервисами.

Стратегия CLV 2.0

Client:

- лучший клиентский опыт благодаря глубокому персонализированному подходу на основе искусственного интеллекта, аналитики больших данных и единого клиентского ID;

- бесшовный комфортный переход между цифровыми витринами и продуктами.

Lifetime:

- нацеленность на долгосрочное взаимоотношение с клиентом;

- концентрация усилий на повышении лояльности и эмоциональной привязанности клиента к бренду.

Value:

- осознанное получение клиентом выгоды от нахождения в экосистеме;

- удобная технологическая платформа для эффективного взаимодействия с партнёрами и лучшего клиентского опыта.

Для анализа конкурентных преимуществ компании «МТС» был проведен SWOT-анализ (табл. 4).

Таблица 4 - SWOT-анализ ПАО «МТС»

Сильные стороны компании	Слабые стороны компании
1. Лидер рынка. 2. Наличие всем известного бренда, имидж марки – один из самых популярных операторов. 3. Высокое по сравнению с конкурентами качество услуг. 4. Большая зона покрытия связи и множество вышек передачи сигнала («МТС» покрывает территорию, на которой проживает 92% населения РФ). 5. Квалифицированное руководство и персонал. 6. Наличие огромного числа салонов в шаговой доступности. 7. Постоянное внедрение новых технологий и услуг.	1. Высокая себестоимость оказываемых услуг. 2. Большие издержки на обслуживание сети. 3. Отсутствие качественной рекламы, её однородность. 4. Нехватка зарубежных дилеров. 5. Небольшое количество предоставляемого интернет трафика, по сравнению с конкурентами. 6. Высокая цена за роуминг. 7. Низкая ценность инноваций для клиентов. 8. Падении роуминговой выручки в связи с ограничениями перемещения абонентов. 9. Рост расходов на введение дополнительных санитарных мер в офисах компании.
Возможности	Угрозы
1. Снижение затрат на рекламу из-за высокой узнаваемости бренда. 2. Расширение спектра услуг и рост спроса на дополнительные услуги. 3. Повышение качества услуг за счёт новых технологий. 4. Развитие технологий передачи данных. 5. Рост востребованности digital-сервисов вследствие пандемии COVID-19. 6. Цифровизация общества.	1. Вспышка коронавирусной инфекции COVID-19 и, как следствие, снижение уровня доходности населения. 2. Нестабильная экономическая ситуация в стране, инфляционные процессы. 3. Рост базы компаний конкурентов. 4. Появление альтернативных услуг связи на рынке. 5. Глобальный кризис полупроводников.

7. Инвестиции в смежные области. 8. Создание и развитие экосистемных продуктов. 9. Развитие технологий 4G и 5G.	6. Усиление государственного регулирования отрасли может привести к снижению рентабельности инвестиций. 7. Рост стоимости содержания и строительства сетей. 8. Рост цен на электроэнергию и услуги, которые закупаются у внешних подрядчиков. 9. Обязанности по исполнению регуляторных требований.
---	--

Очевидно, что ПАО «МТС» на сегодняшний день является лидером рынка сотовой связи в России, при этом SWOT-анализ позволил сформулировать основные возможности и угрозы, определяющие перспективы развития компании.

Начиная с марта 2014 года, США и Евросоюз ввели несколько пакетов санкций в отношении ряда российских чиновников, бизнесменов и организаций. Международные рейтинговые агентства понизили долгосрочный рейтинг РФ по обязательствам в иностранной валюте. На данный момент существует неопределенность относительно масштабов и сроков введения дальнейших санкций.

В связи с тем, что РФ добывает и экспортирует большие объемы нефти и газа, экономика РФ особенно чувствительна к изменениям мировых цен на данные ресурсы. В марте 2020 года мировые цены на нефть резко упали более чем на 40%, что привело к немедленному ослаблению курса российского рубля по отношению к основным мировым валютам.

Влияние изменений в экономической ситуации на будущие результаты деятельности и финансовое положение компании может оказаться значительным.

Вспышка пандемии коронавируса привела к глобальному экономическому кризису. Влияние пандемии на телекоммуникационную индустрию и ПАО «МТС» в силу роста потребления определенных телекоммуникационных услуг было не столь значительным как для прочих секторов экономики. Основные эффекты COVID-19 на операционную деятельность и финансовые результаты компании заключались в:

- падении роуминговой выручки в связи с ограничениями перемещения абонентов;
- росте расходов на введение дополнительных санитарных мер в офисах компании;
- снижении коммерческих расходов, командировочных расходов и расходов на обучение, а также расходов по содержанию административных офисов.

В целом ситуация с COVID-19 остается неопределенной и может продолжительное время отрицательно влиять на экономику и финансовые рынки различных регионов мира, включая страны, где компания ведет операционную деятельность. Все это, в свою очередь, может оказать влияние на структуру расходов населения и бизнеса и на результаты деятельности компании МТС.

К остальным наиболее весомым угрозам относятся:

- угроза внутриотраслевой конкуренции – уход потребителей к конкурентам, которые могут предложить те же услуги по меньшей цене;
- снижение уровня доходности населения – начиная с 2013 года отмечается снижение уровня покупательной способности населения, что отражается в уменьшении затрат людей на интернет, сотовую связь, приобретении современных гаджетов.

Выводы. Несмотря на то, что компания «МТС» обладает рядом существенных конкурентных преимуществ и находится на лидирующей позиции на рынке мобильной связи, ей следует укреплять свои позиции на рынке, разрабатывая меры противодействия актуальным вызовам и угрозам.

Оптимальная стратегия дальнейшего развития «МТС» должна включать в себя ориентирование на сохранение лидерства на рынке с помощью удержания передовой

позиции в конкурентной борьбе, разработку детальной сбытовой и рекламной политики, а также повышение уровня квалификации персонала. Правильно выбранная и детально продуманная стратегия позволит компании «МТС» достичь главной цели — усилить позиции на рынке сотовой связи, повысить свою конкурентоспособность, увеличить инвестиционную привлекательность в сфере услуг сотовой связи.

Таким образом, можно сделать вывод, что рост проникновения услуг мобильного интернета, диверсификация услуг, повышение операционной эффективности и инвестиционной привлекательности компании для акционеров в целях укрепления лидерства на рынке является главным приоритетом стратегии МТС на рынке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Информация о МТС [Электронный ресурс]. URL: <https://moskva.mts.ru/about/informaciya-o-mts/mts-v-rossii-i-v-mire/okompanii/informaciya-o-mts> (дата обращения 05.01.2022).
2. Brand Finance 2021 Russia 50 Ranking [Электронный ресурс]. URL: <https://brandirectory.com/download-report/brand-finance-russia-50-2021-preview.pdf> (дата обращения 06.01.2022).
3. Telecoms 150 2021 Ranking [Электронный ресурс]. URL: <https://brandirectory.com/download-report/brand-finance-telecoms-150-2021-preview.pdf> (дата обращения 06.01.2022).
4. Годовой отчёт ПАО «МТС» за 2019 г. [Электронный ресурс]. URL: <https://ar2019.mts.ru/ru/management-report/our-markets> (дата обращения 07.01.2022).
5. Отчет о приросте абонентских баз сотовых операторов России 2019 AC&M: AC&M 2019 Cellular Subs Estimates [Электронный ресурс]. URL: http://www.acm-consulting.com/news-and-data/data-downloads/cat_view/7-cellular/37-cellular-2019.html (дата обращения 08.01.2022).

ANALYSIS OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF MTS COMPANY

Annotation. Annotation. The article analyzes the positions of the Russian communication company MTS in the mobile communications market. The features of the MTS development strategy for 2020-2022 are investigated, a SWOT analysis of MTS is carried out. Promising directions of MTS development have been identified.

Keywords: competitive advantages, communication technologies, brand, SWOT-analysis, innovations, strategy.

Kosinov D.A.

Scientific adviser: Zabavina E.Yu. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: godler-dan@mail.ru

УДК 323.2-053.6

ГОСУДАРСТВЕННАЯ МОЛОДЕЖНАЯ ПОЛИТИКА В ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКЕ: ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Красножён Ю. А.

*Научный руководитель: Капыльцова В.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В статье определены сущность и содержание современной государственной молодежной политики в Донецкой Народной Республике; рассмотрены социально-экономические и административно-правовые условия развития государственной молодежной политики; выявлены и проанализированы проблемы реализации государственной молодежной политики и разработаны предложения по их решению; обозначены перспективы и возможные направления развития государственной молодежной политики в Донецкой Народной Республике.

Ключевые слова: молодежь, государство, государственная молодежная политика, органы государственной молодежной политики, нормативно-правовое регулирование.

Актуальность проблемы исследования. Содержание современной государственной молодежной политики во многом определяется переходной ситуацией в экономической и социальной жизни Донецкой Народной Республики (ДНР). Актуальность темы исследования определяется изменением понимания роли и места молодежи в обществе, состава и характеристик субъектов реализации государственной молодежной политики, как таковой. Требованием времени является крайне необходимое выделение государственной молодежной политики в качестве одного из приоритетов государственной политики.

При всей актуальности данной проблемы в современных условиях она мало исследована в литературе, однако, в последнее время проблемы молодежи и молодежной политики находятся в центре внимания исследователей, ученых, и публицистов. Работы советских исследователей по поводу деятельности молодежи в СССР носят достаточно политизированный характер и содержат устаревшую информацию, а современные источники ограничиваются общими характеристиками. Однако, эти ученые заложили теоретико-методологические основы изучения данной социальной группы, определили их роль в жизни советского общества. В 1960- 1970- гг. появились работы обобщающего характера, раскрывающие сущность феномена «молодежь», а также роль молодежи в социальной структуре общества. Впоследствии была определена дальнейшая методология исследования молодежной проблематики. Значительный вклад в изучении данного направления внесли В.Н. Боряз, С.Н. Иконникова, И.С. Кон, В.Т. Лисовский. В их исследованиях особое место занимали проблемы воспитания молодого поколения: политического, патриотического, нравственного, трудового, интернационального и т.д.

Цель статьи. Основной целью настоящей работы является изучение правовых, экономических и организационных условий для гражданского становления и социальной самореализации молодежи как основного потенциала развития общества в ближайшей перспективе, а также анализ уже имеющихся программ государственной молодежной политики ДНР и их развитие на современном этапе.

Основная часть. На сегодняшний день нет нормативно закреплённого общепринятого или международного определения понятия «молодежная политика». В общем виде под данным понятием понимается политика в отношении молодежи. Однако, такое определение является достаточно абстрактным и не раскрывает самого смысла данного вида политики. В связи с чем, важно дополнить данное определение следующим образом: государственная молодежная политика – это политика, проводимая государственными, региональными и муниципальными органами власти, а также политическими партиями, общественными объединениями и другими субъектами правовых отношений, направленная на социальное развитие молодежи.

Структурные подразделения в администрациях городов и районов ДНР, реализующие государственную молодежную политику, чаще всего имеют смешанную направленность. Помимо государственной молодежной политики это могут быть: спорт, физическая культура, туризм, дела семьи и детей, образование и другое. Такое смешение направлений деятельности обусловлено отсутствием необходимого финансирования для трудоустройства специалистов по отдельным целевым направлениям. Конечно, такое соединение направлений влечет за собой некоторые последствия. Например, при сравнении статистических данных по мероприятиям в сфере реализации государственной молодежной политики города и районы со смешанной структурой показывают худшие показатели в силу того, что их деятельность более обширна, чем у отделов, которые занимаются исключительно молодежной политикой. Кроме

количественных показателей, это сказывается и на качественной реализации. Специалисты, работающие в смешанных отделах вынуждены овладевать параллельно несколькими компетенциями в разных направлениях, и не имеют возможности сосредотачиваться на определенном виде работы, что влияет на ее качество.

Еще одна проблема – это разработка качественных и количественных критериев оценки эффективности деятельности республиканских и местных (муниципальных) органов управления по работе с молодежью. Данные критерии оценки не разработаны, что приводит к торможению в развитии государственной молодежной политики. Не представляется возможным установить какой город или район эффективно работает в данном направлении, а какой – не в состоянии справиться самостоятельно и ему нужна помощь: методологическая, финансовая или другая поддержка.

На данный момент регулирование и развитие молодежной политики в ДНР никак не регламентировано законодательно. Кроме того, отсутствует нормативно-правовая база, регламентирующая отдельные направления и основные понятия государственной молодежной политики, в частности, такие как: волонтерство, патриотизм, молодежное предпринимательство, молодая семья, первое рабочее место и многое другое. В связи с этим, будущее законодательство в сфере государственной молодежной политики, на наш взгляд, должно предоставить и обеспечить развитие молодежи, определить цели, приоритеты и инструменты государственного регулирования сферы молодежной политики, а также стать реальным практическим механизмом, который реализуется на республиканском и местном (муниципальном) уровнях.

Помимо необходимости совершенствования нормативно-правового регулирования данной сферы, в Республике отсутствуют четкие стратегические задачи и целеполагание в области молодежной политики, что приводит к недопониманию муниципальных образований (например, городов) по развитию идей и направлений государственной молодежной политики. Городам и районам необходимо поставить четкие задачи и определить направления их деятельности, по которым они должны идти для достижения общей цели.

Недостаточное развитие инфраструктуры молодежной политики тесно связано с дефицитом кадрового резерва для обеспечения эффективного функционирования и развития сферы молодежной политики. Так, в образовательных организациях и учреждениях высшего и среднего профессионального образования Республики до настоящего времени, к сожалению, отсутствует такое направление подготовки, как 39.03.03 Организация работы с молодежью.

Процесс эффективной реализации государственной молодежной политики нуждается во внедрении и использовании социальных технологий моделирования будущего, социального проектирования, а также технологий, направленных и обеспечивающих позитивную динамику социальной активности участников. Технологии активно востребованы, так как являются одним из основных механизмов оптимизации деятельности, развития и саморазвития участников государственной молодежной политики. Поэтому, несомненно, работа по внедрению в оперативную деятельность органов государственной молодежной политики прогрессивных социальных технологий может стать полезным при построении дорожных карт, разработке программ деятельности, направленных на повышение социальной активности всех участников.

Для достижения целей государственной молодежной политики в ДНР считаем необходимым сосредоточить усилия на таких приоритетах (рис. 1):

формирование системы ценностей с учетом национальной основы нашего государства, предусматривающей создание условий для воспитания и развития молодежи, знающей и ответственно реализующей свои конституционные права и

обязанности, обладающей гуманистическим мировоззрением, устойчивой системой нравственных и гражданских ценностей, проявляющей знание своего культурного, исторического, национального наследия и уважение к его многообразию, а также развитие в молодежной среде культуры созидательных межэтнических отношений;

- развитие просветительской работы с молодежью, инновационных образовательных и воспитательных технологий, а также создание условий для самообразования молодежи;

- формирование ценностей здорового образа жизни, создание условий для физического развития молодежи, формирование экологической культуры, а также повышение уровня культуры и безопасности жизнедеятельности молодежи;

- создание условий для реализации потенциала молодежи в социально-экономической сфере, а также внедрение технологии «социального лифта»;

- создание благоприятных условий для молодых семей, направленных на повышение рождаемости, формирование ценностей семейной культуры и образа успешной молодой семьи, всестороннюю поддержку молодых семей;

- формирование информационного поля, благоприятного для развития молодежи.

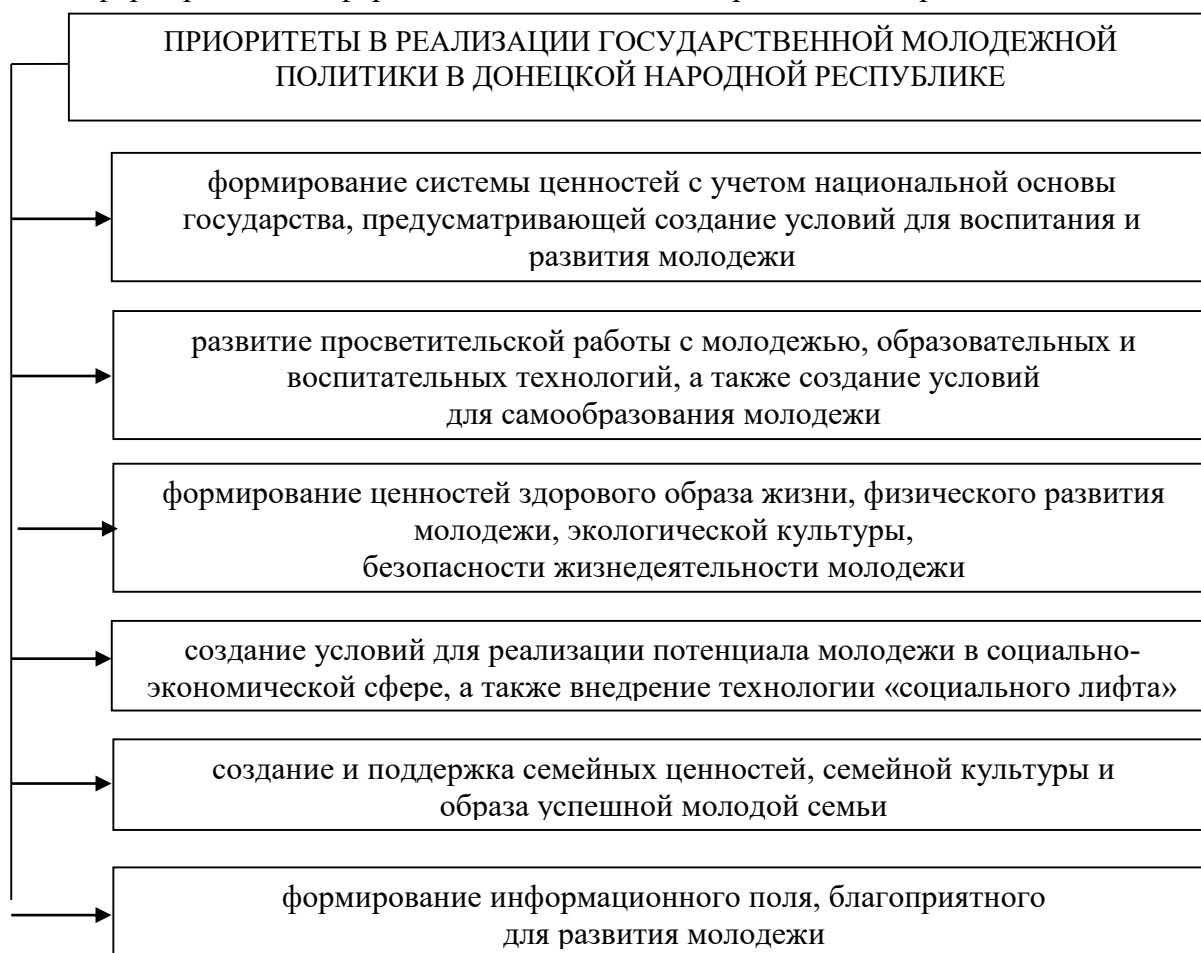


Рис. 1. Приоритеты в реализации государственной молодежной политики ДНР

Выводы. В связи с отсутствием в международной практике и законодательстве ДНР нормативного определения государственной молодежной политики и молодежи, как социальной категории, нами предлагается привести данную составляющую законодательства к единообразию, что позволит избежать разного толкования процессов и явлений, связанных с этими понятиями. Для включения основных и отдельных видов

деятельности молодежи в правовое поле ДНР рекомендуется направить необходимые усилия органов государственной молодежной политики на скорейшую разработку и принятие закона «Об основах государственной молодежной политики». С целью повышения эффективности функционирования структурных подразделений органов государственной молодежной политики в муниципальных образованиях (городах и районах) Республики рекомендуется увеличить объем финансирования и активизировать привлечение административного ресурса, в том числе посредством разделения функций и деятельности подразделений с разными спецификой и содержанием оперативной работы: молодежная политика, спорт, физическая культура, туризм, образование и другое. Для повышения эффективности разработки и реализации государственной молодежной политики, на наш взгляд, необходимо создать единую методологию анализа и оценки эффективности мероприятий государственной молодежной политики. Таким образом, государственная молодежная политика в ДНР является не только одним из приоритетных направлений общей государственной политики, но и объемным комплексом вопросов, требующих совершенствования и качественного изменения по вышеперечисленным направлениям.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Министерства молодежи, спорта и туризма Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://минспорт.рус/>.
2. Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/ru/>.
3. Официальный сайт Правительства Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://pravdnr.ru/government/>.
4. Официальный сайт Молодежного Парламента Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mpdnr.ru/>.
5. Ловкова, П.П. Молодежь России: сборник статей из периодических изданий за 2018 г. [Текст] / П.П. Ловкова, С.Г. Мырина. – М.: Российская государственная библиотека для молодежи, 2018. – 248 с.
6. Зеленин, А.А. Развитие и организация работы с молодежью: Коллективная монография [Текст] / А.А. Зеленин, М.С. Яницкий. – Кемерово: ИНТ, 2017. – 279 с.

STATE YOUTH POLICY IN THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC: IMPLEMENTATION PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Annotation. The article defines the essence and content of modern state youth policy in the Donetsk People's Republic; considered the socio-economic and administrative-legal conditions for the development of state youth policy; the problems of the implementation of state youth policy and proposals for solving or reducing their severity are considered; outlined the prospects and possible directions for the development of state youth policy in the Donetsk People's Republic.

Key words: youth, state, state youth policy, state youth policy bodies, legal regulation.

Krasnozhen J.A.

Scientific adviser: Kapyltsova V.V. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: jul_krasn@mail.ru

УДК 72.012.8

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ СРЕДОВОГО ПРОСТРАНСТВА ХУДОЖЕСТВЕННОЙ СТУДИИ

Левченко Е. Д.

*Научный руководитель: Трошкина Ю. Ю., к.п.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В данной работе рассматривается художественная студия как место для проведения творческого обучения и досуга детей разных возрастных групп. Выявлены основные требования для проектирования средового пространства художественных студий.

Ключевые слова: художественная студия, зонирование помещений, возрастные группы, зона массовых праздничных мероприятий, зона пленэра.

Художественная студия относится к группе специальных учебно-воспитательных заведений, задача которых состоит в художественно-эстетическом воспитании одаренных детей и всех детей, желающих заниматься творчеством. Сегодня данный вид деятельности становится все актуальнее, растет спрос на обучение различным видам изобразительного искусства в условиях обновленной концепции современной художественной студии как целого комплекса для проведения процесса обучения рисованию и досуга, посещения тематических культурных мероприятий на территории целого здания, отведенного под художественную студию.

Из-за большой распространённости и популярности художественные студии могут разделяться на основные студии и их уменьшенные филиалы, расположенные в периферии городского пространства. Наилучшим образом на успех посещаемости студий влияет расположение их близко к центральным районам и точкам транспортных узлов.

Здания, помещения, в которых располагаются студии, имеют предельный размер зоны обслуживания, который определяется в соответствии с подвижностью средней и старшей возрастных групп (в границах 15-минутной транспортно-пешеходной доступности учреждения и удаленностью в 750-1000 м для детей дошкольного и младшего школьного возраста).

Здания для художественных студий следует проектировать высотой не более двух-трех этажей. Они должны иметь оригинальный внешний вид, отличный от современных типовых построек и старых зданий художественных школ. Этот аспект будет формировать ценность здания на городском уровне, привлекать посетителей, представителей средств массовой информации.

Следует учитывать технический момент, состоящий в следующем: планировочное решение зданий должно обеспечивать возможность независимой и совместной эксплуатации функционально-планировочных групп помещений. Могут предусматриваться несколько входов исходя из вместимости зданий, их композиционной схемы, структурных элементов. Также планировочное решение зданий должно обеспечивать связь с входными группами помещений, а также автономную эксплуатацию таких групп помещений, как помещения массовой и учебной работы, выставочного зала, помещения для проведения мастер-классов, административных и хозяйственных помещений.

Если рассмотреть функциональное зонирование помещений, спроектированных под художественные студии более развернуто, то можно выделить следующие аспекты их построения. В художественной студии предполагается размещение

представительного выставочного зала, предназначенного для проведения торжественных, культурно-досуговых мероприятий, таких как организация и проведение выставок, итогов конкурсов, праздников, тематических вечеров отдыха. Также необходим малый зал для работы клубов по интересам, проведения мероприятий, собраний, демонстраций учебных кинофильмов, закрытых мастер-классов.

Все помещения для учебно-воспитательной работы должны проектироваться с учётом гигиенических требований, предъявляемых к общеобразовательным школам (освещённость, воздушный и температурный режимы и т.д.). Данные рекомендации их развернутое описание даны в «Рекомендациях по проектированию сети и зданий детских внешкольных учреждений для г.Москвы» [1].

В здании художественной студии может предусматриваться буфет периодического использования (для обслуживания выставок, различных мероприятий) или буфет постоянно действующий, рассчитанный и на обслуживание постоянного контингента посетителей, таким образом, из идеи художественной студии можно будет развить и идею арт-кафе. Такое направление развития художественных студий, к сожалению, практически не встречается из-за сложностей организации заведений общественного питания в условиях заведений образовательного процесса.

Художественная студия, если рассматривать аспект организации обучения изобразительному искусству, должна состоять из разных помещений, предназначенных для таких дисциплин как живопись (художественные витражи, фрески), графика, обработка металла (эмаль), скульптура, керамика (строительная керамика).

Мастерские, распределенные по художественным дисциплинам, располагают чаще всего на первом этаже. Классы рисования и классы для проведения мастер-классов, а также для лепки можно разместить на втором этаже. Для расположения мастерской живописи подходит первый этаж с высоко расположенными окнами (площадь оконных проёмов равна $\frac{1}{2}$ - $\frac{1}{4}$ площади пола, высота до подоконника 1,3-1,5 м), ориентированными на север или восток, по возможности в сочетании с небольшим нормальным окном, выходящим на юг. Все окна должны быть оснащены элементами интерьера для регулирования интенсивности светового потока, такими как шторы, занавески, жалюзи.

Аспект, касающийся специфики проведения деятельности, связанной с изобразительным искусством не может игнорировать проектирования освещения помещений для художественной студии. Естественное и искусственное освещение помещений следует проектировать в соответствии со строительными нормами и правилами по проектированию естественного и искусственного освещения общественных зданий и сооружений [2]. Исходя из них, важно учесть правило, что ориентацию светопроёмов по сторонам света для классов по рисунку следует принимать, как правило, на север, северо-восток и северо-запад.

Планировка учебных помещений и размещение в них оборудования должны обеспечивать боковое освещение рабочих мест учащихся естественным светом с левой стороны.

Проектирования корпусов художественных студий не может не учитывать аспект внешних ландшафтных особенностей прилегающей к зданиям территорий. Отсюда вытекает необходимость проводить на прилегающем участке в художественных студиях функциональное зонирование. Аспект функционального зонирования включает в себя кроме зон застройки и озеленения проектирование следующих зон:

- массовых праздничных мероприятий;
- игр и развлечений;
- пленэра;
- тихого отдыха;
- хозяйственной деятельности [3].

Зона массовых праздничных мероприятий предназначена для проведения мероприятий, связанных с деятельностью художественной студии в теплое время года: публичных выступлений, разного рода праздников и пр. Зону следует размещать в небольшой изоляции от здания художественной студии и в большой изоляции от транспортной магистрали, а также оборудовать переносными местами для зрителей, так как их количество может существенно варьироваться в зависимости от темы и масштаба мероприятия.

Зону развлечений рекомендуется располагать в непосредственной близости от входа на участок, но подальше от транспортной магистрали [4]. На ней организуются небольшие площадки для аттракционов и игр младших групп. Такая планировка и присутствие на территории художественной студии подобного рода площадок привлекут потенциальных учеников.

Зону пленера и зону тихого отдыха можно совмещать. Данную зону следует организовывать вдали от источников шума в наиболее озеленённой части территории, подальше от транспортной магистрали и оборудовать местами для отдыха, такими как: мягкие выносные пуфики, тент от солнца. А для пленера понадобятся переносные мольберты и маленькие столики, и стулья. В данной зоне очень уместны будут необычные дизайнерские решения ландшафта, применение садово-парковых скульптур, панелей для расположения на них работ для выставок. Ведь они представляют интерес в качестве объектов для рисования в рамках пленэра.

Хозяйственная зона предназначена для размещения помещения-склада хозяйственного инвентаря, объектов методического фонда, материалов для творчества. Рядом предлагается проектировать площадки для мусоросборников. Такая площадка должна иметь удобные подъезды со стороны городских магистралей и оборудованную стоянку для грузового и легкового автотранспорта.

Выводы. Проектирование средового пространства художественной студии основывается на целесообразности, надежности и удобстве, а также, на целостности художественного стиля. Исходя из этого, необходимо учитывать характер обстановки, в которой будут проходить занятия изобразительным искусством [5]. Дизайн-концепция средового пространства интерьера художественной студии является логической моделью замысла проектировщика, выраженной в объемно-пространственных формах и художественном образе, модели, которая удовлетворяет максимально возможные ожидания и запросы. Средовое пространство художественной студии должно в полной мере способствовать формированию творческой личности, для которой очевидна потребность в пространстве для приобретения творческих навыков в сфере изобразительного искусства.

Учет особенностей проектирования зданий художественных студий служит отправной точкой в создании большого пространства для творчества и социально значимого городского объекта, который можно назвать неким культурным и образовательным центром.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Уваров, А. В. Экологический дизайн. История, теория и методология экологического проектирования: учеб. пособие / А. В. Уваров – М.: Совпадение, 2015. – 190 с.
2. Усанова, А. Л. Основы дизайна интерьера: учеб. пособие / А. Л. Усанова. – М.: Барнаул, 2018. – 110 с.
3. Мкртчян, С. В. Проектная культура и методики дизайн-проектирования: учеб. пособие / С. В. Мкртчян. – М.: Москва: Плеханова, 2018. – 177 с.
4. Строительные нормы и правила. Общественные здания и сооружения : СНиП 2.08.02-89 : [Утв. Гос. строит. ком. СССР 16.05.89. – Изд. офиц. – М. : Госстрой России : ГУП ЦПП, 1998. – 41 с.

5. Кулененок, В. В. Теоретические и методологические основы дизайн проектирования предметно-пространственной среды: учеб. пособие / В. В. Кулененок. – М.: Машер, 2013. – 164 с.
6. Макарова, В. М. Дизайн помещений: стили интерьера на примерах: учеб. пособие / В. М. Макарова. – М.: БХВ-Петербург, 2011. – 150 с.
7. Шимко, В. Т. Основы дизайна и средовое проектирование : учеб. пособие / В. Т. Шимко. – Москва : Архитектура-С, 2005. – 58 с.

FEATURES OF DESIGNING THE ENVIRONMENTAL SPACE OF THE ART STUDIO

Annotation. This paper considers an art studio as a place for creative learning and leisure activities for children of different age groups. The main requirements for designing the environment space of art studios are identified.
Keywords: art studio, zoning of premises, age groups, zone of mass festive events, plein air zone.

Levchenko E. D.

Scientific advise: Troshkina Y. Y. Associate Professor

Donetsk National University

E-mail: levchenko.evgeniya03@mail.ru

УДК 005.28

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ОБЛАСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ

Леонова Д.А.

*Научный руководитель: Вертиль Н.Н. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация: В данной работе рассматривается процесс цифровизации энергетики и индекс готовности перехода к цифровой электроэнергетике, как один из ключевых факторов развития государств в эпоху глобальной диджитализации. Сделаны выводы о роли цифровизации в развитии отрасли и экономики в целом.

Ключевые слова: цифровизация, цифровая энергетика, цифровая трансформация, электроэнергетика.

Цифровизация – это не просто переход на следующую ступень развития современных цифровых технологий. Технологии Четвертой промышленной революции способны полностью изменить сложившиеся способы восприятия окружающего мира, обработки данных, координации действий, производства продуктов и услуг. Они предлагают организациям и отдельным гражданам совершенно новые возможности для создания ценности [1].

Цифровизация в области промышленности неразрывно связана с цифровизацией экономики в целом. Текущими лидерами в области цифрового развития экономики являются: Сингапур, Гонконг и Южная Корея. США, как «месторождения» большинства технологий также находится на вершине, однако со значительно меньшими темпами развития. Россия в свою очередь входит в состав перспективных стран, также как Китай, Польша и Латвия.

Если проанализировать, то можно заметить тенденцию: чем меньше территория государства и чем оно моложе, тем выше его текущий уровень развития цифровой экономики. Об этом говорил Шафик Давуд директор по продажам и развитию Group-IB в АТР. В фильме «умная нация» он отмечал, что в то время, пока в России менялись режимы и правители, Сингапур в условиях стабильности планомерно шел по пути развития с момента обретения независимости. Небольшое население и территория, позволили сразу максимально привлечь граждан к процессу оцифровки их жизни [2].

Цель статьи: определить текущий уровень развития цифровой энергетики в мире и определить возможности потенциального развития этой сферы на территории РФ.

В марте 2018 года был утвержден паспорт программы «Цифровая трансформация электроэнергетики России». Основная цель — повышение надежности и эффективности функционирования ЕЭС путем внедрения риск-ориентированного управления на базе цифровых технологий: по сути это информационно-телекоммуникационная инфраструктура и система комплексов аппаратно-программных средств для промышленного Интернета вещей [3].

Теперь, когда цифровая трансформация промышленности, а в частности энергетики, стала международной повесткой, ее уровень также стал весомым показателем развития страны.

Однако, из-за относительно недавнего перехода на новую бизнес-модель, оценки уровня цифровизации сектора электроэнергетики редки и публикуются не часто. А оценка возможностей для цифровой трансформации – основной шаг в построении пути к её реализации. В связи с этим, российские ученые Каранина, Бортников и Кочетков предложили собственную систему оценки готовности стран для перехода к цифровой электроэнергетике.

Для определения уровня готовности стран к цифровому переходу в электроэнергетике было решено оценивать, как отраслевую эффективность, так и гибкость государственного института. Для проведения более полной оценки предлагается разделить систему на 7 групп индикаторов.

Таблица 1

Разработанная система индексов для оценки готовности стран к цифровизации в электроэнергетике

Группа индикаторов	Индикатор, размерность	Источник данных для расчета
Человеческий капитал	1. Суммарное количество учебных заведений в топ 500 рейтинга организации QS, шт.	QS (World university rating by subject Engineering Electrical & Electronic)
	2. Доля рабочих мест в сегменте МРЭ* (включая ВИЭ с гидроэнергетикой) от общей численности рабочей силы, %	IRENA Отраслевые ассоциации
Надежность и качество электроснабжения	3. SAIFI (индекс средней частоты отключений по системе)	WorldBank Профильные департаменты
	4. SAIDI (индекс средней продолжительности отключений по системе)	
Доступность электрической энергии	5. Отношение средней заработной платы по стране (нетто) к цене на ЭЭ для населения, \$/кВт*ч	Службы государственных статистик стран Enerdata
	6. Цена на ЭЭ для промышленности (нетто), \$/кВт*ч	IEA
	7. Уровень электрификации страны, %	WorldBank
	8. Время необходимое для подключения к электрическим сетям, дни	
Операционная и инвестиционная эффективность	9. Отношение ВВП к сумме потребленной электрической энергии, ППС \$/МВт*ч ВР	Statistical Review IMF
	10. Индекс инвестиционной свободы	The Global Economy
	11. Доступ к кредитам	WorldBank
	12. Доля инвестиций в МРЭ (включая ВИЭ без гидроэнергетики) от общего объема инвестиций в производство электроэнергии	IRENA Отраслевые ассоциации Профильные департаменты стран
Экологическая	13. Выбросы CO ₂ на душу населения, т/чел	WorldBank

Группа индикаторов	Индикатор, размерность	Источник данных для расчета
устойчивость		Службы государственных статистик стран
	14. Выбросы CO ₂ на общее электропотребление, т/МВт*ч	World Bank BP Statistical Review
Структура электроэнергетической системы	15. Доля ЭЭ, произведенной на объектах МРЭ (включая ВИЭ без гидроэнергетики) от общего объема ЭЭ, %	WorldBank Отраслевые ассоциации
	16. Доля ЭЭ, произведенной на угольной генерации от общего объема ЭЭ, %	WorldBank
	17. Доля ЭЭ, произведенной на газовой генерации и ГЭС от общего объема ЭЭ, %	
Политическая решимость и прозрачность	18. Регуляторный индикатор по устойчивому развитию в области ВИЭ	World Bank
	19. Индекс восприятия коррупции,	TransparencyInternational
	20. Индекс верховенства закона	World Justice Project

Методика по оценке готовности и определению пороговых значений индикаторов стран выбрана следующая:

1) по каждому индикатору группы системы индексов оценки готовности к цифровому переходу в электроэнергетике присваивается одно из двух вариантов значений – $I_{r i}$: «1» – при значении показателя страны, входящего в топ 50 (включительно) общемирового рейтинга; «0» – при значении показателя страны, находящегося ниже топ 50 общемирового рейтинга;

2) уровень готовности к цифровизации электроэнергетики в разрезе каждой группы определяется по следующей формуле:

$$DEI_i = \sum I_{r i}$$

где DEI_i – уровень готовности к цифровизации электроэнергетики по каждой группе.

При этом, несмотря на различное количество индексов в каждой группе, все индексы имеют одну весовую стоимость и при сравнении групп в разрезе все группы приравниваются к 100%;

3) итоговое значение уровня готовности к цифровизации электроэнергетики по каждой стране определяется по следующей формуле:

$$DEI_i = DEI_{hr} + DEI_{rq} + DEI_a + DEI_e + DEI_{en} + DEI_{st} + DEI_p,$$

где DEI_{hr} – уровень готовности по группе «человеческий капитал»;

DEI_{rq} – уровень готовности по группе «надежность и качество электроснабжения»;

DEI_a – уровень готовности по группе «доступность электрической энергии»;

DEI_e – уровень готовности по группе «операционная и инвестиционная эффективность»;

DEI_{en} – уровень готовности по группе «экологическая устойчивость»;

DEI_{st} – уровень готовности по группе «структура электроэнергетической системы»;

DEI_p – уровень готовности по группе «политическая решимость и прозрачность»;

4) рассчитывается сводный интегральный уровень готовности к цифровизации электроэнергетического комплекса по каждой стране (DEI_i);

5) определяется среднее значение интегрального уровня готовности:

$$DE_{li} = \frac{\sum DE_{li}}{n}$$

где $\sum DE_{li}$ – сумма интегральных значений готовности к цифровизации электроэнергетики всех стран; n – количество стран;

б) рассчитывается среднеквадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^n (DE_{Icp} - DE_{li})^2}$$

7) пороговые значения состояния готовности

страны к цифровизации электроэнергетического комплекса определяются на основании следующих значений:

$DE_{li} > DE_{Icp} + \sigma$ – зона высокой степени готовности страны,

$DE_{Icp} - \sigma < DE_{li} < DE_{Icp} + \sigma$ – зона с умеренной степенью готовности страны;

$DE_{li} < DE_{Icp} - \sigma$ – зона с низкой степенью готовности страны.

Так как 6 и 7 группа индикаторов наиболее важные с точки зрения перспектив трансформации, предлагается ввести дополнительное условие.

Если DE_{Ist} и/или $DE_{Ip} = 1$ для страны, вошедшей в зону высокой степени готовности и DE_{Ist} и/или $DE_{Ip} = 0$ для страны, вошедшей в зону умеренной степени готовности – страна смещается в зону на одну ступень ниже по уровню готовности к цифровизации в электроэнергетике. В данной статье был произведен анализ степени готовности 100 первых стран по уровню ВВП (по данным IMF), результаты которого представлены в таблице 2, а пороговые значения – в таблице 2 [4].

Таблица 2

Пороговые значения интегрального уровня состояния готовности стран к цифровизации электроэнергетического комплекса [4]

Показатель	Значение	Условие по группе 6 и 7
Зона высокой степени готовности	>12,28	min 2
Зона умеренной степени готовности	5,24-12,28	min 1
Зона низкой степени готовности	<5,28	–

Таблица 3

Результаты оценки готовности стран к цифровизации в электроэнергетике [4]

Страна	Сумма	Группа индикаторов						
		1	2	3	4	5	6	7
Зона высокой степени готовности								
Швеция	18	2	2	3	4	2	2	3
Швейцария	18	2	2	3	3	2	3	3
Канада	16	2	1	3	4	1	2	3
Франция	16	2	2	3	3	1	2	3
Австрия	15	2	2	2	3	1	2	3
Новая Зеландия	13	1	0	2	4	1	3	2
Сингапур	13	1	2	3	2	1	2	2
ОАЭ	13	1	2	3	2	0	2	3
Зона умеренной степени готовности								
Чехия	15	1	2	4	3	1	1	3
Финляндия	15	2	2	3	3	1	1	3
Германия	15	2	2	3	4	0	1	3
Великобритания	15	2	2	3	3	1	1	3
США	15	2	2	2	4	1	1	3
Дания	14	2	2	3	2	2	1	3
Литва	13	2	2	2	2	2	2	1

Россия	13	1	2	4	3	1	1	1
Китай	11	2	2	4	1	0	1	1
Зона низкой степени готовности								
Корея	12	1	2	4	2	1	0	2
Малайзия	11	2	2	3	2	0	0	2
Гонконг	9	1	2	3	2	0	0	1

На сегодняшний день результаты цифровизации электроэнергетики показали:

- Энергопотери МРСК Сибири в пилотном районе цифровизации сетей упали до 15%, уровень цифровизации достиг 95%;
- Совокупный годовой эффект от улучшений МРСК Сибири исчисляется 85 млн. рублей;
- В целом результаты от развития энергетики и внедрения цифровых технологий можно увидеть в динамике снижения показателей угрозы энергетической безопасности (рис 1).
- Согласно рейтингу Индекса перехода энергии 2019 показал, что Россия находится на 79 месте с показателем 50,3. 1 место – Швеция (74,9), 2 место – Швейцария(74,3), 3 место – Норвегия (73,4). Япония на 18, Сингапур – 13, США – 27, Китай – 82 [5].

U.S. Energy Security Risk Index: 1970–2040

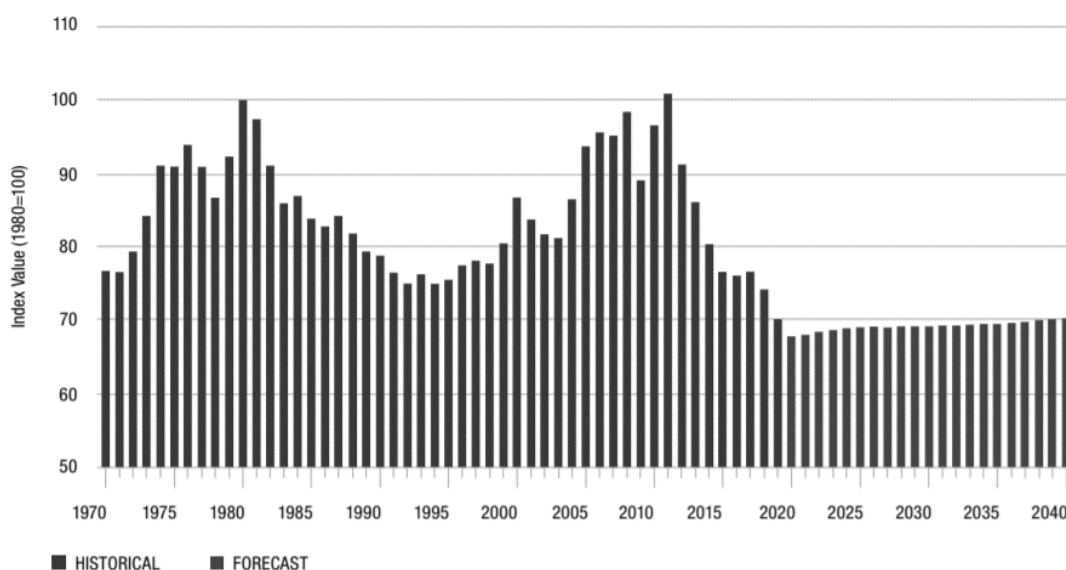


Рис. 1. Показатели риска угрозы энергетической безопасности (1970-2040) [11]

Выводы. Таким образом, исходя полученных индексов видно, что несмотря на высокий уровень развития цифровизации экономики в целом, такой «информационный лидер» как США не обладает достаточными возможностями для полного перехода в цифровую энергетику. То, что в зоне высокой степени готовности находятся небольшие страны, говорит о сложностях реализации таких масштабных проектов на более рассредоточенных территориях, таких как США, Китай и Россия. В Российской федерации осложнение также может вызвать наличие изолированных энергосистем.

Постепенная оцифровка регионов, как самостоятельных объектов с последующей привязкой к единой системе, возможно, станет ключом к решению вопроса о цифровизации больших территории.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция / К. Шваб — «Эксмо», 2016 — (Top Business Awards)
2. Фильм «Умная нация» [Электронный источник]. Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=Ra2pPFCLjFo>
3. Чистова Е. Передавать с умом // Атомный эксперт - 2018 [Электронный источник]. Режим доступа: https://atomicexpert.com/power_industry_digitalization_072018
4. Global energy institute: Index of u.s. energy security risk 2020 [Электронный источник]. Режим доступа: https://www.globalenergyinstitute.org/sites/default/files/2020-10/024036%20Global%20Energy%20Institute%20US%20Index_Web.pdf
5. Мозохин А.Е., Шведенко В.Н. Анализ направлений развития цифровизации отечественных и зарубежных энергетических систем // Научно-технический вестник информационных технологий, механики и оптики. 2019. Т. 19. № 4. С. 657–672.
6. Fostering Effective Energy Transition. Energy Transition Index 2018 — World Economic Forum, 2019.
7. Вертиль Н.Н. Использование в управлении цифровой трансформацией промышленности agile – подхода / Н.Н. Вертиль // Инвестиционно-инновационное развитие в условиях цифровизации экономики: стратегии, факторы, механизмы: Материалы Круглого стола (г. Донецк, 14 апреля 2021 г.) / под общ. ред. д-ра физ.-мат. наук, проф. С. В. Беспаловой, канд. экон. наук, доц. Н. В. Шемякиной. – Донецк: Изд-во ДонНУ. – 2021. – С. 46-49.
8. Вертиль Н.Н. Консьюмеризация: возможности или вызовы / Н.Н. Вертиль // Информационные технологии в экономике: материалы V Республиканской научно-практической Интернет-конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием, 24-25 марта 2021 года [Электронное издание]. – Луганск: Изд-во ЛГУ им. В. Даля, 2021. – с. 442 – 444.

DIGITALIZATION IN THE FIELD OF ELECTRIC POWER INDUSTRY

Annotation: This paper gives consideration to the level of digitalization of electric power industry as well as the degree of readiness for the transition to digital electric power industry, as one of the key factors of the states' development in the global digitalization era. Conclusions are deduced from the role of digitalization in the industry development and economic one as a whole.

Keywords: digitalization, digital electric power, electric power industry.

D.A. Leonova

Academic adviser: N.N. Vertil, Candidate of Economics, Associate Professor
Donetsk National University
E-mail: dashunkaleo@yandex.ua

УДК 339.9

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: СУЩНОСТЬ, ФОРМЫ, УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ

Липко А.А.

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

Аннотация. В данной статье рассматриваются как теоретические аспекты международной экономической интеграции, так и фактическое состояние интеграционных процессов. Также определяются объективные предпосылки, уровни, цели и задачи интеграции, формы, причины и развитие международной экономической интеграции. В статье описывается эволюция типов интеграционных объединений: преференциальные торговые соглашения, зоны свободной торговли, таможенные союзы, общий рынок, экономические и политические союзы.

Ключевые слова: международная экономическая интеграция, зона свободной торговли, глобализация, международное разделение труда, интеграционные объединения.

Постановка проблемы. Современный этап развития мировой экономики характеризуется повышением степени неопределенности в международных экономических отношениях, структурными изменениями в мировой экономике и политике. Это привело к возникновению глобализации и интеграции. Оба эти явления являются формами современного этапа интернационализации международной экономической жизни. Экономическая интеграция стала одним из важнейших факторов развития и усиления конкуренции на мировом рынке. Поэтому изучение влияния этого процесса на мировую экономику очень важно и требует детального рассмотрения.

Значение проблемы. Интернационализация экономической жизни на современном этапе становится всеобъемлющей, то есть усиливает взаимозависимость экономик и социальных процессов. Более того, заметны не только качественные, но и количественные изменения в современной экономической интеграции. Желание идти в ногу с экономическим развитием, а также получать определенные ощутимые выгоды подталкивает страны к вступлению как минимум в одну, а то и в несколько региональных группировок. Этот процесс, судя по быстрому увеличению числа ведущих региональных ассоциаций и возрастающим трудностям в расширении сотрудничества этих ассоциаций, со временем будет только ускоряться.

Современное состояние решения проблемы. Феномен интеграции и его процессы состоят из теоретических исследований ученых, которые изучали геополитические, экономические, социальные и другие аспекты развития международной экономической среды в целом и интеграционного взаимодействия государств в частности, а также проводили практические исследования по этой теме. В то же время обширная исследовательская база не содержит систематизированного структурированного описания и научного анализа процессов, связанных с формированием и развитием современного интеграционного объединения. Таким образом, используя уже известные нам знания вместе с новыми, можно продолжить изучение интеграционных процессов и их влияния на мировую экономику.

Цель исследования: изучить интеграцию и интеграционные процессы, обобщить эти знания, что позволит адекватно оценивать интеграционные явления в разных частях света в широком международном контексте и применительно к глобальным процессам мировой экономики [1].

Основные результаты исследования. Начнем с основных понятий экономической интеграции. Международная экономическая интеграция - это процесс экономического и политического объединения стран, основанный на развитии глубоких устойчивых связей и разделении труда между национальными экономиками, взаимодействии их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах.

Объекты международной экономической интеграции: товары и услуги, денежные и трудовые ресурсы, являющиеся предметом промышленного и научно-технического сотрудничества и обмена.

Субъекты международной экономической интеграции: экономически изолированные стороны, участвующие в международном промышленном, научном и техническом сотрудничестве и обмене.

Экономическая интеграция, в частности, выражается в:

- сотрудничество между национальными хозяйствами разных стран и их полное или частичное объединение;
- устранение барьеров в перемещении товаров, услуг, капитала, рабочей силы между этими странами;
- сближение рынков каждой из отдельных стран с целью формирования единого (общего) рынка;

–отсутствие какой-либо формы дискриминации в отношении иностранных партнеров в каждой из национальных экономик и т.д.

Целью создания интеграционного союза является сокращение, а в будущем и полное устранение барьеров, препятствующих свободному перемещению товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Мотивы:

–повышение благосостояния интегрирующихся стран за счет роста доходов и формирования новых торговых потоков, а также снижения издержек производства и цен на ряд товаров и услуг.

–укрепление экономических позиций стран-участниц интеграционных блоков в отношениях с третьими странами.

–развитие регионального политического сотрудничества и укрепление политических позиций стран, участвующих в интеграционных блоках с третьими странами [2].

Важнейшей предпосылкой возникновения и динамичного развития экономической интеграции является наличие определенного политического консенсуса государств-участников по основным проблемам, прежде всего двусторонних и многосторонних отношений в целом, и его главной особенностью является выявление конкретных региональных интересов, которые являются движущей силой региональной политики и экономики.

В соответствии с подходом Всемирной торговой организации, существует пять основных форм (этапов) развития интеграционных процессов и создания межгосударственных объединений. В результате возникают благоприятные условия для использования преимуществ единого рынка, развития национальной экономики, сохранения национальной промышленности и сельского хозяйства, укрепления международных позиций стран-участниц.

Первая форма - это заключение преференциальных торговых соглашений между двумя или более государствами, отдельным государством и ассоциацией с целью создания более благоприятного режима взаимной торговли и ее либерализации. Они составляют основу зоны свободной торговли, участники которой договариваются о взаимной отмене таможенных тарифов, квот и других ограничений. В то же время сохраняется свобода действий и общие тарифы в отношении третьих стран. Целью такого объединения является укрепление позиций компаний в этих странах в конкуренции с фирмами из других стран, не входящих в группировку, использование преимуществ международной специализации и повышение уровня жизни их населения. Классическим примером такого объединения является Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ), созданная в 1960 г.

Вторая форма интеграции - таможенный союз. Это соглашение между двумя или более государствами об объединении их таможенных территорий, отмене пошлин в торговле между ними и осуществлении общей внешнеторговой политики в отношении третьих стран (в основном в области торговых правил и процедур). Однако такие соглашения распространяются не на все продукты. Как показывает практика, оборонная промышленность, энергетика и т.д. остаются за пределами Таможенного союза.

Таможенные союзы и зоны свободной торговли были предусмотрены Генеральным соглашением по тарифам и торговле (ГАТТ), но, ни одно из соглашений об их формировании полностью не соответствовало его требованиям.

Таможенный союз - более совершенная интеграционная структура, чем зона свободной торговли, потому что здесь формируется единое экономическое пространство и реализуются меры коллективного протекционизма. В результате становится возможным регулировать товарные потоки в интересах развития производства и экспорта. Со временем это приводит к серьезным изменениям в структуре производства и благотворно влияет на развитие интеграционных процессов в рамках Таможенного союза. Такие меры могут быть

приняты, если речь идет о необходимости подтолкнуть нашего собственного производителя к выпуску более конкурентоспособной продукции.

Кроме того, работа с таможенным тарифом позволяет создать более приемлемые условия для привлечения иностранных инвестиций, что также оказывает непосредственное влияние на экономический рост. Примером таможенного союза является Европейское экономическое сообщество.

Третьей формой (стадией) интеграции является общий рынок. Его создание позволяет реализовывать задачи, которые невозможно решить в рамках Таможенного союза. Здесь происходит полное устранение препятствий не только в торговле, но и для перемещения между государствами всех факторов производства (капитала, рабочей силы, технологий, информации). Различия в технических стандартах постепенно преодолеваются, обеспечивается законодательная защита национальных брендов товаров и т.д.

Общий рынок обеспечивает объединение общих целей стран-участниц с точки зрения экономического роста, гармонизации денежно-кредитной, налоговой и других политик. Именно с этого момента действительно развиваются интеграционные процессы.

Примерами таких объединений могут быть: Единое экономическое пространство Евразийского экономического союза, Карибское сообщество, Восточноафриканское экономическое сообщество, Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива и др.

Четвертой формой интеграционного объединения является экономический (и валютный) союз, который предполагает реализацию странами-участницами системы мер по межгосударственному регулированию социально-экономических процессов.

Такие международные экономические организации, которые являются инструментом интеграции, отличаются от международных экономических организаций, которые обеспечивают различные формы экономического сотрудничества, например, ВТО.

Интеграция в Западную Европу уже обеспечила плавный переход от единого рынка к экономическому и валютному союзу, основанному на единой валюте — евро. Экономический союз не может быть таковым до тех пор, пока он опирается на различные денежные системы, остающиеся в национальном подчинении. Отсутствие единой валюты сохраняет внутренние различия в организации кредитования, расчетов, политике обменного курса и, следовательно, связанные с этим задержки платежей, налоговые несоответствия и расхождения в валютной политике и регулировании.

Пятая форма интеграции – политическая и экономическая. Здесь объединяющиеся страны начинают терять свой государственный суверенитет; формируется общая налоговая система, единые стандарты, трудовое законодательство, усиление и расширение сферы применения наднационального метода регулирования, единое экономическое пространство с соответствующей политической надстройкой по образцу Швейцарской конфедерации.

Но на практике границы между различными типами интеграционных объединений весьма условны [3].

В современных условиях развитие стабильных экономических связей между странами и, особенно между их фирмами на основе международного разделения труда приобрело глобальный характер. Растущая открытость национальных экономик, международная торговля, миграция капитала, современные транспортные, коммуникационные и информационные системы способствовали переходу процесса интернационализации экономической жизни на уровень, на котором была сформирована глобальная сеть взаимосвязей в интегрированной мировой экономике при активном участии основной массы фирм в большинстве стран мира.

К основным условиям развития международной экономической интеграции относятся следующие:

– существует схожий уровень экономического развития стран.

–необходимость быть на подъеме для успешного развития интеграции экономик стран.

–географическая близость стран.

–политическая воля руководства стран, стремящихся к интеграции.

–принятие на себя одним или двумя государствами функций иницилирующего центра, который объединит страны-партнеры [4].

Экономическая интеграция имеет ряд благоприятных условий для взаимодействующих сторон:

–интеграционное сотрудничество обеспечивает хозяйствующим субъектам (товаропроизводителям) более широкий доступ к ресурсам: финансовым, трудовым, материальным, к новейшим технологиям, а также позволяет им производить продукцию на основе более емкого рынка;

–экономическая конвергенция стран региона создает привилегированные условия для фирм стран, участвующих в экономической интеграции, защищая их в определенной степени от конкуренции со стороны фирм третьих стран;

–интеграционное взаимодействие позволяет решать наиболее острые проблемы социального характера.

Основными негативными последствиями, которые могут быть связаны со вступлением в торгово-экономический союз, являются следующие:

–при определенных обстоятельствах может начаться отток ресурсов из страны, перераспределяемых в пользу экономически более сильных членов союза. В этом случае страна может превратиться в «отсталый регион»;

–в том случае, если интеграция способствует установлению более тесных интеграционных связей между отдельными фирмами стран-участниц, результатом может стать более широкое распространение олигополистического сговора, что влечет за собой повышение цен на соответствующую продукцию. Кроме того, может увеличиться количество слияний, что, в свою очередь, повлечет за собой усиление доминирования монополий;

–в некоторых случаях может иметь место убыточный эффект увеличения масштабов производства, связанный с образованием слишком крупных компаний. Следует отметить, что оценить все эти аргументы в комплексной форме крайне сложно, тем более что многие последствия, как положительные, так и отрицательные, носят очень долгосрочный характер. Наконец, следует добавить, что определенная часть аргументов, как "за", так и "против", и, следовательно, соответствующих последствий, носит чисто политический характер и поэтому, выходит за рамки экономического анализа [5].

Выводы. Экономическая взаимозависимость стран и народов становится осязаемой реальностью. Всесторонние глобальные экономические и региональные связи, охватывающие многие страны, постепенно развиваются и становятся особенно тесными. Международная экономическая интеграция приобретает практический характер, определяя перспективы дальнейшего экономического прогресса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. «Современные проблемы науки и образования» - электронный научный журнал [Электронный ресурс]: - <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=8431> .
2. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник. / Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.П.Колесова. И д-ра экон. наук, проф. М.Н.Осьмовой – М.: Флинта: Московский психолого–социальный институт, 2000 – 480 с.
3. Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития : учебное пособие / Е.Д. Фролова [и др.] ; под общ. ред. Е.Д. Фроловой, С.А. Лукьянова.— Екатеринбург: УрФУ, 2016.— 184 с.

4. Паньков В.А. Общеввропейское экономическое пространство: возможности и перспективы // Мировая экономика и международные отношения, 2007, № 3.
5. Шахрай С.М. Интеграция в современном мире: политико-правовые аспекты. – Санкт-Петербургский университет МВД России; Академия права, экономики и безопасности жизнедеятельности./Под общей редакцией В.П. Сальникова. – СПб: Фонд поддержки науки и образования в области правоохранительной деятельности «Университет», 2006.

INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION: ESSENCE, FORMS, CONDITIONS OF DEVELOPMENT

Annotation. This article examines both the theoretical aspects of international economic integration and the actual state of integration processes. Objective prerequisites, levels, goals and objectives of integration, forms, causes, and development of international economic integration are also determined. The article describes the evolution of the types of integration associations: preferential trade agreements, free trade zone, customs unions, common market, economic and political unions.

Keywords: international economic integration, free trade zone, globalization, international division of labor, integration associations.

Lipko A.A.

Scientific supervisor: Gruzan A.V. Candidate of Economics, Associate Professor
Donetsk National University
E-mail: angel.1411@mail.ru

УДК 339.543.36:658.7

ПРОБЛЕМЫ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ТОВАРОВ

Любченко А. Ю.

*Научный руководитель: Дудник В. В. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В статье рассматриваются аспекты ввоза импортных товаров на территорию Российской Федерации. Основное внимание уделяется документальной регистрации информации о количестве товаров. Выявлены практические проблемы при таможенном оформлении импортных товаров в случае несоответствия информации о количестве товаров в документах. Приведен алгоритм действий данных случаях.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, международный договор купли-продажи, импорт, таможенное декларирование, декларация на товары.

Внешнеторговая деятельность – одно из важнейших направлений деятельности в области развития экономики Российской Федерации. Она осуществляется путем проведения операций по экспорту и импорту товаров [1]. В то же время импорт иностранной продукции занимает важное положение в экономике РФ, покрывая потребности внутреннего рынка в необходимых товарах, чьи аналоги не производятся на территории страны.

По объему поставок импорт товаров на территорию Российской Федерации обладает приоритетом над российским экспортом. Доля импорта товаров, перемещаемых через границу Евразийского экономического союза (ЕАЭС) составляет около 64% [2]. Чаще всего с товарами, ввезенными на территорию РФ, осуществляют таможенную процедуру выпуска для потребления на внутреннем рынке, на которую приходится около 60% всех товарных партий (при этом под таможенную процедуру

экспорта помещается порядка 35% партий). В табл. 1 отображены доли таможенных процедур в общем декларационном массиве [3].

Таблица 1

Доля таможенных процедур в общем декларационном массиве в 2020 г., %

№ п/п	Таможенная процедура	Доля от всех деклараций на товары, %
1	Выпуск для внутреннего потребления	59,96
2	Экспорт	35,23
3	Свободная таможенная зона	2,00
4	Реимпорт	1,23
5	Реэкспорт	0,56
6	Временный ввоз (допуск)	0,28
7	Таможенный склад	0,16
8	Беспошлинная торговля	0,16
9	Временный вывоз	0,15
10	Переработка на таможенной территории	0,13
11	Переработка вне таможенной территории	Менее 0,1
12	Специальная таможенная процедура	Менее 0,1
13	Уничтожение	Менее 0,1
14	Отказ в пользу государства	Менее 0,1
15	Переработка для внутреннего потребления	Менее 0,1

Таможенная процедура выпуска для внутреннего потребления применяется в отношении иностранных товаров, в соответствии с которой товары находятся и используются на таможенной территории Союза без ограничений по владению, пользованию и (или) распоряжению ими, предусмотренных международными договорами и актами в сфере таможенного регулирования (п. 1 ст. 134 Таможенного кодекса ЕАЭС) [4].

Товары помещаются под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления при соблюдении условий уплаты ввозных таможенных пошлин, налогов и специальных ставок пошлин, а также запретов и ограничений, применяемых в отношении некоторых категорий иностранных товаров. Если все условия соблюдены, импортер имеет полную свободу действий в отношении товаров [5]. В табл. 2 отображена характеристика таможенной процедуры выпуска для внутреннего потребления [6].

Таблица 2

Характеристика таможенной процедуры выпуска для внутреннего потребления

Цель таможенной процедуры	Выпуск в свободное обращение на таможенной территории ЕАЭС
Направление движения товара	Ввоз
Срок действия	Бессрочный
Сфера действия	Иностранные товары
Статус товара после помещения под таможенную процедуру	Товары ЕАЭС (исключение: условно выпущенные товары – иностранные)
Требования об изменении состояния товара	Не предъявляются
Запреты и ограничения, в т.ч. меры нетарифного регулирования	Применяются
Освобождение от уплаты таможенных платежей	Не предоставляются

Согласно п. 3 ст. 105 Таможенного кодекса ЕАЭС при помещении товаров под процедуру выпуска для внутреннего потребления используется декларация на товары (ДТ). В ДТ должны быть указаны сведения о количестве товаров в килограммах (вес брутто и вес нетто) и в дополнительных единицах измерения (пп. 4 п. 1 ст. 106

Таможенного кодекса ЕАЭС). На практике, в связи с необходимостью таможенного декларирования сведений о количестве товаров, возникают проблемы таможенного оформления импортных товаров при несоответствии сведений о количестве товаров в документах. Необходимость решения данной практической проблемы и обусловила актуальность данной статьи.

Стоит отметить, что согласно Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) ЕАЭС, утвержденной Решением Совета ЕЭК от 16.07.2012 №54, основной единицей измерения количества товаров является килограмм. Остальные относятся к дополнительным единицам измерения [7].

Проведя анализ вышеизложенной проблемы, можно прийти к выводу, что импортеру, выявившему расхождение сведений о количестве товаров в коммерческих документах, не следует подавать таможенному органу декларацию на товары. Это связано с тем, что игнорирования таких несоответствий при подаче деклараций на товары чревато привлечением импортера к административной ответственности в соответствии с ч. 2 ст. 16.2 Кодекса РФ об административных правонарушениях (КоАП РФ) [8].

Для ясности информации рассмотрим ситуацию на конкретном примере. Предположим, что из Китая российское предприятие импортирует металлические застёжки. Данный товар ввозится на территорию Российской Федерации для дальнейшей реализации на внутреннем рынке. Внешнеторговая сделка оформляется заключением международного договора купли-продажи, каждая партия продукции сопровождается следующими коммерческими документами [9]:

- инвойс (счет-фактура) на оплату товаров;
- заказ-спецификация;
- прайс-лист на все артикулы.

Чаще всего на практике документы, перечисленные выше, включают в себя различные сведения о количестве товаров. Например, в спецификации указано количество металлических застёжек составляет 10.000 шт., а в инвойсе – 9.500 шт. Кроме того, если цена отдельных видов товаров, указанная в прайс-листе, зависит от количества, неточное указание такой информации является административным правонарушением.

Это связано с тем, что от заявленной цены на товар зависит его таможенная стоимость, которая является основанием для расчета сумм большинства таможенных и иных платежей, взимаемых таможенными органами Российской Федерации. Заявление импортера в декларации таможенной стоимости товаров недостоверной информации о его количестве, влечет наложение административного штрафа в размере от $\frac{1}{2}$ до двукратной суммы подлежащих уплате таможенных пошлин, налогов с конфискацией товаров (при условии, что такие сведения послужили или же могли послужить основанием для освобождения от уплаты таможенных пошлин, налогов или для занижения их размера).

Худжатовым М.Б. был предложен алгоритм оптимальной последовательности действий для решения вышеизложенной практической проблемы, представленный на рис. 1 [10].

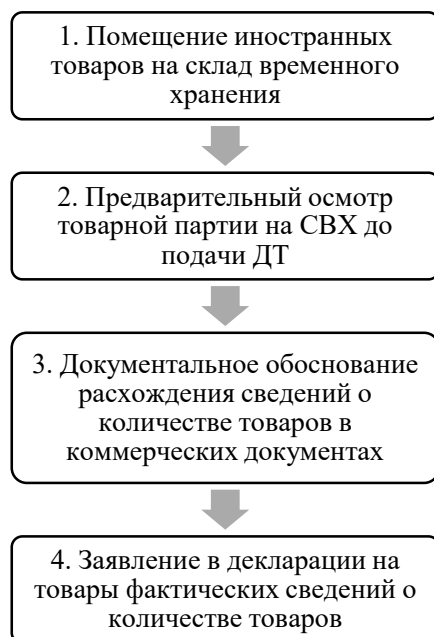


Рис. 1. Алгоритм действий при расхождении сведений о количестве товаров в документах

Рассмотрим представленный алгоритм более подробно.

Этап 1. Помещение иностранных товаров на склад временного хранения (СВХ). В соответствии с положениями таможенного законодательства ЕАЭС иностранные товары после прибытия на таможенную территорию ЕАЭС помещаются на временное хранение или сразу под таможенную процедуру (рис. 2) [10].



Рис. 2. Этапы совершения таможенной операции при импорте товаров в РФ

Очевидно, что импортерам гораздо выгоднее помещать товары под таможенную процедуру, поскольку таким образом можно снизить затраты, сэкономив на услугах владельца СВХ. Однако, если информация о количестве продукции в документах не соответствует действительности, такая экономия неуместна, ведь связана с высокой вероятностью того, что импортер будет нести административную ответственность. Поэтому настоятельно рекомендуется поместить прибывшие товары на временное хранение. СВХ является основным местом временного хранения товаров, регистрацию их владельцев ведет ФТС России.

Этап 2. Предварительный осмотр товарной партии до подачи ДТ. Данный этап тесно связан с предыдущим.

Т.к. информация о количестве товаров является обязательной при таможенном декларировании, следует определить фактическое количество товаров. С помощью временного хранения товаров на СВХ может быть решена данная задача. Лица, обладающие полномочиями в отношении товаров, находящихся на временном хранении, вправе совершать с такими товарами операции, необходимые для обеспечения их сохранности в неизменном состоянии, в том числе осматривать и измерять товары, перемещать их в пределах СВХ (п. 1 ст. 102 Таможенного кодекса ЕАЭС). Следует отметить, что согласно п. 1 ст. 102 Таможенного кодекса ЕАЭС предварительный осмотр товарной партии до подачи ДТ является правом организации, а не обязанностью, поэтому такой осмотр имеет рекомендательный характер [11].

Этап 3. Документальное обоснование расхождения сведений о количестве товаров в коммерческих документах.

После определения фактического количества товаров должно быть подготовлено документальное обоснование несоответствий относительно количества продуктов в коммерческих документах. Это положение связано с тем, что на момент представления ДТ организация должна иметь документы, подтверждающие информацию, указанную в ДТ, включая торговые документы (пп. 1 п. 1 и п. 3 ст. 108 Таможенного кодекса ЕАЭС). Хотя подача ДТ не сопровождается представлением таможенному органу подтверждающих документов, таможенные органы имеют право запрашивать такие документы у заявителя (п. 7 ст. 109 и п. 1 ст. 340 Таможенного кодекса ЕАЭС).

На практике таможенные органы принимают условия договора (или дополнения/приложения) в качестве документального обоснования расхождения о возможном отклонении в процентах фактического количества товаров от количества, указанного в спецификации/счете-фактуре. Предположим, что после предварительной проверки партии продукта было установлено, что фактическое количество продукта правильно указано в накладной (9.500 шт.), контракт (или дополнение/приложение) должен содержать пункт о возможном отклонении на 5% фактического количества продукта от количества, указанного в спецификации. Из п. 2.1.10 Методических рекомендаций по учету и оформлению операций приема, хранения и отпуска товаров в организациях торговли, утвержденных Письмом Роскомторга от 10.07.1996 № 1–794/32–5, следует, что, если установлено несоответствие количества и/или качества товара договору, составляется рекламационный акт. Акт должен составляться в присутствии материально ответственного лица, покупателя, представителя иностранного поставщика (при согласии поставщика возможно составление акта при его отсутствии) и экспертов Торгово-промышленной палаты РФ.

Этап 4. Заявление в декларации на товары фактических сведений о количестве товаров. Основываясь на этапах 2 и 3, импортер может совершить таможенные операции, связанные с подачей ДТ. Данные о количестве товаров указываются в следующих графах

ДТ (п. 15 Инструкции, утвержденной Решением Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 №257) [12, 13]:

графа 31, номер 1 – сведения о количественном составе декларируемого товара;

графа 35 – масса «брутто» товара в килограммах;

графа 38 – масса «нетто» товара в килограммах;

графа 41 – количество товара в дополнительной единице измерения без пробелов, далее через знаки разделителя «/» – условное обозначение и код дополнительной единицы измерения согласно Приложению № 15 к Решению Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 №378.

Таким образом, при наличии расхождения информации о количестве товаров в коммерческих документах рекомендуется предварительно проверить партию товаров на СВХ для определения фактического количества товаров, затем подготовить документальное обоснование таких отклонений, а затем ввести фактическое количество товаров в ДТ и представить его в таможенный орган.

Практическая реализация алгоритма действий будет способствовать решению проблем, связанных с таможенным оформлением иностранных товаров в случае расхождений информация о количестве товаров в документах. В конечном счете, соблюдение практических рекомендаций предотвратит совершение импортерами административных правонарушений из-за расхождений сведений о количестве товаров в документах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Арский А.А. Анализ динамики экспорта российской нефти с учетом аспекта пандемии COVID-19 // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. 2021. № 1. С. 5–10.
2. Ерохин В.Л. Мировая торговля и рынки в 2020–2021 гг. под влиянием пандемии COVID-19 // Маркетинг и логистика. 2021. № 4 (36). С. 10–22.
3. Худжатов М.Б., Вахрушев В.Ю., Тарасов В.Ю. Актуальные проблемы применения таможенной процедуры реэкспорта на современном этапе // Таможенное регулирование. Таможенный контроль. 2021. № 1. С.4–12.
4. Таможенный кодекс Евразийского экономического союза (приложение № 1 к Договору о Таможенном кодексе Евразийского экономического союза) [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 10.01.2022).
5. Воротынцева Т.М., Кузнецова Е.В., Моретти В. Таможенные механизмы внешнеэкономических операций в веке цифровизации // Экономические стратегии ЕАЭС: проблемы и инновации. Сборник материалов IV Международной научно-практической конференции. Москва, 2021. С. 64–71.
6. Арчаков А.М. Импорт товаров как основа применения таможенной процедуры выпуска для внутреннего потребления при таможенном декларировании // Международный научный студенческий журнал. 2019. № 8. С. 26–31.
7. Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 16.07.2012 № 54 «Об утверждении единой Товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза и Единого таможенного тарифа Евразийского экономического союза» [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 10.01.2022).
8. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ // Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 10.01.2022).
9. Чупина Ж.С., Чупин А.Л. Практика и значение таможенной экспертизы товаров при выявлении правонарушений в Шереметьевской таможне // Вестник Академии Следственного комитета Российской Федерации. 2020. № 4 (26). С. 133–138.
10. Худжатов М.Б., Адамова О.В. Актуальные проблемы внешнеэкономической деятельности при совершении таможенных операций // Экономические стратегии ЕАЭС: проблемы и инновации: сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. 2018. С. 176–184.
11. Берзан А.А., Тимченко М.Ю. Методика выбора рискованных товарных партий для проведения углубленного таможенного контроля // Журнал исследований по управлению. 2019. Т. 5. № 2. С. 48–56.
12. Решение Комиссии Таможенного союза от 20.05.2010 № 257 «О форме декларации на товары и порядке ее заполнения» [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 10.01.2022).

13. Решение Комиссии Таможенного союза от 20.09.2010 № 378 «О классификаторах, используемых для заполнения таможенных документов» [Электронный ресурс] // Доступ из СПС «Консультант Плюс» (дата обращения: 10.01.2022).

PROBLEMS OF CUSTOMS CLEARANCE OF FOREIGN GOODS

Annotation. The article discusses aspects of the import of imported goods into the territory of the Russian Federation. The main attention is paid to the documentary registration of information about the quantity of goods. Practical problems have been identified in the customs clearance of imported goods in case of inconsistency of information about the number of goods in the documents. The algorithm of actions in these cases is given.

Keywords: foreign economic activity, international contract of sale, import, customs declaration, declaration of goods.

Lyubchenko A. Y.

Scientific adviser: Dudnik V.V. Ph.D. in Economics, docent

Donetsk National University

E-mail: anyalyubchenko@yandex.ru

УДК 65.012.45

УПРАВЛЕНИЕ КОММУНИКАЦИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ляшенко А.А.

*Научный руководитель: Кравец Е.О., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. Автором были изучены теоретические аспекты и разработаны практические рекомендации по формированию системы управления коммуникациями на предприятии. В работе представлена схема дальнейшего развития управления коммуникациями, что предусматривает деление этого процесса на этапы для повышения эффективности функционирования всего предприятия.

Ключевые слова: коммуникации, управление, коммуникационные процессы, управление коммуникациями, эффективность коммуникаций.

Процесс коммуникации является неотъемлемой частью любой компании, функционирующей на рынке. Коммуникации оказывают непосредственное влияние на процесс принятия решений и устойчивость компании на рынке, что подчеркивает неоспоримую актуальность темы исследования.

Для проведения комплексной оценки эффективности коммуникаций рекомендуется использовать функционально-стоимостной анализ (ФСА). Функционально-стоимостной анализ (от англ. ABC - Activity Based Costing) - это метод систематического исследования функций объекта (продукта, процесса, структуры), направленный на минимизацию затрат в области проектирования, производства и эксплуатации объекта при сохранении (повышении) его качества, удобства использования и полезности.

Предлагается рассмотреть меры по улучшению управления коммуникациями для ПРСП «Кредо», начиная с разработки детального плана коммуникаций компании с внешней и внутренней средой. [3]

План маркетинговых коммуникаций на ПРСП «Кредо» на текущий 2021 г. содержит 10 классических разделов (табл.1).

Организация коммуникационных процессов - это, прежде всего, анализ и

организация каналов связи. У ПРСП «Кредо» есть прекрасная возможность улучшить свои каналы обратной связи.

Таблица 1

Соотношение планов маркетинга на ПРСП «Кредо»

Цели стратегического плана – показатели прибыли	Цели маркетингового плана – показатели продаж, доли рынка	Цели плана маркетинговых коммуникаций – информированность, репутация
<u>Возможные стратегии:</u> - финансовая: увеличение прибыли компании; - маркетинговая: увеличение объема продаж на 25%.	<u>Возможные стратегии:</u> - повышение объема продаж; - изменение позиционирования отдельных продуктов; - расширение каналов сбыта;	<u>Возможные стратегии:</u> - реклама в СМИ; - участие в специализированных выставках; - стимулирование сбыта.
	- увеличение доли рынка; - повышение лояльности, увеличение % постоянных покупателей.	

Предлагается доработать сайт компании, добавить на него форум и форму заказа товара. Также в перспективе рекомендуется далее дорабатывать сайт до уровня интернет-магазина. [4]

Более глубокий всесторонний анализ коммуникационных процессов на ПРСП «Кредо» с использованием комплексной оценки и ФСА показал, что коммуникационные процессы на предприятии несовершенны.

Рассмотрим преимущества планирования коммуникаций (табл. 2)

Таблица 2

Преимущества коммуникационного планирования (Форма 1)

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
никогда	иногда			часто			в большинстве случаев			всегда
№	Преимущества коммуникационного планирования (КП)									Оценка
1	КП на вашей компании обеспечивает высокий уровень координации разных видов деятельности									6,8
2	КП позволяет вашим менеджерам заблаговременно обращать внимание на вероятные изменения поведения бизнес-среды									6,3
3	Наличие КП повышает подготовленность компании к изменениям и снижает вероятные потери									6,6
4	При столкновении с неожиданностями во внешней среде, процесс КП минимизирует риск ошибочных действий									4,4
5	КП урегулирует конфликты руководства в вопросе того, «куда должно двигаться предприятие»									4,4
6	КП улучшает внутренние коммуникации, основываясь на оценке результатов работы компании на рынке									5,4
7	Процесс КП заставляет регулярно задумываться о перспективах организации									6
8	КП позволяет наиболее эффективно соотносить ресурсы и возможности компании									7,2
9	План коммуникаций гарантирует отчетливое понимание возможностей будущего развития организации									7,4
10	КП позволяет определить наиболее прибыльные стратегии развития									7,1
	ИТОГО									65

Обобщающий показатель оценки эффективности коммуникационных процессов (внутренних и внешних) на предприятии (В):

$$B = \left(\frac{\sum_{i=1}^n B_{\phi 1}}{\sum_{i=1}^n B_{\max}^1} + \frac{\sum_{i=1}^n B_{\phi 2}}{\sum_{i=1}^n B_{\max}^2} \right) / 2 \quad (1)$$

где: $\sum_{i=1}^n B_{\phi 1}$ - сумма баллов по Форме 1;

$\sum_{i=1}^n B_{\max}^1$ - сумма максимально возможных баллов по Форме 1;

$\sum_{i=1}^n B_{\phi 2}$ - сумма баллов по Форме 2;

$\sum_{i=1}^n B_{\max}^2$ - сумма максимально возможных баллов по Форме 2.

Использование интегрированного метода дало следующий результат (табл. 2, табл. 3):

$$B = (65/100 + 62,5/100) / 2 = 0,637 \quad (2)$$

Сформулируем общий результат исследования: развитие коммуникационных процессов, а также развитие процесса продаж не получает должного внимания. Помимо этого, внимание не акцентируется на коммуникационном планировании, следствием чего является, является отсутствие возможности получения преимуществ.

Также было проведено ФСА системы сбыта и маркетинга, особое внимание было уделено коммуникациям в сбыте и маркетинге.

Методология проведения ФСА предусматривает построение функциональной и структурной модели, а также связующую структурно-функциональную модель.

Таблица 3

Показатели эффективности продаж (Форма 2)

0		10	3	4	5	6	7	8	10
никогда		иногда		всегда			в большинстве случаев		
№	Преимущества коммуникационного планирования (КП)								Оценка
1	КП на вашей компании обеспечивает высокий уровень координации разных видов деятельности (действия в соответствии с планом)								6,8
2	КП позволяет вашим менеджерам заблаговременно обращать внимание на вероятные изменения поведения бизнес-среды								6,3
3	Наличие КП повышает подготовленность компании к изменениям и понижает вероятные потери								6,6
4	При столкновении с неожиданностями во внешней среде, процесс КП минимизирует риск ошибочных действий								4,4
5	КП урегулирует конфликты руководства в вопросе того, «куда должно двигаться предприятие»								4,4
6	КП улучшает внутренние коммуникации, основываясь на оценке результатов работы компании на рынке								5,4
7	Процесс КП заставляет регулярно задумываться о перспективах организации								6
8	КП позволяет наиболее эффективно соотносить ресурсы и возможности компании								7,2
9	План коммуникаций гарантирует отчетливое понимание возможностей будущего развития организации								7,4
10	КП позволяет определить наиболее прибыльные стратегии развития								7,1
	ИТОГО								65

Формулировка функций и их классификация приведена в таблице 4

Таблица 4

Формулировка и классификация функций отдела сбыта и маркетинга

Наименование функции		Дополнение	Вид функции - основная или вспомогательная
Глагол	Существительное		
Исследовать	рынок		Д
Осуществлять	работу	с клиентами	О
Организовывать	проведение	Рекламной кампании	Д
Планировать и управлять	поставки		Д
Осуществлять	отгрузку	продукции	Д
Осуществлять	поиск	новых клиентов	Д
Осуществлять	организацию	поставок	О
Организация	работы	маркетинга	О

Функциональная модель отдела маркетинга и сбыта отражена на рис. 1

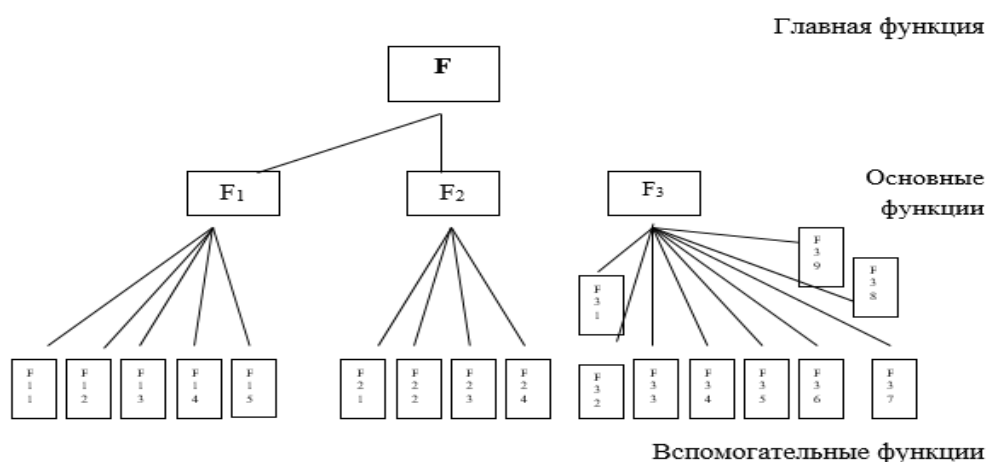


Рис. 1. Функциональная модель отдела маркетинга и сбыта

Функции службы сбыта и маркетинга на ПРСП «Кредо»: F-осуществление руководством отделом сбыта и маркетинга; F1- осуществление организации поставок; F2- осуществление работы с заказами; F3-3-организация работы маркетинга; F1.1- планирование и корректировка поставок; F1.2-контроль за осуществлением поставок; F1.3-осуществление отгрузки продукции; F1.4-оформление документов по отгрузке; F1.5-осуществление доставки продукции клиенту; F2. 1-1- осуществление поиска новых клиентов; F2. 2-2-обработка запросов; F2. 3-3-оформление платежных документов; F2. 4-4-работа с жалобами; F3. 1-1-организация выставок; F3. 2-2-организация рекламной кампании; F3. 3-3-проведение выставок; F3. 4-4-осуществление рекламной кампании; F3. 5-5-контроль за реализацией рекламной кампании; F3. 6-контроль за проведение выставок; F3.7 - подготовка печатных материалов и сувениров; F3. 8-8 - исследование рынка; F3. 9-9-осуществление маркетингового планирования.

В результате проведения ФСА отдела сбыта и маркетинга с использованием исправительного коэффициента, были получены результаты, представленные на рис. 2

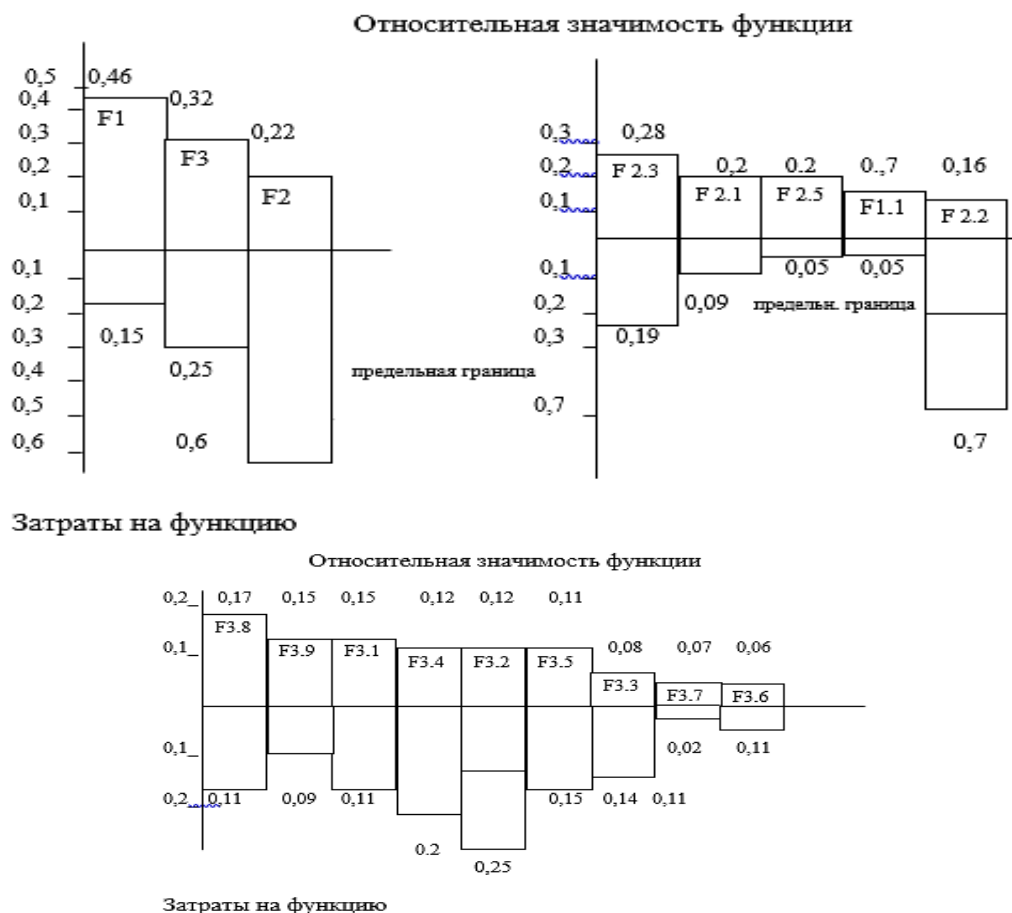


Рис. 2. Диаграмма значимости функций системы сбыта и маркетинга и затрат на их осуществление

В результате проведения ФСА системы сбыта и маркетинга было рекомендовано:

1. Снизить уровень затрат на реализацию следующих функций: F3 и F3.2, путем повышения квалификации работников; F2. 2, путем создания сводной клиентской базы, а также увеличить расходы на недооцененные функции F1 и F2, на которых работа выполнялась недостаточно качественно;

2. По функциям F1 и F2 провести дополнительный анализ и выяснить все причины некачественного выполнения работы. Эти функции выполняет директор компании и технический директор, учитывая специфику предприятия рекомендуется передать данные функции начальнику отдела сбыта и маркетинга.

Предельная граница, отраженная на рис. 1 характеризует уровень до которого снижение затрат по функциям не будет сказываться на качестве их выполнения. Предельная граница определяется эмпирическим путем.

Основные недостатки системы коммуникаций на ПРСП «Кредо»: отсутствие сбалансированной системы планирования коммуникационных процессов; высокая загруженность рабочего персонала; отсутствие тренинговой системы и программ повышения квалификации персонала; слабо развитые каналы обратной связи; отсутствие сводной базы клиентов; отсутствие разделения базы клиентов на крупных и средних клиентов; отсутствие автоматизированной системы обслуживания клиентов; нехватка внимания системы маркетингового планирования; отсутствие автономной и мониторинговой работы с сайтом предприятия; отсутствие постоянной работы по совершенствованию фирменного стиля предприятия.

Предложения, направленные на ликвидацию обнаруженных несовершенств в системе управления коммуникациями на ПРСП «Кредо»: сформировать четкий регламент обмена информацией между сотрудниками предприятия, что позволит упорядочить движение и анализ информации; создать систему формирования, предоставления и анализа отчетных материалов для улучшения ведения внутреннего аудита движения информации; разработать план маркетинговых коммуникаций, который позволит четко понимать какие и когда именно следует проводить мероприятия по взаимодействию с окружающей средой предприятия; разработать и внедрить автоматизированную ИТ-Систему, что позволит оптимизировать сбор, анализ, поиск, предоставление информации, а также уменьшить нагрузку на персонал; сократить время, затрачиваемое менеджерами на поиск информации, а также обеспечить менеджеров информацией, необходимой для принятия оптимальных решений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Волкова, В.С. Внутриорганизационные коммуникации. анализ системы внутриорганизационных коммуникаций / В.С. Волкова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. -2014. -№ 3 (30). -С. 73
2. Васкун, И.И. Современные подходы к изучению межличностных отношений в деловых коммуникациях / И.И. Васкун // Научно-методический электронный журнал Концепт. -2017. -Т. 12. -С. 67-71
3. Кузин, Д.В., Ядова, Н.Е. Инновации в бизнес-коммуникациях и проблемы менеджмента / Д.В. Кузин, Н.Е. Ядова // Управленческие науки. - 2016. -№ 1. -С. 51-60.
4. Чжу, Ю. Управление маркетинговыми коммуникациями в международных проектах / Ю. Чжу // Наука и образование: новое время. -2017. -№ 1 (18). -С. 24-31

ENTERPRISE COMMUNICATIONS MANAGEMENT

Annotation. The author studied the theoretical aspects and developed practical recommendations for the formation of a communication management system at the enterprise. The paper presents a scheme for the further development of communications management, which provides for the division of this process into stages to improve the efficiency of the entire enterprise.

Key words: communications, management, communication processes, communication management, communication efficiency.

Lyashenko A. A.

Scientific adviser: Kravets E.O. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: younyi@mail.ru

УДК 338.2

АНАЛИЗ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Майорова К.А.

*Научный руководитель: Наумова О.А. к.э.н., доцент
Самарский государственный экономический университет*

Аннотация. В данной статье говорится о необходимости анализа существующей дебиторской и кредиторской задолженности, а также анализа будущих контрагентов, влияющих на финансовое положение предприятия.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, финансовое положение, оборачиваемость, темпы роста.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что для каждого предприятия является важным успешный выбор ответственного контрагента, договор с которым она собирается заключить, поэтому необходимо наблюдать за динамикой показателей дебиторской и кредиторской задолженности и их влиянием на состояние дел предприятия.

Цель исследования - доказать эффективность и необходимость управления дебиторской и кредиторской задолженностью, выявить методологию и этапы проведения анализа задолженности в торговой организации.

Начнём с того, что вовремя выявленные данные показатели делают возможным избежать возникновения долгов, которые в дальнейшем будет сложно или невозможно взыскать.

Объектом исследования является АО "Автоцентр-Тольятти-ВАЗ". **Предметом исследования** является методика проведения анализа дебиторской и кредиторской задолженности.

Основная часть

Для определения финансового положения предприятия, перспектив дальнейшего развития, состояния расчётов с контрагентами необходимо вовремя проводить анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Платёжеспособность предприятия зависит от уменьшения или увеличения кредиторской или дебиторской задолженности. Рассмотрим на конкретном примере, а именно на примере компании АО "Автоцентр-Тольятти-ВАЗ", основным видом деятельности которой является торговля транспортными средствами.

Таблица 1- Дебиторская задолженность АО "Автоцентр-Тольятти-ВАЗ"(тыс.руб)

	31 декабря 2018г.	31 декабря 2019г.	31 декабря 2020г.
Расчёты с покупателями и заказчиками	47 883	32 919	26 309
Авансы выданные	167	17 498	3 116
Прочая дебиторская задолженность	2 554	7 275	23 382
Резерв по сомнительным долгам	(17 596)	(148)	(922)
Итого	33 008	57 544	51 885

Рисунок 1- Структура дебиторской задолженности АО "Автоцентр-Тольятти-ВАЗ"(тыс.руб)



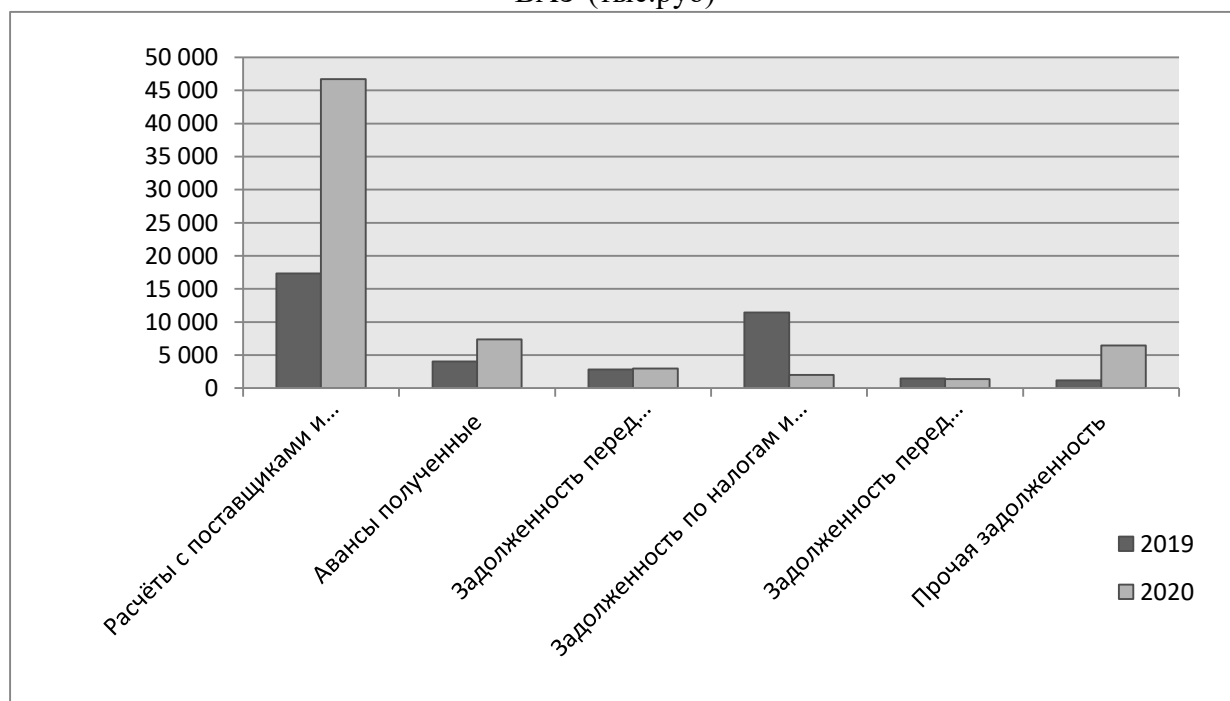
Проанализировав таблицу и данные диаграммы можно увидеть, что дебиторская задолженность значительно возросла в период с 2018 г до 2019 г (на 24536 тыс.руб), а в 2020 г имела тенденцию к незначительному снижению до 51 885 тыс.руб. В целом за период с 2018-

2020г дебиторская задолженность увеличилась на 57,2%, что в дальнейшем может привести к потери прибыли, если контрагенты окажутся неплатёжеспособными. Данный рост произошёл в основном за счёт снижения расчётов с покупателями и заказчиками на 21574 тыс.руб.(т.е.на 45,1%) и роста прочей дебиторской задолженности(задолженности по перечисленным денежным средствам) на 20 828 тыс.руб. Из данных анализа следует, что увеличение размеров дебиторской задолженности привело к снижению поступления денежных средств на фирму. С целью исправления данной ситуации организацией был создан резерв по сомнительным долгам.

Таблица 2- Кредиторская задолженность АО "Автоцентр-Тольятти-ВАЗ"(тыс.руб)

	31 декабря 2018г.	31 декабря 2019г.	31 декабря 2020г.
Расчёты с поставщиками и подрядчиками	8 179	17 348	46 689
Авансы полученные	843	4 019	7 376
Задолженность перед персоналом	2 105	2 828	2 953
Задолженность по налогам и сборам	5 420	11 430	2 004
Задолженность перед внебюджетными фондами	1 134	1 465	1 398
Задолженность по комиссионным договорам, за рекламационные автомобили	2 508	-	-
Прочая задолженность	17 044	1 196	6 435
Итого	37 233	38 286	66 855

Рисунок 2 - Структура кредиторской задолженности АО "Автоцентр-Тольятти-ВАЗ"(тыс.руб)



Проанализировав таблицу и данные диаграммы кредиторской задолженности можно увидеть, что в значительной мере на её рост оказало влияние увеличение задолженности перед поставщиками на 29 341 тыс.руб (169,13%), увеличение количества выданных авансов на 83,53% и уменьшении доли расчётов по налогам на 82,47%.

Большой рост доли расчётов с поставщиками и подрядчиками в кредиторской задолженности может быть связан с пожаром на китайском заводе в городе Шихэцзы. Дефицит чипов привёл к тому, что автомобили можно было приобрести только на заказ, при этом срок ожидания был значительно увеличен. В данном случае авансы за заказанные автомобили были оплачены, но кредиторская задолженность росла в связи с не поставкой автомобилей.

Во взаимосвязи темпы роста не сбалансированы. Темп роста дебиторской задолженности составил -9,83%, в то время как кредиторской 74,62%. Это говорит либо о совершенствовании платёжной политики, либо о том, что у компании есть задолженности перед поставщиками, которую они не могут погасить.

Для оценки эффективности платёжной политики компании необходимо оценить скорость оборота задолженностей (см. табл 3).

Таблица 3- Скорость оборота задолженностей АО "Автоцентр-Тольятти-ВАЗ"

Показатель	2019	2020
Оборачиваемость дебиторской задолженности, раз	28,98	31,59
Период оборота дебиторской задолженности, дней	9,45	8,67
Оборачиваемость кредиторской задолженности, раз	31,97	30,34
Период оборота кредиторской задолженности, дней	11,41	12,03

Оборачиваемость дебиторской задолженности на 2019 год составила 28,98 , на 2020 год 31,59 .

Период оборачиваемости на 2019 год составил 9,45 дней, на 2020 год 8,67 дней. Это средний период, за который будут погашены долги. С увеличением коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности, период оборачиваемости уменьшается.

Несмотря на трудности с поставками средний срок оплаты сократился в 2020 году. Это положительно характеризует качество дебиторской задолженности.

Оборачиваемость кредиторской задолженности в 2019 году составила 31,97 , а в 2020 году 30,34, то есть столько раз за период предприятие погасило величину кредиторской задолженности.

Период оборачиваемости на 2019 год составил 11,41 дней, на 2020 год этот показатель увеличился и составил 12,03 дня. В сравнении с длительностью гашения дебиторской задолженности видно, что АО «Автоцентр-Тольятти» использует средства кредиторов для финансирования своего оборотного капитала. Это положительно характеризует финансовую политику и позволяет не привлекать платное заемное финансирование. Однако, это спровоцировало рост кредиторской задолженности в 2020 году в абсолютном выражении.

Заключение

Таким образом, основными этапами анализа задолженностей торгового предприятия можно определить

- анализ состава и структуру задолженности;
- анализ причин изменений в абсолютных и относительных показателях дебиторской и кредиторской задолженностей;
- анализ периода гашения и скорости оборота задолженности;
- оценка адекватности платёжной политики компании и прогнозирование будущих изменений.

Стоит отметить, что данные анализа повышают эффективность работы предприятия, сокращение периодов оборачиваемости задолженности является наиболее важным для предотвращения появления безнадежных долгов.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006 – 638 с
2. Ендовицкий, Д. А. Корпоративный анализ : учебник для вузов / Д. А. Ендовицкий, Л. С. Коробейникова, И. В. Полухина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 206 с.
3. Касьяненко, Т. Г. Анализ и оценка рисков в бизнесе : учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 381 с.

ANALYSIS OF ACCOUNTS RECEIVABLE AND PAYABLE

Annotation. This article talks about the need to analyze the existing receivables and payables, as well as the analysis of future counterparties that affect the financial position of the enterprise.

Key words: accounts receivable, accounts payable, financial position, turnover, growth rates.

Mayorova K.A.

Scientific adviser: Naumova O.A. Candidate of Economics, Associate Professor

Samara State Economic University

E-mail:cris.mayorova.2017@mail.ru

УДК 331.5-053.6

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ

Миненкова А.Ю.

**Научный руководитель: Вертиль Н.Н., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»**

Аннотация. Цифровизация в настоящее время является основным вектором развития сельского хозяйства. От собирательства к возделыванию полей, культивации растений, изобретению удобрений, использованию средств механизации и автоматизации производства – каждое революционное нововведение поднимало сельское хозяйство на новую ступень развития. Современная аграрная революция подразумевает внедрение передовых информационных технологий (ИТ), которые сократят объем ручного труда и расходы, при этом повысят производительность и урожайность.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые технологии, инструменты, сельское хозяйство, результаты цифровизации.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что сегодня цифровые технологии охватывают большинство сфер и отраслей экономики. Исключением не стало и сельское хозяйство – стратегическая для России отрасль. Правильное внедрение цифровых технологий позволит увеличить производительность сельхозпредприятий в разы.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблем и особенностей, связанных цифровизацией сельского хозяйства, посвящены научные труды В.В. Бутырина, С.Б. Огневцева, Е.А. Скворцова, А.И. Алтухова и т.д.

Цель – выявление возможностей и препятствий, возникающих в процессе цифровизации сельскохозяйственной отрасли, а также формирование пакета предложений по использованию передовых цифровых технологий в сельском хозяйстве в России и странах Европы.

Результаты исследования. До настоящего времени цифровизация в сельском хозяйстве преимущественно сводилась к автоматизации отдельных видов деятельности (мониторинга состояния посевов, контроля здоровья животных и т.д.) и бизнес-процессов (сбыт сельхозпродукции через маркетплейсы и др.). На современном этапе развития расширяются возможности «умной» автоматизации и применения комплексных систем точного земледелия. Мировой рынок технологий точного земледелия к 2025 г. превысит 12 млрд долл. [1], а наибольшие темпы роста (более 14% в год) демонстрируют решения в области точного опрыскивания, удаленного мониторинга полей и управления большими данными предприятий. Растет мировой рынок мобильных сервисов по управлению малыми фермерскими хозяйствами — в 2021 г. он достигнет 2,9 млрд долл. [2]. Российский рынок цифровых технологий в сельском хозяйстве в 2020 г. составил 360 млрд руб. По распространению цифровых технологий в сельском хозяйстве Россия отстает от передовых стран. По индексу цифровизации бизнеса, рассчитываемому ИСИЭЗ НИУ ВШЭ, в 2019 г. сельское хозяйство оказалось на последнем месте [3].

В силу своей специфики цифровизация отрасли в России происходит скачкообразно и характеризуется внедрением отдельных инструментов цифрового сельского хозяйства с наименьшими сроками окупаемости (табл. 1).

Таблица 1

Инструменты цифровизации сельскохозяйственной отрасли промышленности в России и за рубежом

Россия	Германия	Ирландия
Технологии спутникового позиционирования сельхозтехники и оборудования, системы мониторинга и контроля качества выполненных работ, систем учета и контроля ресурсов. К 2026 г. ожидается рост российского рынка цифровых технологий в сельском хозяйстве в 5 раз, в том числе за счет поддержки агротех-стартапов [4]. Среди наиболее востребованных решений выделяются: приложения точного земледелия, системы управления производством, контроля здоровья растений и животных; единые платформы, интегрирующие различные инструменты управления сельскохозяйственным предприятием, в том числе на основе облачной среды; автоматизированные системы для сбора урожая и обеспечения деятельности животноводческих ферм; интеллектуальные системы анализа и управления цепочками поставок.	Использование систем точного земледелия и умной фермы. Министерство продовольствия и сельского хозяйства Германии разрабатывает основные направления политики для активной поддержки перехода сельского хозяйства на новый технологический уровень. Это направления, связанные с развитием сельской инфраструктуры; сбором данных о геолокации, средствах производства и климатических условиях, организацией экспериментальных полей и сотрудничеством с Европейским союзом, передачей знаний и управлением имеющимися данными.	Смарт-фермерство. Ирландская государственная программа “Smart Farming” была запущена в 2014 г. Индивидуальным предпринимателям в конкретной области сельскохозяйственного производства предлагаются различные варианты использования цифровых технологий и платформ, которые могут снизить расходы и уровень вредных выбросов. В настоящее время в программе работают 1 900 хозяйств. Экономия в каждом из них составила в среднем 5 000 евро в 2020 г., расход топлива снизился на 10 % [5].

Вместе с применением новых технологий возник целый ряд новых препятствий. В таблице 2 представлены возможности и препятствия реализации технологий упомянутого выше ведомственного проекта «Цифровое сельское хозяйство».

Таблица 2

**Возможности использования и препятствия реализации технологий
ведомственного проекта «Цифровое сельское хозяйство»**

Технологии	Возможности	Препятствия
Большие данные (Big Data)	В сельском хозяйстве имеется постоянная необходимость использования больших данных, и эта сквозная технология будет широко использоваться в цифровой платформе	Право собственности на большие данные
Блокчейн (Blockchain)	В сельском хозяйстве технологию блокчейн используют для внедрения распределенных баз данных по сделкам купли-продажи и аренды земельных участков и для решения других проблем	Кибербезопасность, отсутствие законодательного поля регулирования
Умная ферма (Smart Farming)	В сельском хозяйстве используют для контроля точности внесения удобрений, прогнозирования неблагоприятных природных явлений, повышения качества выращивания продуктов и более открытого взаимодействия фермеров и потребителей	Высокая стоимость внедрения технологий, отсутствие необходимых знаний у фермеров
Интернет вещей (IoT)	IoT уже используют в агропромышленном комплексе и эта технология все больше находит применение	Кибербезопасность, отсутствие правового поля, стандартов
Робототехника	В сельском хозяйстве машинные системы и роботы скоро заменят работников многих специальностей	Сложности технического обслуживания и ремонта роботов, нехватка специалистов
Беспроводные коммуникации	Эти технологии особенно важны для сельского хозяйства, поскольку его инфраструктура и производственные мощности территориально удалены	Неравномерное беспроводное покрытие в сельском хозяйстве
Виртуальная и дополненная реальность	Эти технологии могут быть использованы в процессе обучения специалистов	Высокая стоимость аппаратного обеспечения, отсутствие механизма защиты информации и программного обеспечения

Далее рассмотрим европейский опыт внедрения цифровых технологий в сельскохозяйственную отрасль, а также влияние внешних факторов на цифровизацию (табл. 3).

Таблица 3

**Препятствия, возникающие на пути внедрения цифровых технологий в
европейских странах**

Суть препятствия	Содержание	Пути решения
Кому принадлежат данные, информация?	Фермеры получают информацию на основе аналитики больших данных (Big Data): Эти же данные и информация могут быть использованы еще где-нибудь, например, органами исполнительной власти, которой информация нужна для контроля и управления. Однако дальнейшее использование этих данных и информации вызывает вопросы правового и этического характера.	Принятие законов о защите персональных данных. Так, в Европе 14 апреля 2016 г., Европейским парламентом был принят закон о защите персональных данных граждан в эпоху больших данных.
Проблема подконтрольности ответственности за	Это определяется возможными рисками ошибок, которые могут иметь негативные экономические или экологические последствия.	Принять закон об ответственности за применение новых технологий. Например,

применение новых технологий.		определить, кто ответственен за остатки фунгицидов, найденных в плодах: фермер, поставщик ПО или производитель?
Высокая стоимость внедрения технологий на индивидуальных фермах и недостаток знаний и навыков у фермеров.	Доступ к новейшим технологиям может оставаться преимущественно за ограниченным узким кругом крупных промышленных ферм. Так, эффект от современных технологий получают преимущественно большие производители основных полевых культур (пшеницы, кукурузы и риса).	Государственная поддержка производителей и потребителей сельхозтехники современного уровня.

Результаты цифровизации сельскохозяйственной отрасли характеризуются тем, что информационно-коммуникационные технологии уже сейчас позволяют фермерам обмениваться информацией, развивать кооперацию и осуществлять поиск партнеров и даже развивать «неформальные» информационные системы «под себя», которые дополняют стандартные информационные системы (табл. 4).

Таблица 4

Кейсы внедрения цифровых технологий в сельскохозяйственную отрасль

Китай	Великобритания	Россия
Мониторинг состояния животных. Китайская компания Tequ Group разработала систему индивидуального мониторинга перемещений и состояния здоровья свиней. Экономия труда за счет оптимизации условий роста и откорма животных достигла 30–50%. По оценкам китайских ученых, внедрение аналогичных систем во всех свиноводческих хозяйствах Китая позволит сэкономить 7,5 млрд долл. США [6].	Вертикальные фермы. Современные технологии вертикальных ферм, разработанные в Великобритании, позволяют на 550 кв. м площади производить более 20 тыс. кг салатов в год, или, в случае развития аквакультуры, — более 4 тыс. кг рыбы [7].	1. Автономные комбайны. В рамках совместного проекта Cognitive Pilot, Сбера и агрохолдинга «РусАгро» предполагается внедрение систем автономного управления сельскохозяйственной техникой. Система будет установлена на 242 зерноуборочных комбайнах в Белгородской, Тамбовской, Курской и Орловской областях в течение уборочных кампаний 2020–2021 гг., что позволит снизить себестоимость зерна на 3–5% и сократить потери при уборке до 2 раз [8]. 2. Интеллектуальное управление кормлением скота. Программа Eco.Feed, внедряемая холдингом «ЭкоНива», позволяет оптимизировать кормление крупного рогатого скота. В результате регуляции режима кормления и сочетания кормов достигаются повышение надоев и производительности труда и сокращение издержек [9].

Что касается прогнозирования цифровизации сельскохозяйственной отрасли промышленности на будущее, то среди наиболее востребованных в сельском хозяйстве передовых цифровых технологий можно выделить нейротехнологии и ИИ, технологии беспроводной связи, системы распределенного реестра и т.д. (табл. 5).

Таблица 5

Прогноз развития передовых цифровых технологий в сельском хозяйстве

Технология	Прогноз
Компьютерное зрение	Системы на базе компьютерного зрения начинают широко использоваться для мониторинга состояния посевов и животных, контроля использования техники и работы сотрудников.
Обработка естественного языка	Рост спроса на технологии NLP в сельском хозяйстве будет связан с распространением диалоговых систем и интерактивных сервисов, позволяющих фермерам получать информацию о ведении сельхоз. деятельности.
Распознавание и синтез речи	Технологии распознавания речи будут использоваться в интерактивных диалоговых системах для голосового управления приложениями по управлению фермерским хозяйством и сельскохозяйственным оборудованием.
Рекомендательные системы и интеллектуальные системы поддержки принятия решений	Они используются для выполнения задач прогнозирования урожайности и выбора оптимальной стратегии выращивания сельскохозяйственных культур, корректирования откорма и ухода за животными.
Квантовые вычисления	В перспективе технологии квантовых вычислений смогут использоваться при решении задач повышения эффективности процессов селекции за счет учета генетических параметров и разработки новых кормов и удобрений.
Спутниковые технологии связи (СТС)	Рост в данном сегменте ожидается благодаря распространению спутниковых систем мониторинга состояния полей, GPS- и ГЛОНАСС-навигации с онлайн-контролем для мониторинга и управления производственными процессами.
Средства разработки VR/ AR-контента и технологии совершенствования пользовательского опыта (UX) со стороны разработчика	Перспективы роста спроса на средства разработки VR/AR-контента связаны с развитием сегмента обучающих приложений и интерактивных образовательных программ. С помощью VR/AR-симуляторов можно отработать навыки использования и обслуживания сельскохозяйственной техники и оборудования, основы ветеринарии.

Также можно сделать прогноз процесса реализации проекта «Цифровое сельское хозяйство». В ходе него должны быть учтены следующие основные направления:

1. Необходимо создание правовых, организационных и технологических условий для осуществления цифрового преобразования агропромышленного комплекса.
2. Внедрение цифровых технологий в смежные с аграрной отрасли, использование их потенциала для внедрения цифровизации.
3. Внедрение концепции «цифровой агрокомпании».

Выводы. Подводя итог, становится очевидным то, что масштаб предстоящих изменений стратегический, а не тактический. Для малых и средних предприятий инициатором изменений должен быть собственник или руководитель. Для крупных предприятий, кроме всего прочего, потребуется трансформация корпоративной культуры, развитие способности к изменениям. В любом случае цифровая трансформация как переход агрокомпании к цифровому бизнесу будет происходить через изменение стратегии, бизнес-модели и культуры компании, внедрение новых информационных технологий, расширяющих границы этой компании и позволяющих формировать ей свою экосистему.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Скворцов Е.А., Санду И.С. Переход сельского хозяйства к цифровым, интеллектуальным и роботизированным технологиям / Е.А. Скворцов, И.С. Санду // Экономика региона, №3. – 2020. – с. 1014–1028.
2. Global No.1 Business Data Platform. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.statista.com/> (дата обращения: 15.02.2022).
3. Индекс цифровизации бизнеса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/news/469298762.html> (дата обращения: 14.02.2022).
4. Юрина Н.Н. Направления цифровизации сельского хозяйства России / Н.Н. Юрина // Вестник института экономики и управления НОВГУ. № 2 (27). – 2019. – с. 92–97.
5. Adaptation strategies for US companies to digitize production areas. World of New Economy. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/strategii-adaptatsii-kompaniy-sshak-tsifrovizatsii-sfer-proizvodstva> (дата обращения: 14.02.2022).
6. Shao H. Chinese Aging Farms Step into AI Era with Facial Recognition for Pigs. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.yicai.com/news/chinese-aging-farms-step-into-ai-era-with-facial-recognition-for-pigs-> (дата обращения: 15.02.2022).
7. РБК (2020a). Где и зачем могут пригодиться вертикальные фермы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://trends.rbc.ru/trends/innovation/5f02f4409a79476f5b> (дата обращения: 14.02.2022).
8. Сбер (2020). Сбербанк, Cognitive Pilot и «Русагро» приступили к массовому оснащению сельхозтехники системой беспилотного вождения. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sberbank.ru/ru/press_center/all/article?newsID=378acf9f-aa8f-44cb-ac96-f536c13d8291&blockID=1303®ionID=77&lang=ru& (дата обращения: 24.03.2022).
9. ЭкоНива (2020). Молочная цифровизация. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ekoniva-ark.ru/press/> (дата обращения: 15.02.2022).
10. Кравец Е.О., Вертиль Н.Н. Дефиниция понятий «управление проектами» и «проектное управление» / Е.О. Кравец, Н.Н. Вертиль // Вестник института экономических исследований, № 3. – 2021. – с. 105 – 111.

DIGITAL TRANSFORMATION IN THE AGRICULTURAL INDUSTRY

Annotation. Digitalization is currently the main vector for the development of agriculture. From gathering to cultivating fields, cultivating plants, inventing fertilizers, using means of mechanization and automation of production - each revolutionary innovation raised agriculture to a new stage of development. The modern agricultural revolution involves the introduction of advanced information technology (IT), which will reduce the amount of manual labor and costs, while increasing productivity and yields.

Keywords: digitalization, digital technologies, tools, agriculture, digitalization results.

Minenkova A.U.

Scientific adviser: Vertyl N.N., candidate of economic sciences, assistant professor

Donetsk National University

E-mail: angelina.minenkova1@gmail.com

УДК 338.24

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА В ЭПОХУ COVID-19

Павленко Т.Н.

**Научный руководитель: Селиванова Ю.В. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»**

Аннотация. В данной работе рассмотрено влияние пандемии COVID-19 на функционирование хозяйствующих субъектов. Определены и проанализированы основные направления трансформации и

вводимые инновации, используемые для выживания предприятий на рынке и сохранения их конкурентных позиций.

Ключевые слова: пандемия, трансформация, цифровизация.

Актуальность. Вспышка пандемии COVID-19 и ухудшение эпидемиологической ситуации существенно повлияло на мировую экономику и явилось стимулом для ее трансформации. В условиях COVID-19 традиционные способы ведения бизнеса стали неэффективными, а предприятия, использующие их, вынуждены были приостановить свою деятельность. На рынке смогли выжить и сохранить свои конкурентные позиции, лишь те субъекты хозяйствования, которые настроились на волну инноваций и трансформации, продиктованную пандемией. Примечательно, что трансформация стала важным фактором существования всех субъектов хозяйствования, затронув самые разнообразные аспекты их деятельности, что подчеркивает актуальность выбранной темы.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследование влияния пандемии COVID-19 на функционирование субъектов хозяйствования нашло отражение в работах таких ученых: Груднова Д.В., Захарян А.В., Калякиной И.М., Мухиной Е.А., Нормовой Т.А., и других. 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 анализ основных направлений трансформации субъектов хозяйствования в условиях пандемии COVID-19.

Результаты исследования. В соответствии с докладом президента РФ «COVID-19: последствия для бизнеса и экономики» в 2020 г. из-за разразившейся пандемии 53,3% предприятий, говоря о своем положении характеризовали его как «кризисное» или «катастрофическое», кроме того 62,2% предприятий оценивали свои шансы на выживание на рынке ниже 50%. По состоянию на 2020 г. 35,7% компаний приостановили свою деятельность, из числа же функционирующих 55,6%, отмечали, сокращение спроса на предоставляемые товары и услуги на 50% и более. Основными трудностями для предприятий являлась невозможность выплатить заработную плату работникам (52,4%), оплатить аренду и налог на имущество (42,8%) [1]. Отрасли с наибольшим спадом производства отражены на рис.1.

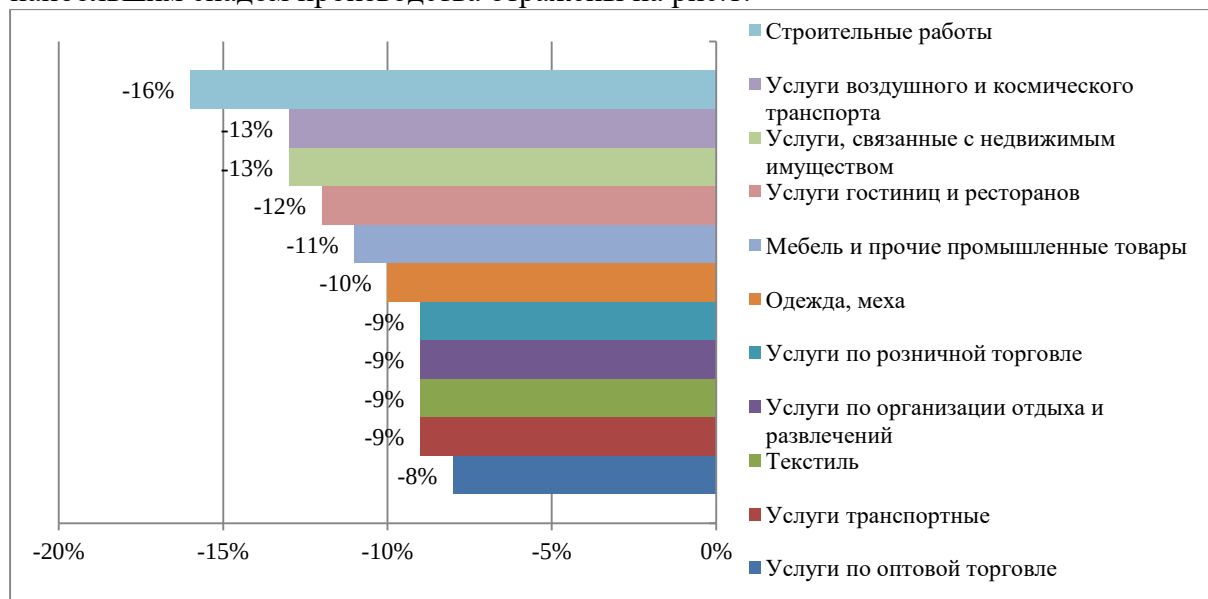


Рис. 1 Динамика сфер производства в 2020 году [2]

Таким образом, пандемия нанесла весомый ущерб многим субъектам хозяйствования, предопределила необходимость их трансформации для выживания на рынке и сохранения конкурентных позиций.

Так, в первую очередь трансформация коснулась сферы розничной торговли, где распространение приобрел формат «без касс и продавцов». Кассы самообслуживания были открыты торговой сетью «Пятерочка», «Азбука вкуса», «Перекресток» и «Дикси». Торговая же сеть «Магнит» в условиях пандемии в 2020 г. открыла пилотный магазин формата «у дома» с бесплатным Wi-Fi, кассой самообслуживания и парковкой для собак. Популярность приобрели системы видеоаналитики и мониторинга, позволяющие автоматически отслеживать «пустоты» в товарной выкладке и выявлять наличие покупательских очередей. По мнению экспертов, широкое использование видеоаналитики позволит снизить очереди в кассе до 70% [3]. Кроме того, в сфере розничной торговли начали использовать складских роботов, занимающихся инвентаризацией запасов, сортировкой и комплектацией заказов, появились «умные полки» и «умные тележки». Smart-shelf (умная полка) – это сложносоставная технология, которая включает видеоаналитику для контроля выкладки, комплекс датчиков для отслеживания наполненности полки и электронные ценники. Широкое распространение приобрела технология комбинирования «офлайн» и «онлайн» покупок, когда покупатель заказывает и оплачивает товар онлайн, а забирает его в точке выдачи (офлайн).

Трансформация коснулась и сферы общественного питания, где формат «без касс и продавцов» также получил широкое распространение. Так, в июне 2020 г. «KFC» анонсировало открытие экспериментального ресторана, где вместо касс установлены терминалы самообслуживания с биометрической системой идентификации, заказы с кухни в зону выдачи осуществляются через специальный конвейер, а робот-манипулятор распределяет еду и напитки по заказам. Кроме того, под влиянием формата «без касс и продавцов» появились «кофейни будущего», где работой по приготовлению кофе занят робот-бариста. Киоск с роботом-баристой уже установлен в ТЦ «Водный» и в парке Зарядье (Москва). Роботизация затронула и пиццерии. Так, в период пандемии была открыта пиццерия «Zuma Pizza», которая использует робота, занимающегося приготовлением пиццы непосредственно в момент ее доставки клиенту в машине. Процесс производства пиццы при этом занимает не более 5 минут.

Отметим, что весомый вклад в трансформации сферы общественного питания в РФ внес Сбербанк, создав сервис «SberFood», позволяющий бронировать столики, осуществлять онлайн-платежи, выплачивать безналичные чаевые, использовать скидочную ленту, делать предварительный заказ блюд и напитков. В целом трансформация сферы общественного питания включила в себя целый комплекс инновационных технологий: роботы, искусственный интеллект, мобильные приложения, системы онлайн-заказов, кастомизация блюд, бесконтактная оплата, безналичные чаевые, электронные меню и др.

В период пандемии существенно расширила свои границы сфера онлайн-торговли. Так, помимо уже существующих предприятий онлайн-торговли, занимающихся реализацией одежды, товаров широкого профиля, бытовой техники и техники для дома, появились, ранее казавшиеся не актуальными, продуктовые онлайн-магазины, онлайн-аптеки, распространения приобрели онлайн-услуги (онлайн-консультации врача на дому, онлайн-кинотеатры и т.д.). Весомую роль в сфере онлайн-торговли РФ в период пандемии имели «Утконос», «X5 Retail Group», «iGoooods», «Wildberries», «Ozon». Кроме того, трансформации подлежали и способы доставки товаров. Широкое распространение получила бесконтактная доставка и доставка с помощью дронов.

Увеличение объема онлайн-торговли в период пандемии, выступило стимулом к созданию и развитию различных мобильных приложений и сервисов. Так, для

удовлетворения повышенного спроса к онлайн-заказам сеть супермаркетов «Перекресток» создало мобильное приложение «Онлайн. Перекресток», где покупатели могут ознакомиться с ассортиментом магазина, ценами и сделать заказ. Аналогичные приложения для онлайн-торговли были созданы сетью супермаркетов «Пятерочка», «Магнит», «ВкусВилл». Кроме того популярность приобрели Super app – многофункциональные сервисы, объединяющие на одной платформе множество различных функций начиная от вызова такси, онлайн-заказа еды, записи на оказание медицинских услуг, получения государственных справок, походов в рестораны и кинотеатры, бронирования отелей и до оформления страховок и микрокредитов.

Широкое распространение получила и оплата товаров с помощью QR-кодов. Так, онлайн-ритейлер «Wildberries» с сентября 2019 г. перешел на оплату товаров с помощью Системы быстрых платежей Банка России (СБП) на основе QR-кодов, которая на сегодняшний день успешно применяется в более чем 6500 пунктов выдачи товаров [3].

Одним из самых трендовых направлений цифровизации бизнеса в условиях пандемии стала обязательная маркировка Data Matrix (честный знак), отсканировав которую покупатель может получить исчерпывающую информацию о товаре, узнать о его подлинности, удостовериться в наличии разрешительной документации и декларации товарного соответствия. С 1 июля 2020 года данная маркировка стала обязательной для обуви, лекарств и табака, в иных же сегментах данная маркировка используется, но пока не является обязательной.

В период COVID-19 новое применение получили технологии виртуальной и дополнительной реальности. Так, в фэшн-индустрии возникла технология бесконтактной примерки одежды «Fit: Match», которая основывается на 3D-сканировании контуров тела и на основе полученных данных автоматическом подборе подходящих моделей одежды. Кроме того, возможности дополнительной реальности начали использоваться и в мебельной индустрии. Так, сеть гипермаркетов «Hoff» предлагает через мобильное приложение «примерить» 3D-мебель в своем интерьере. Для этого нужно сфотографировать домашнюю или офисную обстановку и через приложение «вписать» в него понравившийся товар.

Примечательно, что технологии виртуальной реальности в период пандемии использовались и в процессе обучения персонала. Так, «Перекресток» с помощью технологий виртуальной реальности обучал персонал основным навыкам работы с покупателями и торгово-складским оборудованием, в результате чего качество сервиса увеличилось на 4%, а производительность труда на 8% [3]. Основными же сервисами для удаленной коммуникации в период COVID-19 стали «Zoom», «Slack», «Microsoft Teams» и «Cisco's Webex». Кроме того активно начали развиваться системы внутренних коммуникаций предприятий. Так, сеть супермаркетов «Перекресток» создало приложение «Перчатка» с целью обеспечения бесперебойного обмена информацией внутри сети и оперативного решения задач. С помощью приложения персонал сети всегда сможет узнать свежие новости от коллег из других кластеров, регионов и дивизионов, а также поделиться собственными мыслями и впечатлениями. Сотрудники могут вести собственные блоги, выставлять рейтинги, подписываться и комментировать блоги своих коллег, участвовать в опросах, касающихся организации труда и работы в компании. Кроме того, переход на удаленный режим работы создал импульс для развития ранее не существующих сфер бизнеса. Так, повсеместно начали появляться антикафе, коворкинги, отели, предлагающие сотрудникам комфортабельные условия для удаленной работы.

Примечательно, что в период COVID-19 трансформации подлежали все субъекты хозяйствования, при этом часть из них прибегла к изменению лишь отдельных аспектов своей деятельности, тогда как иные вовсе были вынуждены кардинально менять

концепцию бизнеса. Так, корпорация «Starbucks» приняла решения сменить формат своих точек на автокафе и небольшие кофейни, изменив концепцию своего существования с «дружеских посиделок в приятной обстановке» на «работу навынос и услуги доставки». Смена концепций затронула и московскую сеть ресторанов «Грачи», которая приняла решения о закрытии ресторанов и открытии кулинарий с ассортиментом товаров около 100 позиций. Те же субъекты хозяйствования, которые в период пандемии не сменили концепцию своего существования для выживания на рынке, существенно расширили ассортимент предоставляемых ими услуг. Так, например компания «Антресоль 24», предоставляющая услуги по хранению, расширили свою целевую аудиторию, предлагая ранее не существующие услуги по хранению мебели, для закрывавшихся офисов. Кроме того, были добавлены и сопутствующие услуги в виде разборки, упаковки, транспортировки и последующей доставке мебели на новое место.

Таким образом, основные направления трансформации бизнеса в условиях COVID-19 отражены на рис. 2.

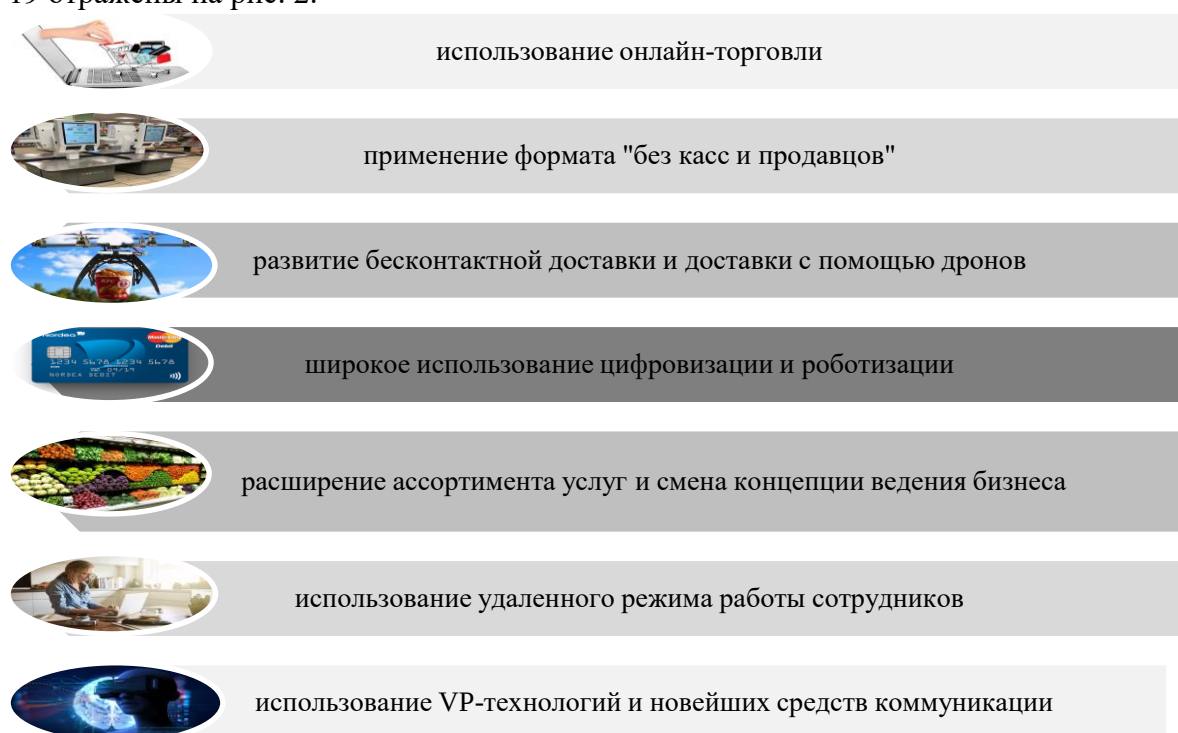


Рис. 2 Основные направления трансформации бизнеса в условиях COVID-19

Выводы. Разразившаяся пандемия COVID-19 существенно повлияла на всех субъектов хозяйствования, явилась стимулом к их активной трансформации. При этом одни субъекты хозяйствования начали широко использовать блага цифровизации и роботизации, применять онлайн-торговлю и трансформировать рабочие процессы, иные же и вовсе изменили концепцию своего существования. Пандемия COVID-19 подчеркнула, что в условиях постоянного развития и совершенствования, только те предприятия, которые умеют быстро и качественно трансформироваться, выживают на рынке. Несмотря на пагубное воздействие пандемии, она осуществила весомый сдвиг в функционировании многих субъектов хозяйствования, заставив их искать новые способы, формы и методы ведения бизнеса, разрабатывать и реализовывать новые товары и услуги.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. COVID-19: последствия для бизнеса и экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://doklad.ombudsmanbiz.ru/2020/7.pdf>
2. Калякина, И. М. Влияние Covid-19 на экономику России / Э. А. Аванесян, И. М. Калякина // Московский экономический журнал. – 2020. - №6. – С. 234 – 240.
3. Инновации в эпоху COVID-19. Тренды цифровой трансформации бизнеса в условиях кризиса и пандемии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rtlq.ru/static/docs/COVID-19-business-digital-innovation-transformation.pdf>

BUSINESS TRANSFORMATION IN THE ERA OF COVID-19

Annotation. The article considers the impact of the COVID-19 pandemic on the functioning of economic entities. The main directions of transformation and introduced innovations used for the survival of enterprises in the market and the preservation of their competitive positions are identified and analyzed.

Keywords: pandemic, transformation, digitalization.

Pavlenko T. N.

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

Donetsk National University

E-mail: pea.norm@mail.ru

УДК 336.02

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МОДЕЛИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ
ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Подгорный Р.В.

*Научный руководитель: Химченко А.Н., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В статье проанализировано состояние денежно-кредитной политики России, обоснована необходимость модернизации модели денежно-кредитной политики, представляющая собой структурную организацию финансовой деятельности органов государственной власти с целью достижения стабильного курса рубля и создания благоприятных условий для кредитования физических и юридических лиц.

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, ключевая ставка, Банк России, управление развитием.

В результате установления режима таргетирования инфляции с 2014 года, курс российского рубля формируется под влиянием спроса и предложения на валютном рынке. При этом Банк России вместо осуществления интервенций с целью поддержания стабильного курса валюты страны проводит операции с иностранной валютой для пополнения международных резервов в рамках бюджетного правила, что позволяет характеризовать денежно-кредитную политику (ДКП) как сдерживающий фактор для развития экономики страны в целом.

Всё это актуализирует проблему оптимизации модели ДКП России и вызывает необходимость поиска её нового методологического решения, что, в свою очередь, требует проведения соответствующего исследования.

Решению проблемы эффективности ДКП посвящено большое количество публикаций в научной литературе. Среди наиболее актуальных публикаций на эту тему

можно выделить работы О. Н. Афанасьевой [1], Г.Г. Господарчук [2], Исаевой [3] и др.

П. Г.

Цель исследования – совершенствование модели ДКП России на основе критерия динамического равновесия между стабильностью курса рубля и созданием благоприятных условий для кредитования физических и юридических лиц.

В современных условиях ДКП Банка России носит преимущественно рестриктивный (сдерживающий) характер, вследствие чего наносит значительный удар по российской экономике. Выражается эта политика в первую очередь в использовании инфляционного якоря, что приводит к существенному сужению денежной массы путём завышения ключевой ставки. Это объясняется необходимостью достижения ценовой стабильности и удержании годовой инфляции на уровне 4%. Однако стоит отметить, что на протяжении многих лет уровень инфляции в России значительно превышал аналогичный показатель зарубежных стран (рис.1).

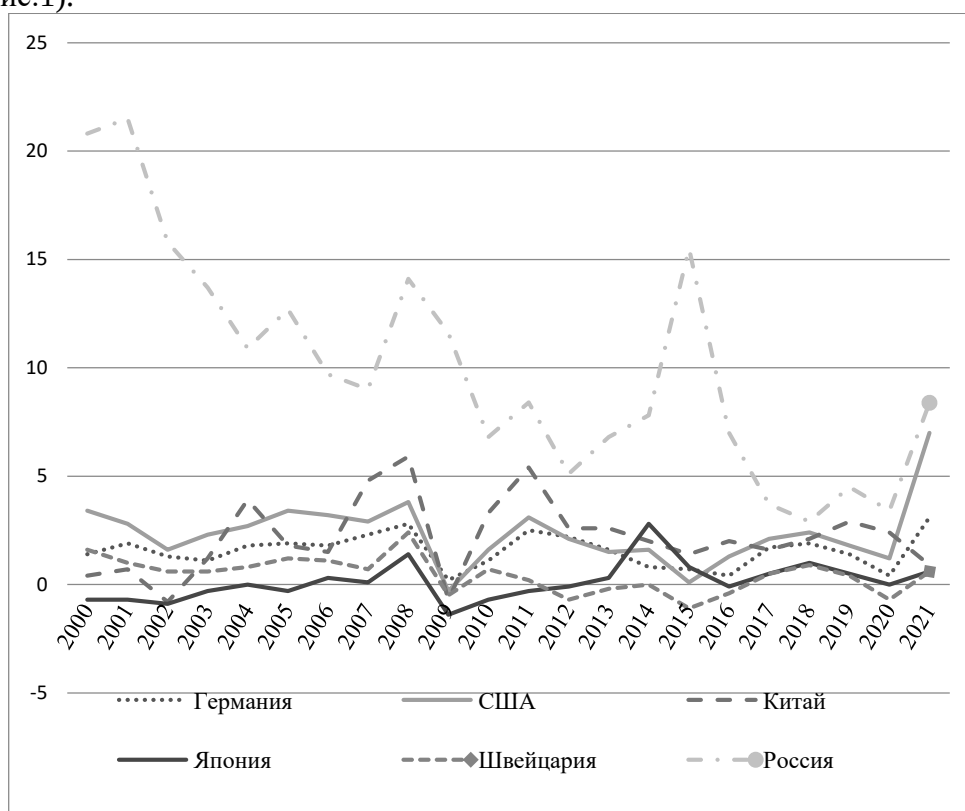


Рис. 1. Уровень инфляции в России и ведущих стран мира в 2000-2021 гг., %

По данным на рисунке 1 видно, что ситуация с динамикой инфляции в ведущих странах мира значительно стабильнее, чем в России. Обусловлено это тем, что значительный рост цен в России является исключительно результатом завышенной ключевой ставки, устанавливаемой Центральным Банком (ЦБ).

Приоритет денежно-кредитной политики, проводимой ЦБ РФ, по формированию условий ценовой стабильности приводит к удержанию на высоком уровне ключевой ставки (9,5%) [5].

Данный уровень ключевой ставки оправдывается Банком России высоким уровнем инфляции (с нач. 2021 г. – 7,51% при прогнозе в 5,7-6,2%). Однако, исходя из опыта зарубежных стран, наблюдается обратная зависимость между уровнем инфляции и ключевой ставкой. Так, например, ключевая ставка ФРС США – 0,25%,

а инфляция – 1,2%; банка Японии – (-0,1%), инфляция – 0%; Национальный банк Швейцарии – (-0,75%), инфляция – (-0,7%), рис.2.

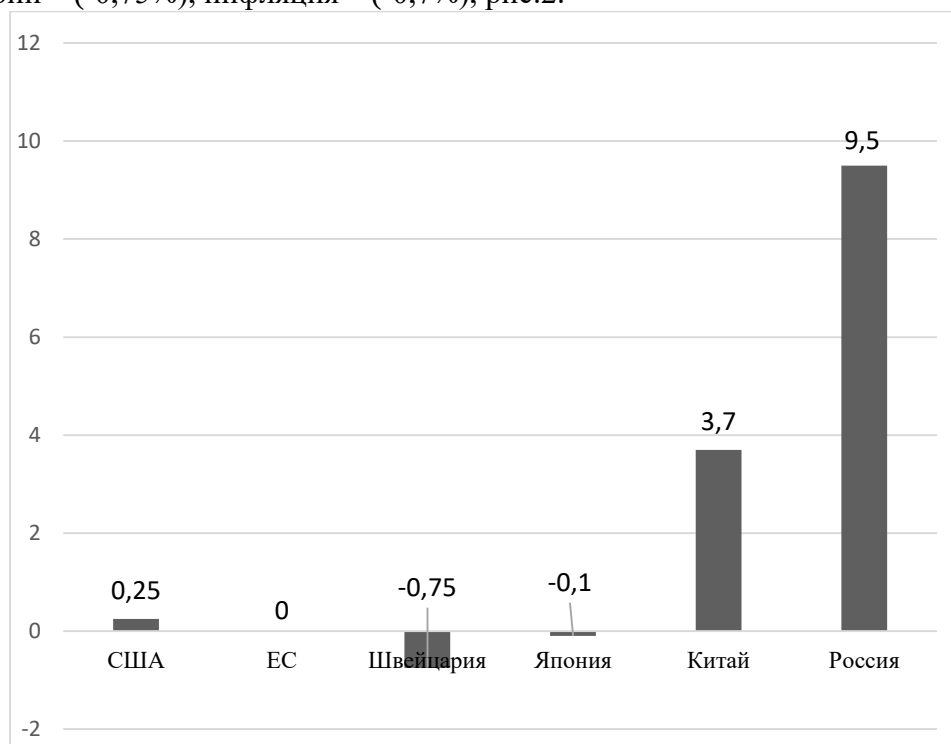


Рис. 2. Уровни кредитных ставок центральных банков ведущих стран мира, 2022 г., % [5]

В результате снижения ставок рефинансирования создаются благоприятные условия для кредитования физических и юридических лиц, увеличение накопления предприятиями, что в результате создаёт возможности для финансирования модернизации основных фондов и, как следствие, повышению производительности труда и расширению производства. Кредитование физических лиц на выгодных условиях и под низкие процентные ставки по кредитам обеспечивает высокий уровень его платежеспособности и надежный спрос, стимулируя который (параллельно с созданием благоприятных условий для развития и внедрения новых технологий в реальном секторе), правительство способствует повышению производительности труда, созданию условий для устойчивого экономического роста.

Обоснование структурной организации модели ДКП представляется целесообразным осуществить на основе моделирования. Анализ существующих методов моделирования позволил сделать выбор в пользу метода системной идентификации исследуемых объектов [6].

Применение этого метода моделирования позволило выделить основные элементы модели ДКП:

- системообразующий элемент (государственная власть);
- движущую силу ДКП (государственное влияние на денежно-кредитные отношения в стране);
- принципиальную основу (управление развитием ДКП);
- организационный центр, выполняющий определенные функции (управление функционированием ДКП);
- методическую основу (управление изменениями ДКП);

регулятор (регулирование денежно-кредитных отношений);

результат функционирования модели ДКП (поведение общества в сфере денежно-кредитных отношений).

Модель ДКП представляет собой структурную организацию финансовой деятельности органов государственной власти обладающих властью и влиянием на территории страны, по управлению развитием, функционированием и изменением ДКП в ходе регулирования соответствующих отношений для формирования поведения общества в сфере денежно-кредитных отношений с целью достижения стабильного курса рубля и создания благоприятных условий для кредитования физических и юридических лиц (рис. 3).

Системообразующим элементом модели государственной политики является власть, которая представляет собой способность государства моделировать поведение общества в сфере денежно-кредитных отношений посредством создания благоприятных условий кредитования физических и юридических лиц. Функционируя в рамках соответствующих норм, государство становится авторитетным институтом в глазах общественности.

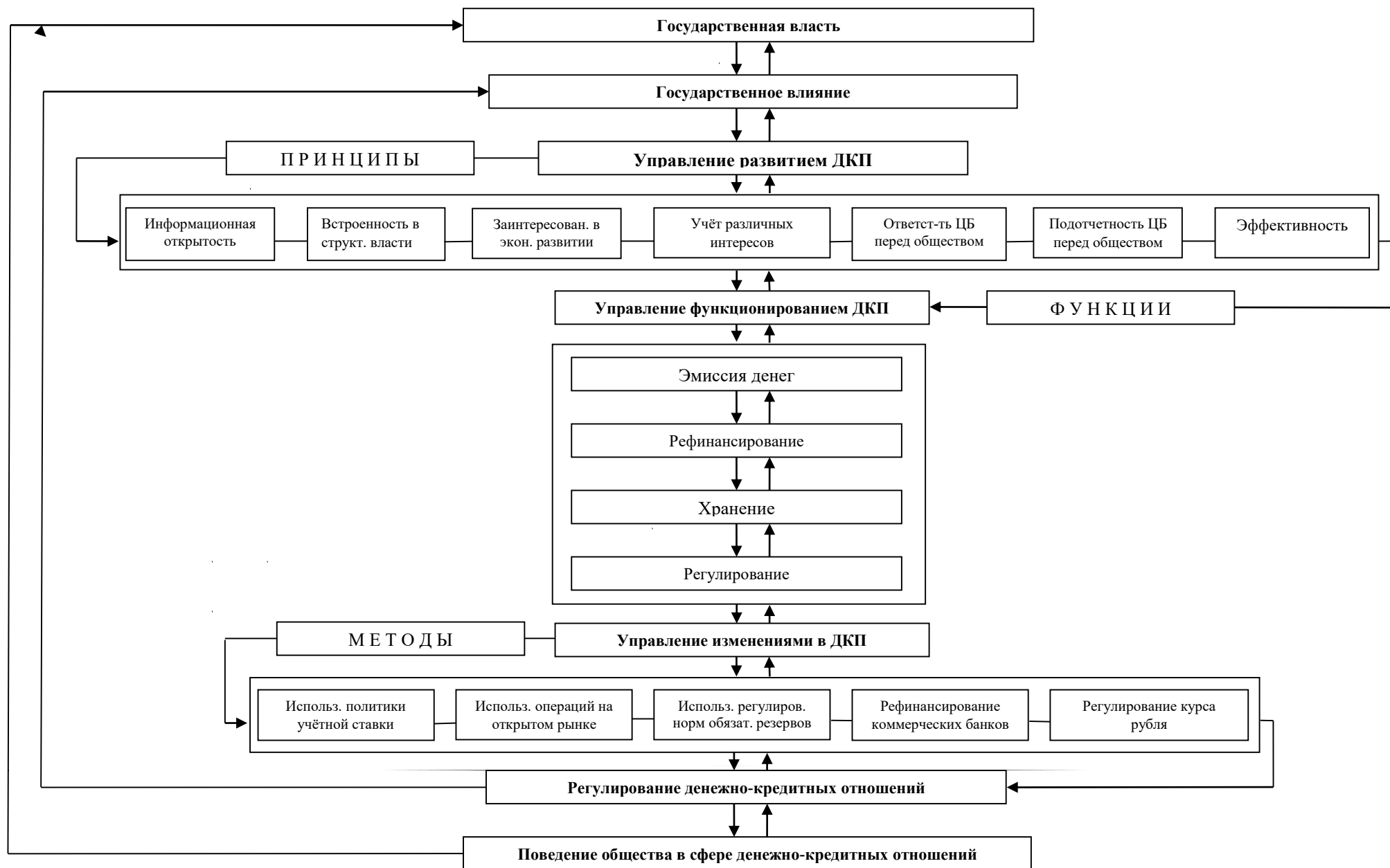
Государственное влияние обуславливает необходимые изменения в сфере денежно-кредитных отношений. Поскольку общество активно перерабатывает полученную информацию, усваивает её содержание и включает в свои социальные установки, государству необходимо обеспечивать доверительные отношения с обществом, что определяет характер их взаимодействия, в результате чего государство имеет возможности формирования поведенческих установок в сознании людей, направленные на создание благоприятных условий кредитования.

Государственное влияние в рамках модели ДКП формируется на основе взаимодействия трёх основных процессов: управление развитием, управление функционированием и управление изменениями.

Управление развитием, выполняющее роль принципиальной основы ДКП, реализуется на основе принципов управления – информационная открытость, политическая независимость, экономическая независимость, выбор явного номинального якоря, ответственность ЦБ перед обществом, подотчетность ЦБ перед обществом, эффективность.

Управление функционированием призвано обеспечивать использование имеющегося денежно-кредитного потенциала на уже достигнутом уровне. Его объектом служат финансовые интересы страны, а также обеспечивающее их реализацию законодательство, реализуемое государством на уровне контрольно-распорядительной, законодательной и исполнительной власти, исходя из особенностей существующего политико-правового режима

В структуре организации ДКП управление функционированием играет роль организующего центра, выполняя при этом следующие функции: эмиссия рубля, рефинансирование, хранение, регулирование.



Управление изменениями, являющееся методической основой ДКП, предполагает применение совокупности взаимосвязанных и взаимозависимых методов, представляющих собой комплекс приёмов и способов воздействия на денежно-кредитную сферу для достижения поставленных целей.

К таким методам относятся: использование политики учетной ставки, использование операций на открытом рынке, регулирование норм обязательных резервов, рефинансирование коммерческих банков и регулирование курса рубля, которые являются основными составляющими ДКП государства.

Регулирование денежно-кредитных отношений – это, прежде всего, результат самоуправления, отражающего состояние, при котором субъект (государство) и объект (общество) управления совпадают.

Поведение общества в сфере денежно-кредитных отношений представляет собой комплекс человеческих поступков, которые люди совершают на протяжении длительного времени в заданных условиях, определяющих развитие денежно-кредитных отношений в стране.

Таким образом, реализация ДКП, в основе которой положены управление развитием, функционированием и изменениями, способствует повышению стабильности курса рубля и созданию благоприятных условий кредитования физических и юридических лиц.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Афанасьева О. Н. Направления совершенствования денежно-кредитной политики Банка России с целью развития национальной экономики / О. Н. Афанасьева // Банковское дело. – 2019. – № 4. – С. 8-11.
2. Господарчук Г.Г. Оценка эффективности денежно-кредитной политики центральных банков / Г. Г. Господарчук // Финансы: теория и практика. – 2021. – № 1. – С. 6-21.
3. Исаева П. Г. Оценка эффективности кредитной политики в условиях режима инфляционного таргетирования / П. Г. Исаева, Вишкаева А. М. // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2020. – №3 (32). – С. 168-170.
4. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/> (дата обращения 05. 12. 21)
5. Подгорный В.В. Моделирование – главный принцип структурирования управления социальным развитием общества / В.В. Подгорный // Менеджмент в России и за рубежом. – 2015. – №2. – С. 40-48.

IMPROVEMENT OF THE MONETARY POLICY MODEL OF THE RUSSIAN FEDERATION

Annotation. The article analyzes the state of monetary policy in Russia, substantiates the need to modernize the model of monetary policy, which is a structural organization of the financial activities of public authorities in order to achieve a stable ruble exchange rate and create favorable conditions for lending to individuals and legal entities.

Key words: monetary policy, key rate, Bank of Russia, development management.

Podgorny R.V.

Scientific adviser: Khimchenko A.N. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: ruslan_podgorny@mail.ru

УДК338.436.33

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА ДНР

Подопригора А.В.

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

Аннотация. В данной работе рассмотрены проблемы и перспективы развития агропромышленного комплекса Донецкой Народной Республики. Сделан анализ показателей развития АПК ДНР. Определены перспективные направления развития агропромышленного комплекса ДНР.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, продовольственная безопасность, государственное управление, тенденции развития агропромышленного комплекса.

Введение. Одной из важных проблем современности является вопрос обеспечения продовольственной безопасности. Отсутствие должного развития агропромышленного комплекса неизбежно приводит к проблеме ограниченного производства сельскохозяйственной продукции, что может привести к дефициту отдельных продуктов питания и даже поставить под угрозу вопрос продовольственной безопасности государства.

Современная ситуация и тенденции развития мирового хозяйства позволяют сделать вывод об увеличении значения агропромышленного комплекса в структуре экономики отдельных стран и всего мирового хозяйства.

С образованием Донецкой Народной Республики, несмотря на вооруженный конфликт, на территории продолжается реализация государственной политики, направленной на развитие и поддержку агропромышленного комплекса и обеспечение продовольственной безопасности. Для эффективного функционирования и стратегического развития отрасли необходимо проанализировать существующие проблемы развития агропромышленного комплекса и их источники. На основе данных исследований определить перспективы развития агропромышленного комплекса Донецкой Народной Республики.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретической и методологической основой исследования послужили работы отечественных и зарубежных экономистов, посвященные анализу агропромышленного комплекса, его проблем и перспектив развития, а также данные официальной статистики. Теоретической основой исследования послужили работы А. А. Крамаренко, С. П. Брянских, А. Н. Чекавинского, Т. В. Усковой, Н. В. Ермалинской, Ю. Б. Королева и др.

Цель исследования – анализ агропромышленного комплекса ДНР, определение проблем и перспектив его развития.

Основная часть. Сельское хозяйство является одной из важнейших отраслей экономики любого государства и основным звеном агропромышленного комплекса. Именно сельское хозяйство производит продукцию растениеводства и животноводства, служащую основой продовольственной безопасности любой территориальной социально-экономической системы. Сельское хозяйство обеспечивает население продуктами питания. Кроме того, сельское хозяйство обеспечивает сырьем предприятия легкой и пищевой промышленности.

Сельскохозяйственное производство является крупнейшей жизненно важной сферой хозяйственного комплекса. Его состояние и экономическая эффективность

функционирования оказывают решающее влияние на уровень продовольственной безопасности и благосостояния населения, а также на политическую и экономическую стабильность страны. Во многих странах мира отдельные отрасли сельского хозяйства имеют статус отраслей международной специализации и играют важную роль в международном разделении труда.

Агропромышленный комплекс включает в себя три основные сферы (рис. 1).

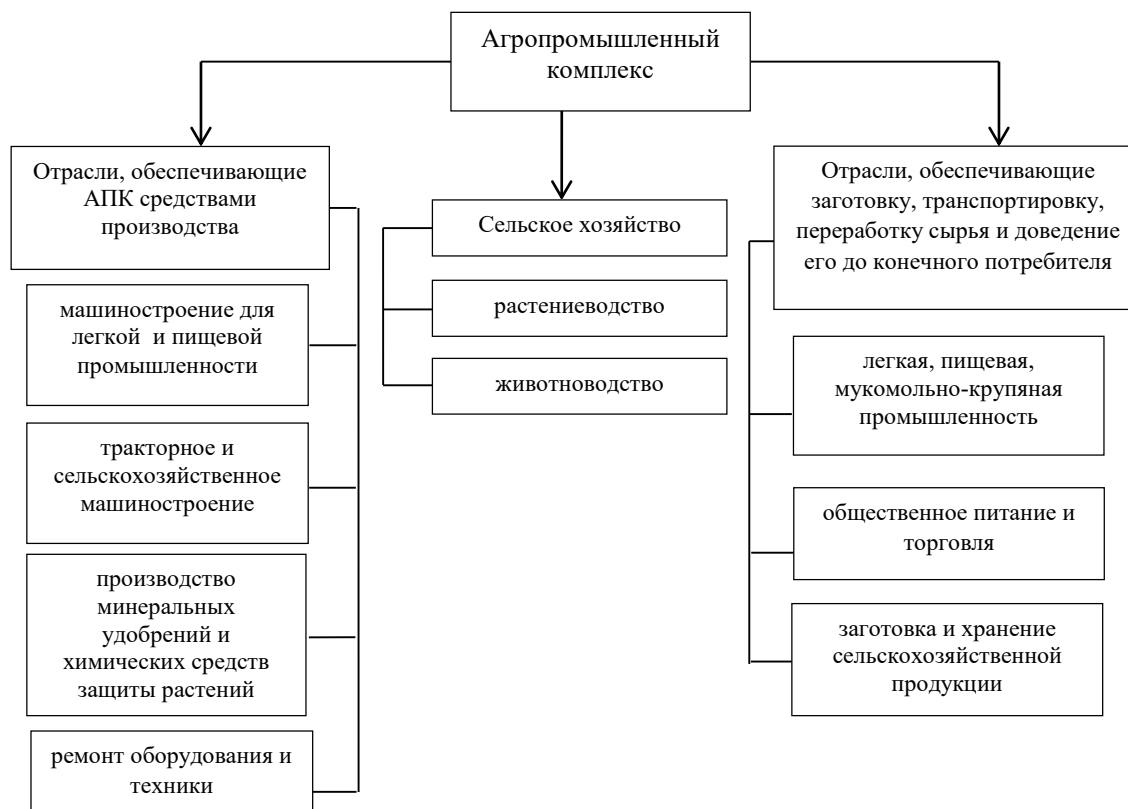


Рис. 1. Отраслевая структура АПК [5]

Основная сфера агропромышленного комплекса представлена сельским хозяйством, которое делится на растениеводство и животноводство.

Основная цель отраслей, входящих во вторую сферу – обеспечить ресурсами производственный процесс, заложить основы индустриализации сельского хозяйства, повлиять на нормальное функционирование всех звеньев агропромышленного комплекса.

От деятельности данной отрасли по большей части зависит массовость, ритмичность производства сельскохозяйственной продукции и конечного продукта в целом.

Отрасли третьей сферы агропромышленного комплекса осуществляют первичную промышленную переработку сельскохозяйственного сырья, его заготовку и хранение, а также вторичную переработку сырья и доведение его до готовности к реализации населению. Они также осуществляют доставку готовой продукции на склады и в места реализации.

Уровень жизни населения страны зависит от состояния и темпов развития агропромышленного комплекса и особенно третьей сферы пищевой и перерабатывающей промышленности.

Анализ текущего положения агропромышленного комплекса ДНР отражает инерционный характер развития отрасли с низкими темпами роста. Решение этой проблемы требует эффективных механизмов государственной поддержки.

Основой развития отраслей агропромышленного комплекса является растениеводство, так как именно эта отрасль создает кормовую базу животноводства, играет ключевую роль в обеспечении продовольственных потребностей населения, в обеспечении промышленной сферы зерном в качестве сырья, в формировании ресурсов для экспорта зерна и продуктов его переработки (рис 2).

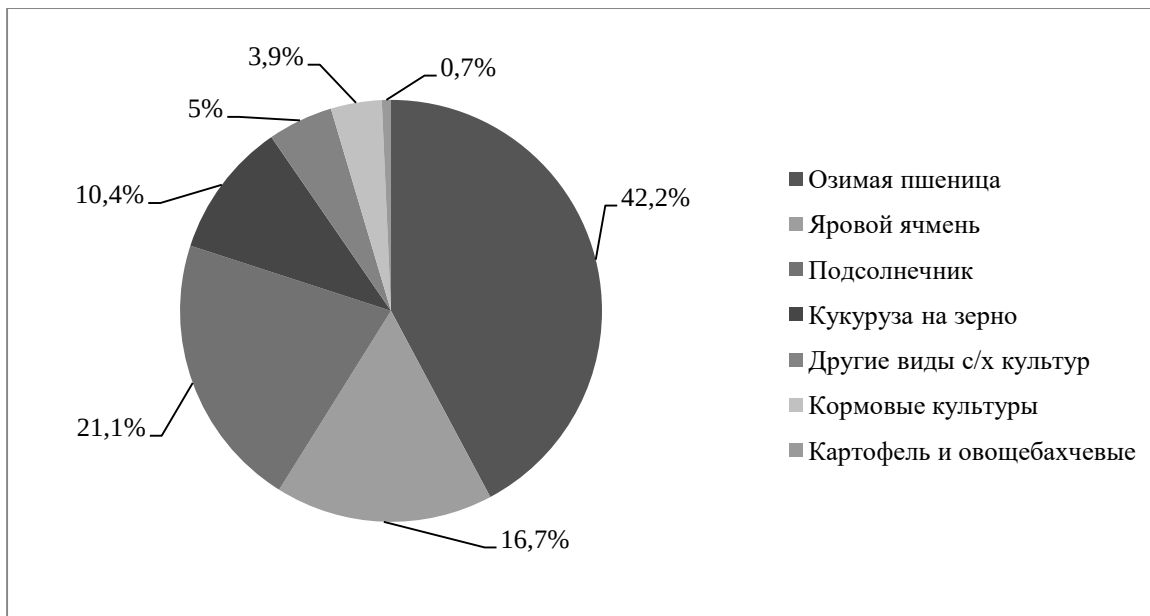


Рис. 2. Структура посевных площадей

Проблемы развития отраслей растениеводства в Республике связаны со следующими причинами:

- недостаток инвестиций;
- непредсказуемость погодных условий;
- ухудшение структуры производства в сторону неоправданного увеличения доли пшеницы и сокращения площадей зернофуражных культур;
- преобладание старой техники в сельскохозяйственных предприятиях;
- недостаточное внедрение инновационных промышленных технологий
- недостаточное внедрение индустриальных технологий [2].

Несмотря на имеющиеся проблемы в растениеводстве следует отметить его огромный потенциал. Повышение эффективности данной отрасли возможно путем оптимизации размещения посевов зерновых культур и их рационального видового и сортового сочетания, углубления специализации и усиления концентрации производства зерна.

Отрасль птицеводства Донецкой Народной Республики также имеет стратегическое значение для обеспечения продовольственной безопасности населения Республики и развития экономики в целом.

В последние годы мясо птицы более востребовано потребителями, чем другие виды продукции животноводства (рис. 3).

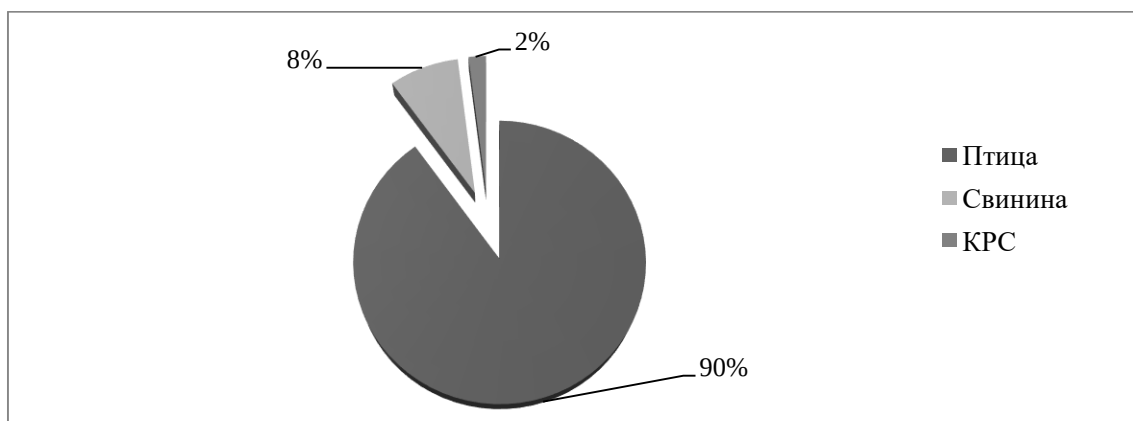


Рис. 3. Структура производства животноводства

Основным фактором роста потребления мяса кур является относительная ценовая доступность и насыщенность рынка. Птицеводческие предприятия Республики демонстрируют стабильный рост объемов производства. В период с основания Республики до сегодняшнего дня птицеводческие предприятия наращивали объемы производства для обеспечения внутреннего рынка, проводили мероприятия для реконструкции и модернизации производственных мощностей.

Ускоренное развитие таких скороспелых отраслей, как свиноводство и мясное (бройлерное) птицеводство даст возможность значительно сократить трудовые и материальные затраты на производство мяса, улучшить рацион питания населения.

Пищевая и перерабатывающая промышленность имеют тесные экономические связи с сельским хозяйством, как сырьевой базой своей деятельности. Отрасли пищевой промышленности играют важнейшую в решении вопроса обеспечения продовольственной безопасности Донецкой Народной Республики.

В структуре объема реализованной промышленной продукции в разрезе административно-территориальных единиц ДНР большую часть занимает г. Донецк с долей более 50 % от всего внутреннего производства продуктов питания (рис. 4).

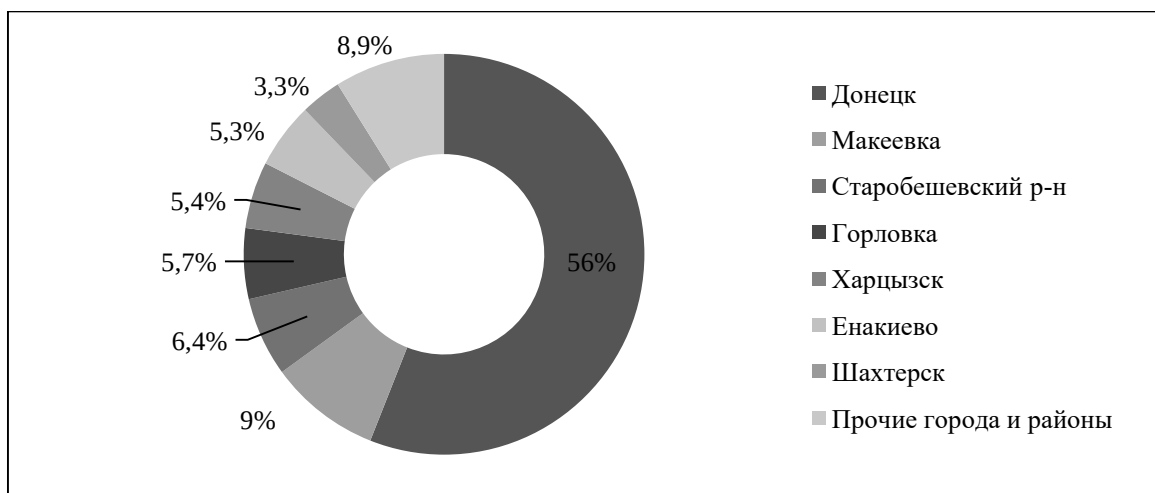


Рис. 4. Структура реализации объема промышленной продукции по городам и районам ДНР за 2021 г.

Всего объем реализации продуктов пищевой промышленности за 2020 год составил 27,84млрд. рос.руб., что в 3 раза превышает значение 2015 года (8,5 млрд. рос. руб.) [1].

Развитие пищевой и перерабатывающей промышленности сдерживает ограниченная сырьевая база. В связи с этим, на территорию Донецкой Народной

Республики ввозятся значительные объемы импортного сельскохозяйственного сырья, которое к тому же дешевле отечественного, что, в свою очередь, сдерживает развитие отечественного сельскохозяйственного производства.

На протяжении многих лет АПК сталкивается с рядом проблем, мешающих деятельности и планомерному развитию.

Для преодоления негативных процессов в агропромышленном комплексе Донецкой Народной Республики видятся перспективными следующие мероприятия [3]:

- совершенствование налогового законодательства развития АПК;
- реструктуризация налоговой задолженности сельхозпроизводителей;
- совершенствование механизма кредитования производителей сельскохозяйственной продукции;
- поддержка фермерских хозяйств;
- переход к интенсивному животноводству и растениеводству;
- освоение автоматизированных систем механизации производственных процессов, повышение степени комплексной механизации до 100% по сравнению с 60% сегодня;
- организация мониторинга и контроля производственного потенциала [4].

Стратегическими интересами государства в сфере продовольственной безопасности на долгосрочный период являются:

- повышение качества жизни населения Республики за счет обеспечения бесперебойного обеспечения продовольственными товарами;
- повышение качества производимой продукции;
- переход к интенсивным формам развития сельского хозяйства;
- восстановление и повышение плодородия земель сельскохозяйственного назначения, предотвращение сокращения площадей земель сельскохозяйственных угодий, защита и сохранение сельскохозяйственных угодий от водной и ветровой эрозии и опустынивания;
- оказание государственной поддержки сельскохозяйственным товаропроизводителям, а также индивидуальным предпринимателям, осуществляющим первичную и последующую промышленную переработку сельскохозяйственной продукции, а также расширение их доступа на соответствующие рынки сбыта;
- совершенствование технического регулирования, санитарно-эпидемиологического, ветеринарного и фитосанитарного надзора, контроля в области обеспечения безопасности пищевой продукции для здоровья человека.

Выводы. Основной задачей государственного регулирования агропромышленного комплекса является создание условий для динамичного экономического и социального развития отрасли, функционирования агропродовольственного рынка в интересах продовольственной безопасности страны, поддержка доходов сельхозпроизводителей, достижение достойного уровня жизни сельского населения и гармоничное развитие сельских территорий.

Для преодоления негативных процессов в отраслях АПК необходимо улучшение экономической ситуации с помощью активных мер государственного регулирования. В краткосрочной перспективе наиболее эффективное решение этой проблемы в Республике возможно за счет введения мер государственной поддержки в сочетании с усилением протекционистской политики.

Реализация мер и предложений, возможно только при реализации комплекса широкомасштабных, скоординированных и весьма капиталоемких мероприятий, активизации усилий органов власти всех уровней, субъектов агробизнеса, общественных организаций для перевода отрасли на инновационный путь развития. Эти мероприятия должны быть направлены, прежде всего, на стимулирование развития селекционно-

генетических достижений, использование ресурсосберегающих устройств и технологий, использование современных средств коррекции и стимуляции развития растений и животных.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Министерство экономического развития Донецкой народной Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://mer.govdnr.ru/>
2. Министерство агропромышленной политики и продовольствия Донецкой Народной Республики [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://mcxdnr.ru/>
3. Подопригора А.В. Совершенствование управления агропромышленным комплексом / А.В. Подопригора, В.М. Дубель // материалы XXII Международной научной конференции молодых ученых и студентов «Управление развитием социально-экономических систем: глобализация, предпринимательство, устойчивый экономический рост» (2-3 декабря 2021 г.) Том 2 / под общей редакцией д.э.н., доц. Ю. Н. Полшкова. – Донецк: издательство ДонНУ, 2021. – С. 250-253.
4. Зигангирова А. М. Совершенствование управления агропромышленным комплексом в современных условиях [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-upravleniya-agropromyshlennym-kompleksom-v-sovremennyh-usloviyah>
5. Ушачев И. Г., Сельское хозяйство как базовый фактор продовольственной безопасности России / И. Г. Ушачев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – №8. – С. 13-15.

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF DPR

Annotation. In the article the problems and prospects for the development of the agro-industrial complex of the Donetsk People's Republic are considered. An analysis of the indicators of the development of the agro-industrial complex of the DPR was made. Perspective directions for the development of the agro-industrial complex of the DPR have been determined.

Key words: agro-industrial complex, food security, public administration, development trends of the agro-industrial complex.

Podoprighora A. V.

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

Donetsk National University

E-mail: anneta.podoprighora@mail.ru

УДК 339

ЦИФРОВИЗАЦИЯ В ОБЛАСТИ ЛЁГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Псарёва А.Э.

*Научный руководитель: Комарницкая Е.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В данной работе рассматривается процесс цифровизации сферы лёгкой промышленности на примере двух стран: Российской Федерации и Китайской Народной Республики. Был выявлен коэффициент цифровизации, а также представлено обоснование инструментария цифрового пространства лёгкой промышленности.

Ключевые слова: цифровизация, лёгкая промышленность, коэффициент, инструмент, факторы.

Актуальность темы: актуальность цифровой трансформации как на уровне отдельного бизнеса, так и на уровне целых отраслей экономики формирует нарастающий

интерес к проблемам и возможностям, рискам и выгодам, которые становятся возможными в рамках цифровой экономики и цифровой трансформации в области лёгкой промышленности.

Целью работы является анализ внедрения цифровых технологий в области лёгкой промышленности и оценка применение цифрового инструментария.

Цифровая трансформация лёгкой промышленности связана с внедрением технологий, ставших доступными в последние годы: аналитикой больших данных и машинным обучением, искусственным интеллектом и роботизацией.

Технологическая революция цифровых инструментов в сфере легкой промышленности ознаменована разработкой и внедрением технологии 3D-печати американскими производителями. Первым, кто применил данную технологию в производстве одежды, стал голландский дизайнер Ван Херпен, который в 2010 году представил общественности своё творение. Симбиоз аддитивной цифровой технологии печати и развивающейся индустрии моды дал свой результат в форме процесса создания революционного цифрового инструмента. Технология производства одежды состояла из превращения кристаллизованного вещества полиамида в ткань.

Применение этого инструмента вызвало резонанс и получило отклик в таких странах как Италия (печать бесшовной одежды), Израиль (печать особо прочных единиц одежды), Албания (печать галстуков) и США (печать платьев-трансформеров).

Российская Федерация применила технологию 3D-печати, но в упрощенной форме: было запущенна технология нанесения высококачественной печати на одежду.

Опираясь на опыт отечественных разработчиков сферы текстильного производства и опыт КНР и других стран зарубежа, можно отметить, что скачок в цифровизации данной отрасли промышленности дал свои результаты на рынках отечественного производства в силу отсталости КНР в автоматизации ручного труда и развития инструментария цифрового воздействия на данную область промышленности.[7]

Стратегически планируемый экономический эффект оценивается до 0,4–0,9% ВВП в год по отдельным направлениям цифровизации легкой промышленности и цифровой трансформации в России.

Ниже представлен основной цифровой инструментарий, применяемый в области лёгкой промышленности:

- **Технология Big Data (год внедрения: 2010)** - приложения для большого количества различных активов для сравнительного анализа эффективности, применения самообучения и самоадаптации машин и т.п.

Её внедрение и работа на производстве легкой промышленности в общем случае выглядят так:

- выполняется монтаж датчиков, автоматических исполнительных механизмов, контроллеров на основных узлах и деталях машин;
- в процессе работы оборудования осуществляется постоянный сбор, обработка и запись информации на различные носители;
- программное обеспечение структурирует и по запросу предоставляет доступ к определенной части информации человеку или искусственному интеллекту;
- на основе анализа полученных данных делаются выводы, например о состоянии оборудования, эффективности обработки сырья, качестве получаемого на выходе продукта, необходимости внесения изменений в технологию производства.

Плюсы: - быстрое обнаружение кибернетических атак на массивы данных;
- анализ данных в режиме реального времени;
-обеспечение гибкости производства.

Минусы: -анализ в реальном времени требует постоянного сбора данных, а не периодического сбора, что требует серьезных изменений в бизнес-стратегиях и значительных вложений денег;

- отсутствие гарантии полноценной защиты данных;
- риск программного сбоя.

• **AR (Augmented Reality) 2012 год** – технология дополненной реальности. В рамках нее, на экранах различных девайсов можно просматривать 3D-объекты, а также визуализировать несуществующие предметы в конкретном помещении. AR позволяет накладывать визуальные объекты на физическое пространство.

- Плюсы:** - ускорение проектирование модели;
- минимизация ошибок во время проектирования;
 - контроль производственных цепей;
 - легкость синхронизации.

Минусы: - дороговизна внедрения;

- отсутствие реальной карты событий, что может привести к ошибкам в технологическом производстве.

• **Технология 3D-печати**

3D-печать — это процесс разработки единицы продукции на 3D-принтере. С помощью 3D-печати можно создавать формы или изделия, но чаще ее применяют для отдельных элементов дизайна (в отрасли лёгкой промышленности).

- Плюсы:** - экономия времени производства;
- простота интерфейса использования;
 - экологичность трехмерной печати;
 - возможность внесения правок в модель на этапе производства
 - высокая точность.

Минусы: - высокая стоимость расходных материалов.

Таблица 1

Сравнение внедрение инструмента кластерного производства РФ и КНР	
Первую цифровую платформу для региональных и столичных онлайн-фабрик – Биржу контрактного производства (БКП) – создали в Московском инновационном кластере. На данный момент зарегистрировано 305 фабрик, они уже начали принимать заказы онлайн, и к концу года их будет не менее 700. Участники биржи успели выполнить заказы на более чем 151 млн рублей. По данным БКП, среднестатистический региональный бренд одежды – это 50 человек персонала и годовой оборот 180 млн рублей. Среднестатистическая фабрика – 100 сотрудников, 1300 кв. м площади производства с годовым оборотом до 150 млн рублей. На бирже им в основном заказывают детскую верхнюю одежду, трикотаж (футболки, худи) и туристическую обувь.	Цифровизация деятельности целого кластера легкой промышленности проводилась в рамках Партнерского плана действий по цифровой трансформации — 2020. При поддержке властей города Хуэйчжоу компания Alibaba развернула промышленную интернет платформу для производства детской одежды, полностью трансформировав традиционное производство в городе. Платформа уже сегодня доступна для 20 тыс. производителей детской одежды, на долю которых приходится половина выручки Китая от продаж в этом секторе. В рамках платформы предусмотрены возможность обмена данными между поставщиками и производителями, реализация закупочных процедур, управление складским хозяйством и продажами. После внедрения указанного цифрового решения ожидается увеличение объема среднегодовых продаж кластера более чем в 1,5 раза: с 63 млрд (8,8 млрд долл. США) до 100 млрд юаней (14,1 млрд долл. США).

Для оценки готовности сектора легкой промышленности к цифровой трансформации был использован Индекс цифровизации бизнеса (Business Digitalization

Index). По данным отчета Минпромторга можно отследить динамику индексов производства продукции на предприятиях, на которых уже введена политика цифровой трансформации.[11]

Текстильные изделия, %

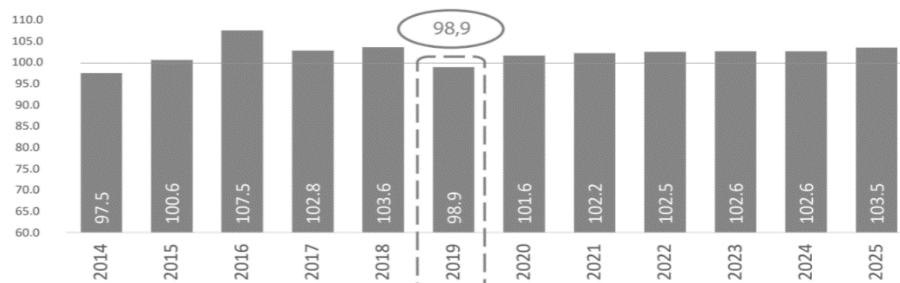


Диаграмма 1. Динамика индексов производства текстильных изделий в РФ

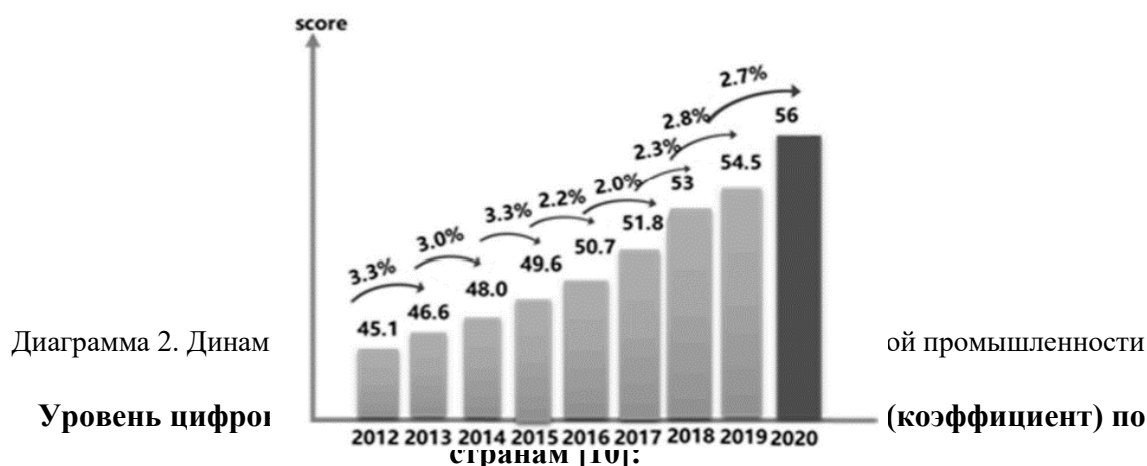


Диаграмма 2. Динамика

Уровень цифровизации

легкой промышленности

(коэффициент) по

странам [10]:

	Китай	США	Россия
Коэффициент цифровизации легкой промышленности (Light industry)	0,581	0,542	0,434

Данные коэффициенты показывают, насколько эффективно внедрены цифровые инструменты в сектор легкой промышленности. Страна-флагман Китай опережает своим показателем не менее развитые в данном секторе промышленности США.

Цифровой показатель России значительно ниже по сравнению с КНР и США, но он достаточно ярко освещает эффективность внедренных цифровых трансформаций, пусть даже и с опозданием в силу своей технологической отсталости и недостаточного финансирования.

Выводы и прогнозы: по плану Минпромторга, реализация цифровизации в сегменте легкой промышленности приведет к тому, что к 2024 году 30% высококвалифицированных работников, занятых в промышленности, будут получать заказы с использованием цифровых платформ (маркетплейсов). На 25% будут сокращены затраты на обслуживание высокотехнологичной продукции за счет перехода от «ремонта по регламенту» к «ремонту по состоянию» и использования технологии предиктивной аналитики. Другие ожидаемые результаты к 2024 году:

- На 50% будет повышена фондоотдача за счет использования кооперационных цепочек;
- На 45% сокращено время вынужденного простоя производственных мощностей;
- В 1,5 раза сокращены сроки вывода высокотехнологичной продукции на рынок за счет признания результатов виртуальных испытаний;

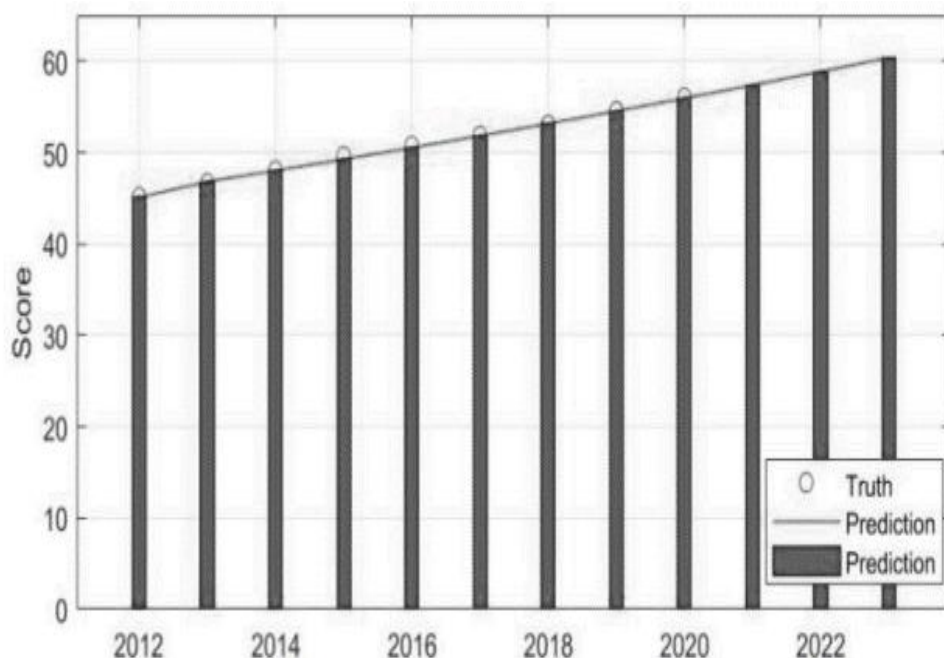


Рис1. Прогноз цифровой трансформации лёгкой промышленности Китая

Исходя из приведенного выше прогноза, уровень ДТ для сектора легкой промышленности в Китае будет продолжать расти в ближайшие три года. Прогресс нескольких аспектов, ведущих к этому результату, таких как однодоменная цифровизация, интеграция и взаимосвязь, сотрудничество и взаимодействие, инновации в режиме и другие аспекты, будет в той или иной степени усилен.[10]

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Информационно-аналитический отчет // Анализ мирового опыта развития промышленности и подходов к цифровой трансформации промышленности государств — членов ЕЭС.
2. Истомина Е.А. Оценка трендов цифровизации в промышленности // Вестник Челябинского государственного университета. — 2018. — № 12 (422). — С. 108–116.
3. Махмудова Ф.М. Оценка качества посадки одежды с использованием современных информационных технологий // Образование и наука в современных реалиях.
4. Отдельные аспекты рпм-систем для создания цифровых фабрик в швейной промышленности / Н.Л. Корнилова, С.В. Салкуцан [и др.] // Технология текстильной промышленности. — 2018. — № 4 (376). — С.103–106.
5. Интернет-ресурс [https://baskcompany.ru/press-center/news/industriya-4-0-nezametnaya-obyvatelnyu-revolutsiya].
6. Интернет-ресурс [https://scsg.ru/ru/blog/o-perspektivakh-razvitiya-shveynoy-promyshlennosti-kitaya/].
7. Интернет-ресурс [https://mgimo.ru/upload/iblock/b00/industriya-4-0].
8. Интернет-ресурс [https://elib.bsu.by].
9. НИУ ВШЭ «Легенды и мифы цифровой экономики» [https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/226089910].
10. Li, J.; Dou, K.; Wen, S.; Li, Q. Monitoring Index System for Sectors' Digital Transformation. Electronics 2021.
11. Комарницкая, Е.В. Маркетинговое обеспечение инновационного процесса предприятий в сфере торговли / Е.В. Комарницкая. – Торговля и рынок. – 2019. – № 3(51) – том 2 – С. 88-94.

DIGITALIZATION IN THE FIELD OF LIGHT INDUSTRY

Annotation. This paper discusses the process of digitalization of the light industry on the example of two countries: the Russian Federation and the People's Republic of China. The digitalization coefficient was identified, and the rationale for the tools of the digital space for light industry was presented.

Key words: digitalization, light industry, coefficient, tool, factors.

Psareva A.E.

Scientific adviser: Komarnitskaya E.V., Ph.D. assistant professor

GOU VPO "DonNU"

E-mail: psaryova01@mail.ru

УДК 339.92

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ПАО «АКРОН»

Пятова И. Д.

*Научный руководитель: Воробьева Ю.С., ст. преподаватель
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация: в данной статье проведена оценка инвестиционной привлекательности ПАО «Акрон» и даются некоторые рекомендации по совершенствованию его инвестиционной политики.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционная привлекательность.

Постановка проблемы. Современная рыночная система постоянно развивается и усложняет экономические процессы, что вынуждает всех участников рыночных отношений адаптировать и модернизировать свой подход к ведению бизнеса. Инвестиционная модель ведения бизнеса связана с постоянным принятием важных управленческих решений, которые должны быть основаны на детальном и всеобъемлющем анализе.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. Теоретическую основу исследования составили труды таких отечественных ученых, как И. А. Бланка, Н. Л. Зайцева, И. А. Зимина, Н. И. Лахметкиной, В. Н. Лившица и др.

Целью статьи является определение уровня инвестиционной привлекательности компании ПАО «Акрон», а также выработка рекомендаций по совершенствованию инвестиционной политики предприятия.

Применение различных методов оценки инвестиционной привлекательности предприятий дает инвесторам возможность оценить перспективность своих вложений и выбрать объект, максимально отвечающий их потребностям.

Рассмотрим подробнее показатели, на которые обращают внимание внешние инвесторы при анализе инвестиционной привлекательности компании (рис. 1).

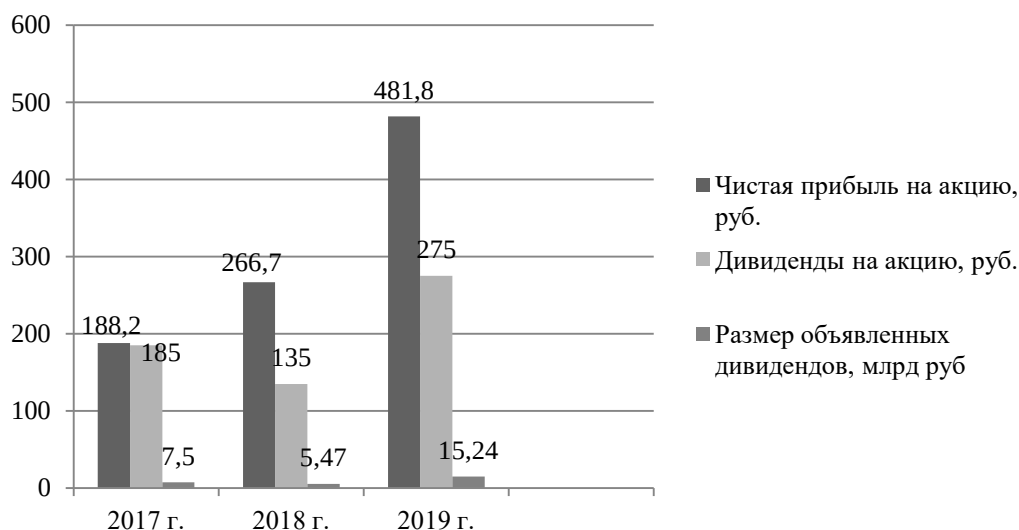


Рис. 1. Показатели инвестиционной привлекательности ПАО «Акрон», характеризующие дивидендную политику в 2017-2019 гг.

Таким образом, ПАО «Акрон» имеет высокие показатели инвестиционной привлекательности, увеличение которых за рассматриваемый период свидетельствует о том, что компания стабильно развивается и наращивает объемы производства.

ПАО «Акрон» имеет хорошие рейтинги, а прогнозы аналитиков стабильны (табл. 1).

Таблица 1

Показатели инвестиционной привлекательности ПАО «Акрон»

Показатель	ПАО "Акрон"	
	2018 г.	2019 г.
Чистая прибыль на акцию, руб.	266,7	481,8
Дивиденды на акцию, руб.	135	275
Сумма выплаченных дивидендов, млрд руб.	5,47	15,24
Прибыль на акцию, руб.	324,63	619,83
Соотношение Р / Е	15	8,2
Дивидендная доходность на конец года, %	2,9	4,7
Коэффициент задолженности	74	75,2

Из данных таблицы видно, что ПАО "Акрон" последовательно выплачивает дивиденды своим акционерам. Следует отметить, что коэффициент задолженности ПАО «Акрон» соответствует среднеотраслевым показателям.

Соотношение Р / Е показывает, через сколько лет прибыль компании покроет затраты на покупку ее акций. Чем выше этот показатель, тем менее привлекательна акция с точки зрения ее текущей прибыльности, а ее очень низкая стоимость может указывать на скрытые угрозы для компании, неопределенность перспектив ее развития или какую-то неопределенность.

Также рассмотрим оценку инвестиционной привлекательности предприятия на основе методики Л. И. Ушвицкого, которая состоит из 5 блоков и рассматривает деловую активность через призму качественных показателей [1].

В первом блоке оцениваются критерии оценки положения компании на рынке (табл. 2).

Таблица 2

Оценка положения на рынке ПАО «Акрон»

Объект оценки	Критерии положительной оценки	Балл A_{ij}
Длительность работы на рынке	Предприятие работает с 1960 года	5
Наличие конкуренции	Ближайшие конкуренты компании «АКРОН» ПАО "ТОАЗ" и ПАО «ФосАгро»	3
Диверсификация продукции	Широкий ассортимент производимой продукции включает сложные и азотные удобрения, а также промышленные продукты.	4
Доля рынка	Компания «Акрон» занимает 10.5377% рынка «Производство удобрений и азотных соединений».	5
Сезонность	Отсутствие влияния данного фактора	5
Сумма баллов $\sum A_{ij}$		22

Блок 2 — «Оценка деловой репутации» (табл. 3).

Таблица 3

Оценка деловой репутации ПАО «Акрон»

Фактор	Критерии положительной оценки	Балл B_{ij}
Отзывы в средствах массовой информации	Положительные	5
Отзывы партнеров по бизнесу	Положительные	5
Наличие задолженности по оплате труда	Отсутствует	5
Репутация качества продукции	Положительная (наличие сертификатов качества, ГОСТов)	5
Сумма баллов $\sum B_{ij}$		20

Блок 3 оценивает зависимость компании от крупных поставщиков и покупателей (табл. 4).

Таблица 4

Оценка зависимости ПАО «Акрон» от крупных поставщиков и покупателей

Фактор	Критерии положительной оценки	Балл C_{ij}
Зависимость от крупных покупателей и поставщиков	Крупнейшие страны — покупатели продукции: Нидерланды, Франция, Норвегия, Великобритания, Литва	4
Доля денежных расчетов с покупателями	Преобладает денежная форма расчетов	5
Длительность хозяйственных связей	Большая часть хозяйственных связей поддерживается с постоянными контрагентами (более двух лет)	5
Сумма баллов		14

В четвертом блоке рассматривается оценка акционеров компании (табл. 5).

Таблица 5

Оценка акционеров ПАО «Акрон»

Фактор	Критерии положительной оценки	Балл D_{ij}
Информация о составе акционеров	Список акционеров прозрачен	4
Информация об акционерах	Акционеры и собственники являются работниками предприятия, не являются фиктивными лицами, не действуют в пользу других лиц	3
Характер участия акционеров в управлении	Участвуют в управлении деятельностью компании, проявляют интерес к деятельности компании	4

Конфликты акционерами руководством	между и/или	Информация о наличии конфликтов отсутствует	5
Распределение пакетов акций		Не сформирован контрольный пакет акций; доля максимального пакета акций, принадлежащего одному акционеру, не превышает 20%; «распыленность» уставного капитала	2
Сумма баллов ($\sum D_{ij}$)			18

В 5 блоке оценивается уровень руководства (табл. 7).

Таблица 7

Критерии уровня руководства ПАО «Акрон»

Фактор	Критерии положительной оценки	Балл E_{ij}
Исполнительный руководитель компании	На должность исполнительного директора ПАО «Акрон» назначен Олег Тихонов, занимавший должность исполнит. директора ПАО «Дорогобуж» с февраля 2019 г.	5
Устойчивость управленческого состава	Стабильность, высокая квалификация кадров, хорошие рекомендации в профессиональных кругах	5
Нормативная база компании	Внутренние документы ПАО "АКРОН": устав, дивидендная политика, положения о совете директоров и органах управления компании, списки аффилированных лиц и т.д. регулируют порядок принятия управленческих решений, организационную структуру организации	5
Организация планирования	В 2017 году группа «Акрон» представила обновленную стратегию развития до 2025 года, основанную на максимизации использования уже созданного производственного потенциала	5
Конфликты с налоговыми и другими государственными органами и трудовым персоналом	Отсутствие конфликтов и информации о подобных конфликтах, соблюдение установленных норм, правил деятельности, отсутствие информации о конфликтах с трудовым персоналом	5
Сумма баллов $\sum E_{ij}$		25

На основе данных информационных блоков табл. 2 – 6 можно дать оценку уровня инвестиционной привлекательности компании (табл. 7).

Таблица 8

Оценка инвестиционной привлекательности ПАО «Акрон» на основе анализа ее качественных характеристик

Наименование группы	Сумма баллов	Вес группы X_{ij}	Итоговая сумма баллов ($2*3$)
Оценка положения на рынке $\sum A_{ij}$	22	0,2	4,4
Оценка деловой репутации $\sum B_{ij}$	20	0,2	4
Оценка зависимости от крупных поставщиков и покупателей $\sum C_{ij}$	14	0,2	2,8
Оценка акционеров компании $\sum D_{ij}$	18	0,2	3,6
Оценка уровня руководства компанией $\sum E_{ij}$	25	0,2	5
Итоговая оценка $\sum A_{ij} + \sum B_{ij} + \sum C_{ij} + \sum D_{ij} + \sum E_{ij}$	99	0,2	19,8
Максимальная сумма баллов			110
Итоговая оценка-ориентир (при условии $\sum A_{ij}, \sum B_{ij}, \sum C_{ij}, \sum D_{ij}, \sum E_{ij} - \max; X_{ij} = 0,2$)			22

Анализ информации, содержащейся в табл. 8, позволяет сделать вывод о том, что на рассматриваемом предприятии большое внимание уделяется анализу и планированию

финансово-хозяйственной деятельности. Помимо анализа, планирование и прогнозирование на предприятии является одними из центральных звеньев управления его деятельностью. Необходимость учета долгосрочной перспективы пронизывает весь процесс планирования. Перспективные долговременные стратегические планы всесторонне подкрепляются краткосрочными планами, целями подразделений, организации и даже правилами и нормами, принятыми на данном предприятии.

Что касается инвестиционной политики ПАО «Акрон», то она оперативно корректируется в соответствии со стратегией развития и финансовыми возможностями. Учитывая стабильное финансовое положение, достаточный уровень рентабельности и инвестиционный потенциал всей отрасли, компания вполне может позволить себе реализацию своей инвестиционной политики, в частности ее ориентацию на расширение производства.

Но при разработке инвестиционной политики «Акрон» также сталкивается с рядом проблем:

- 1) высокий уровень заемных средств, который снижает кредитоспособность компании и может препятствовать привлечению новых источников;
- 2) санкции, введенные в отношении российских компаний, и кризисные проявления в экономике способствуют усилению влияния рисков, требующих более тщательной оценки, а также снижению спроса на продукцию и потере клиентов;
- 3) консолидация интересов стратегических инвесторов, владеющих крупными пакетами акций, которые могут преследовать различные цели.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что анализ и контроль являются ключевыми понятиями в формировании и совершенствовании инвестиционной политики. Особое внимание следует уделить мониторингу эффективности реализации инвестиционной политики компании. Этот вид контроля определяет конечные результаты инвестиционной деятельности и носит стратегический характер. Использование современных методов контроля поможет избежать неблагоприятных последствий для организации, снизить экономические риски и своевременно адаптировать свои действия [2].

Предложения по совершенствованию инвестиционной политики ПАО «Акрон» и обоснованию их эффективности можно сформулировать следующим образом:

- 1) важно, чтобы компании продолжали проводить исследования и инвестировать в них с целью выявления путей и методов улучшения экологически чистого производства;
- 2) уделять больше внимания привлечению частных инвесторов, поскольку самофинансирование не в полной мере применимо для компаний этой отрасли из-за высокой стоимости технологий и оборудования, а также высокого уровня заемных средств;
- 3) контроль расходов средств на инвестиционную деятельность, установление необходимого лимита финансирования, своевременное устранение отклонений и анализ их причин;
- 4) с точки зрения ограничений на стоимость источников финансирования, тщательный и всесторонний анализ инвестиционных проектов и их эффективности при формировании инвестиционной политики поможет определить рентабельность, ниже которой проекты не могут быть приняты к реализации компанией. Это важно, потому что необходимо постараться учесть все возможные риски, а также положительные и отрицательные последствия принятия инвестиционного проекта. Чем больше вариантов реализации будет смоделировано до внедрения, тем меньше непредвиденных событий может произойти во время внедрения, и все будущие денежные потоки будут максимально точно оценены. Также важно создать определенный резервный капитал на случай непредвиденных событий и минимизировать их последствия;

5) инвестирование в экологические программы, которые позволят компании повысить свою конкурентоспособность и укрепить свои позиции в отрасли;

6) привлечение иностранных инвестиций. В связи с введением санкций против российских компаний и общим экономическим спадом существует проблема нехватки иностранных инвестиций в российскую экономику. Очень важно в условиях действующих санкций продолжать поиск путей реализации продукции как на внутреннем рынке, так и за счет привлечения иностранных инвестиций, заключения долгосрочных контрактов, гарантирующих реализацию в течение ближайших нескольких лет.

Выводы. Рекомендации по совершенствованию инвестиционной политики рассматриваемой компании разрабатываются с учетом результатов анализа внешних факторов, результатов анализа финансового состояния и анализа ее инвестиционной привлекательности. Меры, рекомендованные выше, предоставят возможность повысить эффективность и качество реализуемой инвестиционной политики компании. Инвестиционная политика связана с высокими рисками и в то же время играет ключевую роль в развитии компании. И именно по этой причине его непрерывная модернизация дает компании возможность поддерживать высокую конкурентоспособность, активно расширять производство и увеличивать прибыль.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ инвестиционной привлекательности компании-цели M&A [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: https://www.cfin.ru/investor/m_and_a/motive.shtml (дата обращения 17.02.22 г.).
2. Кельчевская Н.Р., Черненко И. М. Влияние корпоративной социальной ответственности на инвестиционную привлекательность российских компаний. – Моства: Экономика региона, 2017. – С. 157-169.
3. Образцова О.И., Полякова Т.Н. Выбор источников финансирования для стартапов в переходной экономике: Способность прогнозировать в национальном контексте. Москва: Форсайт, 2017. – С. 71-81.
4. Бек Н.Н. Гаджаева Л.Р. Бизнес-модели открытых инноваций и открытые стратегии: Особенности, проблемы, перспективы развития. Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика, 2018. – С. 140-159.
5. Официальный сайт компании ПАО «Акрон» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <https://www.acron.ru/about-acron-group/invest-programme/> (дата обращения 16.02.22 г.).
6. Информационный ресурс Investfunds [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://investfunds.ru/> (дата обращения 15.02.22 г.).

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS AND INVESTMENT POLICY OF PJSC ACRON

Abstract: this article evaluates the investment attractiveness of PJSC Acron and provides some recommendations for improving its investment policy

Keywords: investments, investment policy, investment attractiveness.

Piatova I.D.

Scientific adviser: Vorobyova Y.S., Senior lecturer

Donetsk National University

E-mail: steamirina@gmail.com

УДК: 338.14:339.92

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТНК И ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Степанова Е. В.

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

Аннотация. Начиная с 2020 года, пандемия COVID-19 привела к экономическому кризису во всем мире. На примере списка корпораций из 20 стран был проведен анализ влияния экономического кризиса на основные показатели финансовой деятельности транснациональных корпораций (ТНК) и отечественных предприятий (ОП) за период с 01.01.2020 по 30.08.2020 г. В данной статье обозначены основные проблемы в функционировании исследуемых организаций, а также рассмотрены их основные отличительные аспекты, вызванные воздействием экономического кризиса. 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 фондового рынка).

Ключевые слова: пандемия, COVID-19, ТНК, отечественные предприятия, финансовый кризис, влияние.

Постановка проблемы. Транснациональные компании влияют не только на формирование экономики в целом, но и на экономику отдельных стран. В условиях экономической нестабильности, вызванной пандемией COVID-19, возникает острая потребность исследовать последствия влияния возникшего кризиса на процессы функционирования мировых ТНК, а также оценить насколько сильно данное воздействие отличается от показателей предприятий отечественного сектора. Поэтому целесообразно проанализировать результаты операционной деятельности организаций под влиянием пандемии COVID-19, а также определить страны, экономика которых потерпела наибольшее снижение производительности.

Анализ предыдущих исследований и публикаций. Негативные последствия финансового кризиса, вызванного пандемией COVID-19, для ТНК и предприятий отечественного сектора анализируются в работах зарубежных экономистов С.Бэйкера, Дж. М. Барреро, С. Глосснера, Ю. Дуана, В. Динга, Р. Фахленбаха. Работы М. Халлинга, А. Ландьера в большей степени посвящены изучению взаимосвязи между многонациональностью организации и ее стоимостью, интерпретации того, как интернационализация может оказывать чистый положительный или отрицательный эффект на данный показатель, в зависимости от обстоятельств, а именно в свете экономического кризиса, вызванного пандемией COVID-19.

Цель исследования. Изучить влияние финансового кризиса на деятельность ТНК и предприятий отечественного сектора, а также рассмотреть факторы, усугубившие негативные последствия возникшего кризиса для каждого типа организации и сделать вывод о перспективах восстановления их полномасштабной операционной деятельности.

Основные результаты исследования. Мировой финансовый кризис, вызванный пандемией COVID-19, оказал различное влияние на ТНК и предприятия отечественного сектора. Финансовые показатели, представленные в табл. 1, отражают размеры капитала фирмы, рентабельность активов и левередж, а также показывают, что до экономического кризиса, вызванного пандемией COVID-19, показатели доходности ТНК и отечественных предприятий имели незначительные отличия, однако, в процессе его зарождения значительно разнятся. В частности, в кризисный период доходность ТНК от

объёмов производства на 2,1% ниже, чем у отечественных предприятий, или на 1,8% с учетом показателей рентабельности активов и финансового левереджа. [2]

Таблица 1

Географическая разбросанность ТНК и ОП в исследуемых странах, 2021 г. [5]

Страна	Региональная разбросанность, %	Количество ТНК	Количество ОП	Общее количество компаний
Восточная Азия и Тихоокеанский регион (Регион 1)				
Австралия				
Китай				
Япония				
Южная Корея				
Европа и Центральная Азия (Регион 2)				
Англия				
Швеция				
Италия				
РФ				
Латинская Америка и Карибский регион (Регион 3)				
Аргентина				
Бразилия				
Мексика				
Чили				
Ближний Восток и Северная Африка (Регион 4)				
Египет				
Израиль				
ОАЭ				
Северная Америка (Регион 5)				
США				
Канада				
Южная Азия (Регион 6)				
Индия				
Африка (Регион 7)				
Кения				
Южная Африка				

В табл. 2 представлена сравнительная аналитика показателей среднего дневного дохода ТНК и ОП в предкризисный, кризисный и посткризисный периоды, а также рассчитана основная разница между ними. [3]

Таблица 2

Описательная статистика для регионов, 2021 г. [5]

Регион	Начало кризиса	Конец кризиса	Тип орг-ции	Средний дневной доход, п.п.			Разница (ТНК-ОП), п.п.	
				Предкризисный	Кризисный	Посткризисный	Предкризисный	Кризисный
			ТНК					
			ОП					
			ТНК					
			ОП					
			ТНК					
			ОП					
			ТНК					

			ОП					
			ТНК ОП					
			ТНК ОП					

Чтобы продемонстрировать разнообразие воздействия финансового кризиса на корпорации, сгруппированные по отраслям, представлены результаты взаимодействия отраслевых показателей с показателями многонациональных корпораций согласно классификации «Фамы и Френча» для 12 отраслей в табл. 3. [3]

Таблица 3

Влияние пандемии COVID-19 на ТНК [5]

Исследуемые показатели	Докризисная прибыль		Прибыль во время кризиса		Посткризисная прибыль
ТНК					
Активы					
Рентабельность инвестиций					
Лeverедж					
Докризисная доходность					

Следовательно, опираясь на проведенный анализ, можно снова отметить, что ТНК испытывают значительно большее финансовое воздействие кризисных событий, чем отечественные предприятия. В табл. 4 представлена фиктивная модель «Фамы-Френча» для наиболее уязвимых отраслей экономики: 1 – производство товаров краткосрочного пользования, 2 – производство товаров долгосрочного пользования, 3 – топливная промышленность, 4 – химическая промышленность, 5 – производство бизнес оборудования, 6 – сектор розничной торговли, 7 – здравоохранение, 8 – финансовый сектор.

Просматривается некоторая неоднородность как общего эффекта воздействия пандемии на деятельность большинства ТНК, так и в зависимости от отрасли их функционирования. Первоначально наблюдается основное влияние финансового кризиса на отрасль в целом, а затем на отдельные предприятия в каждой из них. [5]

Таблица 4

Влияние пандемии COVID-19 на ТНК в разных отраслях. Модель «Фамы-Френча» [5]

Сектор экономики								
ТНК и ФФ сектора, п.п.								
ТНК, п.п.								
ФФ сектора, п.п.								
Докризисная прибыль, п.п.								
Активы, п.п.								
Рентабельность инвестиций, п.п.								

Левередж, п.п.								
----------------	--	--	--	--	--	--	--	--

Отечественные предприятия больше всего пострадали в сфере товаров длительного пользования, нефтегазовой промышленности и бизнес-оборудования (в нефтегазовом секторе), в то время, как ТНК несут убытки в среднем примерно на 1,8% больше. Однако, в некоторых отраслях производства корпорации, в целом, несут меньшие потери, чем отечественный сектор. Например, химическая промышленность и фармацевтика представляют собой две отрасли, в которых запас прочности ТНК достаточен для преодоления уровня средних потерь. ТНК в области здравоохранения получают прибыль, которая на 3,3% выше, по сравнению с результатами отечественных предприятий в этой отрасли.

В табл. 5 используется более детальный подход к определению влияния пандемии на оперативную деятельность ТНК и отечественного сектора с анализом конкретной отрасли. Были продемонстрированы отрасли, которые попали под наибольшую степень влияния финансового кризиса, как в положительном, так и в отрицательном аспекте. К таким отраслям относятся авиаперевозки (1), технологии (2), здравоохранение (3), цифровые технологии (4), гостиничный бизнес (5), фармацевтика (6), связь (7) и предметы медицинского назначения (8).

Уровень убыточности ТНК снова составляет примерно 1,8%, что аналогично базовой регрессии в остальных отраслях производства. Это говорит о том, что доходность ТНК почти на два процентных пункта меньше, чем у их отечественных аналогов. [5]

Таблица 5

Влияние пандемии COVID-19 на ТНК (отраслевой признак) [5]

ФФ промышленность								
ТНК и ФФ промышленность, п.п.								
ТНК, п.п.								
ФФ промышленность, п.п.								
Докризисная прибыль, п.п.								
Активы, п.п.								
Рентабельность инвестиций, п.п.								
Левередж, п.п.								

В целях определения среднего значения влияния пандемии COVID-19 на операционную деятельность ТНК были рассмотрены их экономические показатели в различных отраслях, в результате чего показано, что степень поражения экономической среды каждой из рассмотренных корпораций отличается в зависимости от отрасли.

В частности, величина и статистическая значимость коэффициента взаимодействия между ТНК и отраслью позволяет предположить, что влияние во многом зависит от самой отрасли. Например, дефицит прибыли ТНК в гостиничном бизнесе на 5,2 % больше аналогичного показателя отечественных предприятий, в то время, как уровень доходности ТНК в сфере лекарственных препаратов, здравоохранения и предметов медицинского назначения выше на 6,3%, 4,6% и 5,7% соответственно. [5]

Следует отметить, что среднее влияние пандемии COVID-19 на 6,4–11,1% более негативное для анализируемых ТНК, чем для предприятий отечественного сектора, что превышает показатели, приведенные в табл. 2.

Далее перейдем от отраслевого анализа к рассмотрению региональных различий. Чтобы продемонстрировать разнообразие воздействия пандемии COVID-19 на ТНК в различных регионах в табл. 6 показаны результаты взаимодействия региональных индикаторов с ТНК согласно анализу, проведенному Группой Всемирного банка. Результаты показывают, что финансовые последствия пандемии COVID-19 регионально неоднородны. [4]

Таблица 6

Влияние пандемии COVID-19 на ТНК (региональный признак) [5]

Регионы						
ТНК и Регион, п.п.						
ТНК, п.п.						
Регион, п.п.						
Докризисная прибыль, п.п.						
Активы, п.п.						
Рентабельность инвестиций, п.п.						
Лeverедж, п.п.						

Относительно регионального уровня показатели экономической деятельности ТНК значительно хуже отечественного сектора в Восточной Азии, Тихоокеанском регионе, Европе, Центральной и Южной Азии, однако значительно выше в Латинской Америке, Карибском бассейне и Северной Америке (а также на Ближнем Востоке и в Северной Африке). Одно из возможных объяснений данного явления заключается в том, что отмеченные регионы характеризуются несовершенством рынка капитала, а роль ТНК и соответствующий эффект транснациональной оценки шире.

Таблица 7

Влияние пандемии COVID-19 на ТНК (государственный признак) [5]

Страна	США	Китай	ВБ	Швеция	Италия	Сингапур
ТНК и Страна, п.п.						
ТНК, п.п.						
Страна, п.п.						
Докризисная прибыль, п.п.						
Активы, п.п.						
Рентабельность инвестиций, п.п.						
Лeverедж, п.п.						

Изучив деятельность ТНК и предприятий отечественного сектора в таких странах как США, Китай, Великобритания, Швеция, Италия и Сингапур следует отметить, что экономические показатели последних значительно ниже аналогичных для ТНК. Подтверждая результаты панели А, предполагается, что ТНК в США потерпели меньшее воздействие финансового кризиса, чем отечественные предприятия, тогда как в Великобритании, Италии и Сингапуре понесли максимальные потери. Эта географическая неоднородность влияния пандемии COVID-19 на финансовые результаты ТНК и предприятий отечественного сектора требует дальнейшего анализа.

Выводы. Таким образом, в данной статье исследуется роль многонациональности компаний в оценке влияния пандемии COVID-19 на их деятельность. В частности, было проанализировано изменение цен на акции транснациональных корпораций (ТНК) и предприятий отечественного сектора в 20 странах в ходе финансового кризиса, вызванного пандемией COVID-19. Используя ежедневные показатели фондового рынка

с января по август 2020 года, было обнаружено, что ТНК испытывают значительно большее падение стоимости собственных акций, чем отечественные предприятия, демонстрируя замедленные темпы посткризисного восстановления производительности.

Низкая производительность ТНК отмечается в большинстве стран мира, за исключением Северной и Латинской Америки, а также Карибского бассейна. Аналогично, ТНК непропорционально сильно пострадали от финансового кризиса в подавляющей части отраслей, за исключением химической, медицинской/лекарственной и финансовой областей.

Исследуемые факторы, такие как цепочка поставок фирмы, человеческий капитал и инвестиции в инфраструктуру, усугубляют негативные последствия кризиса, в то время, как национальная финансовая система служит ликвидатором посткризисных последствий. Демонстрация того, что доходность акций ТНК во время и после начала кризиса значительно ниже показателей отечественного сектора, свидетельствует о существовании отрицательного эффекта глобализации, который преумножила пандемия COVID-19. Это отразилось в том, как фондовые рынки переоценили значимость ТНК.

В целях ликвидации последствий пандемии COVID-19 и восстановления полномасштабных объемов деятельности ТНК и отечественных предприятий потребуются скоординированные действия всех стран по реализации медицинского протокола сокращения распространения пандемии, а также фискальные меры, направленные на поддержку производственного сектора, чтобы ускорить восстановление экономики. Это потребует принятия дополнительных мер для поддержки потребителей, восстановления покупательной способности и помощи бизнесу. В качестве таких мер могут выступить снижение учетной ставки центральными банками с целью расширения доступа к кредитным ресурсам и стимулирования инвестиционной активности. Еще одной мерой может выступить сокращение налоговой нагрузки на бизнес и население.

Полученные результаты исследования имеют практическую значимость в среде международного бизнеса, так как показывают, как фактор многонациональности корпорации впервые отрицательно влияет на ее стоимость, а также представляют интерес для топ-менеджеров ТНК, которые в свою очередь планируют будущее направление деятельности компании в условиях глобального кризиса, вызванного пандемией COVID-19.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

6. Acharya, V. V., Engle, R. F., & Steffen, S. Why did bank stocks crash during COVID-19? // NBER Working Paper. - 2021. - №. 28559. - p. 181-202.
7. Bae, Kee-Hong, El Ghouli, S., Gong, Z., & Guedhami, O. 2021. Does CSR matter in times of crisis? Evidence from the COVID-19 pandemic. // Journal of Corporate Finance. - 2021. - № 67. - p. 59-63.
8. Baker, S., Bloom, N., Davis, S., & Terry, S. 2020. COVID-induced economic uncertainty. // NBER Working Paper. - 2020. - №. 26983. - p. 59-63.
9. Guedhami O., Knill A., Megginson W. The dark side of the Globalization: Evidence from the impact of COVID-19 on Multinational Companies. // Journal of Corporate Finance. - 2021. - № 68. - p. 72-123.
10. Landier, A., & Thesmar, D. Earnings expectations in the COVID crisis // Review of Corporate Finance Studies. - 2018. - №1 (20). - p. 598–617.

THE IMPACT OF THE COVID-19 PANDEMIC ON THE ACTIVITIES OF TNCs AND DOMESTIC ENTERPRISES: COMPARATIVE ANALYSIS

Annotation. Starting in 2020, the COVID-19 pandemic has led to an economic crisis around the world. Using the example of a list of corporations from 20 countries, there was made an analysis of the economic crisis impact on the main financial activities indicators of transnational corporations (TNCs) and domestic enterprises (DO) for the period from 01/01/2020 to 08/30/2020. This article identifies the main problems in the studied organizations functioning, as well as their main distinctive aspects caused by the impact of the economic crisis. The main research methods used in the article are the review and critical analysis of the literature, the method of logical

deduction, the analysis of the presented numerical data (based on studies obtained from the literature and financial analysis of aggregate stock market data).

Keywords: pandemic, COVID-19, TNCs, domestic enterprises, financial crisis, impact.

Stepanova E.V.

Scientific adviser: Kostina T.V., candidate of economic Sciences, docent

Donetsk National University

E-mail: lisa-stepanova@mail.ru

УДК 33:657.62

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА ПРЕДПРИЯТИЯ

Сухорукова К. Е.

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

Аннотация. Статья отражает теоретические основы анализа финансовой устойчивости современного предприятия. Исследуются существующие методы анализа финансовой устойчивости организаций в зависимости от их специфики и вида деятельности. Представлены основания для проведения анализа, оценки результатов финансовой устойчивости предприятия, рассмотрены имеющиеся источники для проведения анализа. Выявлены возможные проблемы при анализе финансовой устойчивости предприятия и насколько они искажают полученную информацию.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, методы анализа, финансовый анализ, оценка состояния, ресурсы предприятия.

Актуальность исследования. В современных условиях ведения бизнеса одной из значимых задач для менеджмента является нахождение баланса между уровнем платежеспособности и финансовой устойчивостью компании. Несмотря на то, что каждая из этих категорий является составляющей финансового равновесия компании, финансовую независимость как прогноз платежеспособности компании в долгосрочном периоде можно проанализировать с помощью показателей финансовой устойчивости. В отличие от показателей ликвидности и кредитоспособности, показатели финансовой устойчивости являются важными для внутренних пользователей финансовой информацией в организации.

Финансовая устойчивость является важнейшей характеристикой финансово-экономической деятельности предприятия. Если предприятие финансово устойчиво и платежеспособно, то оно имеет преимущество перед другими предприятиями того же профиля в привлечении инвестиций, в получении кредитов, в выборе поставщиков и подборе квалифицированных кадров. Наконец, оно не вступает в конфликт с государством и обществом, так как выплачивает своевременно налоги в бюджет, взносы в социальные фонды, заработную плату рабочим и служащим, дивиденды акционерам, а банкам гарантирует возврат кредитов и уплату процентов по ним. Чем выше финансовая устойчивость предприятия, тем более оно независимо от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры и, следовательно, тем меньше риск оказаться на краю банкротства. Анализ и оценка финансовой устойчивости является основным элементом анализа финансового состояния и важной составляющей финансового анализа деятельности предприятия. Она позволяет оценить риск нарушения обязательств по расчетам предприятия и разработать мероприятия по их ликвидации.

В современных условиях хозяйствования каждый финансовый менеджер должен знать технологию проведения такого анализа, уметь делать на его основе необходимые выводы, разрабатывать и предлагать руководству предприятия меры по улучшению

платежеспособности, финансовой устойчивости предприятия и финансового состояния в целом, что актуализирует необходимость исследования особенностей анализа финансовой устойчивости предприятия в зависимости от его специфики и вида деятельности.

Анализ исследований и публикаций. Вопросы, связанные с оценкой и управлением финансовой устойчивостью предприятия, рассматриваются в работах многих отечественных и зарубежных ученых. Формированию подходов к планированию, контролю и анализу финансовой устойчивости предприятий посвящены труды: И. И. Агафоновой, Е. С. Вдовиной, В. В. Завгородней, В. В. Ковалева, Н. О. Лалетина, Е. В. Негашева, М. А. Печагиной, О.П. Райской, Р. С. Сайфулина, М. В. Сушниковой, О. В. Федоровой, В. А. Черненко, Н. Ю. Шведовой, А. Д. Шеремета и др.

Среди зарубежных авторов, изучающих вопросы анализа финансовой устойчивости предприятия, можно выделить: Э. Альтмана, У. Бивера, Ю. Бригхема, Дж. К. Ван Хорна, Р. Таффлера, И. Шумпетера, А. Шапиро, Р. Хиггинса, О. Боулина, Дж. Мартина, С. Росса и др.

В ходе анализа работ перечисленных авторов выяснилось, что наряду с глубокой степенью проработанности исследуемой проблемы имеет место дискуссионность, а в отдельных случаях и противоречивость подходов к формированию системы управления финансовой устойчивостью предприятия, а также недостаточная научная обоснованность ряда показателей, используемых при оценке финансовой устойчивости предприятия.

Необходимость совершенствования инструментария формирования и функционирования системы управления финансовой устойчивостью предприятия, наличие ряда нерешенных и дискуссионных вопросов обуславливают цель работы.

Целью является исследование проблематики анализа финансовой устойчивости отечественных предприятий в современных условиях.

Под финансовой устойчивостью, как правило, понимают возможность организаций своевременно выполнять свои обязательства по платежам. В мире интеграции и глобализации компании активно и плотно сотрудничают друг с другом. Вся коммерческая деятельность основана на совместных финансовых, торговых отношениях, взаимных расчетах. При этом успех в деятельности организации зависит не только от эффективной деятельности самой организации, ее конечного результата, но и (не в меньшей степени) от партнеров, их платежеспособности, финансового состояния, способности выполнять свои обязательства. Ключом к успеху является правильный, осознанный выбор коммерческого партнера.

Для оценки финансов может быть использован как внутренний, так и внешний анализ. Внутренний анализ, как известно, могут проводить работники предприятия. Но здесь все будет зависеть от их квалификации. При наличии сильных аналитиков его можно сделать результативно и эффективно. Но иногда лучше привлечь специалистов со стороны, обладающих специальными знаниями, - экспертов.

В результате эффективно проведенных исследований можно прийти к пониманию деятельности предприятия, к возможности обеспечения ускорения оборачиваемости его активов и увеличению прибыли.

Одним из источников, используемых для анализа финансовой устойчивости, является бухгалтерский баланс, структура которого построена таким образом, что активы сгруппированы по степени их ликвидности. Понятие финансовой устойчивости напрямую зависит от ликвидности активов организации [1].

При проведении финансово-экономической оценки применяют следующие методы:

1. Горизонтальные или временные (сравнивают все показатели отчетов с предыдущими периодами).

2. Вертикальные или структурные (помогают определить влияние отдельных показателей на итоги отчетности в общем).

3. Трендовые (помогают определить направление развития показателя). Содержание этого анализа кроется в сопоставлении отдельных показателей отчета с такими же данными за несколько предшествующих периодов.

4. Методы относительных показателей (коэффициентный анализ рассчитывает взаимную связь всех показателей).

5. Сравнительные. Для проведения такого анализа используются аналогичные показатели других фирм, структур, дочерних предприятий. Сравнение нескольких предприятий проводится с помощью рейтингового анализа.

6. Факторные методы оценки определяют влияние каждого фактора на итоговые показатели организации [2].

Изучение финансового состояния предприятия направлено на решение следующих задач:

- нахождение сильных и слабых сторон при использовании капитала;
- обозначение достаточности капитала для ведения хозяйственной деятельности и инвестирования;
- определение уровня финансовой стабильности и учет рационального использования средств заемщиков;
- определение платежеспособности и возможности выплаты по обязательствам;
- оценка достигнутого уровня рентабельности и эффективности использования ресурсов;
- формирование информации о прогнозируемом состоянии предприятия [2].

Финансовый анализ чаще всего начинается с расчета финансовых показателей предприятия, которые делятся на категории. Так, финансовые коэффициенты характеризуют два аспекта анализа: для целей ликвидации и для целей функционирования предприятия. В классической теории анализа финансовой отчетности под финансовой устойчивостью понимают такое соотношение активов и обязательств предприятия, которое гарантирует определенный уровень риска несостоятельности предприятия.

В качестве показателей, отображающих финансовую устойчивость, могут быть использованы коэффициенты, характеризующие структуру актива и пассива баланса, а также относительные показатели финансовой устойчивости.

Коэффициенты финансовой устойчивости, используемые в ходе анализа, представлены на рис. 1.



Рис. 1. Коэффициенты финансовой устойчивости

Результат анализа - это общая оценка состояния компании, определение ее платежеспособности и положительной структуры баланса предприятия. Аналитику в виде собранных данных предоставляют руководству компании, потенциальным инвесторам, службам финансового мониторинга и иным заинтересованным профильным лицам [4].

Если анализ финансового состояния или отдельных показателей проводить формально, то он не даст возможности сделать соответствующие правильные выводы. Для того чтобы иметь возможность комплексно оценить изменения в отчете во взаимосвязи всех показателей, необходимо обладать специальными знаниями, знаниями специфики отрасли, учитывать актуальные тренды рынка. Профессия финансового аналитика довольно рискованная и ответственная, но при этом высокооплачиваемая, поскольку финансовый аналитик несет большую ответственность за добросовестность проделанного анализа.

Финансовая устойчивость предприятия предполагает ее финансовую состоятельность и платежеспособность. Финансовой устойчивостью можно и нужно управлять, но кроме стандартных принципов управления, таких, как финансовый анализ и контроль над движением денежных средств, необходимо регулярно осуществлять ещё и финансовое планирование.

Необходимо разработать такую систему, при которой каждый член команды сможет управлять деньгами в своей зоне ответственности. Такая система позволит сотрудникам иметь доступ к ресурсам, что должно повысить их сознательность и ответственность перед компанией за распоряжение деньгами. Зная, какими ресурсами располагает компания, сотрудники смогут изыскивать эффективные способы оптимизации расходов и искать пути повышения доходов.

Ещё один важный момент - правильное распределение ресурсов. Чтобы сохранить платёжеспособность организации, необходимо выделить обязательные статьи расходов и регулярно перенаправлять на них денежные средства (определённый процент от маржи).

Первая статья расходов - денежные резервы. По сути это подушка безопасности компании. Для этого необходимо перенаправлять на данную статью 3-5 % от маржи.

Вторая статья - отчисления учредителям компании за инвестиции. На это может выделяться 3-10 % (в зависимости от вида бизнеса). При этом собственники не будут изымать деньги из оборота, если им они вдруг понадобятся.

Третья статья - минимальные расходы на продвижение. Желательно закладывать на это до 15 % маржи. Без этого уменьшается поток клиентов и, следовательно, сокращается доход.

Четвёртая статья - средства на выплату заработных плат (20-40 %).

Пятая статья - деньги на увеличение оборотных средств (5 %).

Доля маржи, которую нужно переводить на ту или иную статью, указана приблизительно, нужно понимать, что ее необходимо рассчитывать отдельно в каждом конкретном случае [5].

Таким образом, проблема качественного и своевременного анализа финансовой устойчивости предприятия актуальна на всех этапах его развития и ей всегда нужно уделять должное внимание, учитывая такие выявленные проблемы как:

Обобщая полученные данные, можно сделать вывод о сложности проведения анализа финансовой устойчивости хозяйственного субъекта и ряде проблем в этом направлении, которые должен учитывать менеджер, а именно:

- сложности, связанные с разными потребностями пользователей выводов анализа и с объемом проводимого анализа;
- большой объем бухгалтерской отчетности, которую необходимо исследовать в ходе анализа;
- отсутствие возможности проведения анализа по единой разработанной методике ввиду индивидуальности каждого хозяйственного субъекта.

Подводя итог, следует отметить, что, по сути, процесс управления финансами предприятия предполагает выполнение трех ключевых функций: во-первых, полное обеспечение необходимыми денежными средствами, во-вторых, эффективное распределение выручки на возмещение затрат и между кредиторами, бюджетом и собственниками и, в-третьих, поддержание контроля. Анализ и оценка финансовой устойчивости предприятия как раз и позволяет отразить эффективность выполнения финансовыми менеджерами данных функций, поэтому необходимо учитывать и нивелировать проблемы, с которыми они могут столкнуться в ходе проведения данного анализа.

К тому же важным аспектом анализа финансовой устойчивости является постоянное отслеживание финансовых коэффициентов и их изменяющихся величин в зависимости от рыночной ситуации. Поскольку такие показатели могут довольно часто изменяться под действием различных факторов внутренней и внешней среды, менеджеру необходимо регулярно проводить финансовый мониторинг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Завгородняя В. В. Финансовая устойчивость организации как фактор финансовой устойчивости региона / В. В. Завгородняя, И. И. Агафонова // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. - 2017. - № 3-2 (33). - С. 42-47.
2. Кашапова А. М. Методы анализа финансовой устойчивости предприятий различных видов деятельности / А. М. Кашапова // Современные проблемы экономики, права и бизнеса посткоронавирусного кризиса: сборник научных трудов Межд. научно-практической онлайн-конференции (Ростов-на-Дону, 24 сентября 2020 г.) - М.: Знание-М, 2020. - С. 249-254.
3. Лалетин Н. О. Финансовая устойчивость как элемент оценки устойчивости экономического субъекта / Н. О. Лалетин, О. В. Федорова // Вопросы экономики и финансов: современное состояние и актуальные проблемы; материалы научно-практической национальной конференции (г. Чита, 30 марта 2018 г.). - Чита: Изд-во Забайкальского гос. ун-та, 2018. - С. 152-162.

4 Сушникова М. В. Финансовая устойчивость как часть анализа устойчивости хозяйствующего субъекта / М. В. Сушникова // Тенденции развития науки и образования. - 2020. - № 63-4. - С. 90-94.

5. Печагина М. А., Вдовина Е. С. Относительные показатели финансовой устойчивости предприятия / М. А. Печагина, Е. С. Вдовина // Инновации. Наука. Образование. - 2020. - № 20. - С. 150-155.

6. Райская О. П. Регулирование финансовой устойчивости предприятий как основа экономического роста / О. П. Райская, О. В. Панфилова // Банковские услуги. - 2017. - № 6. - С. 38-47.

ANALYSIS OF FINANCIAL STABILITY AS A COMPONENT OF THE FINANCIAL ANALYSIS OF THE ENTERPRISE

Annotation. The article reflects the theoretical foundations of the financial stability of a modern enterprise. The existing methods of analyzing the financial stability of organizations, depending on the specifics and type of activity, are investigated. The basis of the analysis, the assessment of the results of the financial stability of the enterprise are given, the available sources of analysis are listed. Possible problems in the analysis of the financial stability of the enterprise and how they distort the information received are identified.

Keywords: financial stability, methods of analysis, financial analysis, condition assessment, enterprise resources.

Suhorukova K.E.

Scientific adviser: Gryshyna I.V. Candidate of Economics, Associate Professor
Donetsk National University
Email: 1998_kristina@mail.ru

УДК 331.5-053.6

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ ДОНЕЦКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ

Тислицкая А. Г.

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

Аннотация. В статье рассмотрена занятость населения, как один из главных компонентов социально-экономического развития общества. Выделены основные принципы и направления государственной политики Донецкой Народной Республики в сфере обеспечения занятости населения, а также проведен анализ их эффективности.

Ключевые слова: рынок труда, занятость населения, государственная политика, трудоустройство, центр занятости.

Населения является основной производительной силой любой социально-экономической системы. В современном государстве рациональная занятость обеспечивает общественное производство необходимыми трудовыми ресурсами и предотвращает социальные конфликты. В условиях Донецкой Народной Республики значение государственного регулирования занятости населения усиливается из-за экономической блокады и дефицита определенных квалифицированных кадров. Кроме того, рациональная политика занятости способствует повышению солидарности всех слоев населения в решении задач социально-экономического развития Донецкой Народной Республики в целом.

Целью данной статьи является поиск пути оптимизации государственной политики занятости населения в Донецкой Народной Республике.

К основным принципам государственной политики Донецкой Народной Республики в сфере занятости населения относятся:

- первостепенность обеспечения продуктивной, свободно избранной и полной занятости в процессе реализации активной социально-экономической политики государства;

- обеспечение равных возможностей всех граждан в реализации конституционного права на труд;

- ответственности государства за формирование и реализацию политики занятости населения;

- способствование рациональному использованию трудового потенциала и обеспечение защиты населения от безработицы [1].

Основные направления государственной политики занятости населения Донецкой Народной Республики:

- развитие трудовых ресурсов, повышение их мобильности, защита рынка труда;

- гарантирование равных возможностей в реализации права на свободный выбор занятости и добровольный труд для всех граждан независимо от национальности, возраста, пола, социального положения, религиозных и политических убеждений;

- оказание содействия в вопросах предпринимательской и трудовой инициативы граждан, помощь в развитии их способностей к производительному, творческому труду;

- координация деятельности государственных органов, профессиональных союзов, а также работников и работодателей в разработке и внедрении мероприятий по обеспечению занятости населения;

- осуществление мероприятий, способствующих занятости граждан, которые сталкиваются с трудностями в поиске работы.

В Донецкой Народной Республике реализация государственной политики занятости населения осуществляется через функционирование центров занятости. Республиканский центр занятости ежемесячно проводит мониторинг ситуации на рынке труда, который основывается на отчетах, предоставляемых в территориальные органы службы занятости работодателями.

Для оперативного и непрерывного подбора кадров непосредственно работодателями в каждом центре занятости Донецкой Народной Республики сформирован банк данных резюме граждан, которые находятся в поисках работы.

Независимо от места регистрации, граждане Донецкой Народной Республики имеют возможность обратиться в любой центр занятости. Всем лицам, которые находятся в поисках работы, обеспечен свободный доступ к имеющейся в центрах занятости информации об актуальных вакансиях, в том числе на работы временного характера.

В период с января по декабрь 2021 года на учете в центрах занятости Донецкой Народной Республики было зарегистрировано 34705 человек. По сравнению с аналогичным периодом 2020 года (32930 человек) наблюдается повышение числа обратившихся на 1775 человек (рис. 1).

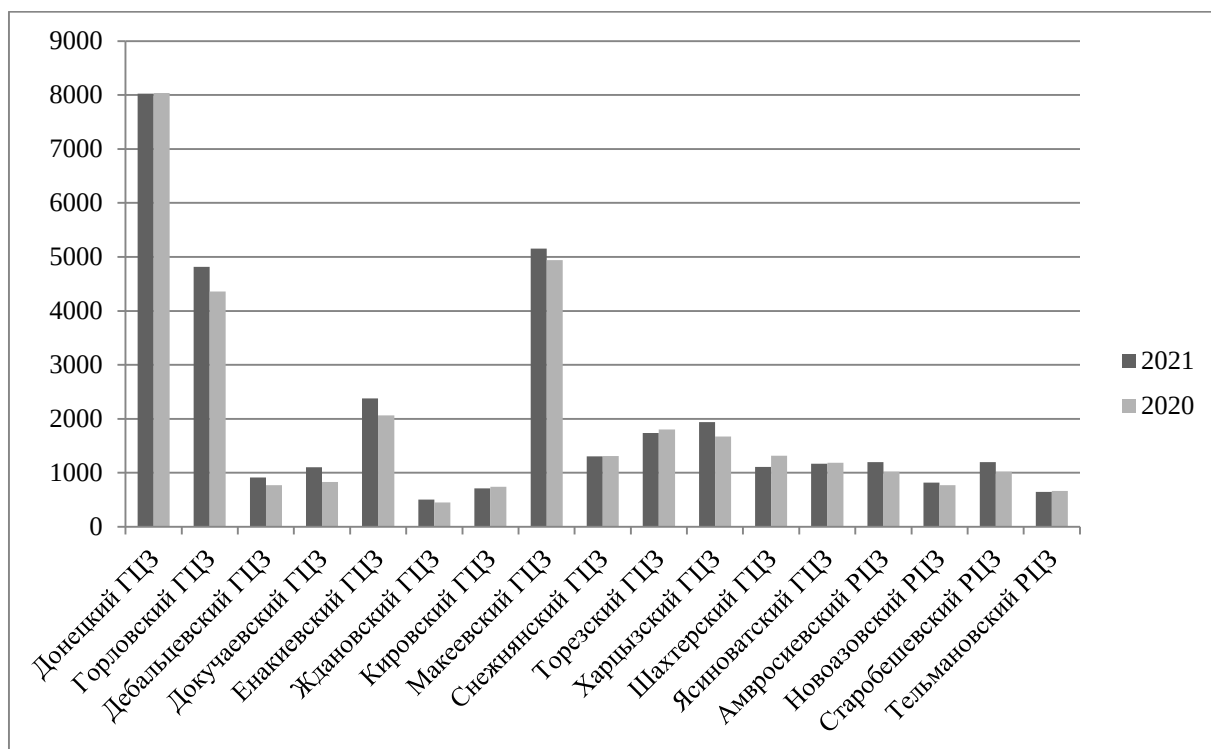


Рис. 1. Численность граждан, состоящих на учёте в службе занятости ДНР, 2020-2021 гг., чел.

Половозрастной анализ говорит о том, что в период с января по декабрь 2021 года удельный вес женщин составлял 50,9% (18 435 человек), молодежи в возрасте до 35 лет – 35,5% (11 761 человек) [2]. Доля граждан с инвалидностью, состоящих на учете в центрах занятости – (476 человек).

В период с января по декабрь 2021 года отмечается повышение обращений молодежи в возрасте до 35 лет в центры занятости за содействием в трудоустройстве на 4,7% (11 761 человек против 11 214 человек в сравнении с аналогичным периодом 2020 года), женщин – на 5,6% (18 435 человека против 17 408 человек в сравнении с аналогичным периодом 2020 года). При этом отмечается снижение обращений в центры занятости лиц с инвалидностью – на 2,3% (476 человек против 487 человек в сравнении с аналогичным периодом 2018 года) [3].

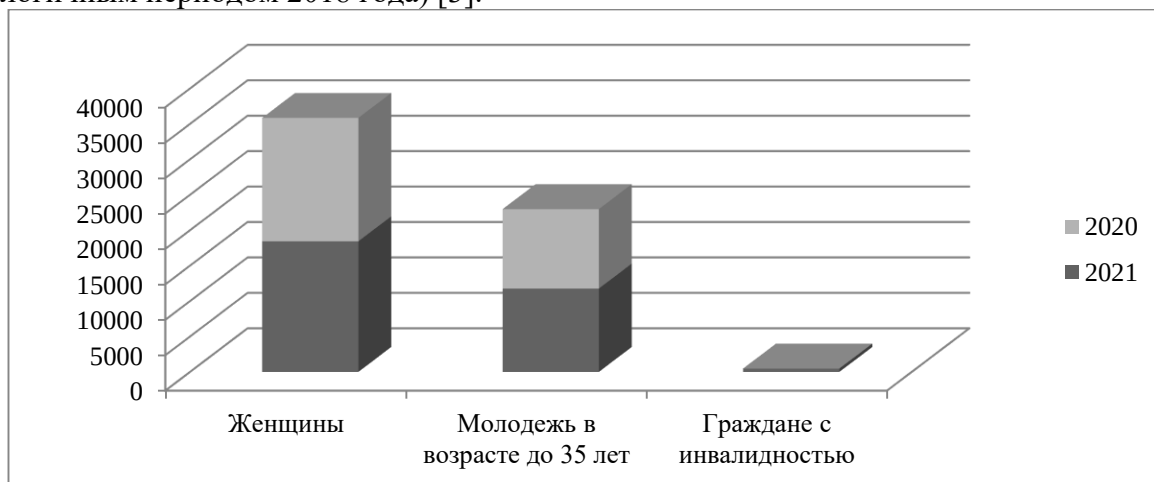


Рис. 2. Численность женщин, молодежи и лиц с инвалидностью в общей доле граждан, состоящих на учете в центрах занятости, 2020-2021 гг., чел.

При содействии центров занятости с января по декабрь 2021 года трудоустроено 29,1 тыс. человек, в том числе:

- 20 тыс. человек (68,7%) – на постоянные рабочие места;
- 9,1 тыс. человек (31,3%) – на работы временного характера (рис. 3) [2].

При этом общее количество трудоустроенных граждан в 2021 году увеличилось по сравнению с 2020 годом на 1,7 тыс. человек или на 5,8%.

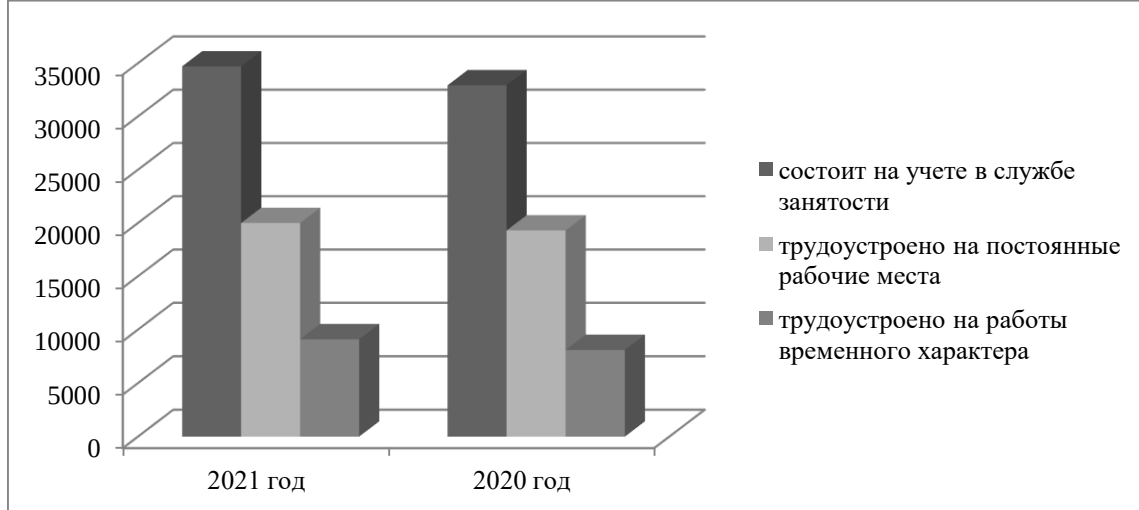


Рис. 3. Численность трудоустроенных при содействии центров занятости, 2020-2021 гг., чел.

В период с января по декабрь 2021 года центры занятости Донецкой Народной Республики располагали информацией о наличии 57,7 тыс. вакансий, поступивших от работодателей, в том числе:

- по рабочим профессиям – 30,8 тыс. (51,6%),
- профессиям служащих – 17,4 тыс. (33,2%);
- профессиям, не требующим специальной подготовки – 9,5 тыс. (15,2%).

При содействии центров занятости в период с января по декабрь 2021 года было укомплектовано 20 тыс. актуальных вакансий или 48,3%. При этом в аналогичном периоде 2020 года центрами занятости Донецкой Народной Республики было укомплектовано 19,3 тыс. актуальных вакансий (56,6% от общего количества вакансий).

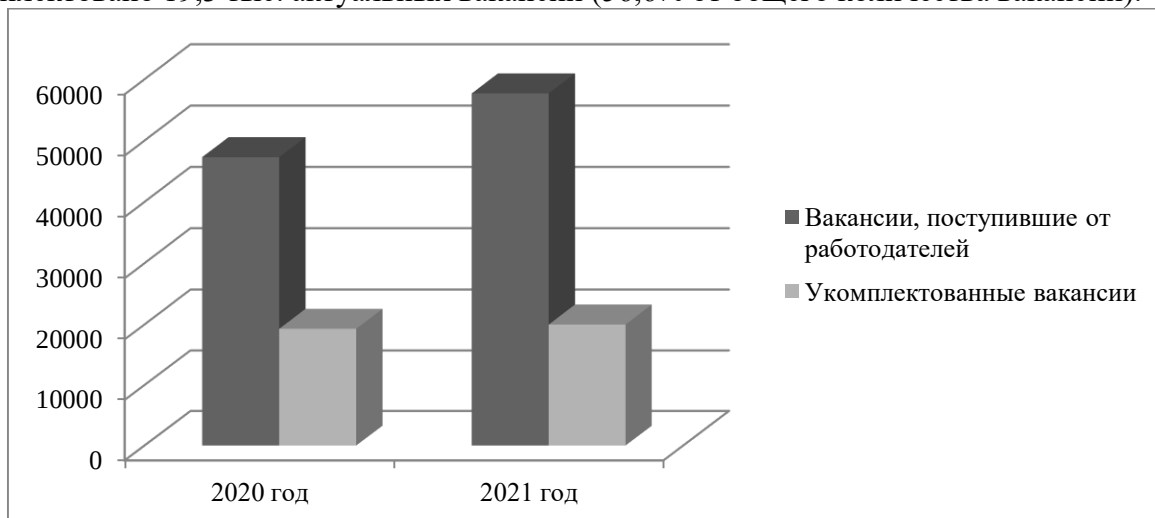


Рис. 4. Количество заявленных и укомплектованных вакансий, 2020-2021 гг.

Коэффициент напряжённости на рынке труда Республики (количество ищущих работу граждан на одно вакантное место) за январь – декабрь 2021 года составил 0,6, а в аналогичном периоде 2020 года значение данного показателя на рынке труда Республики достигало 0,7 (рис. 5).

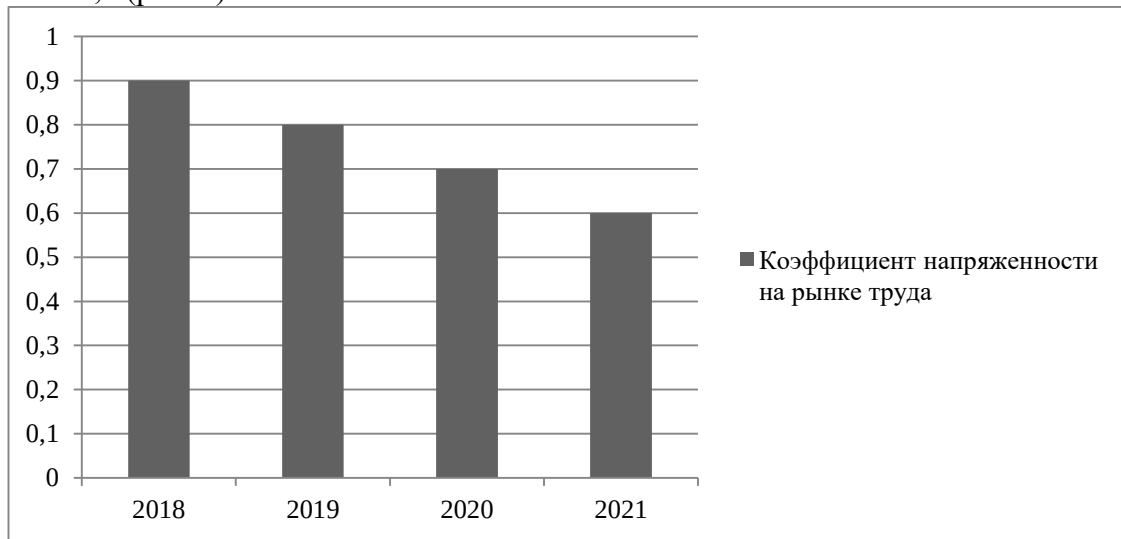


Рис. 5. Коэффициент напряженности на рынке труда ДНР, 2018-2021 гг.

Основными направлениями деятельности Фонда общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы в Донецкой Народной Республике являются: финансирование социальных услуг в сфере занятости населения и материальное обеспечение на случай безработицы. В настоящее время Фондом осуществляется финансирование двух видов социальных услуг, а именно:

- 1) организация работ временного характера для лиц, ищущих работу;
- 2) организация профессионального обучения лиц, ищущих работу.

К сожалению, на сегодняшний день в Республике не выплачивается пособие лицам, ищущим работу, состоящим на учёте в центре занятости. Однако, в качестве дополнительной социальной поддержки, обеспечения их временной занятостью, а также с целью восстановления экономики и инфраструктуры Донецкой Народной Республики организуются работы временного характера, как для выполнения неквалифицированных работ, так и квалифицированных работ по строительным профессиям.

Организация работ временного характера осуществляется за счёт финансирования Фонда общеобязательного государственного социального страхования на случай безработицы Донецкой Народной Республики. В январе-декабре 2021 года центрами занятости Донецкой Народной Республики было заключено 4069 договоров об организации работ временного характера на создание 6158 временных рабочих мест. При содействии центров занятости в работах временного характера в январе-декабре 2021 года приняло участие 9104 лиц, ищущих работу.

Важное место в системе мероприятий содействия занятости населения отводится работе по профессиональному обучению и повышению квалификации лиц, ищущих работу. В 2021 году профессиональное обучение проходили 399 человек, из них: 42 человека по программе профессиональной подготовки, 342 – по программам переподготовки, 15 – по программе повышения квалификации. За аналогичный период 2020 года проходили обучение 334 человека.

В рамках реализации государственной политики занятости населения в городах и районах Донецкой Народной Республики регулярно проводятся ярмарки вакансий. Кроме того, центрами занятости проводятся аукционы претендентов совместно с работодателями городов и районов Донецкой Народной Республики.

Одной из главных проблем функционирования Республиканского центра занятости по осуществлению государственного регулирования занятости населения Донецкой Народной Республики является превышение числа вакансий над числом соискателей работы в 1,6 раз. Данный факт свидетельствует о слабой конкуренции на рынке труда.

Несмотря на реализуемые мероприятия, в Республике сохраняется дисбаланс спроса и предложения рабочей силы на рынке труда, основными причинами которого являются:

- территориальный дисбаланс спроса на рабочую силу и ее предложения;
- несоответствие квалификации лиц, которые находятся в поисках работы, предъявляемым работодателями требованиям;
- низкий уровень заработной платы по заявленным вакансиям, что затрудняет наем на работу высококвалифицированных специалистов.

Дефицит рабочей силы рабочих профессий частично обусловлен выездом части трудоспособного населения за пределы Республики. Такое явление, как трудовая миграция населения несет значительную угрозу не только качественным характеристикам трудовых ресурсов, но и значительно осложняет демографическую ситуацию в ДНР.

На сегодняшний день политика занятости в ДНР является политикой противодействия безработице, что приводит к сохранению архаичной структуры экономики, невысокому уровню оплаты труда и низкой производительности. Исходя из этого, можно выделить ключевые стратегические задачи, стоящие перед ДНР на рынке труда:

- достижение равного соотношения между спросом и предложением на рынке труда, его активной и резервной частями. В таком случае, с одной стороны, обеспечивается необходимый уровень жизни населения, а с другой – сохранится стимул к труду.
- формирование оптимальной профессионально-отраслевой, квалификационно-образовательной и географически мобильной структуры трудовых ресурсов, что создаст предпосылки для повышения эффективности всей рыночной экономики страны.

Таким образом, только своевременное и качественное развитие системы государственного регулирования занятости может привести к отказу от пассивной компенсационной социальной политики в отношении трудового потенциала. Кроме того, Донецкая Народная Республика приблизится переходу к активной стратегии, которая в свою очередь обеспечит синхронизацию инвестиций для модернизации рабочих мест и развития качественной рабочей силы, что обеспечит баланс интересов государства, бизнеса и работников.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О занятости населения: закон Донецкой Народной Республики № 50-ІНС от 29.05.2015 г. // Официальный сайт Народного Совета Донецкой Народной Республики. 2020. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dnrsovet.su/zakon-donetskoj-narodnoj-respubliki-o-zanyatosti-naseleniya/>.
2. Информация о положении на рынке труда Донецкой Народной Республики // Официальный сайт Республиканского центра занятости ДНР 2021. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rcz-dnr.ru/informacziya-o-polozenii-na-ryinke-truda-dnr-za-yanvar-dekabr-2021-go.html>
3. Информация о положении на рынке труда Донецкой Народной Республики // Официальный сайт Республиканского центра занятости ДНР 2020. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rcz-dnr.ru/index.php?id=7826>
4. Кязимов, К. Г. Регулирование рынка труда и содействие занятости молодежи / К. Г. Кязимов // Профессиональное образование и рынок труда. – 2017. – С. 68-75.

IMPROVEMENT OF THE STATE POLICY OF EMPLOYMENT OF THE POPULATION OF THE DONETSK PEOPLE'S REPUBLIC

Annotation. The article considers the employment of the population as one of the main components of the socio-economic development of society. The main principles and directions of the state policy of the Donetsk People's Republic in the field of employment of the population are singled out, and an analysis of their effectiveness is carried out.

Key words: labor market, public policy, employment, employment center

Tislitskaya A. G.

Scientific adviser: Dubel. V. M. candidate of economic sciences, associate professor

Donetsk National University

E-mail: tsnas@ukr.net

УДК 338.22:005.52:005.334

АНАЛИЗ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ РИСКОВ И СПОСОБЫ ИХ МИНИМИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ РП «ЕЛЕНОВСКОГО ХЛЕБОКОМБИНАТА»)

Трубицына В.С.

*Научный руководитель: Еропутова О.А., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В работе рассматриваются проблемы сущности, видов, оценки и минимизации рисков, анализа содержания экономических рисков и необходимости учета рисков при принятии решений. Оценка и анализ рисков играют особую роль в управлении компаниями в сегодняшней быстро меняющейся среде. Учитывая постоянную динамичность и неопределенность развития современного общества, умение правильно защищать себя от возможных потерь – ключ к успешному функционированию компании.

Ключевые слова: риск, классификация рисков, предотвращение рисков, расходы.

Актуальность. В условиях восстановления экономики Донецкой Народной Республики в результате кризиса, вызванного объективными политическими и социально-экономическими причинами, возрастает ставка на предпринимателя, который может самостоятельно принимать рискованные решения, неся ответственность и за их осуществление.

Сейчас рискованных ситуаций становится все больше в рыночной среде, поэтому у предпринимателей возникает неуверенность в том, что предприятие принесет положительный результат в конце, следовательно, возрастает степень предпринимательского риска.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием риска предпринимательства занимались такие экономисты как Д. Кейнс, Р. Хизрич, а также российские экономисты и ученые: А. Альгин, С. Жизнин, В. Чернов. Актуальность данной темы исследования объясняется тем, что значительное количество промышленных предприятий в ДНР в их сегодняшнем состоянии может рассматриваться в качестве повышенного предпринимательского риска. Такая ситуация является следствием изношенности производственно-технологического оборудования, морального устаревания оборудования, сокращением затрат на технику безопасности, а также негативного влияния внешней предпринимательской среды.

Цель исследования является анализ предпринимательского риска и способы их минимизации предприятия Донецкой Народной Республики «Еленовского комбината хлебопродуктов».

Результаты исследования.

Предпринимательский риск — это опасность потенциальной потери ресурсов или отклонение от нормативного варианта, ориентированного на рациональное использование ресурсов. В первую очередь под потерями понимают случайное снижение предпринимательской прибыли, которая характеризует степень риска. Следовательно, мы можем сделать вывод, что анализ риска связан, прежде всего, с изучением потерь.

В предпринимательской деятельности существует несколько видов потерь: материальные, финансовые, трудовые, специальные и потери времени; рассмотрим каждый из них.

Материальные виды потерь, не предусмотрены предпринимательским проектом, выражаются в расходах или прямых потерях оборудования, имущества, продукции, сырья, энергии.

Трудопотери - потери рабочего времени, которые вызваны случайными обстоятельствами (простой оборудования, задержка поставки сырья на производство).

Финансовые потери включают в себя дефляционные и инфляционные, валютные, инвестиционные риски, потери от снижения цен на реализуемую продукцию или повышение цен на сырье.

Потеря времени выражается задержкой в предпринимательской деятельности, которые вызваны несвоевременным выполнением договоров, работ, доставки товара.

Существуют потери вне классификации — это снижение престижа фирмы.

Риск сопровождает предпринимателя в течение всей его трудовой деятельности: меняются только виды рисков, продолжительность их действия, мера ответственности, цена ошибки или размер выигрыша за правильный выбор решения.

Республиканское предприятие «Еленовский комбинат хлебопродуктов», расположенное в посёлке городского типа Еленовка Донецкой Народной Республики, руководство которого не предусмотрело риски в предпринимательстве, вследствие чего оно было подвергнуто материальному виду потерь. Направлениями деятельности комбината является: производство муки пшеничной, заготовка, хранение зерна и продуктов его переработки, услуга по переработке зерна, отгрузке и реализации готовой продукции.

В период со 2 по 9 августа 2021 года инспекторским составом Государственного комитета горного и технического надзора ДНР проведена проверка выполнения требований охраны труда и промышленной безопасности в Государственной корпорации «Аграрный Донбасс», филиал «Еленовский комбинат хлебопродуктов». В ходе проверки выявлено 136 нарушений законодательных и нормативных актов. Вследствие чего было приостановлено использование производственного оборудования, запрещена эксплуатация 5 единиц технологических транспортных средств, которым не проведен ежегодный обязательный технический осмотр, запрещено выполнение работ персоналу в электроустановках, эксплуатация электрооборудования, электрозащитных средств. К административной ответственности за нарушения привлечены 6 работников предприятия на общую сумму 4080 руб.

Следовательно, проведем, расчет потери прибыли по отгрузке муки Еленовского комбината хлебопродуктов:

По данным Министерства промышленности и торговли ДНР средняя цена на муку высшего сорта 22,68 рубля (рис. 1). Для отгрузки готовой продукции в размере 200 тонн в сутки используют крупнотоннажные автомобили в количестве 9 машин, вместимостью 22 тонны.

Так как эксплуатация 5 единиц технологических транспортных средств запрещена, тогда давайте вычислим потерю прибыли по формулам:

$$\text{Отгрузка продукции (тонн/сутки)} = \text{Кол} - \text{во машин} * \text{Вместимость машины}$$

$$\text{Прибыль (руб./сутки)} = \text{Отгрузка продукции} * \text{Цена}$$

По правилам пропорции рассчитаем потерю прибыли на отгрузке муки и всего предприятия в процентах:

$$\text{Прибыль}_{\text{мука(потеря)}} (\%) = \frac{-2\,494\,800 * 100 \%}{4\,536\,000} = -55 \%$$

$$\text{Прибыль}_{\text{всего(после)}} (\%) = \frac{16\,561\,200 * 100 \%}{19\,056\,000} = 87 \%$$

$$\text{Прибыль}_{\text{всего(потеря)}} (\%) = 87 \% - 100 \% = -13\%$$

Результаты вычислений указаны в таблице 1.

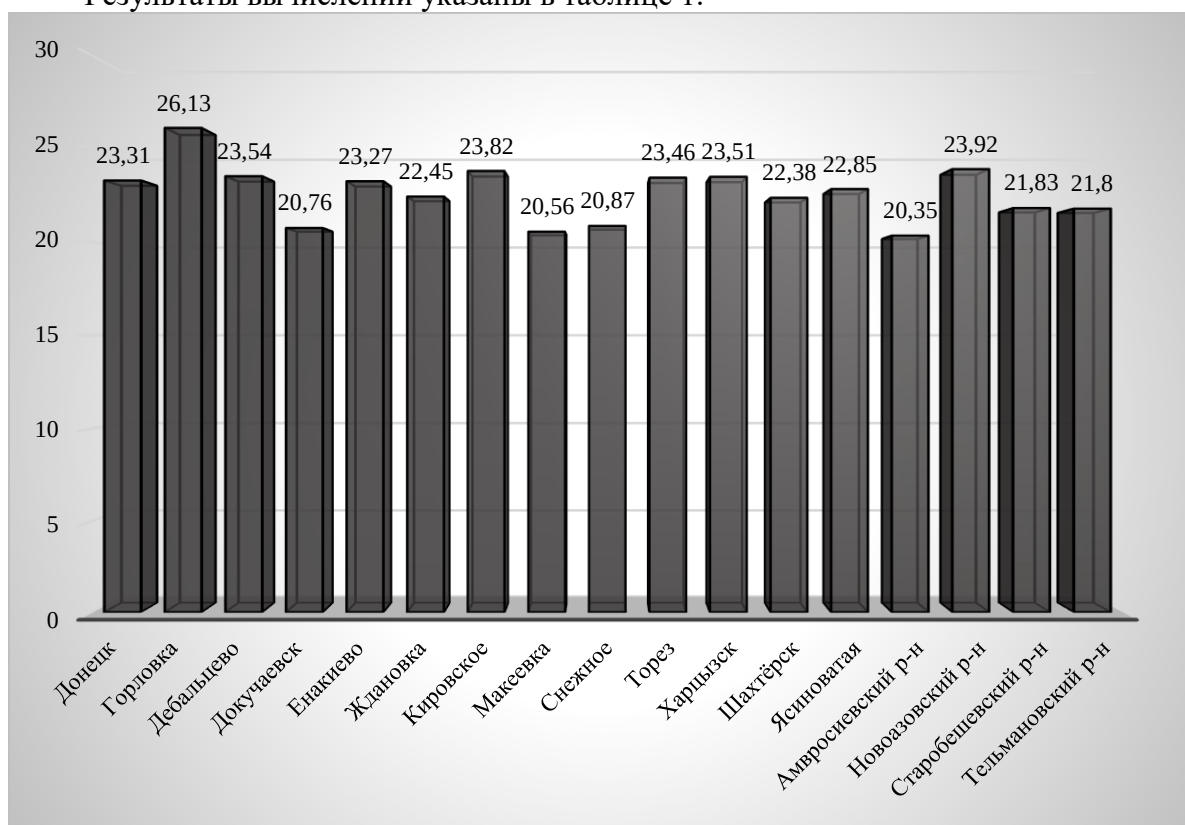


Рис. 1. Средний уровень цен на муку высшего сорта по ДНР

Таблица 1

Результаты расчёта потери прибыли Еленовского комбината хлебопродуктов

№	Наименование продукции	Количество машин, шт.	Отгрузка готовой	Цена, руб.	Прибыль, руб./сутки	Прибыль, %
---	------------------------	-----------------------	------------------	------------	---------------------	------------

			продукции, тонн/сутки			
1	Мука (до)	9	200	22,68	4 536 000	100 %
2	Мука (потеря)	-5	-110	22,68	-2 494 800	-55 %
3	Зерно	-	1200	12,1	14 520 000	-
4	Всего (до)	-	1400	-	19 056 000	100 %
5	Всего (после)	-	1290	-	16 561 200	87 %
6	Всего (потеря)	-	-110	-	-2 494 800	-13 %

По результатам вычислений можно сделать вывод, что потеря прибыли Еленовского комбината хлебопродуктов за сутки в августе 2021 года составила 55 % на отгрузке готовой продукции крупнотоннажным автотранспортом, а потеря на отгрузке готовой продукции и зерна на ЖД и крупнотоннажном автотранспорте всего предприятия составило 13%. Вычисленные данные показывают, что руководство Еленовского комбината хлебопродуктов халатно отнеслись к своим обязанностям, вследствие чего потеряли прибыль и 5 единиц технологических транспортных средств на время исправления ошибок.

Любое предприятие рано или поздно может понести определенные риски, которые связаны с производственной и коммерческой деятельностью предприятия. Избежать риска в предпринимательской деятельности практически невозможно, но можно его уменьшить, но это зависит от профессиональности и правильности действий предпринимателя, какую стратегию он выберет, чтобы уменьшить появление рисков.

При рассмотрении способов снижения рисков необходимо учитывать этапы производственной деятельности и характеристики возникающих рисков. Основная деятельность «Еленовский комбинат хлебопродуктов» это производство пшеничной муки, хранение и реализация продукции, в этом случае предприниматели могут снизить риск выполняя следующие рекомендации: проводить профилактические мероприятий (ремонт помещений, правильная закладка продукции и ее хранение, своевременное проведение техобслуживания транспортных средств), расширить рынок сбыта (налаживание и увеличение поставок муки в Российскую Федерацию), усилить контрольные функции, выбрать гибкую стратегию и тактику, повысить ответственность за выполнение договоров и обязанностей в трудовой деятельности, обучить работников использовать новые технологии и технику.

Также риск в предпринимательстве могут вызвать простои: увеличивается себестоимость продукции (рис. 2), уменьшается прибыль. Потери от простоев — непроизводительные затраты, которые связаны с незапланированными остановками отдельных объектов или всего производства. Следовательно, необходимо вести учёт потерь от простоев, анализировать причины возникновения и их виновников, а в случае заблаговременного устранения простоев, их использовать в пользу предприятия (например, давать новые задания рабочим).

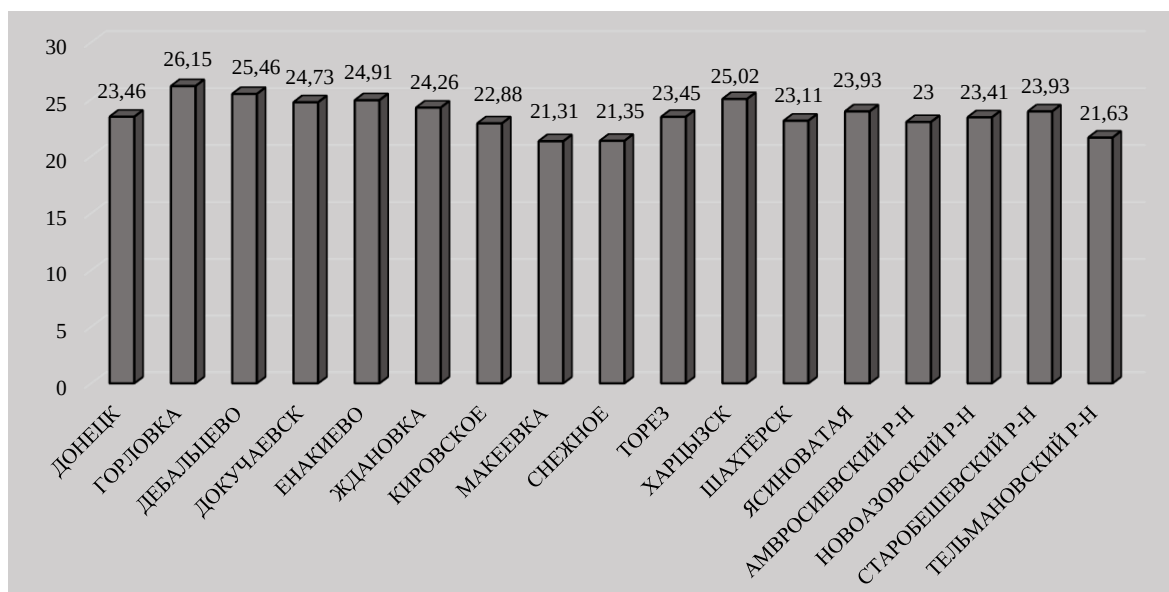


Рис. 2. Средний уровень цен на муку высшего сорта на ноябрь 2021 года по ДНР (средняя цена 23,61 рубля)

При снижении других непроизводительных расходов, следует придерживаться следующих рекомендаций: на должном уровне подбирать персонал, организовывать производительный инструктаж работников по технике безопасности, обеспечить средствами индивидуальной и коллективной защиты при выполнении работ в опасных и вредных условиях для жизни и здоровья рабочих.

Выводы. По результатам исследования можно сделать вывод, что риск и потери необходимо предусматривать по вероятности возникновения (это позволит заранее предвидеть расходы и включить их в бизнес-план). При выявлении потерь и непроизводительных расходов есть необходимость вовремя устанавливать причины и виновников для возмещения и недопущения подобных потерь в будущем предприятия. Безусловно, некоторые факторы имеют независимый характер, которые учесть заранее невозможно, но знание важных причин, вызывающих их, позволяет снизить негативное влияние на доходы компании.

Разработка программы по определению рисков, их оценке и управлению ими — основная задача каждой организации и неременное условие устойчивого развития агропромышленного комплекса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Государственный комитет горного и технического надзора Донецкой Народной Республики. Плановая проверка Еленовского КХП / Гортехнадзор ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gkgtn.ru/info/rezultaty-proverok/gortekhnadzorom-dnr-provedena-planovaya-proverka-elenovskogo-kombinata-khleboproduktov/>.
2. Министерство агропромышленной политики и продовольствия ДНР. РП "Еленовский комбинат хлебопродуктов" / МИНАГРОПРОМ ДНР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mcxdnr.ru/news/predpriyatie-kotorym-mozhno-gorditsya-rp-elenovskiy-kombinat-khleboproduktov>.
3. Чернопятав А.М. Государственное регулирование предпринимательской деятельности: учебно-методическое пособие / Чернопятав А. М. – Москва, Берлин: Директ-Медиа, 2018. – 47 с.
4. Буянова, А. С. Непроизводительные расходы и потери в строительстве, их влияние на себестоимость продукции / А. С. Буянова, В. В. Акашева. Молодой ученый. - 2014. - 343-346 с.
5. Миловидова С. Н. Оценка и способы снижения рисков / С. Н. Миловидова. Финансовый журнал. - 2012. - 151-158 с.

ANALYSIS OF ENTREPRENEURIAL RISKS AND WAYS TO MINIMIZE THEM (USING THE EXAMPLE OF THE RP "ELENOVSKY BREAD FACTORY")

Annotation. The work deals with the problems of the essence, types, assessment and minimization of risks, analysis of the economic risk content and the need to take risks into account when making decisions. Risk assessment and analysis play a special role in the management of companies in today's rapidly changing environment. 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: risk, risk classification, risk prevention, production accounting.

Trubicina V.S.

Scientific adviser: Eroputova O.A., Ph.D., Associate Professor

Donetsk National University

E-mail: vera.trubitina@gmail.com

УДК 339.137.22

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Усанова А.А

*Научный руководитель: Комарницкая Е.В. к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В данной работе рассматриваются наиболее эффективные методы достижения конкурентного преимущества в условиях современного рынка. В рамках научной работы предлагается выход на достаточно высокий уровень конкурентоспособности.

Ключевые слова: честная конкуренция, дифференциация, конкуренция, стратегия, сценарий.

Рассматривая тему совершенствования системы управления конкурентоспособностью, целесообразно будет раскрыть терминологию. Системой повышения конкурентоспособности называется совокупность мероприятий, повышающих способность предприятия успешно оперировать на конкретном рынке, в данный период времени, и путём выпуска и реализации товаров и услуг, отвечающих требованиям потребителей. Система повышения конкурентоспособности в целом состоит из роста конкурентоспособности товара, производителя и самой отрасли.

В настоящее время, в период экономической нестабильности, главными задачами для промышленных предприятий являются повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, адаптация и гибкое реагирование на возникающие со стороны рынка изменения, поэтому руководство предприятий все больше внимания уделяет современным методам и способам ведения хозяйственной деятельности, основанным на принципах логистики. Главное в управлении конкурентоспособностью – это знание рынка тех товаров и услуг, на которых специализируется предприятие. Чтобы войти в рынок, нужно не только знать своих прямых конкурентов, но и соответствовать среднему уровню конкурентоспособности фирм на данном сегменте рынка товаров и услуг.

На основе анализа экономической литературы исследовано содержание конкурентоспособности предприятия как экономической категории, которая характеризует способность предприятия иметь конкурентные преимущества перед другими предприятиями на рынке товаров, адаптируясь к изменениям во внешней среде.[1]

Целью исследования является разработка теоретических и научно-практических рекомендаций по совершенствованию системы управления конкурентоспособностью.

Для эффективной работы предприятия и поддержания высокой конкурентоспособности необходимо производить качественный, конкурентоспособный товар, который потребители признают приемлемым. Чтобы оценить конкурентоспособность товара, необходимо решить широкий круг вопросов и, прежде всего, получить объективную информацию о тех рынках, где уже реализуется или предлагается сбывать товар, о его конкурентах. Анализ рынков уделяется основное внимание. Особенно это относится к оценке тех потребностей, которые предполагаемый товар не удовлетворяет, к выявлению негативных и позитивных параметров этого товара, которые подмечают потребители. В заключении решается вопрос, соответствует ли в данный момент производимая продукция по техническому уровню и качеству требованиям конечных потребителей, и оценивается конкурентоспособность его в результате комплексного исследования рынка [2].

Существует специальная методика оценки конкурентоспособности фирмы Ж.Ж. Ламбена. Индикаторы оценки конкурентоспособности предприятия представлены в табл. 1.

Таблица 1.

Индикаторы оценки конкурентоспособности предприятия

Критерии оценки	Диапазон оценок		
	Низкая (1-2 балла)	Средняя (3-4 балла)	Высокая (5 баллов)
1. Относительная доля рынка	Менее 1/3 лидера	Более 1/3 лидера	Лидер
2. Отличительные свойства товара	Товар не дифференцирован	Товар дифференцирован	Товар уникален
3. Издержки	Выше, чем у прямого конкурента	Такие же, как у прямого конкурента	Ниже, чем у прямого конкурента
4. Степень освоения технологии	Осваивается с трудом	Осваивается легко	Осваивается полностью
5. Каналы товародвижения	Посредники не контролируются	Посредники контролируются	Прямые продажи
6. Имидж	Отсутствует	Развивается	Сильный имидж

Опираясь на оценку существующей и перспективной конкурентоспособности товара, принимается решение о дальнейшей производственно-сбытовой политике:

- продолжать ли производство данного товара и его сбыт;
- провести ли модернизацию для превращения товара в товар рыночной новизны;
- снять ли его с производства и приступить к выпуску нового товара;
- приступить ли к поиску нового рынка сбыта с учетом достаточности финансовых и материальных ресурсов, наличия товаре проводящей и сбытовой сети, возможностей обеспечения сервиса проданного товара.

Важным моментом в получении лидирующих позиций на рынке относительно многочисленных конкурентов является своевременное, оперативное обновление производимых товаров, подготовка и организация производства новых видов продукции, изделий или услуг. В современном обществе создание и производство инновационных товаров имеют решающее значение для процветания предприятия. Во время освоения новой продукции, которая составляет основу производства, темп роста ее реализации примерно вдвое выше, чем у конкурентов. Выпуская новейшую продукцию и расширяя ассортимент предлагаемых товаров, предприятия стремятся снизить зависимость от одного товара, который может в любое время, с учетом непредсказуемых изменений рынка, привести к банкротству.

Каждая компания, так или иначе, вынуждена работать в условиях неопределенности. Однако при разработке стратегии фактору неопределенности не уделяется должного внимания.[3, с. 18]

В ситуации потребности в совершенствовании системы управления конкурентоспособностью возникает необходимость разобраться в методах повышения уровня конкурентоспособности. Для этого необходимо спрогнозировать несколько сценариев развития событий – скачкообразных изменений, которые способны существенно повлиять на ситуацию в сегменте рынка. Создание сценариев – это процесс выделения элементов неопределенности, которые будут впоследствии влиять на принятие тех или иных стратегических решений.

Существует пять различных подходов к неопределенности, применяемых в ходе выбора стратегии, когда компания рассматривает самые вероятные сценарии, подразумевающие разные стратегии. Ниже приведённые подходы можно применять последовательно один за другим или в разных комбинациях (рис.1.).

При выборе путей повышения конкурентоспособности товара нередко бывает очень своевременным решение не о запуске нового, не о снятии с производства неактуального, а о внедрении инновационного товара. Решение о модификации товара принимается в целях удовлетворения важных требований покупателей и, конечно, получения большей прибыли.

Итак, цель проекта может осуществляться благодаря следующим мероприятиям, направленным на повышение конкурентоспособности предприятия или продукции:

1. Создание эксклюзивного, неповторимого свойства товара, например дополнения развлекательного характера, позитивный маркетинг, упаковки с полезными советами и тд.

2. Кооперация сил с государственными структурами, крупными предприятиями во имя подкрепления связей с различными рынками, укрепления имиджа компании и установления безопасной производственной деятельности под защитой государства или крупных коммерческих фирм.[4]

3. Регулярный выпуск «новинок» производства, т.е. постоянное обновление ассортимента товаров или услуг. Так клиент будет стремиться успеть приобрести разные новейшие продукты деятельности компании.

4. Использование честного, простого, ненавязчивого маркетинга. В последнее время информационный «шум» практически достиг своего максимума. Огромные цветные баннеры встречаются нам на каждом шагу, засоряют сознание, а главное они уже перестают восприниматься из-за своей массовости. В таких условиях, по моему мнению, будет уместна простая, оформленная в мягких пастельных тонах, реклама, включающая основную информацию о продукте. В современном мире необязательно кричать о качестве своего продукта, достаточно быть уверенным в нём и быть честным со своими потенциальными потребителями.

5. Отказ от скидок и акций. Когда клиент видит наличие какой-либо акции, у него возникает мысль о том, что ценность данного продукта снизилась или же такой вопрос: « Сколько же тогда этот товар стоит на самом деле?», особенно если скидка превышает 35% . Факт стабильной, устойчивой, одинаковой для всех цены определенно вызывает доверие потенциальных клиентов и даёт им ощущение стабильности, что объясняют психологические особенности человека.

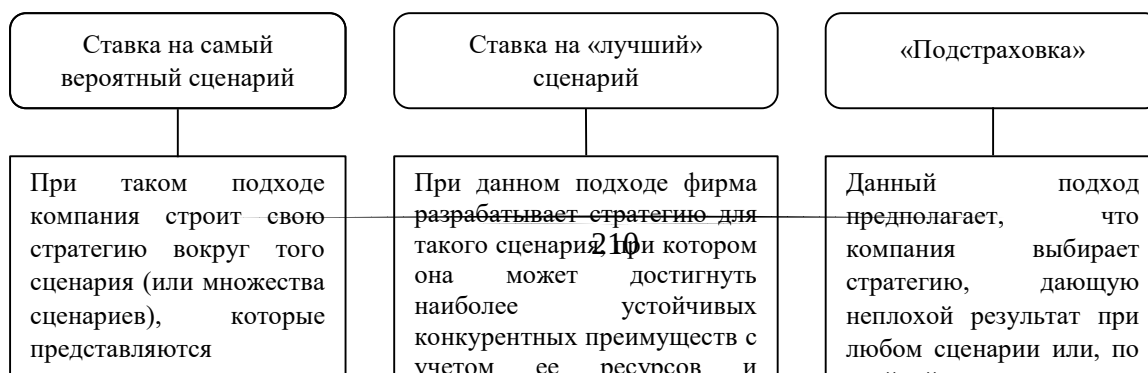


Рис.1. Подходы к определению сценария в ситуации неопределённости.

6. Дифференциация продукта от других видов продукции. Например, известные производители Coca-Cola сделали рецептуру своего напитка настолько уникальной, что этот напиток не похож, практически, ни на что. Газировка Coca-Cola стала целым культом вкуса, из которого делают свои товары и другие производители. Такие вещи, как напитки со вкусом Coca-Cola, конфеты, жевательные резинки и даже бальзамы для губ с Колой. Именно в инновационных идеях нуждается человечество.

7. Тотальная честность с потенциальным потребителем. Многие производители не указывают достаточно информации о технологии производства, допустим использование кокосового масла в производстве шоколада и других кондитерских изделий. Тут не говорится, что нужно открывать секрет производства, но использование всех компонентов должно быть открытым.

8. Замена массового маркетинга таргетингом. Таргетинг отличается особенностью продвигать услуги компании только выделенным из всей имеющейся аудитории только ту, которая удовлетворяет заданным критериям, т.е. это выборочный маркетинг. Не занимаясь массовой рекламой, предприятие будет работать более экологично, а также сэкономит ресурсы на маркетинге.

9. Размещение рекламы в виде полезного и интересного контента на площадке популярных социальных сетей, таких как Инстаграм, ТикТок и др. Рассказывая о своем продукте на популярных интернет платформах можно охватить большое количество клиентов.

Следовательно, можно сделать вывод о том, что устойчивое повышение уровня управления конкурентоспособностью может быть обеспечено только при соблюдении следующих условий:

- честность с потенциальными потребителями и открытость информации;
- честная конкуренция, за счет улучшения качества собственного продукт;
- инновационный характер разновидностей продукции;

- воздержание от информационного «шума» в маркетинге;
- реальная польза и ценность товара для потребителя.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Комарницкая, Е.В. Государственное регулирование экономических процессов как условие развития конкурентоспособности предприятий / Е.В. Комарницкая. – Торговля и рынок. – 2017. – № 3(43), т. 2 – С. 101-107.
2. Власов В.М. Основы предпринимательской деятельности / В.М. Власов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 198 с.
3. Майкл Портер. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость // Альпина Паблишер.- 2016.-№ 1.-С.171-172.
4. Кудрявцев К.А. Способы повышения конкурентоспособности предприятий // Креативная экономика. – 2010. – № 12 (48). – С. 123-128.

IMPROVEMENT OF THE COMPETITIVENESS MANAGEMENT SYSTEM OF THE ENTERPRISE

Annotation. This paper discusses the most effective methods for achieving competitive advantage in today's market. Within the framework of scientific work, it is expected to reach a fairly high level of competition.

Keywords: fair competition, differentiation, competition, strategy, scenario.

Usanova A.A.

Scientific adviser: Komarnitskaya E.V. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: amina_usanova@mail.ru

УДК 331.5-053.6

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Усатюк А.Ю.

*Научный руководитель: Вертиль Н.Н., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В настоящее время в мире происходит глобальная энергетическая трансформация. Внедрение комплекса новых решений (начиная с «зеленой» энергетики и новых поколений ядерных реакторов и заканчивая интеллектуальными автоматическими, т. н. «умными» электросетями и потребительскими сервисами на основе технологий «Интернета вещей») в электроэнергетику поможет в преодолении рецессии и в переходе к новому экономическому циклу.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые технологии, инструменты, электроэнергетика, результаты цифровизации.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что цифровизация на современном этапе является неотъемлемой частью экономики любого государства. Грамотное внедрение цифровых технологий в отрасли промышленности помогает использовать их с наибольшей эффективностью и рациональностью.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблем и особенностей, связанных цифровизацией электроэнергетики, посвящены научные труды: Н.В.Бондарчука, И.А.Квасова, А. Грамматчиков.

Цель – определение сущности цифровизации электроэнергетики, выявление инструментов цифровизации в странах России, Великобритании и Германии и построение прогноза развития цифровизации в этих странах.

Результаты исследования. Результатами исследования является комплексное представление о процессе цифровизации электроэнергетики в странах, выявление проблем и возможностей развития цифровых технологий и ее влияние на экономику.

Сегодня цифровизация практически становится синонимом конкурентоспособности и открывает доступ к рынкам будущего. Цифровизация позволяет управлять более сложными энергосистемами, способствуя развитию широкого спектра новых технологий.

Цифровая трансформация (цифровизация) в энергетическом секторе - это создание новых бизнес-моделей, услуг и рынков на основе возможностей цифровой экономики. В таблице 1.1 выявлены направления трансформации цифровизации [1].

Таблица 1.1

Направления трансформации цифровизации

Действующая (доминирующая) энергетическая парадигма	Наступающая энергетическая парадигма
Преобладание углеводородного топлива как источника электроэнергии.	Экологичность возобновляемых источников энергии. Рост роли электроэнергии в структуре потребления топливно-энергетических ресурсов.
Вертикальная интеграция в крупных компаниях мощными энергоблоками, крупными месторождениями, большими перерабатывающими установками.	Децентрализованные рынки, развитие частных инвестиций.
Централизованные электрические сети.	Процесс интеллектуализации базовой инфраструктуры, развитие технологий «умных» сетей (smart grids).
Потоки электроэнергии однонаправлены - от генератора к потребителю.	Активный потребитель в центре энергосистемы.
Процессы производства и потребления электроэнергии одновременны.	Технологии накопления энергии — энергия как «складируемый» товар. Возрастание роли эффективного использования энергии.
Использование органических топлив в промышленности и транспорте.	Электрификация промышленности и транспорта.

Из таблицы видно, что новая цифровая парадигма является более рациональной и экологичной по сравнению с действующей на данный момент.

В настоящее время как в России, так и по всему миру используются практически идентичные инструменты цифровизации для электроэнергетической отрасли. Перечислю некоторые из них [2], [3].

Таблица 1.2

Инструменты цифровой трансформации электроэнергетики

Виды	Россия	Германия, Великобритания
	Инструменты	
Инструменты процессов производства	- цифровая подстанция; - бестрансформаторные цифровые датчики тока и напряжения;	- цифровая подстанция; - беспроводными датчиками температуры и системой контроля частичных разрядов;

	- беспроводными датчиками температуры и системой контроля частичных разрядов; - Смарт-счетчики энергоресурсов; - Автоматизированная информационно-измерительная система коммерческого учёта электроэнергии.	- бестрансформаторные цифровые датчики тока и напряжения; - смарт-счетчики, смарт-датчики; - АИИС КУЭ.
Инструменты сбора данных об авариях, поломках на электростанциях	-специализированный промышленный компьютер COM600; - модель облачных вычислений.	- специализированный промышленный компьютер COM600; - цифровой двойник.
Инструменты управления производством	- моделирование на основе Big Data; - цифровой двойник; - IP (Internet Protocol).	- цифровой двойник ; - Моделирование на основе Big Data; - IP (Internet Protocol).

Еще одним инструментом цифровизации энергетики является система SmartGrid. Она предполагает создание саморегулирующейся электроэнергетической системы. Эта система обладает всей текущей информацией о состоянии сети и потреблении, будет распределять текущие энергетические ресурсы, полученные как от промышленных производителей, так и от частных пользователей.

Излишек энергоресурсов накапливается в специальных хранилищах и используется в периоды сильных нагрузок. Энергетическая система будущего - одноранговую сеть, в которой потребители и поставщики электроэнергии – активные участники процесса распределения и потребления электроэнергии.

Причины, затрудняющие переход стран к Smart-grid:

- несовершенного законодательства, отсутствие единого нормативно-правового регулирования электроэнергетики;
- отсутствия финансирования;
- географических особенностей страны;
- несовершенные стандарты электроэнергетической отрасли;
- отсутствие персонала, обученного работать с цифровыми технологиями;
- отсутствие интереса у многих компаний к переходу на цифровые технологии, ввиду того, что они считают свои технологии эффективными на производстве.

Рассмотрим внешние факторы, которые влияют на процесс цифровизации в России и Германия, Великобритания [4].

Таблица 1.3

Влияние внешних факторов и степень их важности

Факторы	Параметры, важные для цифровизации электроэнергетики	
	Россия	Германия, Великобритания
НТП + информационный фактор	-Уровень цифровизации экономики. -Направления технического и технологического обновления электроэнергетического производства. -Уровень инновационности экономики.	-Уровень цифровизации экономики. -Уровень инновационности экономики. -Свободный доступ к данным.
Степень важности параметра	+++	++
Международные события	-Открытие рынка высококвалифицированного труда. -Развитие торгово-экономических отношений со странами и корпорациями.	-Открытие рынка высококвалифицированного труда.

Степень важности параметра	+++	++
Форс-мажорные обстоятельства	-Природные катаклизмы. -Финансовые кризисы. -Денежные реформы. -Политические конфликты.	-Природные катаклизмы. -Финансовые кризисы. -Денежные реформы. -Политические конфликты.
Степень важности параметра	+++	++
Законодательств о и государственные органы	-Законодательство в сфере цифровых технологий и его актуальность. -Цифровой режим взаимодействия органов власти и управления.	-Законодательство в сфере цифровых технологий и его актуальность.
Степень важности параметра	+++	++
Финансовый фактор	-Стоимость внедрения цифровых технологий. -Система господдержки на этапах создания и внедрения ЦТ.	-Стоимость внедрения цифровых технологий. -Система господдержки на этапах создания и внедрения ЦТ.
Степень важности параметра	+++	+

Исходя из таблицы видно, что для эффективного внедрения цифровых технологий в электроэнергетике России важно применение комплексного подхода, то есть, учитывание всех внешних факторов. В таблице 1.4 выделены преимущества и недостатки внедрения цифровизации электроэнергетики.

Таблица 1.4

Преимущества и недостатки внедрения цифровизации электроэнергетики [5]

Преимущества	Недостатки
Снижение эксплуатационных расходов	Дополнительные расходы на модернизацию
Повышение надёжности и безопасности за счёт обеспечения прозрачности используемых алгоритмов	Обучение персонала
Автоматизация повторяющихся алгоритмов	Затраты на аренду облачных сервисов
Базы данных, отслеживающие изменения на станциях, и вовремя сообщающие о проблемах.	Многие предприятия и сетевые организации не видят преимуществ от перехода к цифровизации, чтобы окупить затраты и связанные с ними риски.

В электроэнергетике России цифровая трансформация будет способствовать повышению эффективности работы предприятий электроэнергетического комплекса и улучшению качества оказания услуг. И к 2024 году запланировано: [6]

Таблица 1.5

Результаты цифровизации к 2024 году

Показатель	Россия	Германия, Великобритания
Снижение продолжительности перерывов в электроснабжении и средней частоты технологических нарушений.	на 5%;	10-15%
Повышение уровня технического состояния производственных фондов.	5%	20%
Снижение количества аварий на объектах электроэнергетики, связанных с техническим состоянием.	на 20%;	41%
Сокращение сроков присоединения к сетям.	+	+
Обеспечение доступности услуг для потребителей с возможностью выбора тарифа, управления нагрузкой, передача данных о потреблении и подключение к электросетям без посещения стевых компаний.	++	+
Снижения цен на электроэнергию.	30–40%	5-10%

Текущая ситуация выглядит достаточно сложной в России, однако существуют конкретные шаги для ее преодоления [6]:

1. государственная поддержка отрасли;
2. создание единого информационного пространства на уровне предприятий, корпораций и отрасли в целом;
3. создание дорожной карты с указанием конкретных мероприятий по цифровизации отрасли;
4. системная интеграция предприятий, корпораций и целых отраслей;
5. изменение нормативной базы и придание ей большей гибкости.

Выводы.

Подводя итоги, можно сказать, что цифровизация электроэнергетики очень важна для сбережения энергии с помощью эффективного использования существующей энергетической инфраструктуры.

Зарубежный опыт доказывает необходимость внедрения цифровых технологий в электроэнергетическую отрасль, так как это положительно сказывается на экономике государства, если рассматривать на макроэкономическом уровне, и на потребителях, если говорить о микроэкономическом уровне.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Цифровые сети и интеллектуальные системы управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://energiavita.ru/wp-content/uploads/2019/09/Doklad_energetika_EnergyNet.pdf (дата обращения: 9.02.22)
2. Международные примеры инструментов цифровой трансформации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.digital-energy.ru/wp-content/uploads/2020/06/doklad-rb-1.pdf> (дата обращения: 9.02.22)
3. Консультативная и финансовая поддержка новых технологий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://energiavita.ru/wp-content/uploads/2019/09/Doklad_energetika_EnergyNet.pdf (дата обращения: 9.02.22)
4. Риски цифровизации электроэнергетики в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://energiavita.ru/wp-content/uploads/2019/09/Doklad_energetika_EnergyNet.pdf (дата обращения: 9.02.22)
5. Преимущества и недостатки цифровизации электроэнергетики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://yandex.ua/images/search?text=%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%> (дата обращения: 9.02.22)

6. Ключевые эффекты от цифровизации в электроэнергетике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://energiavita.ru/wp-content/uploads/2019/09/Doklad_energetika_EnergyNet.pdf (дата обращения: 9.02.22)

DIGITAL TRANSFORMATION IN THE ELECTRIC POWER INDUSTRY

Annotation. Currently, the world is undergoing a global energy transformation. The introduction of a set of new solutions (starting with "green" energy and new generations of nuclear reactors and ending with intelligent automatic, so-called "smart" power grids and consumer services based on "Internet of Things" technologies) into the electric power industry will help in overcoming the recession and in the transition to a new economic cycle.

Keywords: digitalization, digital technologies, tools, electric power industry, digitalization results.

Usatyuk A.U.

Scientific adviser: Vertyl N.N., candidate of economic sciences, assistant professor

Donetsk National University

E-mail: albina.usatyuk@bk.ru

УДК 331.5-053.6

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ, КАК ВАЖНЫЙ ЭЛЕМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КОРПОРАЦИИ

Усатюк А.Ю.

*Научный руководитель: Козаченко Ж.Н., ст.преподаватель
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. Финансовое прогнозирование является самой важной и неотъемлемой частью в деятельности корпорации. Без составления прогнозов финансово-хозяйственной деятельности предприятия невозможно оценить его будущую рентабельность и, соответственно, целесообразность функционирования в будущем. Кроме того, нельзя внести коррективы и максимально увеличить прибыль, если не проанализировать доходы от реализации продукции и затраты на её выпуск.

Ключевые слова: прогнозирование, трендовый анализ, механизм, концепция, уравнение тренда.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что финансовое прогнозирование является неотъемлемой частью эффективной работы корпорации. Формирование долгосрочной стратегии корпорации, своевременное устранение рисков во многом определяется грамотным планированием финансовых показателей.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблем и особенностей, связанных с прогнозированием финансовой деятельности корпорации, посвящены научные труды: Н.Г. Алексеева А.И. Кагарманова, Л.С. Васильева.

Цель – рассмотрение сущности процесса прогнозирования, метода трендового анализа при разработке прогноза прибыли ООО «Газпром межрегионгаз» для эффективного и менее рискованного управления корпорацией.

Результаты исследования. Результаты прогнозирования валовой прибыли ООО «Газпром межрегионгаз» учитываются в различных программах развития корпорации при определении возможных масштабов реализации продукции, ожидаемых изменений условий сбыта и продвижения товаров.

Финансовое прогнозирование (financial forecasting) – прогнозирование, опирающееся на научно обоснованные расчеты, предположения о развитии финансов, их объемах и направлениях использования [1].

В таблице 1.1. проведено сравнение понятия финансовое прогнозирование современными экономистами [2].

Таблица 1.1

Сравнительный анализ понятия финансовое прогнозирование

Автор	Определение
Лихачева О.Н.	Финансовое прогнозирование - это процесс анализа финансовой и инвестиционной политики, прогнозирование их результатов и воздействия на экономическое окружение предприятия.
Ревинский И.А., Романова Л.С.	Финансовое прогнозирование представляет собой процесс разработки мер по обеспечению организации необходимыми ресурсами, повышению эффективности ее деятельности в будущем.
Балабанов А.И., Балабанов И.Т.	Финансовое прогнозирование - процесс выработки плановых заданий, составления графика их выполнения, разработку финансовых планов и финансовых программ (финансовое прогнозирование).
Павлова Л.Н.	Финансовое прогнозирование - это не что иное, как планирование финансовых ресурсов и фондов денежных средств

Таким образом, проанализировав понятия авторов, можно сказать, что финансовое прогнозирование – процесс своевременного выявления проблем на предприятии, их устранение, и построение прогнозов с учетом имеющихся рисков.

Прогноз перспектив финансового состояния корпорации имеет значение и для внешних пользователей экономической информации. В их число входят банки, которые в процессе кредитования обеспечивают финансовыми ресурсами корпорацию заемщика, заинтересованы в своевременном погашении кредита, имеют доступ к текущей финансовой отчетности клиентов и возможности для анализа и прогнозирования. По опыту западных стран можно сказать, что в банках проводится значительная работа по прогнозированию банкротства корпорации.

Для понятия сущности финансового прогнозирование необходимо сделать акцент на элементы механизма (Рис. 1.1.), [3].



Рис.1.1. Механизм финансового прогнозирования

Таким образом, механизм финансового прогнозирования наглядно иллюстрирует основную сущность данного процесса и подчеркивает важность его использования в корпорации.

На основе механизма финансового прогнозирования можно составить концепцию.

Концепция (от лат. *conceptio* «система понимания») – комплекс взглядов на что-либо, связанных между собой и образующих единую систему.

На рисунке 1.2. построена концепция финансового прогнозирования.

Таким образом, эффективное функционирование компании заключается в реализации концепции финансового прогнозирования. Именно грамотное сочетание всех элементов концепции – цели, принципов, функций, задач и систем позволит работать с максимальной отдачей при минимальных затратах для достижения миссии компании.

Роль концепции финансового прогнозирования в системе факторов обеспечения финансовой устойчивости компании заключается в том, что оно является основой для управленческих решений относительно будущего развития финансов компании.



Рис. 1.2. Концепция финансового прогнозирования

Для наглядного представления финансового прогнозирования в деятельности корпораций проведем прогнозирование валовой прибыли ООО «Газпром межрегионгаз» с использованием методики аналитического выравнивания ряда динамики (Таблица 1.2) [4], [5].

Таблица 1.2

Основные показатели для построения прогноза

Год	Валовая прибыль(y_t)	t	$t*y_t$	t^2	y_t'
2018	44 646 619	-1	-44646619	1	46469718,5
2019	39 755 094	0	0	0	36106894
2020	23918970	1	23918970	1	25744069,5
Всего	108320683	0	-20725649	2	-

*Таблица составлена автором на основе финансовой отчетности ООО «Газпром межрегионгаз»

Уравнение прямой: $y_t' = a_0 + a_1 t$;

$a_0 = \sum y_t / n = 108320683 / 3 = 36106894$;

$a_1 = \sum t * y_t / \sum t^2 = -20725649 / 2 = -10362824,5$;

$y_t' = 36106894 - 10362824,5 * t$.

Результатом анализа является построение уравнения тренда, отображенном на рисунке 1.3.

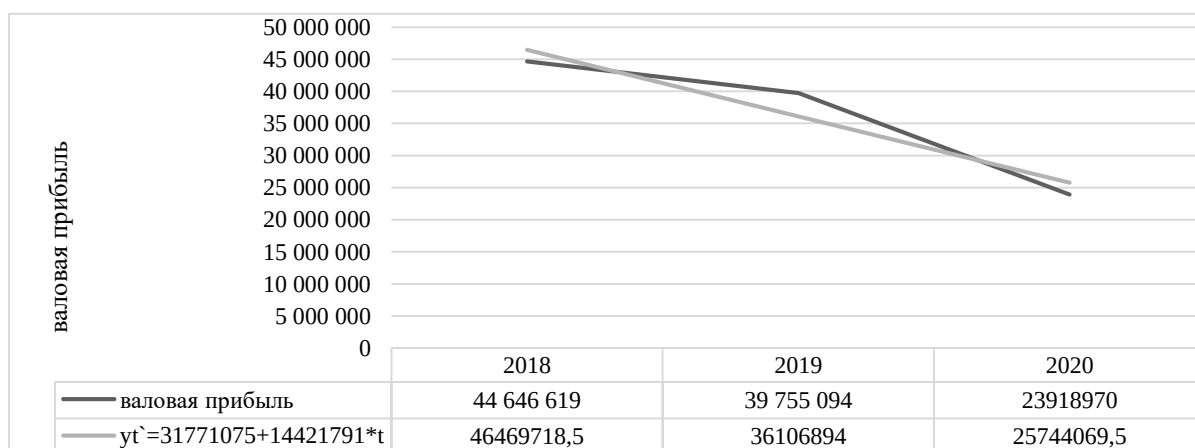


Рис.1.3. Построение уравнения тренда

Исходя из анализа линии тренда, можно сделать вывод, что наблюдается тенденция к падению валовой прибыли ООО «Газпром межрегионгаз».

Осуществим прогноз валовой прибыли на 2021, 2022 года на основе имеющихся данных.

$Y_{21}' = 36106894 - 10362824,5 * 2 = 15381245$ руб.

$Y_{22}' = 36106894 - 10362824,5 * 3 = 5018420,5$ руб.

Таким образом, при прочих равных условиях валовая прибыль в 2022 году будет составлять 5018420,5 руб. Но данный прогноз достаточно относителен так как существует множество факторов внешней среды (например, курс валют, уровень спроса), не учитываемые в данном методе прогнозирования финансовой деятельности корпорации.

Выводы.

Таким образом при современных условиях функционирования рыночной экономики, невозможно успешно управлять корпорацией без эффективного прогнозирования и планирования его деятельности. От того, насколько прогнозирование будет точным и своевременным, а также соответствовать поставленным задачам, будет зависеть, в конечном счете, размер прибыли, получаемый корпорацией.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Определение понятия финансовое прогнозирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studfile.net/preview/3800630/page:18/> (дата обращения: 4.11.21)
2. Васильева Л. С. Финансовый анализ: Учебное пособие / Л.С. Васильева
3. М.В. Петровская. – М.: КноРус, 2017. – 880 с. (дата обращения: 4.11.21)
4. Роль финансовых прогнозов в деятельности корпораций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://novainfo.ru/article/14291> (дата обращения: 4.11.21)
5. Финансовая отчетность ООО «Газпром межрегионгаз» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/5003021311_ooo-gazprom-mezhre_giongaz (дата обращения: 4.11.21)
6. Методы прогнозирования финансовых показателей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://comitet24.ru> (дата обращения: 4.11.21)

FORECASTING AS AN IMPORTANT ELEMENT OF EFFECTIVE CORPORATE MANAGEMENT

Annotation. Financial forecasting is the most important and integral part of the corporation's activities. Without making forecasts of the financial and economic activity of the enterprise, it is impossible to assess its future profitability and, accordingly, the feasibility of functioning in the future. In addition, it is impossible to make adjustments and maximize profits if you do not analyze the income from the sale of products and the costs of its release.

Keywords: forecasting, trend analysis, mechanism, concept, trend equation.

Usatyuk A.U.

Scientific adviser: Kozachenko Zh.N., senior lecturer

Donetsk National University

E-mail: albina.usatyuk@bk.ru

УДК 339.5

МЕЖДУНАРОДНАЯ АУКЦИОННАЯ ТОРГОВЛЯ

Фомина А.В.

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

Аннотация. В данной статье рассматриваются как теоретические аспекты международной аукционной торговли, так и фактическое состояние в данной сфере международной торговли. Также исследуются особенности международной торговли на современном этапе. В работе решаются следующие задачи: изучение теоретических основ международной аукционной торговли; описание структуры международной аукционной торговли; выявление современного состояния международных аукционов, изучить торговое посредничество в международной аукционной торговле, особенности проведения аукционов, их развитие на современном этапе.

Ключевые слова: международная торговля, международная аукционная торговля, глобализация, центр торговли, акционерные общества.

Постановка проблемы. В условиях современной глобализации экономики они набирают популярность. Во-первых, это связано с тем, что аукционы и тендеры создают

открытую конкуренцию, препятствуют рыночным монополиям и картелям участников, фиксируют цену товара или услуги. Кроме того, аукционы и тендеры позволяют оперативно продавать большие объемы товаров или размещать заказ на крупную и сложную вещь. Особенно это касается проблемы современного мира - острой нехватки времени с огромными объемами информации и торговли. Важность этого вопроса также связана с тем, что многие товары на мировом рынке продаются и закупается через эту форму торговли. В этой связи исследование международных торговых аукционов является важным аспектом и требует подробного рассмотрения.

Значение проблемы. Ухудшение проблем со сбытом и конкуренция на современном мировом рынке влияют на укрепление условий аукциона. Учитывая растущие проблемы использования мощностей и конкуренции между предприятиями, все развитые страны рассматривают аукционы как исключительно необходимый канал сбыта. Конкуренция между инженерами, консультантами, промышленными и инженерно-строительными организациями в развитых странах, принимающими участие в аукционах в развивающихся странах, является особенно острой. В целом современные аукционы получили достаточно широкое распространение. Они играют важную роль в поиске и выборе контрагентов, в завершении сделок на поставку машин и оборудования, выполнение научно-исследовательских, изыскательских и проектных работ, а также строительстве объектов "под ключ". Международные аукционы применяются также для выбора иностранных партнеров при создании совместных предприятий. Таким образом, современная практика развивает основные тенденции в становлении и эволюции тендерных методов коммерческой деятельности.

Современное состояние решения проблемы. Явление международных аукционов состоит из теоретических исследований учёных, изучавших эту концепцию и её влияние на развитие экономики стран, в частности, и на международную торговлю в целом, а также практических исследований по данной тематике. Однако обширная исследовательская база не содержит систематически структурированного описания и научного анализа процессов, связанных с созданием и развитием этого вида торговли. Таким образом, используя уже известные знания вместе с новыми, можно продолжать изучать аукционы для международной торговли и их влияние на мировую экономику [1].

Цель исследования: сформировать целостное представление о сущности, принципах работы и особенностях организации международных аукционов. Кроме того, целью статьи заключаются не только в изучении основных понятий в этой области, видов, организационных форм и процедур проведения международных аукционов, но и в выявлении глобальных тенденций и принципиальных различий между аукционами и другими формами международной торговли.

Основные результаты исследования. Для начала давайте рассмотрим основные определения этого вопроса. Международная торговля является старейшей формой международных экономических отношений. Она существовала задолго до формирования мирового хозяйства и была её непосредственным предшественником. Именно развитие международной торговли создало экономические условия для развития машинного производства, которое зачастую могло развиваться только на основе импортного сырья и массового зарубежного спроса. Увеличение прибыли за счет использования машин предопределило появление относительно избыточного капитала и его экспорт за рубеж, что положило начало становлению мировой экономики, ускорило процесс интернализации производительных держав.

Международная торговля находится на переднем крае глобальных экономических отношений. Международная торговля является как предварительным условием, так и следствием международного разделения труда, и важным фактором формирования и функционирования глобальной экономики. В своем историческом развитии он перешел

от отдельных внешнеторговых сделок к масштабному долгосрочному торгово-экономическому сотрудничеству. В контексте НТР все большее значение приобретает международная торговля. Специфика этих процессов в послевоенный период особенно очевидна при анализе долгосрочных тенденций, характеристик, форм и методов общей торговли [2].

Международные товарные аукционы (английский аукцион лат. *augere* - увеличение) - это специально организованные рынки, которые периодически работают в определенных местах, где несколько товаров, предварительно отобранных покупателем, продаются через публичные аукционы в заранее определенное время и в специально отведенном месте, которые перевозятся лицу, предлагающему самую высокую цену.

Международные аукционы являются добровольными и регулярными формами организации торговли на внешнем рынке, которые являются публичными, т.е. позволяют всем соответствующим экспортерам и импортерам заниматься коммерческой деятельностью.

Аукцион - публичная продажа товаров (в том числе ценных бумаг, бизнес-активов, произведений искусства и других объектов), которая происходит в соответствии с заранее определенными правилами аукциона. Общим принципом для всех аукционов является принцип конфронтации между покупателями. В процессе конкурентной борьбы между покупателями за право приобретения товара должен быть выявлен победитель аукциона. Он является победителем, который получает право на товар, за который конкурировал с другими покупателями.

Исторически аукционы являются наиболее известным конкурентным методом международной торговли. Они появились задолго до торговли (сам термин *auctio* использовался в самом смертоносном латинском языке в том же смысле, что и сегодня), однако аукционы являются активным методом торговли, где помимо международных конвенций важную роль играют торговые традиции и обычаи.

Предметы аукционной торговли представляют собой относительно ограниченный спектр товаров, которые имеют чисто индивидуальные свойства и не стандартизированы. К ним относятся: меха, табак, кора пробки, волосы, невытая шерсть, чай, специи, рыба, дерево, спортивные и племенные лошади, овощи и фрукты, изделия ручной работы, предметы роскоши, антиквариат и произведения искусства [3].

Например, свыше 70% всех пушнины, продаваемых в этих странах, продаются через международные аукционы в США и Канаде, России - около 80%, Дания - 90%, Швеция и Норвегия - около 95%. Около 70% продаваемого на мировом рынке чая продается через международные аукционы, 90-95% невытой шерсти экспортируется из Австралии и Новой Зеландии.

В дополнение к традиционным аукционам разовые аукционы могут периодически проводиться для принудительной продажи активов неплатежеспособных должников, оформляться судебными органами или органами, а долги национальных и иностранных кредиторов погашаться за счет доходов.

Международные товарные аукционы проводятся примерно 2-4 раза в год в крупных торговых центрах, как правило, в портовых городах. Исторически каждый аукционный элемент имеет свои собственные аукционные торговые центры.

Ежегодно по всему миру проводится более 150 международных меховых аукционов. Основные меховые торговые центры на торгах - Нью-Йорк, Монреаль, Лондон, Копенгаген, Осло, Стокгольм, Санкт-Петербург, Лейпциг.

Важнейшим центром аукциона ковровой шерсти является Ливерпуль, где продается преимущественно индийская и пакистанская шерсть. Там же продается шерсти овец. Более половины овечьей шерсти мира продается на аукционе в Сиднее.

Цены, произведенные на крупнейших международных аукционах, фактически характеризуют уровень глобальных цен на соответствующие товары и служат ориентиром для отказа от аукционов между аукционами.

Аукционы делятся на регулярные и нерегулярные. Стандартные аукционы проводятся специализированными аукционными компаниями на одном и том же месте один или более раз в год, обычно в течение традиционного периода каждого аукциона. Периодичность проведения аукционов зависит от характера товара, сезонности его реализации, объема спроса и предложения. Например, на чайном аукционе в Калькутте предложение проходит практически ежедневно в течение всего года. Многие другие аукционы встречаются гораздо реже. В частности, кавалерийские аукционы в Довиле (Франция) проходили 1-2 раза в год и не всегда каждый год. Нерегулярные аукционы проводятся в случае необходимости продажи товаров, которые не происходят со склада вовремя, или товаров, для которых невозможно найти покупателя.

Организация аукционной торговли имеет определенные характеристики в зависимости от характера товара и практики, преобладающей в торговле конкретной аукционной продукцией. Каждый аукцион должен иметь свои конкретные условия и периодичность, а также индивидуальные условия продажи.

Аукционы могут быть организованы отдельными крупными торговыми компаниями, профсоюзами, или ассоциациями продавцов, или специализированными брокерскими компаниями.

Чаще всего аукционы организуются в форме смешанных биржевых компаний. Это крупные компании, которые монополизируют торговлю тем или иным видом товаров, которые вместе с продажей своих товаров продают товары других компаний на комиссионной основе. Обычно они покупают товары у производителей за свой счет, диктуя закупочные цены, и перепродают их оптовикам, реже потребителям, извлекая выгоду из ценовых разниц.

Такие аукционы также перепродают товары независимых производителей на основании комиссии. Одним из примеров такой компании является Hudson's Bay Specialized Fur and Fur Company, которая имеет филиалы в Нью-Йорке, Монреале и Лондоне. Монополией в аукционе шкур морских котик выступает американская компания Fouk Fer Co, сосредоточившая в своих руках торговлю и переработку [4].

Ассоциации производителей, фермеры, как организаторы аукционов, часто создают для этой цели аукционные компании. Это наиболее распространено в торговле мехом в Северных странах (Норвегия, Финляндия) и Дании.

Другой формой аукционной организации являются специализированные брокеры, перепродающие товары на комиссионной основе, получающие вознаграждения как от продавцов, так и от покупателей. Это, как правило, крупные коммерческие компании, которые организуют аукционы, обладают опытом в области аукционных товаров, имеют собственные или арендованные объекты, специализированное оборудование и квалифицированный персонал. Например, Sotheby's с офисами в Европе, Южной Америке и США специализируется на продаже предметов старины и предметов роскоши. В любом случае плата Sothebys составляет 10% от цены продажи; Специализированные брокерские и снабженческие компании играют ведущую роль в продаже чая, шерсти, табака, меха и других товаров. Продавцы и покупатели сами не участвуют в таких аукционах, и брокеры выполняют свои заказы при определенных полномочиях.

Техника аукционных операций. Владелец должен доставить свой товар в аукционную компанию для проведения экспертной проверки. Классифицированная позиция делится на партии. Время и место проведения аукциона указываются в прессе.

Ранее покупатель может осмотреть товары и отметить понравившийся номер партии. На аукционах чая и шерсти из каждой партии отбирается по одной пробе для определения качества товара. На аукционе чая и табака покупатели могут купить образцы для дополнительного контроля и контроля качества.

Товар, приобретенный на аукционе после обнаружения недостатков, не принимается повторно.

Аукцион может проводиться гласным и немым способом. В методе гласной аукционист объявляет номер и начальную минимальную цену. Присутствующие начнут повышать эту цену. Товар становится собственностью покупателя, предложившего за него самую высокую цену.

В некоторых случаях аукцион проходит по заниженной цене. При негласном способе проведения аукциона аукционист объявляет начальную минимальную цену, а покупатель - ее увеличение с указанием, например, снятия карандаша. Аукционист, увидев таблички, объявляет о заранее определенном повышении цены.

Особенности аукционов.

1) Высокая цена аукционной продукции.

2) Периодичность проведения аукционов зависит от специфики продукта. С чаем - это обычно 1-2 раза в неделю, с мехом - несколько раз в год.

3) Аукционы могут организовываться как отдельными аукционными фирмами со специально оборудованными объектами, складами, так и другими поставщиками. В последнем случае увеличивается количество продаваемых товаров, что увеличивает спрос.

4) Предварительный контроль партий.

5) Право продавца изъять товар из продажи.

Торги выставляются на аукцион либо путем повышения цены, либо путем снижения («голландский аукцион»). Аукционы с повышением цен могут проводиться «голосом» или жестами. В первом случае аукционист объявляет номер лота и звонит по стартовой цене, спрашивая: «Кто больше?» Покупатели поднимают цену не ниже минимальной премиальной ставки (0,01-0,025% от начальной цены). Если дальнейшего повышения цен не предлагается, то после тройного вопроса: «Кто больше?» - лот считается проданным человеку, который назвал предыдущую цену.

При однозначной подаче заявок покупатели должны предоставить аукционисту указания на то, что они согласны увеличить цену с заранее определенной премией. Аукционист, объявляя новую цену, покупателя не называет.

При аукционе по более низкой цене участник аукциона должен снизить цену скидок по умолчанию. Лот приобретается покупателем, который первым скажет «да».

Товары, продаваемые на аукционах, являются массовыми и индивидуальными, но их общей особенностью является неоднородность лотов или отдельных экземпляров, т.е. их нельзя приобрести без предварительного контроля вида (лота) проданного.

Хотя организация аукциона зависит от соответствующего продукта, процедура каждого международного аукциона состоит из четырех этапов:

- подготовка аукциона;
- осмотр товаров;
- аукционный торг;
- регистрация и оформление аукционной сделки.

Оценка преимуществ и недостатков является органолептической и субъективной. Форма аукциона продажи также является комбинационным фактором, который лучше отражает изменение спроса и уровня цен на меха. Преимущество аукциона в том, что проведение аукционов позволяет в короткие сроки реализовать значительное количество товара для определения рыночного спроса на данный момент.

На аукционах товары, принятые продавцами, классифицируются по качеству по каждому лоту, из каждого лота отбирается проба и лот нумеруется. Затем выдается список, который отправляется потенциальным покупателям, прибывающим на аукцион заранее, для проверки товара [5].

Выводы. Таким образом аукцион - это метод продажи определенных товаров по ценам, установленным покупателями в результате подачи заявок. Более широкое распространение получили внешнеторговые аукционы.

Аукционы могут проводиться не только организациями, для которых данный вид деятельности является основным. Продавцами и покупателями на аукционах могут быть как юридические, так и частные лица.

Продавцы продают принадлежащие им товары для продажи. Обычно на аукционах присутствуют такие продукты, как чай, кофе, семена сельскохозяйственных культур, мех, невольные животные и т.д. Кроме того, проводятся аукционы по продаже произведений искусства, предметов старины, книг. В настоящее время торговля аукционами становится все более популярной.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Economics online – сайт цифровых теоретических материалов [Электронный ресурс]: - <http://www.econline.h1.ru/>.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения: современное состояние, проблемы и основные тенденции развития: учебное пособие / Е.Д. Фролова [и др.] ; под общ. ред. Е.Д. Фроловой, С.А. Лукьянова.— Екатеринбург : УрФУ, 2016.— 184 с.
3. «The Economist» - электронный научный журнал [Электронный ресурс]: - <http://www.economist.com/>.
4. ВГУЭС – сайт цифровых учебно-методических материалов [Электронный ресурс]: - https://abc.vvsu.ru/books/l_mirekon1/page0008.asp.
5. Auction.ru – торговая площадка [Электронный ресурс]: - <https://auction.ru/listing/offer>.

INTERNATIONAL AUCTION TRADE

Annotation. This article addresses both the theoretical aspects of international auction trade and the actual situation in this area of international trade. The peculiarities of international trade at the present stage are also studied. The following tasks are solved in the work: studying the theoretical foundations of international auction trade; description of the structure of the international auction trade; identification of the current state of international auctions, study trade intermediation in international auction trade, peculiarities of auctions, their development at the current stage.

Keywords: international trade, international auction trade, globalization, trade center, joint-stock companies.

Fomina A.V.

Scientific supervisor: Gruzan A.V. Candidate of Economics, Associate Professor

Donetsk National University

E-mail: alina1107@mail.ua

УДК 323(510)

TRANSFORMATION OF REGIONAL POLICY DEVELOPMENT DIRECTIONS OF CHINA

Kharlenko V. B.

Scientific adviser: Kostina Tatyana Vitalievna
Ph.D., associate professor Donetsk National University, Donetsk

Annotation. The most important feature of the modern view of regional management is that this process is similar to a complex phenomenon consisting of interrelated economic, social, demographic, environmental, organizational and other aspects. The results of the type of domestic policy often have negative consequences. Thus, the positive experience of this type of management can be taken as the basis for the formation of a management policy for neighboring states in the context of globalization. The results of studying this experience are presented in the article.

Keywords: regional policy; regional management; functions of regional management; development strategy; development directions.

Formulation of the problem. Regional management is the management of state activities, responsible for organizing and regulating the activities of the population of the regions. The level of efficiency of the implementation of this study shows the degree of development of both individual territorial units of the country, and the entire state as a whole. excess of the above, regional governance is an attractive economic policy. The study and analysis of the successful experience of this state activity can be built in the structure of natural spatial management in countries with a similar administrative-territorial division.

Analysis of previous studies and publications. The theoretical basis of the study showed the works of scientists like S.B. Makeeva, V. Ruchun., D. Yan and others.

The purpose of the study is to identify the main problems associated with governance in China, highlighting the increased attention to governance and decision-making, as well as suggesting the possibility of transferring this experience to a country with a similar administrative-territorial division.

Research results. Regional management in its origin is a set of actions aimed at managing the socio-economic processes taking place in the regions. The level of efficiency of this management is manifested in exceptional cases of the growth of regions (territories of growth) and is an ecological element of the general public administration for all countries of the world, regardless of the size of their area. Despite the positive impact on economic growth in the region, the results of the type of domestic policy often have a negative impact on the economic growth of the regions of the country, and also reduce the overall level of economic development of the state. In addition, the increased role of the global economy on a global scale and the identification of the interdependence of states in the world community determine the trend towards leveling the overall socio-economic level of the regions of the countries, which is a common phenomenon of the state economy as a whole.

The most important feature of the modern view of regional governance is that this process is similar to a complex phenomenon consisting of interrelated economic, social, demographic, environmental, organizational and other aspects. Thus, the modern conceptual model for managing the socio-economic opportunities of the region is presented in Figure 1.



Figure 1. Functions of regional management [1, p.153]

The need to increase the competitiveness of the economy of the country and its regions requires the implementation of modernization and innovation principles, primarily in the distribution of productive forces, as well as the formation of an innovative environment in the regions with the appropriate infrastructure and the necessary institutional mechanisms that allow capitalizing human potential, socializing, greening, informatizing and modernizing the economic activities in these regions. In connection with the above, the use of new forms of organization of production and non-production activities in the region, in particular, the creation of an economic growth pole, research and production clusters, science cities, technopolises, etc.

From the point of view of a socially oriented economy, the combination of the regional level of the principle of freedom of enterprise with the principle of social justice [2, p.5].

The problem of regional governance should be considered within the framework interaction between power structures of the region and local self-government bodies. Its solution is reduced only to the search for optimal forms and methods of interaction. regional and municipal authorities. Authority must be defined the functions of the territorial bodies themselves based on the specifics, goals and objectives of the development of the region. The development of local self-government, taking into account the national, historical, socio-ethnic and other characteristics of local communities, allows each citizen to exercise his right to participate in the management of public affairs, provides the possibility of independent decision by the population (directly or through representative bodies) of all tasks of socio-economic development of its territorial community, expands the freedom of choice by residents of a way of life, gives an opportunity to develop small businesses) creates prerequisites for close cooperation between entrepreneurs and the authorities of the territory [2, p.6].

One of the examples of the most successful experience in pursuing a regional policy in the context of dynamically changing factors of the external and internal environment is the experience of the Far Eastern neighbor of the Russian Federation - the People's Republic of China.

The development of China's regional governance is noteworthy and demonstrates the experience of implementing various regional policy strategies over a long period of time. The regions of the PRC, as well as most states of the world with a federal administrative structure, are characterized by a number of colossal differences due to both geographical and social factors, which subsequently lead to the brewing of social conflicts and an increase in the gap in

the development of regions. According to official data, the problem of China's regional inequality has become most acute since the mid-1990s of the 20th century and continues to be relevant for the state at the present time. Thus, China's regional management policy is aimed at overcoming this difference. The history of this policy demonstrates three main stages in the development of regional management strategies in China, among which scientists distinguish:

- balanced development, a strategy typical for 1949-1978;
- unbalanced development from 1978 to the mid-1990s;
- a modern strategy of coordinated development applied in China since the late 1990s.

until now [3, p. 226].

The first stage in the development of regional governance, taking place under the leadership of Mao Zedong, was characterized by the industrial development of inland provinces, the transfer of strategic industries inland and reliance on domestic raw materials [4, p. 231]. These changes took place against the background of building a rigid centralized planning system that ensured the transfer of capital and the redistribution of resources from the developed coastal regions to the poorer mountainous regions of the central and western part of the country. Nevertheless, despite the apparent effectiveness of this policy, the regional management strategy chosen by Mao Zedong did not bring positive results, but, on the contrary, aggravated the country's regional gap. The reason for the negative effect was the disruption of the market mechanism caused by strict planning.

The first stage was replaced in 1978 by the unbalanced development strategy pursued by the government of Deng Xiaoping. In this case, the leadership, on the contrary, tried in every possible way to support and develop the eastern regions of China with high economic potential, which later were to become the driving forces for the development of the state's economy as a whole. One of the reasons for the change of course in regional governance was the experience of other states that have achieved success in this area, as well as the study of Western theories that were gaining popularity in connection with the opening of China in the late 1970s. to the east and west, and then to the "three economic belts": the eastern (coastal), central and western regions. Stimulating the growth of the already quite developed regions, which, according to the government, was the only right decision at the current stage of development of the Chinese economy, did not give the expected positive results and did not become a catalyst for the development of the national economy of the entire country. Since the late 1980s discontent was brewing in society, caused by a strategy of uneven development. Local authorities of the inner provinces, seeking to protect their regional production, introduced administrative barriers, which further increased the gaps in the development of the country's regions [5, p. 623].

Thus, since the mid-1990s China has entered a new stage of regional governance, which was fully launched in 1998 under the leadership of Zhu Rongji's government. The new strategy of "great development of the western regions" assumed large-scale infrastructural, technological and innovative transformations of China's inner regions. In 2003, in continuation of the chosen strategy, the program "Revitalization of the old northeastern industrial bases" was approved, which stimulated the development of industry in these regions and reduced pollution from production emissions [6, p. 323]. The further development of the strategy was manifested in the plans of the Twelfth Five-Year Plan (2011-2015), the main goal of which, according to the Deputy Minister of Commerce Wang Chao, was manifested in the task of "develop the east, develop the west, raise the northeast." At the moment, China has come to a coordinated strategy, which is expressed in the comparison and coordination of the overall economic situation with the development of individual regions, and seems to be the most promising direction for the development of regional governance in the context of globalization [7].

Conclusions. Thus, China took as a basis the objective fact of the existence of unevenness in the development of regions. This fact, with proper management, can act as a stimulating force for the competitiveness of individual territories of the country, and, if necessary, can be leveled

by the leadership in the event of an excessive increase in the gap in order to prevent the emergence of social conflicts and reduce the overall level of development of the state economy, demonstrating the use of a coordinated strategy at the present stage of development. regional management. The experience of this state is an example of an effective response of regional policy to dynamically changing environmental conditions and can be taken as the basis for the formation of a regional management policy in other states in the context of growing globalization.

REFERENCE LIST

1. Developing a Competitive Health and Well-being Destination/ D. Dvorak, S. Saari, T. Tuominen. - Turku University of Applied Sciences, November 2014. -194 p.
2. Сухих В. А. Основные концептуальные положения и принципы / В. А. Сухих // ARS ADMINISTRANDI. - 2009. - С.4-12.
3. Макеева С.Б. Проблемы неравномерного развития Китая в работах китайских ученых-регионоведов/ С.Б. Макеева// Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 4: История. Регионоведение. Международные отношения, Т. 24. №1. - 2019. - С.225-236.
4. Ruchun W. The Study of the Economic Development Strategy of Central China. In: Proceedings of 2010 International Conference on regional management science and engineering / W. Ruchun, J. Kam Hung, Z. Plum-blossom., Z. Wei. // International Conference on Regional Management Science and Engineering. Jinan, Shandong. - 2010. - P. 322-326.
5. Cindy Fan C. Uneven Development and Beyond: Regional Development Theory in Post-Mao China/ C. Cindy Fan C.// International Journal of Urban and Regional Research, Vol. 21(4). - 1997. - P. 620-639.
6. Yang D. Patterns of China's Regional Development Strategy/ D. Yang// The China Quarterly. No.122., - 1990. - P. 230-257.
7. «12-я пятилетка» Китая уделяет больше внимания координационному развитию региональной экономики [Электронный ресурс]. URL: <http://russian.people.com.cn/31518/7170097.html> (дата обращения: 16.02.2022).

Kharlenko V.B.

Scientific adviser: Kostina T.V. Ph.D., associate professor
Donetsk National University
E-mail: lera.kharlenko@yandex.ru

УДК 339.138

АНАЛИЗ ЦИФРОВИЗАЦИИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ В СФЕРЕ МОДЫ И СПОРТИВНОЙ ОДЕЖДЫ НА ПРИМЕРЕ NIKE

Хлюбка Д.А.

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

Аннотация. В данной работе рассмотрено значение цифрового маркетинга и его основные инструменты для ТНК в сфере моды и спортивной одежды на примере компании Nike. В ходе исследования были исследованы актуальные вопросы цифровой трансформации маркетинговой деятельности ТНК индустрии моды и спортивной одежды. В итоге был сделан вывод о том, что компания Nike является пионером в сфере внедрения передовых цифровых маркетинговых технологий в индустрии моды и спортивной одежды.

Ключевые слова: Nike, цифровой маркетинг, цифровая трансформация, маркетинговая стратегия, индустрия моды и спортивной одежды.

Актуальность данной темы обусловлена динамичным развитием цифровых технологий, а также происходящими цифровыми трансформациями в бизнес-сфере. Как упоминалось ранее, маркетинговые цифровые технологии играют важнейшую роль в деятельности компаний потребительского сектора.

Цель статьи – исследовать актуальные вопросы цифровой трансформации маркетинговой деятельности ТНК индустрии моды и спортивной одежды на примере компании Nike.

Результаты исследования. Применение цифровых технологий в индустрии моды в последние годы развивалось не особо динамично, что сказалось на неготовности большинства компаний к пандемии COVID-19 и последующим карантинным мерам. В сфере fashion-ритейла все еще сохраняется тенденция некоторого скептицизма к цифровизации, но постепенно компании осознают важность цифровой трансформации как эффективного инструмента создания и продвижения товаров, коммуникации с аудиторией, построения корпоративной стратегии и многого другого.

Одним из наиболее перспективных направлений в сфере маркетинга может стать сдвиг в сторону омни-каналов – объединения различных каналов коммуникации или контакта компании со своим клиентами [1]. Объединение цифровых и традиционных оффлайн-каналов в сочетании с увеличивающейся ролью потребителей в цифровую эпоху может привести к увеличению спроса на товары бренда [2]. Среди основных средств оминканального подхода в индустрии моды можно выделить корпоративные сайты, модные блоги, приложения и социальные сети. Использование омни-каналов может усовершенствовать опыт клиентов компании, так как благодаря данному подходу клиент, например, может совершить покупку онлайн, а забрать ее или вернуть в случае чего в оффлайн-магазине того же бренда.

Использование больших данных является одним из основных направлений маркетинговой деятельности любой компании, а в особенности корпораций в сфере моды, так как анализ данных о потребителях позволяет совершенствовать и углублять долгосрочные отношения с каждым индивидуальным клиентом. Кроме того, на основе бизнес-аналитик можно определять основные тренды в сфере моды, делать прогнозы, производить необходимое количество единиц одежды и т.д.

Применение машинного обучения также является перспективным направлением маркетинговой деятельности в сфере моды. К примеру, клиентам будет предоставляться индивидуально подобранный список товаров, основанный на просмотренных и ранее купленных товарах, а также иных данных, полученных других клиентов, имеющих схожие вкусы.

В таблице 1 обобщим основные направления цифровых маркетинговых технологий и их инструменты.

Важно отметить, что для получения всех выгод от цифровой трансформации маркетинговой деятельности необходим квалифицированный персонал, способный внедрить и использовать все позитивные аспекты диджитализации.

Компания Nike известна своими маркетинговыми стратегиями и техниками, которые помогли компании занять лидирующие позиции на мировом рынке спортивной одежды и моды. Так, компания эффективно использует омни-каналы для улучшения опыта своих клиентов, а также активно инвестирует в развитие собственных цифровых инноваций, что в конечном итоге окупилось во время пандемии COVID-19.

Таблица 1

Цифровые маркетинговые технологии в индустрии моды

Направление маркетинговой деятельности	Инструменты
Атрибуция	Техники динамической атрибуции бюджета среди различных медиа-каналов для совершенствования опыта потребителя
Прогнозная аналитика	Использование больших данных, машинного обучения для составления прогнозов, трендов и потребительских ожиданий
Омни-каналы	Объединение онлайн- и оффлайн-каналов в одну общую взаимосвязанную систему, e-commerce
Таргетинг и кастомизация	Сегментация аудитории по определенным группам на основе больших данных и машинного обучения для персонализации их опыта (могут быть использованы автоматически составленные индивидуальные письма на электронную почту, адаптивные онлайн-страницы, использующие интерактивные технологии, персонализированная реклама в социальных сетях и т.д.)
Контент-маркетинг	Креативный подход к использованию инструментов больших данных для анализа эффективности внедрения того или иного шага на различных платформах

Источник: составлено автором.

Nike – это американская транснациональная компания, являющаяся крупнейшим бренд спортивной одежды в мире. В индустрии моды и спортивной одежды Nike считается пионером инноваций благодаря своевременному и эффективному использованию передовых стратегий и цифровых технологий. Компаниями является правообладателем торговых марок, а также владеет сетью магазинов по всему миру. Основная производимая продукция: повседневная и спортивная одежда, специальная атлетическая форма, спортивные приспособления, спортивная и повседневная обувь, различные аксессуары

Так, лишь десять лет назад весь процесс онлайн-обслуживания клиента Nike выполнялся вручную работниками компании, однако сейчас все эти операции выполняются при помощи цифровых технологий. Кроме того, вся экосистема компании становится более интегрированной в онлайн сферу. Например, для этого используется такая платформа как Instagram для улучшения опыта клиента. К тому же таргетинг происходит на основе личностного подхода, при котором учитываются предпочтения и нужды отдельных клиентов.

Одной из наиболее эффективных цифровых маркетинговых стратегий Nike можно назвать продвижение ее бренда в Китае, когда компания в 2012 г. начала предоставлять свои товары на одной из крупнейших в стране торговых платформ электронной коммерции – Tmall. В последующие годы компания запустила свой официальный онлайн магазин, приложение SNKRS App и магазин в WeChat Store – популярнейшей социальной сети в Китае. Затем в ноябре 2019 г. было запущено приложение Nike App, что позволило охватить еще большее количество потребителей.

Так, благодаря использованию внедренных приложений, компании удалось все больше продвигать концепцию direct-to-consumer (DTC), при которой товары компании приобретаются клиентами без посредников. Так количество DTC-операций с 2014 г. увеличилось с 23% до 40% в 2019 г. [3]. Кроме того, продажа товаров напрямую своим клиентам позволила компании во время пандемии COVID-19 сохранить высокий уровень продаж, так как клиентам не нужно было посещать магазины, торговые центры и т.д.

Еще одна платформа, разработанная компанией, Nike+ позволяет собирать и анализировать данные о своих клиентах. В рамках приложения пользователи могут делиться чем-то и взаимодействовать с другими пользователями и непосредственно с

самой компанией. Пользователи приложения могут вносить данные о своей активности, и затем вся представленная информация анализируется компанией и применяется для принятия необходимых бизнес-решений. В итоге Nike способна проводить маркетинговые компании, основанные на данных своих пользователей.

Другое направление маркетинговой деятельности компании – это взаимодействие с онлайн-сообществом посредством использования социальных сетей. В Китае для этого компания использует онлайн-платформу Weibo с 516 млн. активных месячных пользователей.

Важно отметить, что до пандемии COVID-19 Nike ставила своей целью, чтобы 30% всех продаж происходили онлайн к 2023 г., однако компания преодолела данный порог уже в 2020 г. [4]. Кроме того, в период пандемии значительно выросли продажи домашнего спортивного оборудования и спортивной одежды для занятий дома, особенно сильно данная тенденция проявилась среди женщин. Еще до распространения коронавирусной инфекции Nike значительное внимание уделяла таргетированию своей женской аудитории, что и позволило им успешно приспособиться к потребностям потребителей во время локдауна.

В таблице 2 обобщим и проанализируем основные направления цифровой маркетинговой деятельности компании.

Таблица 3

Основные направления цифровой маркетинговой деятельности компании Nike

Маркетинговые направления	Инструменты
Улучшение опыта потребителей	Использование омни-каналов, специальных фирменных приложений и онлайн-магазинов; внедрение систем искусственного интеллекта и анализ больших данных для личностного подхода при предоставлении рекомендаций потребителю на официальном сайте, рекламы на разнообразных платформах и т.д.; использование концепции DTC
Прогноз потребностей потребителей	Внедрение систем искусственного интеллекта, анализ больших данных, полученных посредством фирменных приложений, социальных сетей и других платформ
Выделение целевых групп	Анализ больших данных
Улучшение имиджа бренда	Коммуникации и взаимодействие с потребителями на различных онлайн- и оффлайн-платформах
Совершенствование маркетинговой стратегии и принятие иных бизнес-решений	Анализ больших данных, полученных посредством фирменных приложений, социальных сетей и других платформ

Источник: составлено автором.

Вывод. Так, внедрение и эффективное использование цифровых маркетинговых технологий в индустрии моды позволяет:

- улучшить опыт приобретения товаров потребителями;
- гармонизировать контент корпорации во всех каналах;
- синтезировать данные из различных сфер деятельности для автоматизации маркетинговой деятельности;
- создавать аналитические модели для эффективного распределения бюджета;
- анализировать уникальные предпочтения каждого из потребителей для персонализации предоставляемого ему контента;
- оценивать эффективность каждой маркетинговой операции.

Цифровые технологии глубоко интегрированы в маркетинговую деятельность компании Nike, что позволяет ей занимать лидирующие позиции на рынке моды и спортивной одежды. Именно использование цифровых технологий позволяет Nike эффективно принимать различные бизнес-решения, а также продвигать свою продукцию

и бренд в целом. Данный фактор также сыграл важную роль во время пандемии COVID-19, так как оборот компании в первые кварталы 2020 г. снизился лишь незначительно. Кроме того, количество онлайн-продаж Nike во время карантинных мер по всему миру значительно повысилось, так как она обеспечила себя наличием необходимых онлайн-платформ, что свидетельствует об особой важности внедрения цифровых технологий в сфере маркетинга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Lorenzo-Romero C., Andres-Martínez M.-E., Mondejar-Jimene J.-A. Omnichannel in the Fashion Industry: A Qualitative Analysis from a Supply-side Perspective / C. Lorenzo-Romero, M.-E. Andres-Martínez, J.-A. Mondejar-Jimene // *Heliyon*. – 2020. – №6. – P. 1–10.
2. Современные проблемы менеджмента, маркетинга и предпринимательства: монография / Н.Ю. Кониная, Р.Б. Ноздрева, В.А. Буренин и др.; под общ. ред. и с предисл. Н.Ю.Кониной. — М.: 2018. — 626 с.
3. Nike in China DTC Revenue [Электронный ресурс]. – Точка доступа: <https://daxueconsulting.com/nike-in-china/daxue-consulting-nike-in-china-dtc-revenue-of-nike-china>.
4. Lauren T. Nike's online business is booming — 'digital is here to stay,' CEO says [Электронный ресурс]. – 2020. – Точка доступа: <https://www.cnn.com/2020/09/23/nikes-ceo-says-digital-is-here-to-stay-e-com-business-fuels-sales.html>.

ANALYSIS OF THE OF THE COMPANY'S MARKETING ACTIVITIES DIGITALIZATION IN THE SPHERE OF FASHION AND SPORTSWEAR ON THE EXAMPLE OF NIKE

Annotation. This paper examines the importance of digital marketing and its main tools for companies in the sphere of fashion and sportswear using Nike as an example. Relevant issues of digital transformation of the marketing activities of the companies in the fashion and sportswear industry were investigated. It was concluded that Nike is a pioneer in the introduction of advanced digital marketing technologies in the fashion and sportswear industries.

Keywords: Nike, digital marketing, digital transformation, marketing strategy, fashion and sportswear industry.

Khliubko D.A.

Scientific adviser: Nekrasova O.L., Doctor of Economics, Associate Professor
Donetsk National University
E-mail: frvryngdm@gmail.com

УДК 338.242

К ВОПРОСУ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ СФЕРОЙ ЖКХ

Цвич Н.Д.

*Научный руководитель: Капыльцова В.В., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В статье определены теоретические и прикладные аспекты процесса управления сферой ЖКХ; рассмотрены и проанализированы направления, методы и инструменты государственного воздействия на состояние и динамику сферы ЖКХ; сформирован комплекс задач органов местного самоуправления по реформированию сферы ЖКХ; определены механизмы демополизации сферы жилищно-коммунальных услуг в современных условиях Донецкой Народной Республики.

Ключевые слова: управление, жилищно-коммунальное хозяйство, коммунальный сектор, жилищный сектор, жилищно-коммунальные услуги, формы финансирования.

Актуальность проблемы исследования. В современных условиях хозяйствования одним из самых проблемных секторов национальной экономики Донецкой Народной Республики является жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), в котором хотя и были проведены реформы, связанные с развитием новых форм управления жилищным хозяйством, внедрением ресурсосберегающих технологий, однако, это не позволило решить большинство существующих проблем. Наиболее значимой проблемой в сфере ЖКХ является недостаток финансовых ресурсов, в связи с чем невозможно провести адекватную модернизацию основных фондов и реализовать эффективную инновационную деятельность. Решение данной проблемы, на наш взгляд, заключается в совершенствовании процессов управления, реформировании сферы ЖКХ, поиске альтернативных источников финансирования.

Исследованиям проблем управления ЖКХ посвящены научные труды таких ученых-экономистов: Е. Вольской, Е. Перьковой, В. Севки, Ю. Петрушевского и других. Приоритетные направления реформирования ЖКХ исследовали Н. Демидова, И. Линева. Проблемные вопросы обеспечения государственно-частного партнерства отражены в работах Б. Винницкого, В. Варнавского, А. Денисенко.

Целью статьи является исследование теоретических и прикладных аспектов процесса управления сферой ЖКХ в современных условиях.

Основная часть. ЖКХ представляет собой многофункциональную, комплексную экономическую систему в социально-экономической структуре общества, отличительными признаками которой является многоотраслевой и преимущественно муниципальный характер управления. ЖКХ традиционно рассматривается как единая отрасль, в которую входят две организационно, экономически и технически взаимосвязанные и взаимообусловленные, в то же время имеющие свою специфику, подсистемы (подотрасли) [1]:

- во-первых, коммунальный сектор, охватывающий системы водо-, газо-, тепло-, электроснабжения и водоотведения, благоустройство и содержание объектов общего пользования на территории муниципальных образований (населенных пунктов);

- во-вторых, жилищный сектор, включающий в себя многоквартирные и собственные дома, а также являющийся основным потребителем коммунальных услуг.

ЖКХ взаимосвязано со всеми сферами жизнедеятельности людей, поэтому от эффективности управления данной сферой зависит степень обеспечения социально необходимых условий жизнедеятельности населения и качество реализации его потребностей. По мнению исследователей, ЖКХ как объект управления должно рассматриваться не только как сфера, занимающаяся выполнением ремонтных работ и коммунальным обслуживанием, но и как особая сфера с ее внутренней и внешней средой. Так, существует два основных подхода к определению понятия «жилищно-коммунальный». В основе первого – «жилищный», то есть, относящийся к жилищному фонду и «коммунальный», то есть, включающий инженерные системы и коммуникации [2]. Второй подход определяет понятие «жилищно-коммунальный» как сферу жизнедеятельности отдельных индивидуумов и территориального сообщества людей, относящихся к одной коммуне (территориальной общине в первоначальном значении этого слова) [3].

По масштабности и разнообразию протекающих экономических процессов ЖКХ является сектором национальной экономики, который требует особого внимания со стороны государства. Совершенствование управления ЖКХ, содействие в привлечении инвестиционных ресурсов со стороны органов государства относится к ряду приоритетных стратегических задач, определяющих перспективу развития данного сектора национальной экономики. Только обоснованные решения, принимаемые

органами государственной власти в области экономической политики в сфере ЖКХ на всех уровнях управления, могут повысить качество решаемых проблем.

Государство оказывает влияние на сферу ЖКХ по таким направлениям:

- законодательное и нормативное обеспечение;
- использование бюджетных средств (контроль эффективности);
- кадровое обеспечение;
- исполнение бизнесом своих обязательств перед населением;
- создание условий, благоприятствующих увеличению количества и качества материальных, трудовых и иных ресурсов.

Безусловно, от качества проводимой государственной политики зависит социально-экономическая безопасность населения, касаемая обеспечения населения жильем, требующая новых подходов к планированию, формированию и реализации концепции жилищного строительства по городскому заказу, а также усиление контроля со стороны государства за процессом реализации программ жилищного строительства. Вместе с тем, до настоящего времени нет единства мнений по ряду теоретических и методических вопросов в области социально-экономической политики государства в сфере ЖКХ, в результате чего возникает их несогласованность и некая противоречивость.

Изучение мирового и отечественного опыта финансового обеспечения ЖКХ позволило нам определить основные группы источников финансирования: собственные и приравненные к ним средства; привлеченные и заемные средства; средства полученные при перераспределении.

К первой группе источников финансирования относятся уставный фонд, амортизационные отчисления, дебиторская задолженность, прибыль, которая формируется за счет дохода, полученного от основного вида деятельности (тариф за оказанные услуги) и от вспомогательного вида деятельности (аренда, платные услуги). Ко второй – кредитные и инвестиционные ресурсы. К третьей – средства государственного и муниципального бюджетов через межбюджетные трансферты (дотации, субвенции, субсидии) [2].

Наряду с традиционными, существуют такие формы внешнего финансирования, как: концессия; сотрудничество с лизинговыми компаниями; коммерческое кредитование; факторинг; взаимодействие с крупным бизнесом. Одной из разновидностей коммерческого кредита является товарный кредит, целью которого является стимулирование сбыта продуктов либо услуг. Еще одной популярной формой финансирования деятельности предприятий является факторинг.

Анализ зарубежного опыта показывает, что наиболее распространенным методом решения проблемы недостатка финансовых ресурсов является частичная коммерциализация отрасли [3]. Безусловно, в структуре ЖКХ есть такие направления деятельности предприятий, финансирование которых происходит только за счет бюджетных средств (практически во всех странах мира – это озеленение, уличное освещение, внутригородское дорожное хозяйство, благоустройство населенных пунктов, уборка и вывоз мусора является сферой бюджетного финансирования, поскольку в этих услугах преобладает общественное, а не личное потребление). Те подотрасли, которые оказывают индивидуальные услуги, работают преимущественно на коммерческой основе (что позволяет обеспечить конкуренцию, положительно влияющую на тарифы и качество услуг). Бюджетное финансирование в ЖКХ может осуществляться в ограниченном объеме и должно быть не альтернативой, а дополнением к заемному финансированию.

Анализируя работы зарубежных и отечественных ученых, можно отметить, что для повышения эффективности функционирования ЖКХ необходимо преодолеть ее

инвестиционную непривлекательность, которая связана с регулированием государством тарифов на коммунальные услуги, негативными внешними факторами, такими, как: задолженность потребителей и невыполнение бюджетами всех уровней своих обязательств перед жилищно-коммунальными предприятиями. Решение данной проблемы лежит в переходе на рыночные условия и привлечении частных инвестиций, в частности использование механизма государственно-частного партнерства.

Основным условием формирования рыночных отношений в ЖКХ является обеспечение его финансовой стабилизации. Основным требованием при выборе управляющей организации является удовлетворение нужд потребителей жилищно-коммунальных услуг. Необходимо формировать конкурентные отношения с учетом экономических, социальных, правовых и организационных мер, что позволит снизить степень монополизации рынка, улучшить качество жилищно-коммунальных услуг. Основные задачи органов муниципального управления приведены на рис. 1.

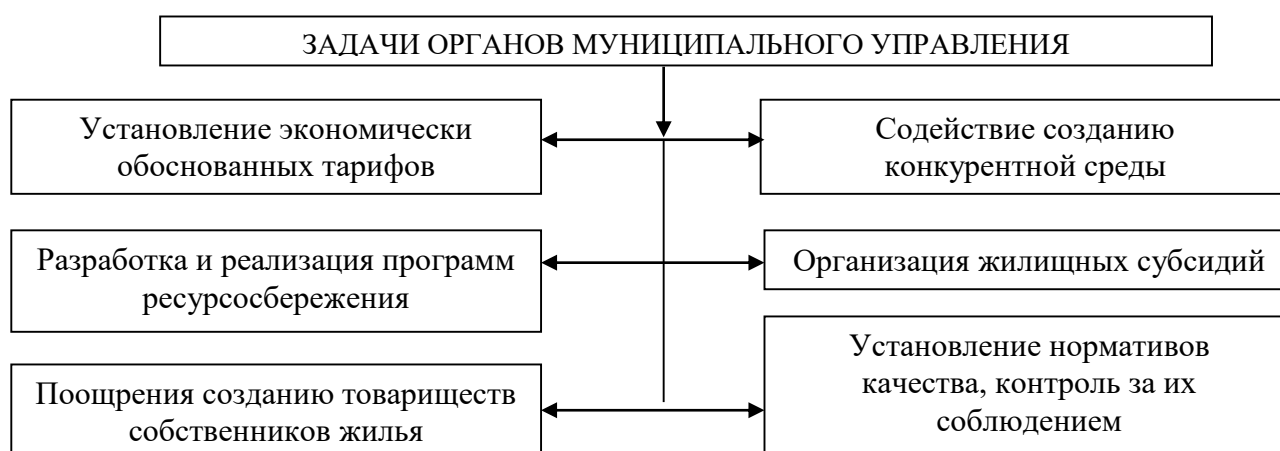


Рис. 1. Задачи органов местного самоуправления по реформированию жилищно-коммунального хозяйства

Развитие конкурентной среды в ЖКХ какой-либо территории предполагает формирование двухуровневой системы конкурентных отношений.

На первом уровне предполагается формирование конкуренции в сфере управления недвижимым имуществом с целью получения заказа от собственника на управление его жилым фондом, а на втором – формирование конкуренции на рынке организаций подрядчиков с целью получения заказа на обслуживание жилья. Источником развития конкурентной среды должно стать многообразие собственников жилья, что возможно за счет формирования товариществ собственников жилья (ТСЖ). Для этого целесообразно упростить процедуру регистрации товариществ с передачей им недвижимости в управление.

Улучшение качества предоставляемых жилищно-коммунальных услуг возможно за счет увеличения числа организаций, занятых в сфере ресурсоснабжения. Для Республики характерно наличие естественной монополии, в таких условиях решение данной проблемы лежит в плоскости применения методов регулирования и контроля стоимости услуг монополистов органами государственной власти и муниципального управления (местного самоуправления). Кроме этого, решение данной проблемы возможно в направлении формирования конкурентной среды на отдельных этапах предоставления коммунальных услуг (сезонные ремонтные работы капитального характера, закупка топлива и материалов и т.д.). С целью минимизации производственных затрат подобные заказы должны реализовываться через механизм

конкурсного отбора [4], а порядок их реализации (работы, услуги) должен быть определен договором.

К другим направлениям реформы ЖКХ, осуществляемым государством, можно отнести: демонополизацию деятельности предприятий ЖКХ и усиление местного самоуправления, что позволит более эффективно формировать на этом уровне рыночные отношения; повышение ответственности и профессионализма руководителей и специалистов предприятий отрасли.

Между тем, субсидирование малообеспеченных слоев населения не способно преобразовать данную сферу услуг в лучшую сторону, поэтому важность проведения реформ в области ЖКХ обусловлена задачей сокращения бюджетных расходов. Стоит также отметить, что все системные преобразования отрасли ЖКХ должны происходить с учетом интересов общества.

Основными механизмами демонополизации сферы жилищно-коммунальных услуг в Республике с участием развития малого предпринимательства должны стать:

- стимулирование инновационной деятельности малых форм предпринимательства путем разработки и реализации муниципальных и региональных программ;
- формирование механизмов льготного кредитования малых форм предпринимательства, занятых в сфере ЖКХ, а также формирование механизма возврата выданных кредитов, полученных ранее с целью приобретения ресурсов;
- создание и развитие организаций и учреждений, занимающихся подготовкой управленческих кадров (в основном менеджеров), занятых в сфере управления жилым фондом и сферой ЖКХ в целом.

Кроме формирования эффективного механизма демонополизации сферы ЖКХ, стоит отметить, что не менее значимым направлением в совершенствовании функционирования сферы ЖКХ является территориальное регулирование и контроль качества услуг ЖКХ. Контроль обеспечит соблюдение территориальных стандартов качества предоставления жилищно-коммунальных услуг, а также формирование на их основе стандартов содержания жилья и объектов коммунального назначения для использования их в качестве нормативов при заключении договоров между заказчиками и подрядчиками на определенном территориальном уровне. Для этого, муниципальные (местные) органы власти должны иметь полномочия воздействовать на подрядные организации, реализующие (в соответствии с договором) определенные работы, и на управляющие организации.

Выводы. 1. ЖКХ представляет собой сложный комплекс предприятий, организаций и учреждений, обслуживающих данную отрасль, коммуникаций и инфраструктур, а также формирует общественные отношения, возникающие по поводу предоставления жилищно-коммунальных услуг потребителям, оплаты за их пользование. 2. Предприятия функционируют комплексно, могут быть разнообразны по форме собственности, спрос на товары и услуги – сезонный. Одни предприятия являются монополистами, другие – функционируют в условиях конкуренции. Наиболее приемлемыми источниками финансирования являются денежные средства населения, частного сектора экономики (бизнеса) и государства. 3. В ходе реформирования отрасли ЖКХ именно государство должно играть активную роль в социальной защите населения, модернизации инфраструктуры ЖКХ, капитальном ремонте жилищного фонда, улучшении качества жилищно-коммунальных услуг, снижении их себестоимости и стоимости. Возможные решения финансово-экономических проблем ЖКХ заключаются в использовании механизма государственно-частного партнерства, которое представляет собой добровольное сотрудничество органов государственной, муниципальной власти с представителями частного сектора – бизнеса (физическими/ юридическими лицами) на заранее определенных условиях и связано с передачей рисков и принятием

ответственности по поводу поставки воды, газа, электроэнергии, теплообеспечения, качественного обслуживания жилищного фонда и других жилищно-коммунальных услуг.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Вольская, Е. В. Основы государственного и муниципального управления: учебное пособие / Е. В. Вольская. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 420 с.
- 2 Попов, Л. Л. Государственное управление и исполнительная власть: содержание и соотношение / Л. Л. Попов, Ю. И. Мигачев. – М.: Норма, 2018. – 396 с.
- 3 Севка, В. П. Государственное управление жилищно-коммунальным хозяйством: учебное пособие / В. П. Севка. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 218 с.
- 4 Юдин, В. А. Механизмы эффективного управления сферой жилищно-коммунального хозяйства / В. А. Юдин, А. А. Карлина // Вестник Международного института рынка. – 2021. – № 1. – С. 146-150.

O THE QUESTION OF IMPROVING THE MANAGEMENT OF THE HUS AND

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: management, housing and communal services, communal sector, housing sector, housing and communal services, forms of financing.

Tsvich N.D.

Scientific adviser: Kapyltsova V.V. Ph.D., associate Professor

Donetsk National University

E-mail: natalyazvich@gmail.com

УДК 005.103.255

ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Цыганок Д.П

*Научный руководитель: Вертиль Н.Н., к.э.н., доцент
ГОУ ВПО «ДонНУ»*

Аннотация. В данной работе рассмотрены причины, сдерживающие внедрение цифровых технологий на производственных предприятиях мебельного бизнеса и каким образом нивелируя данные проблемы можно повысить эффективность функционирования мебельного производства в современных условиях.

Ключевые слова: цифровые технологии, информация, внедрение, цифровизация

Актуальность темы исследования. Совсем недавно трансформация бизнеса была будущим. Пандемия Covid-19 и локдаун стали двигателями ускоренной цифровой трансформации бизнеса. За счёт трансформации, которая изменила деятельность многих экономических субъектов, независимо от размера и вида деятельности, стало проще организовывать и контролировать бизнес-процессы, а также это упростило осуществление различных методов работы. Однако, дороговизна внедрения цифровых ПО и наличие консервативных предпринимателей, которые не готовы или не понимают

ценности и эффективности внедрения данных программ, остаётся на высоком уровне. По состоянию на 2019 год только треть всех предпринимателей отмечала важность внедрения цифровых технологий в свой бизнес. Более 30% опрошиваемых считают цифровизацию всего лишь проявлением автоматизации и расценивают, как искусственно принесённое в рынок понятие. Актуальность темы исследования обусловлена значимыми перспективами, в связи с тем, что многие теряют свой шанс вывести свою организацию на новый уровень из-за недоверия к IT-технологиям.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучением особенностей функционирования мебельного бизнеса в период трансформации занимались М.Лаарманн, Марк Аппельхофф, Бьорн Сейнше, Сандра Шлеринг, Арне Сток, Флориан Паутнер, Майкл Хеллер, Керстин Папе, Александр Мендлер, Альберт Ортиг и другие, кто выступал на одной из ведущих мебельных выставок в мире IMM Cologne, где прошло значимое событие – пятый конгресс по On-line торговле мебелью.

Цель данной статьи определить возможности минимизации издержек, ускорение процессов обслуживания и производства, что обеспечит привлечение большего количества клиентов, увеличение прибыли, снижение загруженности в периоды «час-пик» и повышение эффективности работы организаций мебельной промышленности при помощи внедрения цифровых инструментов.

Результаты исследования. Сегодня для компаний крайне важно использовать цифровые технологии и экспериментировать с социальными сетями, аналитикой больших данных и облачными вычислениями. Ориентация на цифровую трансформацию даст компаниям новые направления развития, позволит им превзойти своих конкурентов и подготовить их к изменениям в ближайшем будущем.

Таблица 1

Динамика мировых инвестиций в цифровые технологии за 2019-2022 гг.

Технология	2019	2019	2020	2020	2021	2021	2022	2022
	<i>Расходы</i>	<i>Рост</i>	<i>Расходы</i>	<i>Рост</i>	<i>Расходы</i>	<i>Рост</i>	<i>Расходы</i>	<i>Рост</i>
Системы ЦОД	214911	1,0	178466	2,5	191648	7,4	201659	5,2
Корпоративное ПО	476686	11,7	529028	9,1	598957	13,2	669114	11,7
Оборудование	711525	-0,3	696990	-1,5	793973	13,9	800172	0,8
ИТ-услуги	1040263	4,8	1071281	1,7	1176676	9,8	1277228	8,8
Коммуникационные услуги	1372938	-0,6	1396287	-1,4	1444980	3,5	1481878	2,6
В целом	3816322	2,4	2872052	0,9	4206234	8,6	4430051	5,3

В первую очередь, на примере всей России, рассмотрим, какие направления цифровой трансформации актуальны на сегодняшний день:

- внедрение новых бизнес-моделей и форм сотрудничества субъектов предпринимательства;
- вывод на рынок новых товаров и услуг;
- изменение системы взаимодействия «заказчик – исполнитель», «работодатель – наемный работник».

Сейчас информацию называют пятым фактором производства, и действительно, её стало так много, что невозможно обойтись без каких-либо специализированных ПО, алгоритмов, программ и методик по её сбору, анализу, обработке и хранению. В основе

реализации вышеперечисленных двух направлений лежит анализ и внедрении новых цифровых инструментов:

1. Big data. Это инструмент, под которым понимаются массивы данных большого объема (вплоть до всего мирового объема данных по конкретной проблеме), которые обрабатываются при помощи специальных программных инструментов. Например:

- Apache Hadoop, который позволяет обеспечивать работу распределённых программ на кластерах из сотен и тысяч узлов.
- Apache Ranger - предназначен для обеспечения безопасности данных.
- Manhattan SCALE - гибкая WMS-система на платформе Microsoft.Net. Решение разработано компанией. Сюда же входит автоматизированная система ILS Suite, которая представляет собой информационно-аналитическую систему мониторинга эксплуатации и предназначена для интегрированной логистической поддержки изделия на стадиях его разработки и эксплуатации.
- NoSQL базы данных. HBase, Apache Cassandra и другие базы данных, рассчитанные на создание высокомасштабируемых и надёжных хранилищ огромных массивов данных.
- Озёра данных (data lakes). Неструктурированные хранилища для большого количества «сырых» данных, не подвергающихся каким-либо изменениям перед сохранением.
- In-мемори базы данных – т.е. данные, которые хранятся в оперативной памяти.

2. Интернет вещей. Этот инструмент представляет собой сеть объектов, контактирующих друг с другом или с внешним миром, и не требует вмешательства человека. С помощью Интернета вещей автоматизируются процессы в различных отраслях экономики, благодаря чему снижается потребность в человеческом труде. Предусматривается, что в будущем компоненты Интернета вещей смогут взять на себя роль участников торгов, где они будут сосуществовать и общаться друг с другом, передавая друг другу передовую информацию об окружающем мире.

3. Блокчейн. Известно, что на основе технологии блокчейн ведется работа с криптовалютой, которая на данный момент существует более ста разновидностей. В целом блокчейн — это инструмент хранения данных (своего рода цифровой кадастр). Предполагается, что с масштабированием технологий нагрузка на банки, нотариусы и госорганы снизится (а по некоторым оптимистичным прогнозам даже станет ненужной). Одной из основных задач блокчейна является снижение нагрузки на персонал, занятый монотонной работой, благодаря чему можно оптимизировать трудовые ресурсы.

4. Интеллектуальные информационные технологии. Эти технологии позволяют обрабатывать информацию с помощью искусственного интеллекта. В частности, создавать и регулировать ситуации, которые ранее считались подвластными только человеческому интеллекту (их нельзя было рассматривать как формальную или автоматизированную систему).

Сегодня, по статистике, в России работает около пяти тысяч предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности. Однако их реальное количество в десятки раз больше: неизвестные фирмы, мастерские на дому, имеют все необходимое оборудование и продают свою продукцию, заставляя параллельно развиваться конкуренцию.

Множество предприятий открыто к внедрению цифровых технологий, т. к. они не являются крупнейшими на рынке и им есть куда расти. На данный момент существуют такие отраслевые проблемы, как:

- Отсутствие необходимого количества обслуживающего персонала и оборудования для обслуживания клиентов в период «пиковой» нагрузки.
- Отсутствие достаточной мотивации персонала выполнять свою работу и продавать.

- Несвоевременная оплата за материалы. Оплата и расчет за поставленную продукцию происходит с большой отсрочкой платежа по исполненному обязательству. Производитель мебели должен очень деликатно балансировать в финансовом отношении, сохранять рабочие места, выполнять новые заказы и в то же время развивать свою компанию вопреки всему.

- В компании отсутствует регулирование процессов доставки и транспортировки, что и вызывает эти «пиковые» нагрузки.

- Нет разделения склада на зоны разгрузки, приемки, основного хранения, комплектования и отгрузки, поэтому функции загрузки сложны и медленны с точки зрения клиента.

- Склад не является открытой информационной системой, поэтому отсутствует связь между основными подразделениями компании, участвующими в формировании материальных потоков.

- Поскольку бизнес-операции частично автоматизированы, некоторые процессы управления документами по-прежнему выполняются вручную и на бумаге.

- Используемые в компании информационные системы частично устарели и должны быть заменены новыми системами для ускорения производственного процесса.

Исходя из вышеперечисленных проблем можно сказать, что одним из ключевых факторов, который может оказать существенное влияние на конкурентоспособность предложения многих компаний, является отсутствие очередей на складе и быстрота обслуживания, для совершенствования работы предприятия предлагаются следующие варианты внедрений:

- Моделирование потоков и построение схем процессов «ТО-ВЕ». Моделирование осуществляется средствами программы, написанной специалистами технической службы. В итоге численного моделирования будут найдены оптимальные допустимые интервалы времени для каждого процесса, при которых минимизировался «пик» графика общей загрузки.

- Использование программного пакета Manhattan. Основная программа внедрения. Функционал данной системы полностью охватывает весь технологический цикл склада, от приема товаров и их размещения до отбора и отгрузки товаров со склада, тем самым оптимизируя размещение товаров на складе и систему расчета затрат на услуги хранения. В состав этой системы входят некоторые вспомогательные модули, такие как: модуль управления персоналом склада, мониторинга операций на складе, платформа online-взаимодействия с партнёрами, средства радиочастотной идентификации. Технология Slotting Optimization, разработанная Manhattan Associates, обеспечивает наилучшее возможное расположение каждого товара на складе, чтобы ускорить выполнение заказов и минимизировать затраты на пополнение запасов. Оптимальное размещение товаров, основанное на текущей статистике и данных заказов, позволит повысить эффективность работы персонала и сократить циклы выполнения заказов. Оптимизация размещения товаров увеличивает использование пространства, и это самый простой способ сократить издержки. Вы можете классифицировать товары по различным критериям (размер, форма, вес), создавать профили полок для слабореализуемых товаров для увеличения плотности хранения, корректировать стратегию размещения для сезонных товаров и непикового времени, хранить горячие товары рядом с зоной отгрузки для улучшения выбора и сокращения доставки, сгруппировать похожие товары вместе, чтобы сократить время.

- Программа «отгрузка по описанию» ILS, которая уравнивает рабочую нагрузку, измеряет производительность и повышает эффективность работы персонала. Комплекс ILS способен скоординировано управлять несколькими складами, даже географически удаленными.

• У каждого клиента должен быть свой набор платных услуг: решением является приложение «Billing Solution», позволяющее определять различные тарифы, соответствующие конкретным клиентам. Приложение поддерживает множество языков, валют и единиц измерения, которые могут различаться в зависимости от склада, товара или клиента. Усовершенствованная система установления затрат и учета договоров позволит повысить точность расчетов и добиться исключительного уровня обслуживания. Благодаря этому компания и ее клиенты застрахованы от неожиданностей. Компания также может анализировать затраты на операции, связанные со складской деятельностью. Это позволит сравнить доходы и расходы, связанные с конкретным клиентом, чтобы учесть эти расходы при пересмотре условий контракта.

Вывод. Таким образом можно сделать вывод, что после внедрения этих IT-технологий многие фирмы значительно повысят скорость и качество обслуживания при этом минимизировав издержки. В целом, если начать активно использовать возможности цифровых технологий, станет возможно:

1. Оптимизировать свои бизнес-процессы. Благодаря автоматизации возможна заметная экономия человеческих ресурсов и времени.
2. Приобретать новые источники дохода, в том числе за счет привлечения новых клиентов через социальные сети и приложения
3. Улучшать качество обслуживания, внедрять быстрое реагирование на запросы клиентов и предоставление гибкого обслуживания.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Илюшников Е.К., Илюшников К.К. Инструменты автоматизации процесса управления персоналом в коммерческой организации / Креативная экономика, 2019. – Том 13. – № 7. – с. 1443-1456.
2. Крапчина Л.Н., Влазнева С.А., Влазнев А.И. Ускорение диджитализации экономических процессов и ее влияние на среднесрочную конъюнктуру рынка труда: возможности и риски / Экономика труда, 2019. – Том 6. – № 2. – с. 659-676
3. Молоткова Н.В., Хазанова Д.Л. Диджитализированное управление персоналом: понятие, перспективы развития / Креативная экономика, 2018. – Том 12. – № 11. – С. 1865-1876.
4. Новиков Олег HOLZ EXPERT Цифровой бизнес – успеха добьются те, кто учатся / HolzExpert/Blog, 2018.
5. Суслов Д.Н., Кашкарева Е.А. Использование виртуального ассистента для управления сбытовой политикой на промышленном предприятии / Креативная экономика, 2019. – Том 13. – № 12.
6. Вертиль Н.Н. Консьюмеризация: возможности или вызовы / Н.Н. Вертиль // Информационные технологии в экономике: материалы V Республиканской научно-практической Интернет-конференции студентов, аспирантов и молодых ученых с международным участием, 24-25 марта 2021 года [Электронное издание]. – Луганск: Изд-во ЛГУ им. В. Даля, 2021. – с. 442 – 444.

TRANSFORMATION OF BUSINESS PROCESSES AT MANUFACTURING ENTERPRISES IN MODERN CONDITIONS

Annotation. In this paper, the reasons hindering the introduction of digital technologies in the manufacturing enterprises of the furniture business and how leveling these problems can improve the efficiency of the functioning of furniture production in modern conditions are considered.

Keywords: digital technologies, automatization, information, implementation, digitalization.

Tsyhanok D.P

Scientific adviser: Vertyl Natalya Nikolayevna

Donetsk National University

Email: Dariyax2001@gmail.com

УДК 332.1

ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ГОРОДОВ

Чернявская Т. Г.

*Научный руководитель: Кошелева Е. Г. к. э. н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. В работе исследованы теоретико-методологические и научно-практические аспекты развития малых городов, выявлены особенности развития малых городов Российской Федерации, а также определены основные направления государственной политики, целью которой является создание условий для их устойчивого развития.

Ключевые слова: город, малый город, развитие города, устойчивое развитие города

Постановка проблемы. Трансформационные процессы, характерные для любого общества в разные периоды его эволюции, не стали исключением и для украинского общества, которое в настоящее время находится в динамичном развитии, сопровождающемся возникновением целого спектра проблемных вопросов, значительная часть которых возникает на муниципальном уровне. На сегодняшний день в российской практике при выстраивании децентрализованных отношений в новой системе государственного и муниципального управления существует проблема поляризации, которая усиливается при возрастании миграционных потоков в большие города. В связи с этим возникает необходимость определения сильных и слабых сторон существующей системы управления малыми городами в целях последующего выявления направлений нивелирования возникших проблем.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучение особенностей развития малых городов становится объектом научных изысканий все большего числа ученых, к которым можно отнести А. В. Адальянова, П. В. Бизюкова, Р. Г. Браславского, Ю. А. Лаамарти, А. В. Кофанова, Г. М. Лаппо, В. В. Маркина и др. Несмотря на возрастающий интерес исследователей к данной проблеме, по-прежнему остаются недостаточно осмысленными перспективы совершенствования системы управления данными территориями.

Исходя из этого, **целью** данного исследования является определение перспективных направлений развития малых городов.

Основная часть. Малые города определяют характер и уровень общественного производства, развитие производительных сил, инновационные возможности развития региона, государства.

В Российской Федерации (РФ) существует более 1100 городов, из них 70 процентов это города с населением меньше 50 тысяч человек. Малые города представляет собой каркас системы расселения в России, хотя в них проживает только 20 процентов населения страны [1].

В табл. 1 рассмотрено изменение числа городов РФ по численности населения, исходя из принятой в российской практике классификации величины городов. Стоит заметить, что в течение 2003-2017 гг. произошло нарастание поляризации, в результате чего выявлена тенденция к снижению численности населения в малых городах (к ним относятся города с населением менее 49,9 тыс. чел.). результат миграционного прироста населения самых крупных городов при одновременной убыли населения (в том числе в пользу самых крупных) небольших городов на фоне весьма незначительного или даже отсутствующего естественного прироста.

При этом следует отметить, что на территории отдельных областей количество малых городов и их население определяются сложными природно-географическими, экономическими и историческими факторами.

Таблица 1

Группировка городов по численности населения, шт. [2, с. 17]

Численность населения, тыс. чел.	Годы		
	2003	2010	2017
Свыше 1000	13	12	15
500–999,9	23	25	22
250–499,9	41	37	39
100–249,9	91	89	92
50–99,9	155	152	143
Менее 49,9	759	763	758
Всего	1084	1078	1069

Малые города выполняют важные и разнообразные социально-экономические функции территориально-хозяйственной системы государства. Малые города, являющиеся необходимым элементом системы расселения, участвующем в промышленном производстве, обслуживании сельского хозяйства окружающих районов, выполняющих транспортные функции, представляют культурные, рекреационные и научные центры [3].

В системе городских поселений малые города имеют положительные отличия: во-первых, относительно спокойный ритм жизни, связанный как с количеством постоянно проживающего населения, так и с масштабами хозяйственной деятельности; во-вторых, меньшие затраты времени и средств на дорогу для работы и обратно; в-третьих, удобство размещение объектов социальной инфраструктуры; в-четвертых, лучшая экологическая ситуация окружающей среды и приближение к природе.

Однако, по нашему мнению, существуют и определенные препятствия на пути развития малышей мост. Эти препятствия или причины стагнационных процессов в городах являются следствием бессистемных действий государственных органов власти и местного самоуправления.

К основным проблемам развития малых городов относят такие:

1. Недостаточный уровень социального развития. Исходя из ряда причин организационного, финансового и политического характера такие области социальной сферы малых городов, как образование, культура и искусство, здравоохранение, социальное обеспечение, туризм и отдых не в состоянии обеспечить надлежащий уровень социального развития, который, в свою очередь, оказывает существенное влияние на показатели качества жизни его жителей, определяющих возможности для удовлетворения социальных потребностей, индивидуальных интересов и наращивание потенциала человеческих ресурсов [4].

2. Отсутствие или недостаточный уровень финансовых ресурсов. Учитывая процессы децентрализации власти, передачу значительного количества функций и полномочий на места, малые города могут самостоятельно принимать решения по улучшению собственного социально-экономического положения, однако такие решения и меры должны иметь финансовое подкрепление. Столь же остро стоит вопрос формирования сбалансированного городского бюджета, предоставления государственной финансовой помощи для их развития, а также соблюдение местных ресурсов и расходов с проблемами, которые требуют немедленных решение.

3. Недостаточные экономические возможности градообразующих предприятий, односторонняя специализация и недозагруженность производственных мощностей,

ограниченность выбора профессий усложняют ситуацию в сфере занятости населения и порождают демографические проблемы малых городов, связанные с типизацией и способом их возникновения.

4. Низкие темпы строительства жилья, объектов социальной инфраструктуры. Ситуация характерна не только для малых городов, она является следствием нестабильного законодательства, несовершенства действий органов местного самоуправления, отсутствия развитой инфраструктуры ипотечного кредитования жилищного строительства, высокой стоимостью жилья, не соответствующего уровню платежеспособности населения и расходам на строительство. Государство не в состоянии самостоятельно обеспечить жильем граждан. В целях решения данного вопроса целесообразно привлечь рыночные инструменты, в частности, практику инвестирования, средства стабилизации рынка недвижимости [5].

Проведенный анализ проблем развития городов доказывает необходимость сбалансированного решения социальных и экономических задач, совершенствование нормативно-правовой базы их функционирования, оптимизации общегосударственных действий и формирование последовательной государственной политики. Государство должно осуществлять поддержку социально-экономического развития малых городов с целью обеспечения положительной динамики уровня и качества жизни населения, создания условий для развития производства, связи, стимулирования предпринимательства через собственные финансовые, материальные, трудовые и природных ресурсов территориальных общин.

В свою очередь, государственная стратегия муниципального развития определяет основные стратегические направления развития малых городов:

- в институциональной сфере такими направлениями являются формирование объектов права коммунальной собственности общин малых городов, развитие современных сетей и средств связи, стимулирование муниципальных, региональных, межрегиональных и международных экономических связей городов на основе производственной кооперации;

- в сфере обеспечения занятости населения концентрируется внимание на поддержке малого и среднего предпринимательства, направленного на создание новых рабочих мест;

- содействие обеспечению развития социальной сферы населённых пунктов предполагает усовершенствование сети социальных служб, развитие медицинского обслуживания, сферы быта, ускорения темпов жилищного строительства, коммунального благоустройства, формирование сети детских дошкольных, общеобразовательных, внешкольных учебных заведений, развитие объектов повседневного и безотлагательного спроса [6].

При этом, по нашему мнению, комплексная государственная поддержка малых городов может обеспечиваться следующими путями:

1. Проведение конкурсного отбора инвестиционных проектов строительства и реконструкции объектов жилищно-коммунального хозяйства

2. Внедрение современных энергосберегающих технологий и оборудования предусматривают привлечение средств из государственного бюджета.

3. Формирование объектов права коммунальной собственности общин малых городов, строительства и реконструкции важнейших объектов жилищно-коммунального хозяйства.

4. Стимулирование развития региональных, межрегиональных и международных экономических связей малых городов на основе производственной кооперации и интеграции

5. Развитие современных сетей и средств связи в направлении «малый город – село».

6. Определение перечня задач центральных органов исполнительной власти, направленных на содействие развитию малых городов, выполнение которых обязательно по всей территории государства.

7. Формирование инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства в малых городах [7].

Важной составляющей стратегии модернизации экономики современных государств является переход от индустриальной и сырьевой модели развития к постиндустриальной или креативной, которая базируется на использовании человеческого потенциала и знаний, что является определенной базой для разработки и реализации идей культурно-экономического развития, в первую очередь, малых городов. Возможность создания эффективной системы экономического развития малого города возможно при создании системы многовекторной направленности (рис. 1).

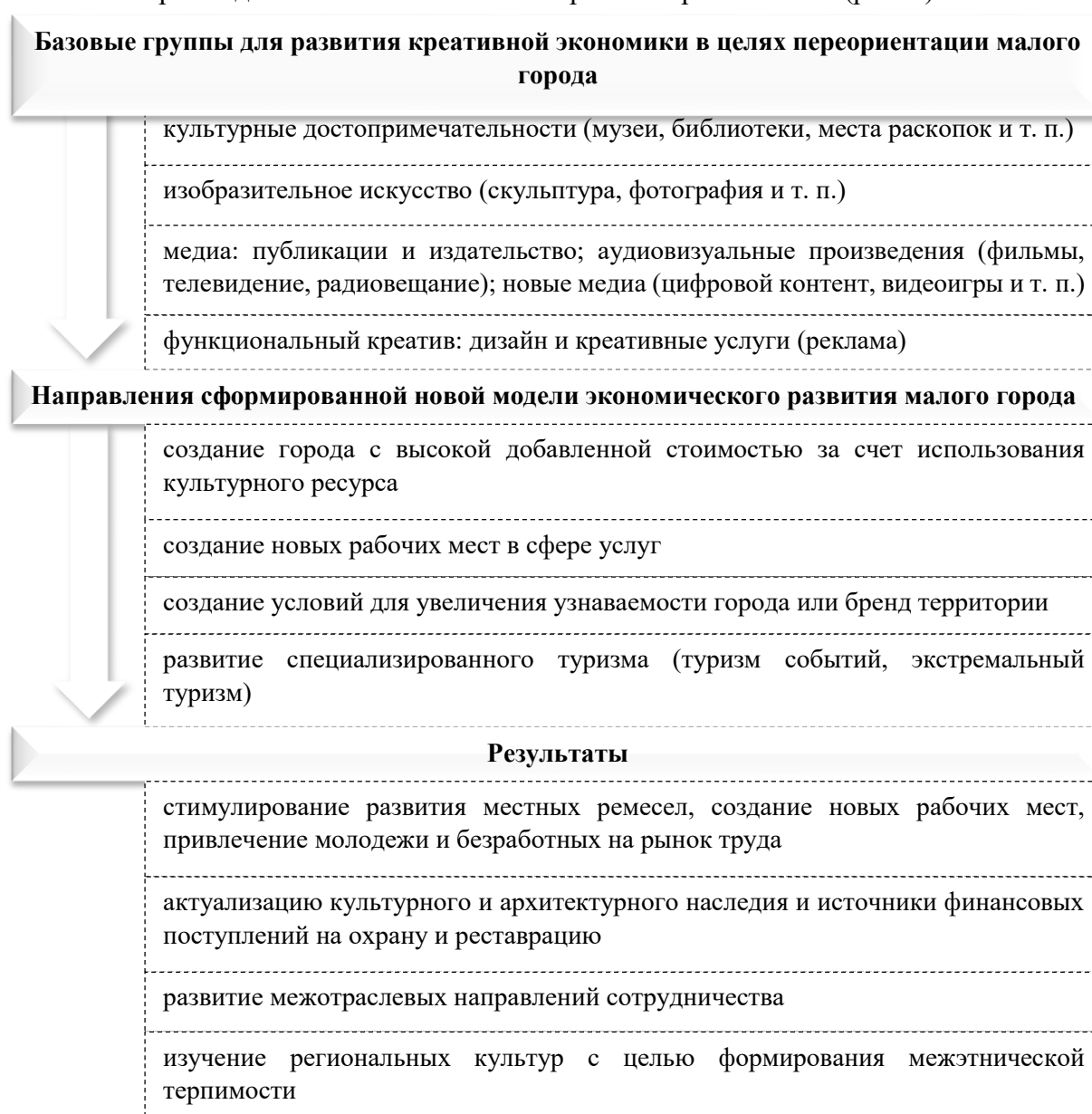


Рис. 1. Разработка современной модели управления развитием малых городов с использованием элементов креативной экономики

Таким образом, государственным приоритетом в развитии малых городов является создание условий для обеспечения их устойчивого развития. При этом нужно использовать дифференцированный подход с учетом особенностей и проблем функционирования этих населённых пунктов. Да, в городах, прилегающих к центрам систем расселения, желательно разместить филиалы и цеха промышленных предприятий, вынесенных за их пределы.

Выводы. Подводя итог вышеизложенному, следует отметить, что трансформационные процессы в обществе рассматриваются как толчок к развитию и усовершенствование государства, то особенно явными становятся проблемы и слабые места, что нуждаются в решении. В данном случае это проблемы развития малых городов, которые в уменьшенном виде отражают неурядицы всей социально-экономической системы общества

Поэтому основными направлениями государственной политики, направленной на устранение проблем малых городов с целью их устойчивого развития, есть:

1. Введение эффективных механизмов стимулирования социально-экономического развития малых городов, в первую очередь депрессивных.
2. Активное содействие созданию высокопроизводительных рабочих мест в областях хозяйствования и занятости населения.
3. Развитие малого предпринимательства, местной промышленности, обновление технологической базы производства
4. Развитие социальной сферы малых городов.
5. Развитие сетей и средств современной связи как одного из основных условий развития экономики малых городов
6. Повышение роли территориальных общин, органов местного самоуправления в разработке и выполнении программ развития малых городов.
7. Формирование и восстановление составных частей экологической сети, а также новой модели экономического развития малого города с учетом элементов креативной экономики.

Перспективами дальнейших исследований является изучение возможности применения современных методов формирования экономической самостоятельности малых городов, а также их наиболее эффективной интеграции в международное пространство.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жить или выживать: география малых городов России / N + 1: научные статьи, новости, открытия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nplus1.ru/blog/2021/03/16/russian-small-towns>.
2. Малые города в социальном пространстве России: монография / А. Ю. Ардальянова, П. В. Бизюков, Р. Г. Браславский и др.; отв. ред. В. В. Маркин, М. Ф. Черныш; предисл. ак. М. К. Горшков. – М.: ФНИСЦ РАН, 2019. – 545 с.
3. Попов, А. В. Стратегии инновационного развития малых городов России: специфика проблем и ресурсный потенциал / А. В. Попов, М. А. Гнатюк // Гуманитарий Юга России. – 2017. – № 2 (6). – С. 251-259.
4. Лаамарти, Ю. А. Малые города в современной России / Ю. А. Лаамарти, А. В. Кофанов // Социология города. – 2012. – № 4. – С. 3-16.
5. Нефедова, Т. Г. Большой, малый, средний город и село в России / Т. Г. Нефедова // География, градостроительство, архитектура: синтез наук и практик. Смоленск: Ойкумена, 2013. – С. 171-190.
6. Лаппо, Г. М. Города России взгляд географа / Г. М. Лаппо. – М.: Новый хронограф, 2012. – 504 с.
7. Маркин, В. В. Малые города России: комплексный мониторинг развития. Часть 2 / В. В. Маркин, М. Л. Малышев, Д. Ю. Землянский // Мониторинг правоприменения. – 2020. – № 1 (34). – С. 61-74.

FEATURES AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF SMALL CITIES

Annotation. The paper investigates the theoretical, methodological and scientific and practical aspects of the development of small towns, identifies the features of the development of small towns in the Russian Federation and the Donetsk People's Republic, and also identifies the main directions of state policy, the purpose of which is to create conditions for their sustainable development.

Keywords: city, small town, city development, sustainable city development

Chernyavskaya T. G.

Scientific adviser: Kosheleva E. G. Ph.D., associate professor

Donetsk National University

E-mail: vspro.go@mail.ru

УДК 659.148

ВИДЕОРЕКЛАМА В КОММУНИКАЦИОННОМ ДИЗАЙНЕ

Чучко Р.А.

**Научный руководитель: Трошкина Ю.Ю. к.п.н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»**

Аннотация. В данной работе рассматривается видеореклама, как одна из составляющих аудиовизуальной продукции и разновидностей коммуникационного дизайна. Выявлены основные средства разработки аудиовизуальной продукции, а также представлены методы и пути применения видеорекламы.

Ключевые слова: реклама, рекламные видеоролики, видеоклипы, аудиовизуальная продукция.

Цель работы. Исследование посвящено телевизионной рекламе как особому виду аудиовизуальной продукции. В центре внимания автора статьи – аудиовизуальные рекламные видеоролики, их классификация и специфика процесса создания.

Проблемой данной статьи является определение места видеорекламы в коммуникационном дизайне.

Методология исследования заключается в применении методов наблюдения, анализа и теоретического обобщения данных практической деятельности в области коммуникационного дизайна. В частности, телевидения – одного из средств визуализации рекламных видеороликов и наиболее эффективного метода обращения к потребителю. Благодаря сочетанию звука и изображения, направленного действия на зрителя телевидение предоставляет большие возможности эффективно воздействовать на потребителя за короткий промежуток времени в течение просмотра разнообразных телепередач. Исследованы российские рекламные аудиовизуальные произведения как культурный продукт современной России. Проанализировано искусство создания аудиовизуального рекламного ролика и пересмотрены разновидности аудиовизуальных рекламных произведений.

Актуальность темы трудно переоценить, ведь современная экономика и общество в целом не могут существовать без рекламы. Как известно, реклама возникла давно, а с появлением аудиовизуальных СМИ наводнила телевизионное пространство. Она стимулирует спрос, побуждает покупать новые продукты, манипулирует сознанием потребителя, пытается запомнить его и создать положительный имидж компании, тем самым влияя на мировую экономику. Вспомним также социальную роль рекламы, которая апеллирует к лучшим человеческим чувствам: это и любовь, и семейные ценности; это напоминание о том, что необходимо беречь природу и друг друга, уважать

родную землю и людей, живущих на ней. Таким образом, развитие рекламы превращается в творчество, а рекламные ролики – в маленькие шедевры аудиовизуального искусства.

Искусствовед Т. В. Архипова в своей диссертации «Развитие рынка телевизионной рекламы в России» отмечает: «Телевидение является одним из важнейших средств распространения информации, поскольку оно обладает наибольшим потенциалом и в то же время сочетает в себе: изображение, звук, движение, цвет, текст, рекламную аргументацию, возможность «широкой и узкой речи», что способствует достижению максимальной эффективности рекламной и привлекательности рекламоателя» [1, С. 18-19]. Преимущество телевизионной рекламы в том, что она воздействует на зрителя в привычной, домашней обстановке. Используя звук и изображение, телевидение передает больше информации за то же время, чем, например, печатные средства массовой информации (газеты, журналы, плакаты) или радио. Л. М. Хромов утверждал, что «эффективность телевизионной рекламы также возрастает при повторном показе одного и того же рекламного материала» [2, С. 78].

Рекламные видеоролики обычно похожи на небольшие фильмы. Первый отечественный клип был снят в 1939 году на мелодию песни «Пароход» в исполнении Леонида Утесова.

Понятие «видеоклип» появилось не так давно. В одном из словарей оно трактуется следующим образом: «Видеоклип – это телевизионная художественная интерпретация поп или рок-песни, как правило, с использованием «дробного» монтажа и спецэффектов» [3, С. 23]. Видеоклипы делятся на оригинальные, анимационные (с добавлением анимации), комбинированные, сюжетные, документальные и кино (отрывки из фильмов). Они могут быть разными: юмористическими, актуальными, драматичными (если это социальные ролики), музыкальными, развлекательными, поучительными и познавательными.

Ученый Н. А. Анашкина отмечала, что «телевизионная реклама опирается на кино в своих корнях» [4, С. 147]. Видео может быть снято на видеопленку, кинопленку или цифровую камеру. Видео создает эффект присутствия, а кинопленка используется для эффекта отстраненности. Зритель, привыкший к телевизионным репортажам, воспринимает видеоматериал как происходящий в реальности, то есть «здесь и сейчас». Исходя из этого, существует выбор между съемками и видеосъемкой для создания рекламы. Кино и видео отличаются в первую очередь резкостью (фильм имеет более мягкую картинку), контрастностью, частотой кадров. Пленка позволяет получить меньшую глубину резкости, чем видео.

Сначала идея, потом видеоряд. Главное для идеи – наметить правильную цель. Следующие этапы – литературный сценарий, подбор локации и актеров (иногда главным героем является рекламируемый продукт). Каждый литературный сценарий основан на законах драматургии, как драматического произведения, то есть и экспозиция, и завязка, и развитие действий, и кульминация, и развязки. В рекламных роликах обычно литературный сценарий строится по схеме: экспозиция, завязка и выводы. В экспозиции происходит знакомство с ситуацией, в завязке нарастает конфликт, который получает логическое решение.

Например, такая рекламная тема, как «грязь на любимых вещах» заканчивается словами: «Ариэль» – все выстирает!» Затем делается вывод: чаще всего диктор зачитывает рекламный текст. Тогда может появиться рекламный слоган, который может напеваться: «Отличный результат не дорого!».

Развязкой в рекламе является «Pack Short». «Пекшот – это окончательный план рекламного ролика. Например, если после отснятого игрового видеоролика на экране появляется анимированный крупный план упаковки, стилизованный логотип, это и есть

пекшот [5, С. 55]. В «Pack Short» мы видим ассортимент продукции, ее название, часто сопровождаемое слоганом.

Слоганом является «рекламный девиз», четкая, понятная и лаконичная формулировка основной темы рекламного обращения. Корпоративный слоган определяет характерные уникальные особенности деятельности рекламодателя и является элементом фирменного стиля» [6, С. 82]. Слоган является основным выражением-фразой рекламного продукта. Музыкальный девиз представляет собой короткий лингвистический и музыкальный рекламный слоган.

Когда выбрана идея и создан литературный сценарий, начинается главное – реализация визуального решения. Сначала художник создает раскадровки – серию эскизов, на которых изображены основные планы рекламы.

Хронометраж рекламного ролика составляет не более 30 секунд. Иногда сценарий фильма гораздо проще написать, чем сценарий рекламы. За очень короткое время нужно донести идею до зрителя. Как правило, рекламные ролики делаются хронометражем на 15 и 30 секунд – это небольшая и расширенная версия. Если видео постоянно крутится на телевидении, если оно отличается от других и создано профессионально, то оно обязательно найдет своего зрителя, а продукт найдет потенциального покупателя.

Первые ролики изначально выглядели как резкая смена кадров, позже клипы стали доминировать в сюжетной линии.

Рекламные ролики диктуют моду современности, влияют на мировоззрение среднестатистического гражданина. Для создания рекламных роликов приглашается целая команда – режиссеры, дизайнеры, маркетологи, психологи, визажисты, стилисты, сценаристы, фотографы, художники и многие другие.

Особое внимание стоит уделить видеороликам, адресованным молодежной аудитории, которые «лучше строить по принципу микрофильма, где есть сюжет с завязкой, основной частью и обязательным решением. Поскольку молодые люди часто отождествляют себя с персонажами телешоу и рекламных роликов, важно, чтобы персонажи телевизионной рекламы не проявляли негативного поведения» [7, С. 92].

Когда мы видим по телевизору рекламный ролик, в котором люди готовят вкусную еду или используют какое-то моющее средство, способное превратить нашу квартиру практически в новую («Все абсолютно чисто!»), или когда мы смотрим рекламу «Баунти – райское удовольствие», нам очень хочется быть «на райском острове».

А. Феофанов утверждал: «Хорошая реклама – это маленькое произведение искусства. И не случайно в разных странах проводятся рекламные конкурсы. Конечно, не все рекламные ролики являются произведениями искусства. Хотелось бы, чтобы наша реклама обогатила нашу культуру».

Иногда встречаются рекламные объявления, которые очень нравятся и вызывают положительные эмоции или просто смех. Юмор в рекламе – это тоже шаг к успеху. Но она должна быть представлена в рекламе очень тонко, чтобы никого не обидеть. Смешные видео лучше запоминаются.

Обычно видеоролики делятся на следующие виды:

1. Псевдонаучный. Такие видео ссылаются на мнение ученых, которые якобы исследуют рекламируемый продукт, а затем рекомендуют его. Это реклама шампуней, кремов, лекарственных препаратов, зубных паст и т.д. В видеороликах, главное – научная основа.

2. Операторский. Задача оператора – эффективно продемонстрировать продукт. Чаще всего приглашаются иностранные специалисты. Такие кадры стоят дорого. При создании роликов сочетаются реальные съемки и компьютерная графика.

3. Репортажный. Иногда, чтобы не создавать игровое видео, достаточно репортажного ролика или короткой заставки. Зритель смотрит информационный текст и сопровождающий его видеоряд. Это реальные съемки.

4. Постановочный. Это видео, которые должны иметь сценарий и какую-то интригу. В их производстве задействованы актеры, а также используется компьютерная графика.

5. Простое объявление (информационная реклама). Это довольно недорогой рекламный ролик, который отличается от креативной рекламы. Например, открытие строительного гипермаркета.

6. Демонстрационный. Рекламная продукция показана по-разному: во время использования, до и после теста, по сравнению с другими средствами (например, реклама стиральных порошков). Главное, чтобы такие видео были интересными и понятными.

7. Свидетельство. В таких видеороликах могут участвовать как выдающиеся люди, так и обычные люди. Главное, убедить людей поверить в рекламируемый продукт. Например, реклама зубная паста «Колгейт».

8. Жанровые сцены. Это сцены, в которых принимают участие актеры. Примером могут служить рекламные ролики ТМ «Сырный клуб», «Детский сыр», «МТС».

9. Образ жизни. Такие телевизионные ролики показывают людей со своим образом жизни. Например, ролики ТМ «Нескафе».

10. Анимационные. Анимацию можно рисовать, создавать кукольную поккадровую съемку, использовать компьютерную графику, а также при помощи лазерных технологий. В таких видеороликах используются нарисованные герои или компьютерные персонажи. Примерами служат рекламы «Живчик», «Киндер», «Геролакт». Такая реклама намного дешевле и сделана для детей.

11. Серия роликов. В рамках одной рекламной кампании может быть показана серия связанных видеороликов (видеореклама Альфа-Банка, стирального порошка Gala, лекарственных препаратов и др.).

Для того чтобы реклама лучше запоминалась, используются различные средства: грамотно подобранный музыкальный фон, интересный сюжет, оригинальное содержание, талантливые актеры, дикторы, красивые люди, дети, чудесная природа, необычные цвета, технические возможности в съемках и монтаже и т.д.

Многие режиссеры мира занимались съемками рекламных роликов. Это А. Кончаловский, Д. Кемерон, Л. Бессон, К. Лелюш и др. Почти все они начинали с рекламы.

Выводы. Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что телевизионная реклама, безусловно, является мощным социокультурным механизмом воздействия на массовую аудиторию. Современная экономика и общество не могут существовать без рекламы. Видеорекламу до недавних времен не считали предметом научного исследования, поскольку не видели в ней признаков культурной продукции.

Видеоролики – это новый вид аудиовизуального художественного производства. Автор доказывает, что разработка рекламы превращается в творчество, а рекламные видеоролики – в аудиовизуальные произведения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анашкина Н. А. Режиссура телевизионной рекламы / Н. А. Анашкина. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 144 с.
2. Маслова М. В. Телевизионная реклама в России как социокультурный феномен: автореф. дисс. канд. культурологии: спец. 24.00.01 «Теория и история культуры» / Маслова Мария Валерьевна; [Моск. гос. Университет культуры и искусств], М., 2009. – 125 с.

3. Словарь для начинающего рекламиста [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yareklamist.ru/stati/kreativnaja-reklama/slovar-dlja-nachinayushhego-reklamista.html>.
4. Толковый словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tolslovar.ru/v3173.html>
5. Феофанов О. Реклама: новые технологии в России [Электронный ресурс] / Феофанов О. – Режим доступа: http://polbu.ru/feofanov_advert/ch03_all.html.
6. Хромов Л. Н. Рекламная деятельность: искусство, теория, практика: настольная книга делового человека – менеджера и бизнесмена / Л. Н. Хромов. – П., 2004. – 78 с.
7. Заря С. В. Рекламные видеоролики как вид аудиовизуальной продукции / С. В. Заря / Вестник Национальной академии культуры и искусства. – 2016. – No 2. 94-98.

VIDEO ADVERTISING IN COMMUNICATION DESIGN

Annotation. This paper examines video advertising as one of the components of audiovisual products and varieties of communication design. The main means of developing audiovisual products are revealed, as well as methods and ways of applying video advertising are presented.

Keywords: advertising, advertising videos, video clips, audiovisual products.

Chuchko R.A.

Scientific adviser: Troshkina J.J., Ph.D., associate professor
Donetsk National University
E-mail: chuchko.ruslan2001@gmail.com

УДК: 330.34

ОПЫТ США И КНР В ЦИФРОВИЗАЦИИ И ПЛАТФОРМИЗАЦИИ МИРОВЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Энгель О.О.

*Научный руководитель: Клочкова О.В., к.э.н., доцент,
ГОУ ВПО «ДОННУ»*

Аннотация. Значение цифровых процессов в модернизации мировых экономических отношений постоянно растет. На сегодняшний день цифровая экономика затрагивает не только технологический сектор и цифровые фирмы, а и другие сектора экономики. Ключевым инструментом цифровой трансформации являются платформенные компании. За относительно короткое время они могут достигать значительной рыночной власти, становясь монополистами в различных секторах экономики с частичным или полным замещением традиционных рыночных игроков. Большинство платформенных компаний базируется в США и Китае. Именно платформы США и КНР на данном этапе развития экономических бизнес-процессов являются мировыми лидерами как на отдельных рынках компонентов цифровой экономики, так и на глобальном цифровом рынке в целом.

Ключевые слова: цифровая экономика, дигитализация, цифровые платформы, КНР, США.

Масштаб внедрения цифровой экономики в США и Китае имеет беспрецедентный характер. Доля соответствующих секторов в ВВП обеих стран в 1,5-2 раза выше среднемировых значений [1]:

- для США это около 6,9-8% в рамках «узкого» определения цифровой экономики и свыше 50-60% при использовании «широкой» трактовки;
- у Китая показатели ниже: 4-6% и 25-30% ВВП соответственно.

США и КНР доминируют и в глобальной цифровой экономике, где, по оценкам Конференции ООН по торговле и развитию (далее ЮНКТАД), их совокупная доля составляет около 40% или выше.

Обе страны сохраняют ведущие позиции в традиционных отраслях информационно-коммуникационных технологий (далее ИКТ) на глобальных рынках телекоммуникаций, электроники и программного обеспечения, крупнейшими остаются и их национальные рынки продукции и услуг ИКТ.

Аналогичная ситуация просматривается и в области важнейших технологических разработок в цифровой сфере, от искусственного интеллекта до блокчейн-решений, а также в сфере инновационного развития.

Важным показателем в последнем отношении является доминирование американских и китайских компаний среди стартапов-«единорогов» (большая их часть относится к интернет- или иным цифровым рынкам). По состоянию на август 2019 г. на долю двух стран приходилось 75% от общего числа «единорогов» и почти 80% от их суммарной стоимости [7].

Отдельно следует сказать об интернет-рынках, наиболее важных в контексте изучаемой проблематики. Здесь положение США и КНР можно описать как фактическую дуополию. Наиболее иллюстративна ситуация в сфере онлайн-торговли, которая в денежном выражении является одной из крупнейших частей цифровой экономики. Совокупная доля США и Китая в глобальной онлайн-торговле превышает 60% [4].

Мировое лидерство США и КНР проявляется и на новых емких интернет-рынках шеринга, облачных вычислений, цифровых финансовых технологий (далее финтех), социальных сетей и поисковых сервисов.

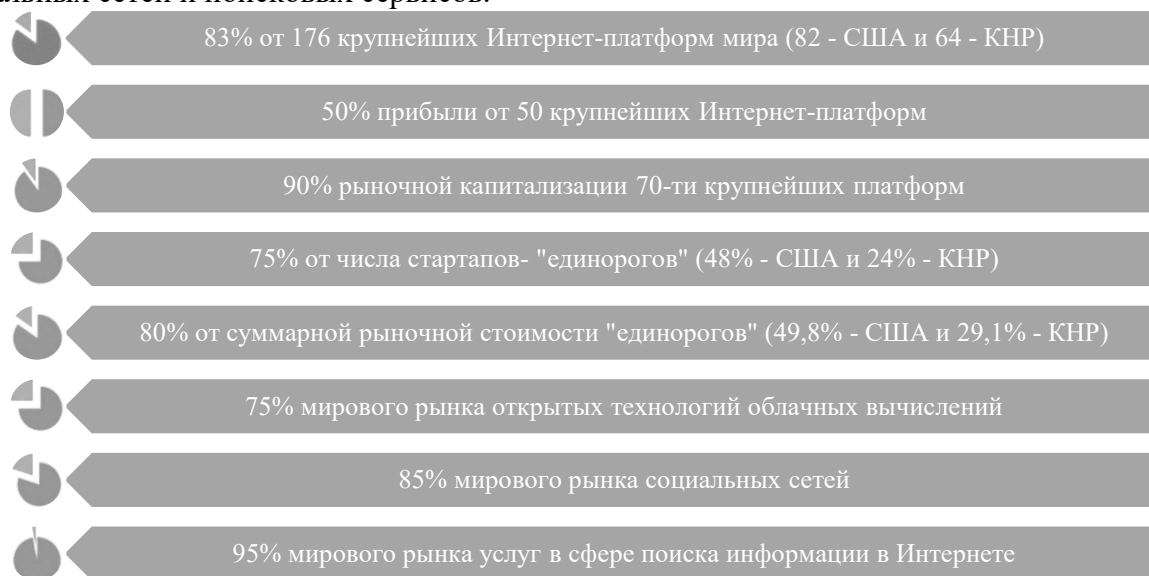


Рис. 1. Позиции США и КНР в мировой цифровой экономике [3]

Ситуация во многом обусловлена ведущей ролью небольшого числа крупных американских и китайских корпораций, особенно так называемых платформ.

Базовые причины развития и лидерства США и Китая в сфере цифровой экономики понятны. Помимо уже упомянутого размера ВВП и числа пользователей большую роль играют:

- растущие вложения обеих стран в исследования и разработки (далее ИР), инновации и кадры в цифровой сфере;
- динамизм сектора ИКТ;
- мощная интернет-инфраструктура.

Однако эти объяснения все равно оставляют за скобками массу вопросов относительно причин развития и специфики цифровой экономики в обеих странах. Дело

в том, что экономические ситуации в США и КНР в период перехода цифровой экономики и интернет-рынков к быстрому росту (середина – вторая половина 2000-х гг.) слабо сопоставимы.

США – крупнейшая экономика мира, развитая страна с устойчивым спросом среднего класса на инновации. И тогда, и позднее США являлись генератором оригинальных инноваций с технологически продвинутым сектором высоких технологий (особенно ИКТ) и развитым сектором услуг, мощным интернет-сегментом.

Китай, напротив, в этот период представлял быстрорастущую развивающуюся экономику со многими присущими подобным государствам асимметриями развития. Это опора на заимствованные технологии и инновации при слабости национальных научно-технологических компетенций, низкий уровень доходов населения и ограниченный внутренний потребительский спрос. Специфична была и ситуация в сфере ИКТ: до середины – второй половины 2000-х гг. рост шел за счет выпуска персональных электронных систем с невысокой долей добавленной стоимости. Даже уровень развития интернет-инфраструктуры за пределами крупных агломераций был недостаточен, лишь несколько мощных госпрограмм в 2000-2010-е гг. изменили ситуацию.

Принципиально различна была и роль государства. В США в рассматриваемый период акцент делался, скорее, на формировании рамочного нормативно-правового поля развития цифровой экономики и вложения в научные исследования. В Китае же государство к концу 2000-х гг. перешло к более активному вмешательству в процесс развития нового сектора и рынков.

Анализ истории цифровой экономики США и Китая подтверждает существенное различие как базовых, так и специфических факторов её развития. Причем, как можно понять, эти отличия в определенном смысле являлись следствием более масштабных рыночных и экономических трендов и факторов.

По этим причинам на пути к цифровизации и платформизации бизнес-процессов Америка и Китай выбрали совершенно разные подходы [6]:

- эволюционный (США);
- революционный (КНР).

Для США становление цифровой экономики и ассоциированных рынков носило органичный и эволюционный характер. Прежде всего, многие американские платформы и иные цифровые компании развивают подходы, появившиеся еще во время интернет-революции 1990-х гг. И в этом смысле высокое значение цифрового развития США – страны-первопроходца новых технологий – понятны. Не менее важным для успеха было то, что новые технологии и решения нередко следуют давно сложившимся рыночным трендам и/или даже обслуживают конкретные, уже существующие рынки, реализуя традиционные услуги на принципиально новой технологической основе и с бизнес-моделями цифровой эпохи.

В последнем случае наиболее показательны кейсы платформ e-commerce и шеринга транспортных средств и жилых помещений. Хотя онлайн-торговля зародилась на базе продаж и обменов электронными файлами, в ее текущем виде она представляет собой технологически новое решение для давно существовавшей в США торговли по каталогам, в т. ч. почтовым. Продажи потребительских и бизнес-товаров и услуг по каталогам переживали в 1980-1990-е гг. настоящий бум, достигнув к 1995 г. 219,9 млрд. долл. [2]. Этот процесс сформировал условия последующего взлета e-commerce. По этой причине постепенное снижение торговли по каталогам коррелирует с быстрым ростом e-commerce, а в североамериканской системе классификации отраслей (NAICS) обе они объединены под одним кодом 454110.

Фактор преемственности актуален и для рынков краткосрочной аренды жилой недвижимости (сфера деятельности Airbnb) и шеринга транспортных средств (Uber и Lyft – служба попугайчика) [5].

Факт наличия исторических аналогов услуг интернет-платформ никак не умаляет «подрывного» характера их деятельности, а равно и технологичности конкретных решений. Он лишь объясняет их появление в США и быстрое распространение на рынке.

Что касается по-настоящему новых рынков – таких, как веб-поиск, облачные услуги и пр., то можно утверждать, что они стали следующим шагом в удовлетворении уже существовавших явных или скрытых потребностей – хотя их конкретное выражение и параметры рынков определялись, безусловно, новыми технологическими возможностями. Ярким примером являются социальные сети, выросшие из неформального общения и социальных офлайн-сетевых связей, в т.ч. в университетских кампусах (Facebook) и в профессиональном сообществе (LinkedIn). Или интернет-поиск, давший новые возможности удовлетворения спроса на информацию, общение, рекламу и маркетинг и пр.

Не менее иллюстративен кейс финансовых (PayPal и пр.), в т. ч. блокчейн-технологий, которые опять же, будучи новым феноменом, полностью согласовывались с тенденциями развития финансового сектора.

Принципиально иная ситуация наблюдалась в КНР, где мощнейшим драйвером развития цифровой экономики выступали не столько сложившиеся рыночные тренды или сильные интернет-компетенции и технологии, сколько неоптимальность и «провалы» сектора услуг на фоне растущего платежеспособного спроса. Потребности бизнеса и индивидуальных потребителей в финансовых, деловых и профессиональных, логистических, торговых услугах увеличивались – но развитие полноценного сектора услуг требовало времени и огромных затрат.

Приведем следующие примеры, вполне согласующиеся с официальной историей китайских компаний. Успех B2B-площадки Alibaba определялся тем, что он обеспечивал китайские производственные малые и средние предприятия широким ассортиментом бизнес-услуг – от логистики до микрокредитов, долгое время слабо доступных малому и среднему бизнесу КНР [5]. Взлет розничного онлайн-шопинга был связан с недостаточным развитием крупного сетевого ритейла. А бум мобильных платежей в системах WeChat Pay и AliPay, позднее потребительских микрокредитов, «цифровых» кредитных рейтингов и прочих услуг определялся небольшим (относительно рынка) распространением банковских кредитных карт, банковского потребительского кредитования и ассоциированных услуг (рис. 2).

Иными словами, в условиях начала-середины 2000-х гг. интернет-решения стали для КНР дешевым и быстрым способом решить существующие проблемы сектора услуг. Тем более, что бизнес-модели и решения не пришлось создавать с нуля: они были заимствованы у американских компаний, хотя и локализованы с учетом местной культурной и экономической специфики.

Важным фактором стало привлечение западного, прежде всего американского, венчурного капитала для развития цифровой экономики в КНР – включая сами ВАТ(И). Иностранные инвесторы, уже хорошо ориентирующиеся в цифровой экономике, отбирали более перспективные компании и приносили в них свои компетенции.

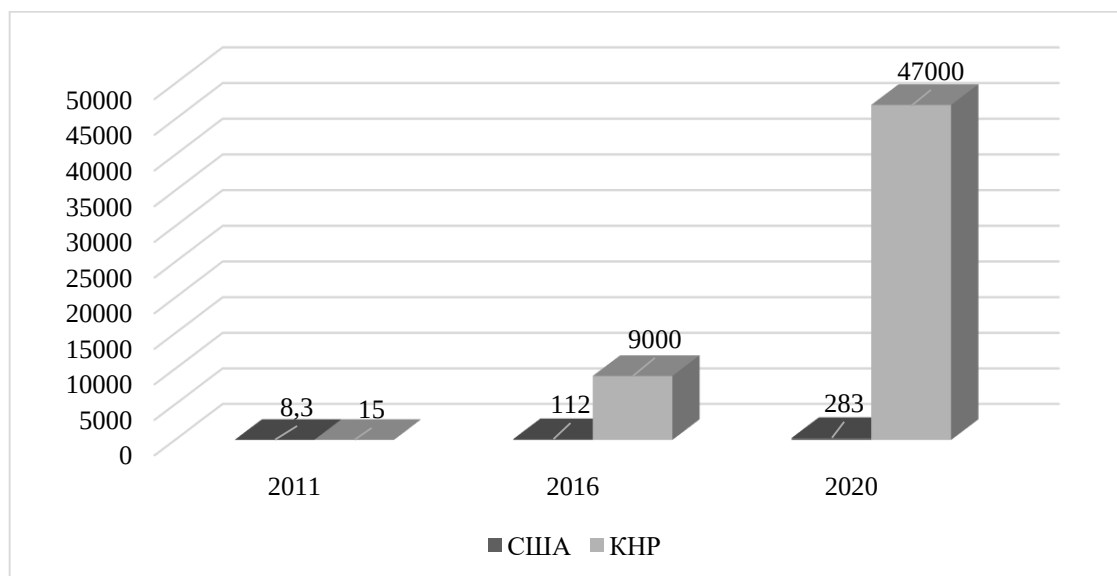


Рис. 2. Американский и китайский рынок мобильных платежей в 2011, 2016 и 2020 гг., млрд. долл. [3]

Что же до таргетированной господдержки сектора, включая протекционизм, то она была, конечно же, важным, но не исключительным фактором успеха. При этом наибольшую роль она сыграла на более позднем этапе. С одной стороны, она позволила китайским компаниям быстрее и полнее охватить емкий национальный рынок. С другой – благодаря мощной национальной поддержке ИР и инновационной инфраструктуры существенно ускорить и увеличить масштаб создания новых технологий и накопления компетенций, создав условия для «прорывного» развития.

Понимание «провалов» рынка как драйверов развития цифровой экономики КНР, помимо прочего, снимает целый ряд существующих логических противоречий, связанных с асимметриями развития цифровой экономики США и Китая. Например, это касается огромного (до 11 раз и более) разрыва в объеме операций с мобильными платежами в пользу КНР. В США при наличии высокой культуры потребительского кредитования, широкого распространения банковских карт и терминалов их приема, чеков и т. д. потребность в этих новых услугах была не столь высока. Но для Китая AliPay и WeChat Pay стали доступным и удобным решением массовых потребительских безналичных платежей.

То же можно сказать и о существующем разрыве в e-commerce. В США наличествует масса альтернатив в сфере офлайн-ритейла (например, та же торговля по каталогам, крупные торговые сети – Walmart, RadioShack и иные, сетевые магазины отдельных брендов и пр.) с высоким уровнем сервиса и сложившейся культурой покупок. Для Китая, где потребительский масс-маркет в его современном виде появился в очень короткий по историческим меркам период и рос стремительно, такого выбора не было.

Таким образом, пути цифровизации экономик США и Китая кардинально отличаются, так как имеют под собой различные исторические предпосылки. Обе страны прошли свой путь для становления лидерами в эпоху цифровизации. Можно предположить, что специфичность развития цифровых процессов в этих государствах сохранится и на перспективу, как и связь между развитием цифровой и «обычной» экономики.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Digital 2020: обзор глобального цифрового рынка. Часть 1 [Электронный ресурс] / Информационный портал «Сибирикс». – 2021. – Режим доступа: <https://blog.sibirix.ru/2020/04/07/global-digital-report-1/> 32
2. Главные цифровые экономики мира [Электронный ресурс] / Годовой отчет государственной корпорации «РОСТЕХ». – 2016. – Режим доступа: <http://ar2016.rostec.ru/digital-g20/> 34
3. Данилин, И.В. Китай и США – лидеры цифровой экономики: сопоставительный анализ и выводы для России / И.В. Данилин // Доклад на Ученом совете ИМЭМО РАН. – 2019 – 33 35
4. Компании платформы. Движущие силы цифровой трансформации бизнеса [Электронный ресурс] / Айти-блог. – 2016. – Режим доступа: <https://itco.blog/kompanii-platformyi-silyi-czifrovoj-transformaczii.html>
5. Кони́на, Н.Ю. Проблемы менеджмента крупнейших мировых фирм в условиях цифровой трансформации [Электронный ресурс] / Н.Ю. Кони́на // Электронный журнал «Neftegaz.RU». – 2020. – Режим доступа: <https://magazine.neftegaz.ru/articles/avtomatizatsiya/523698-problemy-menedzhmenta-krupneyshikh-mirovykh-firm-v-usloviyakh-tsifrovoy-transformatsii/>
6. Разворот в цифровой профиль [Электронный ресурс] / Специальный проект RG.RU.Digital. – 2020. – Режим доступа: <https://rg.ru/2020/11/18/cifrovyie-platformy-stali-obshcherossiiskim-trendom-v-gosupravlenii.html>
7. Создание цифровых платформ: баланс усилий бизнеса и государства [Электронный ресурс] / Яндекс.Дзен. – 2019. – Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/mcs/sozdanie-cifrovyyh-platform-balans-usilii-biznesa-i-gosudarstva-5dfa14881a86089cbe3555fb>

THE EXPERIENCE OF THE USA AND CHINA IN DIGITALIZATION AND
PLATFORMIZATION OF GLOBAL BUSINESS PROCESSES

Annotation. The importance of digital processes in the modernization of world economic relations is constantly growing. Today, the digital economy affects not only the technology sector and digital firms, but also other sectors of the economy. Platform companies are a key tool of digital transformation. In a relatively short time, they can achieve significant market power, becoming monopolists in various sectors of the economy with partial or complete replacement of traditional market players. Most of the platform companies are based in the USA and China. It is the platforms of the USA and China are world leaders both in individual markets of components of the digital economy and in the global digital market as a whole at this stage of the development of economic business processes.

Keywords: digital economy, digitalization, digital platforms, China, USA.

Engel O.O.

Scientific adviser: Klochkova O.V. Ph.D., associate professor
Donetsk National University
E-mail: en_oks@mail.ru

УДК 336.6

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Яковенко А. Е.

**Научный руководитель: Кравец Е. О., к. э. н., доцент
ГОУ ВПО «ДОННУ»**

Аннотация. Статья посвящена поиску наиболее объективной методологии оценки вероятности возникновения финансовых рисков и банкротства компаний. Анализируются различные линейные математические модели для прогнозирования рисков и будущего состояния финансовых институтов.

Ключевые слова: финансовые риски, модель риска, прогнозирование, банкротство, вероятность риска.

Постановка проблемы. В настоящее время в отечественной рыночной экономике наблюдаются такие факты, как: ухудшение инвестиционного климата, ужесточение кредитно-денежных отношений, рецессия в промышленности, что, несомненно, приведет к рецессии в экономике. Масштабный, затяжной экономический кризис последних лет, многочисленные военные действия, санкции показали, насколько уязвимы не только отечественные коммерческие организации, но и мировые.

Уроки кризиса, задача преодоления его причин и последствий, а также дальнейшее экономическое развитие сделали проблему оценки вероятности рисков и банкротства компаний более чем важной. Таким образом, проблема поиска наиболее объективной методологии оценки вероятности рисков и банкротства финансовых компаний становится очень актуальной. Данная методология позволит, с одной стороны, снизить риск банкротства нестабильных организаций, и, с другой стороны, развивать действительно надежные компании. Эта методика, безусловно, позволит компаниям принимать эффективные управленческие решения. А это, в свою очередь, будет способствовать развитию экономики в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Многие экономисты в своих публикациях изучают тему прогнозирования финансового состояния организаций: М. А. Елисеева, О. А. Крыжановский, И. А. Шалаев, С. Л. Хасанова, К. В. Криничанский, Ф. О. Шогенова [1-5]. В работах этих ученых изучаются математические и экономические модели рисков, критерии и методы оценки вероятности банкротства компаний, анализируются количественные и качественные составляющие, влияющие на финансовую стабильность организаций. Однако изучение опубликованных научных работ привело к выводу, что большая часть методологии оценки вероятности рисков устарела и существует необходимость разработки новых моделей, что и определило выбор предмета данной работы.

Сегодня существует множество различных моделей прогнозирования рисков. **Целью** данной работы является анализ различных линейных математических моделей для прогнозирования рисков и будущего финансового состояния компаний, а также определение их пригодности для анализа на отечественных компаниях.

Изложение полученных результатов. Самый высокий финансовый риск финансовых учреждений характеризуется их банкротством. Поэтому лучше изучать модели, которые прогнозируют банкротство компаний. Проанализируем наиболее распространенные линейные модели прогнозирования неплатежеспособности организаций.

I. Модель Z-балла Эдварда Альтмана. В экономическом плане модель представляет собой функцию, которая зависит от конкретных показателей, характеризующих результаты деятельности компании и ее экономический потенциал.

Рассмотрим формулы для расчета четырех моделей Альтмана, упоминаемых в настоящее время в экономической литературе.

1. Двухфакторная модель Альтмана. Характерной чертой первой модели Альтмана, учитывающей только два фактора, служит ее простота и возможность использования в таких условиях, когда информации и данных об организации недостаточно [1]. Такая ситуация актуальна для отечественной экономики. Однако, эта же черта не позволяет модели дать точный прогноз наступления банкротства, так как в основе модели лежат только коэффициент покрытия и коэффициент финансовой зависимости. Влияние остальных факторов (рентабельности, деловой активности компании) модель попросту игнорирует. Вероятность ошибки при составлении прогноз в этом случае возрастает. Еще одним фактором ошибки служит тот факт, что весовые значения индикаторов и постоянная величина, входящие в эту модель, были найдены эмпирическим путем в ходе изучения и анализа Э. Альтманом статистических данных о

финансовом положении 19 предприятий США. Формула двухфакторной модели Альтмана равна:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 * \text{ТЛ} + 0,579 * (\text{ЗК}/\text{О}), \quad (1)$$

где

ТЛ – коэффициент текущей ликвидности;

ЗК – заемный капитал;

О – обязательства.

Если значение $Z > 0$, то ситуация в анализируемой компании считается критической с высокой вероятностью банкротства.

Недостатками данной модели являются невысокая точность оценки, а также то, что данная модель не учитывает отраслевую и региональную специфику. Двухфакторная модель Альтмана не учитывает влияние показателей, характеризующих эффективность использования ресурсов, деловую и рыночную активность и т.д.

2. Пятифакторная модель Альтмана. Эта модель является наиболее распространенной. Пятифакторная модель была создана Э. Альтманом на основе анализа данных 66 предприятий. Альтман изучил 22 аналитических коэффициента, которые можно было использовать для прогнозирования вероятности банкротства. Точность модели 95%, если прогноз на 1 год, 83% – на 2 года [2]. Среди этих показателей он выбрал пять, имевших наибольшую ценность для построения прогноза, и составил многофакторное уравнение. Формула для расчета этой модели такова:

$$Z = 1,2 * X_1 + 1,4 * X_2 + 3,3 * X_3 + 0,6 * X_4 + 0,999 * X_5, \quad (2)$$

где

X_1 – отношение оборотного капитала к совокупным активам компании;

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к совокупным активам компании;

X_3 – отношение прибыли до вычета процентов и налогов к совокупным активам;

X_4 – отношение рыночной стоимости собственного капитала к бухгалтерской (балансовой) стоимости всех обязательств;

X_5 – отношение объема продаж к общей стоимости активов компании.

Результаты расчета Z-индекса являются основой для вероятностного прогноза конкретной компании. Соотношение значения индекса Альтмана и вероятности банкротства представлено в табл. 1.

Таблица 1

Соотношение между значением индекса Альтмана и вероятностью банкротства

Значение Z-индекса	Вероятность банкротства
$Z < 1,81$	80-100%
$1,81 \leq Z < 2,77$	35-50%
$2,77 \leq Z < 2,99$	15-20%
$2,99 \leq Z$	0%

Недостатком данной модели является то, что она применяется только для акционерных компаний, чьи акции обращаются на рынке ценных бумаг.

3. Модифицированная версия пятифакторной модели Альтмана для компаний, акции которых не котируются на фондовом рынке. Эта модель имеет вид:

$$Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,42 * X_4 + 0,998 * X_5, \quad (3)$$

где

X_1 – отношение (текущие активы - текущие обязательства) к совокупным активам компании;

X_2 – отношение нераспределенной прибыли к совокупным активам компании;

X_3 – отношение прибыли до вычета процентов и налогов к совокупным активам;

X4 – отношение балансовой стоимости собственного капитала к заемному капиталу;

X5 – отношение объема продаж к общей стоимости активов компании.

Нахождение значений Z-индекса в диапазоне $Z < 1,23$ означает очень высокую вероятность банкротства, в диапазоне $1,23 < Z < 2,89$ – ситуация неопределенная, значение $Z > 2,9$ характеризует компанию как стабильную и финансово устойчивую [3].

Минус этой модели в том, что она не отличается высокой точностью для отечественной экономики. Значения факторов существенно отличаются в виду особенностей отечественной экономики, поэтому механическое применение данной модели приводит к значительным отклонениям прогноза от реальности.

4. Семифакторная модель Альтмана, которая позволяет прогнозировать банкротство до 70% на срок до 5 лет. Однако эта модель оказалась непрактичной из-за вычислительной сложности.

II. Модель Уильяма Бивера. Данная модель представляет собой пятифакторную модель, характеризующуюся отсутствием весовых коэффициентов, а также возможностью определения угрозы банкротства через пять лет [5]. Она содержит следующие показатели: рентабельность активов; коэффициент текущей ликвидности; доля чистого оборотного капитала в активах; доля заемных средств в пассивах; коэффициент Бивера (отношение чистой прибыли и амортизации к заемным средствам). Значения указанных финансовых коэффициентов для конкретной фирмы сравниваются с нормальными значениями, характерными для компаний с хорошим уровнем платежеспособности.

Для всех коэффициентов были определены три группы показателей (табл. 2):

Таблица 2:

Группы показателей для пятифакторной модели Бивера

Индекс	Расчет	Значение индекса		
		Прцветающие компании	5 лет до банкротства	1 год до банкротства
Коэффициент Бивера	(Чистая прибыль + амортизация) / Заемные средства	0,4 – 0,45	0,17	-0,15
Рентабельность активов, %	Чистая прибыль * 100% / Активы	6 – 8	4	-22
Доля долга, %	Заемный капитал / активы	менее 37	менее 50	менее 80
Коэффициент покрытия чистых активов оборотного капитала	Оборотный капитал / активы	менее 0,4	менее 0,4	менее 0,4
Коэффициент покрытия	Оборотный капитал / Краткосрочные обязательства	менее 3,2	менее 2	менее 1

Недостатки данной модели в отсутствии единого итогового показателя и в привязке к бухгалтерской отчетности, которая не всегда отражает реальные данные, а также определенные значения на дату составления отчетности не всегда подходят для анализа.

III. Модель Таффлера. Эта модель представляет собой четырехфакторную модель, которая дает высокую точность прогноза вероятности банкротства. Она основана на модели Э. Альтмана. Однако несмотря на то, что за рубежом данная модель получила свое распространение благодаря высокой точности результатов, всецело доверять лишь данной модели при оценке вероятности банкротства отечественных компаний не следует. Это связано с тем, что модель имеет ограниченную область – она наиболее

эффективна лишь для компаний, чьи акции котируются на фондовом рынке [4]. Также точность ее расчетов зависит полностью от исходных данных. Формула расчета:

$$Z = 0,53X_1 + 0,13X_2 + 0,18X_3 + 0,16X_4, \quad (4)$$

где

X_1 – отношение прибыли до налогообложения к сумме текущих обязательств (показывает степень выполнения обязательств компании за счет внутренних источников финансирования);

X_2 – отношение оборотных активов к совокупным активам (характеризует состояние оборотного капитала);

X_3 – отношение текущих обязательств к совокупным активам (индекс финансовых рисков);

X_4 – отношение выручки к совокупным активам (определяет способность компании погашать обязательства).

Значение Z -индекса более 0,3 указывает на низкую вероятность банкротства, если Z меньше 0,2, то вероятность банкротства высока.

Анализируя отрицательные стороны данной модели, следует отметить, что, применяя для оценки данную модель, большинство исследуемых компаний в результате признаются финансово устойчивыми. На практике же получаемые прогнозы неадекватны, так как достичь критического значения Z -индекса практически невозможно.

Чтобы подвести итог анализа моделей оценки финансовых рисков, необходимым представляется выделить их ключевые аспекты (табл. 3).

Таблица 3

Достоинства и недостатки моделей оценки финансовых рисков

Модель предсказания банкротства	Достоинства	Недостатки
Двухфакторная модель Альтмана	Простота расчета, ясность результата	Низкая точность результата, нет учета региональной и отраслевой специфики
Пятифакторная модель Альтмана	Высокая точность прогноза	Применима только для акционерных компаний
Модифицированная пятифакторная модель Альтмана	Адаптирована для всех типов предприятий	Не подходит для отечественной экономики
Семифакторная модель Альтмана	Высокая точность прогноза	Сложность расчета
Модель Бивера	Простота применения, подходит для всех типов предприятия, возможность учитывать рентабельность активов, возможность определения срока наступления банкротства	Нет единого итогового показателя, привязка к бухгалтерской отчетности
Модель Таффлера	Высокая точность прогноза	Ограничение области применения, сложность интерпретации результата, зависимость точности результата от исходных данных

Разные модели дают неодинаковые результаты. Основные различия заключаются в формулах расчета, количестве учитываемых факторов и в том, какие данные сопоставляются, а угроза банкротства может наступить по нескольким причинам.

Причинами несостоятельности предприятия являются: убыточность деятельности или низкая рентабельность, нерациональная политика управления ресурсами, финансирование деятельности преимущественно за счет заемных средств,

нерациональная инвестиционная политика, недооценка влияния производственных и финансовых рисков, организационные факторы и прочее. При расчетах угрозы банкротства по нескольким моделям следует обратить внимание на результат, который указывает на наибольшую вероятность банкротства, выявить причины и разработать планы финансового оздоровления предприятия.

Выводы. Основываясь на анализе, можно выявить общие ограничения описанных моделей:

- не учитывают особенности отечественной экономики;
- сложная и неоднозначная интерпретация конечного значения;
- отсутствие интерпретации динамических изменений вероятности банкротства;
- не учитывают отраслевую специфику компаний.

Исходя из наличия вышеуказанных ограничений, можно сделать вывод о необходимости разработки новых моделей оценки вероятности банкротства на основе текущих данных, которые были бы просты в интерпретации и имели бы меньше ограничений.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Елисеева М.А. Совершенствование оценивания риска / М. А. Елисеева, К. Н. Маловик // Качество и жизнь – 2016. – №1. – С.74-76.
2. Крыжаноский О.А. Методические подходы и способы оценки финансовых рисков на предприятии / О. А. Крыжаноский, Л. К. Попова // Вопросы экономики и управления. – 2016. - №5. – С. 162 – 165.
3. Шалаев И.А. Современные методические подходы в управлении рисками промышленных предприятий / И. А. Шалаев, И. А. Соболева, Н. М. Николаенко // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2016. – №7 (17). – С. 346–351.
4. Хасанова С.Л. Разработка библиотеки фракталов / С. Л. Хасанова, В. Е. Листунов // Материалы Международной (заочной) научно-практической конференции. РИО. Нефтекамск, 2015. С. 109-110.
5. Криничанский К.В. Финансовые рынки и институты: монография / К. В. Криничанский, Н. Е. Анненская // Москва: РУСАЙНС. - 2020. – С. 360.
6. Шогенова Ф.О. Современное состояние и пути развития контактного надзора Банка России за деятельностью кредитных организаций / Ф. О. Шогенова // Инновации и инвестиции. 2017. №2. С. 176-178.

FINANCIAL RISK ASSESSMENT MODELS

Annotation. The article is devoted to the search for the most objective methodology for assessing the likelihood of financial risks and bankruptcy of companies. Various linear mathematical models are analyzed to predict risks and the future state of financial institutions.

Keywords: financial risks, risk model, forecasting, bankruptcy, probability of risk.

Yakovenko A. E.

Scientific adviser: Kravets E. O., Ph. D., Associate Professor

E-mail: Ya220199@mail.ru

УДК 388

SWOT И PEST-АНАЛИЗ КАК СРЕДСТВО ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОМПАНИИ НА ПРИМЕРЕ VODAFONE GROUP PLC

Бондарь Е.В.

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

Аннотация. Существует необходимость динамичного исследования процесса работы компании, а также анализа факторов, влияющих на ее деятельность как изнутри, так и из внешней среды. В статье рассматриваются два основных анализа, которые исследуют среду VODAFONE GROUP PLC: SWOT-анализ и PEST-анализ.

Ключевые слова: SWOT-анализ, PEST- анализ, VODAFONE GROUP PLC.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что SWOT и PEST- анализы являются неотъемлемой частью эффективной работы компании. Формирование долгосрочной стратегии компании, своевременное устранение проблем, во многом определяется грамотным выявлением внутренних и внешних рисков, возникающих в ходе функционирования организации.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению проблем и особенностей, связанных с внутренней и внешней средой компании, посвящены научные труды: Альберта Хэмфри, Н. Голивцовой, Р.Стюарта,

Цель – анализ SWOT и PEST VODAFONE GROUP PLC для своевременного устранения нежелательных последствий в деятельности компании.

Результаты исследования. Результаты SWOT- и PEST-анализов VODAFONE GROUP PLC учитываются в различных программах развития компании при определении возможных способов и методов устранения возможных угроз для компании.

Экономическая эффективность компании имеет свои специфические показатели, поэтому ее следует анализировать на разных уровнях экономического развития и на разных стадиях производства. Оценку эффективности следует сравнивать с производственными целями, намеченными на будущее, но, тем не менее, она является следствием результатов производственной деятельности в прошлом. Из всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что совокупность результатов производственной деятельности за определенный промежуток времени и есть эффективность производства.

Важно не только зафиксировать экономическую эффективность производства и рассчитать ее показатели, но и знать факторы, влияющие на нее.

Все факторы, влияющие на эффективность деятельности компании, можно разделить на 2 группы: связанные с внешней средой и внутренней средой.

Фактором внешней среды является влияние деловой активности и структурных изменений, ресурсов, государственной политики. Внутренние факторы связаны с процессом деятельности компании. К ним относятся группы факторов, связанных с исходными ресурсами, производственным процессом и выпуском продукции. Наиболее полно факторы раскрывают PEST и SWOT-анализ [3].

PEST- анализ относится к политическим, экономическим, социальным и технологическим факторам, влияющим на деловую среду. SWOT-анализ относится к сильным и слабым сторонам, Возможностям и Угрозам. Эти факторы являются

основными детерминантами стратегического планирования. Без SWOT-анализа и анализа PEST, компании могут не достичь желаемых целей [2].

В данной статье будет произведен анализ компании Vodafone Group PLC. Vodafone – это компания в области коммуникационных технологий, которая подключает к цифровой экосистеме более 650 миллионов человек и организаций всех размеров. Компания стремится улучшить будущее с помощью технологий и возможностей подключения, тем самым улучшая миллионы жизней. Инструмент SWOT-анализа используется для оценки внутренних и внешних факторов и их влияния на микро-и макросреду группы Vodafone. Именно SWOT-анализ является основной моделью оценки и структурой, используемой для оценки конкурентной позиции компании [1].

Предпосылкой для данного анализа послужил факт о том, что доход исследуемой компании в 2021 году снизился, по сравнению с предшествующими периодами (см. рис.1).

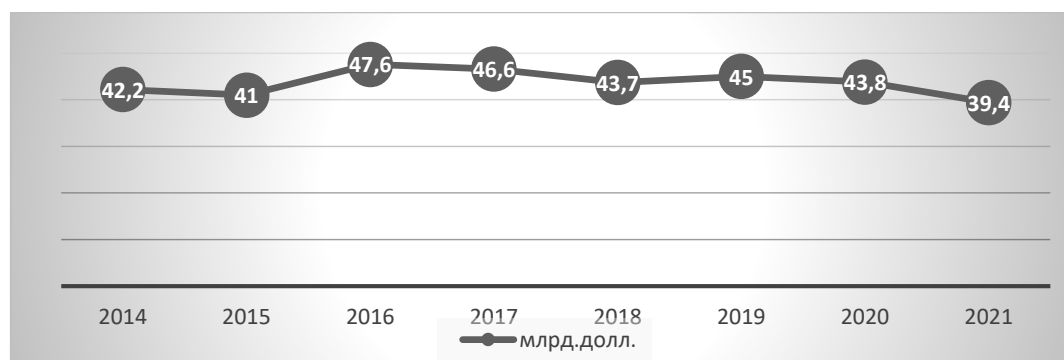


Рис. 1. Доход Vodafone Group PLC [4].

Анализируя информацию, представленную на рисунке 1, можно сделать следующий вывод: доход Vodafone с годами снижается со стабильными колебаниями и в 2021 году он составил 39,4 млрд. долл. Ожидается, что в 2022 году доходы сократятся примерно до 39,3. Данная отрицательная тенденция может быть связана с проблемами, вызванными негативным воздействием внешней и внутренней среды исследуемой компании.

Необходимо выполнить SWOT-анализ для уточнения негативного воздействия на финансовые показатели Vodafone Group PLC (см.табл.1).

Таблица 1

SWOT-анализ Vodafone Group PLC [3]

<i>Сильные стороны</i>	<i>Слабые стороны</i>
Широкий охват рынка	Сокращение абонентской базы
Инновационные рекламные стратегии	
Успех M-Pesa	Слабые показатели на европейских рынках
Улучшение некоторых финансовых показателей	
<i>Возможности</i>	<i>Угрозы</i>
Предлагаемое слияние с Idea Cellular на индийских рынках.	Влияние Brexit и последующей девальвации британского фунта
Растущие инвестиции для увеличения доходов 5G для обеспечения бесперебойной связи и роста рынка	Интенсивная конкуренция на разных рынках
Огромный потенциал в Африке	

Анализируя данные, представленные в таблице 1, можно сделать следующие выводы: Vodafone Group PLC имеет достаточно много сильных сторон, в том числе и занимаемая доля рынка (см.табл.2).

Таблица 2

Доля рынка Vodafone Group PLC в 2020г. [4]

Страна	Доля рынка
Южная Африка	52,1%
Индия	25,6%
Великобритания	39,7%
Италия	37,4%
Германия	38,2%

Таким образом, данная компания занимает большую долю рынка телекоммуникационных технологий, что является значительным конкурентным преимуществом.

Однако, существуют также слабые стороны и угрозы, которые негативно отражаются на финансовом благополучии исследуемой компании. Девальвация британского фунта негативно отразилась на продуктивности работы Vodafone Group PLC, которая занимает значительную долю рынка в данной стране. Компания также поддалась сильной конкуренции со стороны China Mobile и Verizon, в итоге, Vodafone потеряла около 11% пользователей.

Далее, целесообразно провести PEST-анализ для изучения влияния внешних факторов (см.табл.3). Фактически, это более подробное уточнение потенциальных возможностей и имеющихся угроз в SWOT-анализе.

Таблица 3

PEST-анализ Vodafone Group PLC [3]

<i>Политический фактор</i>	<i>Экономический фактор</i>
Обвинение в картелизации	Высокая стоимость спектра на фоне разговоров о 5G
	Эффект Brexit
<i>Социальный фактор</i>	<i>Технологический фактор</i>
Технологическая культура малого и среднего бизнеса для содействия местному росту, а также улучшения цифровой экономики	Последствия Brexit
	Введение 5G

Анализируя данные, представленные в таблице 3, можно сделать следующие выводы: политический фактор играет немаловажную роль в благополучии Vodafone. Однако, здесь имеет место обвинение в картелизации. Ранее в 2017 году Комиссия по конкуренции Индии (CCI) распорядилась провести расследование в отношении телекоммуникационных гигантов, таких как Idea Cellular Ltd, Vodafone Group India Ltd и Bharti Airtel Ltd, после того, как Reliance Jio Infocomm Ltd пожаловалась на картелизацию и злоупотребление доминирующим положением. ТРАЙ заявил, что Airtel, Группа Vodafone и Idea совместно с Ассоциацией операторов сотовой связи Индии (COAI) отказали в точках подключения к Reliance Jio. В нем также утверждалось, что три действующих телефонных оператора пытались задуть конкуренцию на рынке. Однако CCI затем отклонила все подобные претензии.

По мере того, как телекоммуникационные гиганты готовятся привести свой бизнес в соответствие с правительственным видением внедрения 5G в стране к 202 году, высокие налоги и затраты на спектр, с которыми сталкивается отрасль, продолжают создавать для них проблемы. Начиная с внедрения и распространения комплексных планов неограниченного использования и заканчивая отсутствием эффективного вмешательства регулирующих органов, отрасль испытывает серьезный финансовый стресс. Налогообложение находится в диапазоне 29-32 процентов [4].

Как можно заметить из таблицы 3, существует заметное количество негативных факторов со стороны внешней среды, т. е. макросреды, но существуют методы их минимизации.

Формирование правильной стратегии, грамотно организованное управление рисками, государственная поддержка и большой опыт менеджеров в меняющихся условиях помогают справиться с вышеупомянутыми рисками.

В качестве мероприятия по повышению экономической эффективности деятельности компании целесообразно разрабатывать и внедрять новые технологии и услуги для потребителей. Диверсификация производства в среднесрочной перспективе позволит улучшить технико-экономические показатели, повысить конкурентоспособность и экономическую эффективность деятельности в целом.

Выводы.

Следовательно, благодаря SWOT- и PEST-анализам компании были выявлены слабые стороны Vodafone Group PLC и, как следствие, необходимо внедрить определенные меры, которые могут помочь компании справиться с негативными последствиями.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. SWOT vs. PEST, and How to Decide Which One to Use [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pestleanalysis.com/swot-vs-pest-analysis/> (дата обращения: 10.02.22)
2. Vodafone Group Plc Key Stats and Ratios – OTC:VODPF – TradingView [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tradingview.com/symbols/OTC-VODPF/financials-statistics-and-ratios/> (дата обращения: 15.02.22)
3. Vodafone PESTLE Analysis 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://pestleanalysis.com/vodafone-pestle-analysis/#Vodafone_PESTLE_Analysis_Final_Thoughts (дата обращения: 15.02.22)
4. What is Vodafone Revenues from 2010 to 2022 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.macroaxis.com/financial-statements/VOD/Revenues> (дата обращения: 13.02.22)

SWOT AND PEST ANALYSIS AS A MEANS OF DETERMINING WAYS TO IMPROVE THE ECONOMIC EFFICIENCY OF THE COMPANY ON THE EXAMPLE OF VODAFONE GROUP PLC

Annotation. There is a need for a dynamic study of the company's work process, as well as an analysis of factors affecting its activities both from within and from the external environment. The article discusses two main analyses that explore the VODAFONE GROUP PLC environment: SWOT analysis and PEST analysis.

Keywords: SWOT analysis, PEST analysis, VODAFONE GROUP PLC

Bondar E.V.

Scientific adviser: Kostina T.V., Candidate of Economic Sciences
Donetsk National University
E-mail: ekaterinabondar900@gmail.com

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

**Вестник студенческого научного общества
ГОУ ВПО «ДОННУ»
2022. – Вып. 14**

**Том 3
Экономика**

Оригинал-макет подготовлен *А.А. Торба*

Подписано в печать 31.03.2022 г.
Формат 60×84/8. Бумага офисная.
Печать – цифровая. Усл.-печ. л. 25,07

Издательство ГОУ ВПО «ДОННУ»
283001, г. Донецк, ул. Университетская, 24.
Свидетельство о внесении субъекта
издательской деятельности в Государственный реестр
серия ДК № 1854 от 24.06.2004 г.