

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ»



МАТЕРИАЛЫ

28-й Всероссийской студенческой конференции

«ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ – 2020»

Выпуск 2

Москва – 2020

УДК 005(06)
6Н1
П781

Редакционная коллегия

д-р экон. наук, проф.	К. В. Екимова
	В. В. Лизяева
	Н. С. Седова
канд. полит. наук, доц.	Д. Ю. Знаменский
канд. экон. наук	Е. А. Долгих
канд. юрид. наук, доц.	Д. В. Долгополов
канд. экон. наук, доц.	В. В. Дегтярева
канд. психол. наук, доц.	С. А. Гришаева
канд. экон. наук	М. Н. Белоусова

П781 Проблемы управления – 2020 : материалы 28-й Всероссийской студенческой конференции. Вып. 2 / Министерство науки и высшего образования, Государственный университет управления. – Москва : ГУУ, 2020. – 551, [1] с. – Текст : непосредственный.

ISBN 978-5-215-03366-1

В сборнике рассмотрены вопросы управления персоналом, социальных и бизнес-коммуникаций, уделено внимание организационно-управленческим, социальным и правовым аспектам деятельности органов публичной власти. Также подняты вопросы технологии маркетинга, бренд-менеджмента и рекламы.

УДК 005(06)
6Н1

ISBN 978-5-215-03366-1

© ФГБОУ ВО «Государственный университет управления», 2020

СЕКЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЯМИ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

А-Д. В. Акугинова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

С.Б. Чернов

(ГУУ, г. Москва)

ОПОРТУНИСТИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ПОСТАВЩИКОВ КАК ВЫЗОВ ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация. В статье рассматриваются различные проявления оппортунистического поведения со стороны поставщиков. Предложены рекомендации по обнаружению и предотвращению оппортунизма для повышения эффективности работы организаций.

Ключевые слова: оппортунизм, потери, продукция, теневая экономика.

Одной из проблем управления организацией является оппортунистическое поведение поставщиков. Под оппортунизмом понимается такое поведение, которое направлено на обман контрагентов с целью увеличения собственной выгоды [1]. Хотя поиск личной выгоды – вполне естественное поведение, но оппортунизм подразумевает под собой игнорирование дальнейших негативных последствий своего поведения.

К сожалению, проявление оппортунизма со стороны поставщиков остается без особого внимания, хотя сбой поставок – это основной риск предприятия, за которым следуют как репутационные, так и финансовые потери [2]. Следует отметить особую опасность оппортунизма в сфере интеграционных процессов Республики Беларусь и Российской Федерации, так как действия оппортунистического характера отдельных юридических и физических лиц рушат дружеские отношения между народами [3].

Существует несколько видов мошенничества со стороны поставщиков, однако самый коварный среди них – замена сырья и материалов их более дешевыми аналогами. Мошенничество, которое затрагивает качество производимой продукции, носит в себе угрозу, т.к. кроме материального ущерба наносит еще удар по деловой репутации компании.

Так, допустим, организация делает заказ на определенные материалы, технологии, сырье. Получив и оплатив заказ, работники вдруг обнаруживают, что сырье заменено дешевым аналогом. В итоге, материальные затраты не оправданы, потребители разочарованы в качестве продукции, из чего следует плохая репутация организации. Поставщики же, в свою очередь, получают хорошую прибыль, одновременно избавившись от низкокачественного продукта.

Стоит отметить, что этот вид мошенничества продуман и подготовлен не только самими поставщиками. Нередко и сами сотрудники организации бывают в сговоре с ними [4].

Для осуществления подмены достаточно договоренности между сотрудниками, складом и поставщиком. Схема следующая: поставщик поставяет

продукцию худшего в сравнении с документами качества, при этом работники склада и сотрудники осуществляют прием по качеству без каких-либо претензий, затем оформляются необходимые документы. Как результат, дополнительный доход поставщика делится между участвующими в сговоре лицами [5].

В качестве дополнительного примера можно рассмотреть махинации с ценными объектами, запасными частями, оборудованием. Схема следующая: закупка (реальная) – списание (часть – реально, часть – фиктивно) – закупка (ненастоящая). В сговоре участвуют поставщик, лицо, осуществляющее прием и хранение деталей, и лицо, ответственное за их установку, использование и списание.

По схеме повторной закупки и списания обычно успешно проходят запасные части, узлы для транспорта и оборудования, арматура и оснастка, т.к. тщательный контроль над каждой деталью не ведется. Например, оборудование списывается как металлолом, вывозится в другую страну и модернизируется, а затем ввозится как новое. При этом участие «другой страны» необязательно должно быть подлинным.

Однако это встречается не только в крупных организациях. Подмена сырья очень популярна в пищевой промышленности и легко реализуется на малых и средних предприятиях со слабой системой контроля производства и качества производимой продукции.

Выявление такого типа мошенничества весьма проблематично – продукция выпускается в том же объеме. Только с помощью экспертизы качества с соответствующими документами, подтверждающими выполнение технических регламентов, можно доказать подмену продукции ее дешевым аналогом [5].

Пусть выявление оппортунистических действий поставщиков – это сложный процесс, но не невозможный. Кроме различных схем мошенничества существуют также и способы, помогающие своевременно их обнаружить и даже предотвратить:

1. Поиск и проверка информации о поставщике.

Отчасти оппортунизму со стороны поставщика способствует асимметричность информации. Организация обычно руководствуется выгодными условиями, не имея достаточных сведений о поставщике. В то же время у этого поставщика может быть плохая репутация.

Однако даже если информации собрана и проверена, это еще не факт что она достоверна, т.к. она может быть ложной. К тому же, наличие негативной информации равносильно отсутствию каких-либо данных. Ввиду этого необходимо искать информацию более внимательно.

2. Изучение сайта компании-поставщика.

Полную контактную информацию желательно, конечно же, получить при общении с потенциальным партнером. Однако перед непосредственной встречей информацию можно найти на официальном сайте компании-поставщика. Необходимо узнать и перепроверить следующее:

- юридическое название компании;
- адрес офиса и номера контактных телефонов;
- идентификационный номер налогоплательщика (ИНН);
- информацию о товарах (услугах);
- технические характеристики продукции;
- условия поставки.

3. Получение образцов товара.

В случае успешной проверки информации о поставщике для большей достоверности не будет лишним попросить будущего партнера выслать вам

образцы реализуемых товаров (если товар не является дорогим или крупногабаритным).

Получив образец, вполне возможно сделать свой собственный вывод о качестве продукции, упаковке и своевременности доставки.

4. Заключение договора с поставщиком.

Если качество продукции соответствует требованиям организации, а переговоры склоняются в положительную сторону, то необходимо заключить юридический договор с поставщиком. Отношения сторон в данном случае регулируются Гражданским кодексом РФ (часть 2 глава 30). Такой документ предусматривает длительное сотрудничество и должен оговаривать все возможные сложности, включая санкции за нарушение пунктов договора. Грамотность в составлении договора является страховкой от любых неприятностей и гарантией на успех.

Во избежание риска и сложных ситуаций лучше сразу обратить особое внимание на:

- сроки и условия поставки;
- формирование заказов;
- тару и упаковку;
- финансовую ответственность;
- условия возврата [7].

Таким образом, можно сделать вывод, что организации нужно использовать разные способы против оппортунистического поведения поставщиков. Кроме того, нежелательно ограничиваться только одним поставщиком, предоставляя последнему предпосылку для оппортунизма и монополизма. Ведь выбор надежного поставщика – это половина успеха любой организации.

Литература

1. Чернов С.Б. Эффект нарушителя в теневой экономике / Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения [Текст]: материалы четвертой Международной научной конференции / Государственный университет управления ; [Под ред. Г.Б. Клейнера]. – М.: ГУУ, 2015. – С. 106-111.

2. Антоненко Е.В. Управление транзакционными издержками оппортунизма на промышленном предприятии при покупке и реализации товаров / Экономика и финансы. Южно-Уральский государственный университет. – Челябинск, 2016. – С. 12-17.

3. Чернов С.Б. Теневизация экономики и ее последствия для интеграционных процессов Республики Беларусь и Российской Федерации / Беларусь в меняющемся мире: история и современность [Текст] : материалы междунар. науч.-практ. конф., Минск, 22 февр. 2019 г. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: М. Э. Чесновский (пред.) [и др.]. – Минск: БГУ, 2019.

4. Чернов С.Б. Механизм деловой коррупции и проблемы противодействия / Государственное регулирование экономики: политико-экономические аспекты [Текст]: сборник научных трудов 5-й Международной научно-практической конференции ; Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2018. – С. 51-55.

5. Мошенничество на производстве / [Электронный ресурс]. URL: <https://expbiz.ru/biznes-stati/upravlenie-biznesom/moshennichestvo-na-proizvodstve.html> (дата обращения: 17.04.2020).

6. Выявление хищений, воровства, злоупотреблений и мошенничества в компаниях, на предприятиях, в организациях / [Электронный ресурс].

URL:<https://ps-consultant.ru/uslugi-i-tseny/ekonomicheskaya-bezopasnost/hischeniya/> (дата обращения: 17.04.2020).

7. Как проверить поставщика на предмет мошенничества / [Электронный ресурс]. URL:<https://www.postavshiki.ru/novosti-kompanij/13-obshchie-novosti-kompanij/9697-kak-proverit-postavshchika-na-predmet-moshenniches> (дата обращения: 17.04.2020).

А.С. Алешко
аспирант
(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ВЫЗОВЫ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ РЕГИОНОВ КРАЙНЕГО СЕВЕРА РОССИИ

***Аннотация.** В статье рассматриваются проблемы организации транспортного обслуживания регионов Крайнего Севера России, проводится анализ текущего состояния транспортной отрасли касательно уровня грузооборота российских портов, предпринимается попытка поиска возможных решений проблем организации транспортного обслуживания регионов Крайнего Севера России, формулируются выводы о современной ситуации по вопросу транспортного обслуживания Крайнего Севера.*

***Ключевые слова:** крайний север, грузооборот портов России.*

Современная геополитическая ситуация и обстановка на мировом рынке сырья может стать испытанием для любой отрасли в большей или меньшей степени. В таких условиях крайне важно иметь устойчивую систему, которая готова принять любой вызов современности и перенести сложный период с минимальными потерями. К группе риска можно отнести отрасль транспорта и логистики, в особенности морские грузоперевозки и транспортное обслуживание регионов Крайнего Севера. Именно поэтому эффективная организация транспортного обслуживания регионов Крайнего Севера требует особого отношения.

Для полного понимания вопроса организации транспортного обслуживания регионов Крайнего Севера России, прежде всего следует оценить один из показателей эффективности работы транспортной отрасли, а именно грузооборот морских портов России за январь-декабрь 2018 и январь-декабрь 2019 года. Данный показатель позволит оценить динамику развития отрасли и в зависимости от её положительного или отрицательного характера можно разработать комплекс мер для сглаживания возможного негативного эффекта.

Итак, грузооборот морских портов России по данным Ассоциации Морских Торговых Портов России в период с января по декабрь 2018 года увеличился на 3,8% (в сравнении с 2017 годом за тот же период, в котором грузооборот составил 786 млн т) и составил 816 млн т [1]. Если рассматривать отдельно Арктический бассейн, то его доля составила 92 млн т (в 2017 году 74 млн т из них Мурманск – 51 млн т, Варандей – 8 млн т) За 2019 год в период с января по декабрь 840 млн т и увеличился на 2,9% из них на Арктический бассейн пришлось 104 млн т [2]. Как нетрудно догадаться, несмотря на всё увеличивающиеся объёмы грузоперевозок, можно отметить небольшое снижение темпов роста в сравнении 2018 и 2019 года. Обусловлено это прежде всего мировым падением цен на нефть. К этому можно добавить ситуацию с переговорами стран ОПЕК в марте

2020 года. В текущих условиях достаточно сложно прогнозировать дальнейшую динамику грузооборота до конца 2020 года, но можно уверенно сказать, что негативные последствия обеспечены. Способность грамотно встретить эти негативные последствия для отрасли не должна вызывать сомнений.

Чтобы сгладить любые возможные негативные последствия кризиса, нужен комплекс антикризисных мер, ряд которых должен иметь превентивный характер. На примере Минвостокразвития и их проекта допуска частных инвесторов на шельф, можно изучить один из вариантов преодоления кризиса и его эффект без учета кризисной ситуации [3]. Здесь имеется ввиду работа на Арктическом и Дальневосточном континентальных шельфах. Предполагается создание госкорпорации, которая будет курировать любые проекты по разработке месторождений, а также осуществлять мероприятия по выдаче или отзыву лицензий и при этом получит долю в 25%. Такой проект позволит защитить, как и государство от недобросовестных компаний, так и самих инвесторов, с учётом новых обязательств. Стоит отметить, что разработка подобных проектов требует внимательной организации и сопоставления на соответствие действующему законодательству, а также соблюдения интересов как самого государства, так и предполагаемых будущих инвесторов в мельчайших деталях. Одним из преимуществ такого сценария с допуском частных инвесторов на шельф может стать увеличение грузооборота морских портов России как в общем объёме, так и в динамике на перспективу. Есть и другие проекты, которые обусловлены соблюдением положений Транспортной Стратегии РФ на период до 2030 года. Нельзя не упомянуть и проект Транспортной Стратегии РФ на период до 2035 года, который направлен на актуализацию действующих положений уже намеченного плана по развитию транспортной инфраструктуры, но с учетом современных тенденций, которые по разным причинам не были учтены ранее, либо были учтены, но в меньшей степени.

Возникающие проблемы и вызовы в транспортной отрасли можно условно поделить на две группы. Первая группа – это проблемы текущего характера. Например, совершенствование транспортной инфраструктуры регионов Крайнего Севера. Уже неоднократно отмечалось во многих научных трудах по данной тематике, что слабо развитая инфраструктура является серьёзной помехой на пути устойчивого развития всей транспортной системы северных регионов. К группе проблем текущего характера она относится потому, что работа над её решением уже ведётся и ведётся давно. Вопрос лишь в том, какие меры и в какой степени эффективны. Вторая группа проблем – это проблемы перспективного характера. Их сложно прогнозировать, а последствия их влияния на отрасль спрогнозировать ещё сложнее, но тем не менее к ним можно подготовиться, если грамотно распределять ресурсы при решении проблем текущего характера. Примером такой проблемы может служить, неслучайно упомянутый ранее, вопрос о грузообороте морских портов России и его динамике. Совершенно очевидно, что невозможно точно спрогнозировать и быть на сто процентов уверенными в ситуации на мировом рынке сырья на ближайший год, например. Однако проекты Минвостокразвития по допуску частных инвесторов на шельф, например, могут дать толчок другим проектам по развитию транспортной инфраструктуры регионов Крайнего Севера России, что в свою очередь и обеспечит устойчивость всей системы перед второй группой проблем, проблем, которые возникают в перспективе.

В результате, можно точно сказать, что, с учётом увеличивающегося грузооборота морских грузоперевозок за 2018 и 2019 год, перспективы сохранения данного показателя крайне туманны и требуют детального разбора.

Для противодействия возникающим в процессе организации транспортного обслуживания регионов Крайнего Севера вызовам и проблемам необходимо иметь запас прочности, который не должен иссякнуть в результате этого столкновения. Чтобы обеспечить такой запас прочности, необходимо иметь ряд проектов по развитию транспортной инфраструктуры и тем самым обеспечить эффективную организацию транспортного обслуживания регионов Крайнего Севера. Всё это возможно при должном обеспечении нормативной базой и при наличии грамотного планирования, как в случае с Транспортной Стратегией РФ на период до 2030 г. В противном случае проект не будет иметь положительной отдачи ни в текущем периоде, ни в перспективе, так как одним из негативных вариантов может стать усложнение процесса организации транспортного обслуживания.

Литература

1. Грузооборот морских портов России за январь-декабрь 2018 г. // Ассоциация Морских Торговых Портов URL: <http://www.morport.com/rus/news/gruzooborot-morskih-portov-rossii-za-yanvar-dekabr-2018-g> (дата обращения: 12.04.2020).
2. Грузооборот морских портов России за январь-декабрь 2019 г. // Ассоциация Морских Торговых Портов URL: <http://www.morport.com/rus/news/gruzooborot-morskih-portov-rossii-za-yanvar-dekabr-2019-g> (дата обращения: 12.04.2020).
3. Чиновники разработали условия допуска частных компаний на шельф // РБК URL: <https://www.rbc.ru/business/26/11/2019/5dd795909a7947f0dddc4a88?from=newsfeed> (дата обращения: 13.04.2020).

А.Ю. Артамонов
магистрант
(НИУ ВШЭ, г. Москва)
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
Е.Н. Дуненкова
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ СМЕШАННОГО ОБУЧЕНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация. *Совершенствование учебного процесса является актуальной задачей высшего образования России, что связано с внедрением эффективных методов подготовки специалистов, которые должны не только иметь теоретические знания и уметь работать с информацией, но и обладать практическими навыками решения задач в профессиональной сфере, чтобы быть конкурентоспособными на рынке труда. Добиться этого результата позволяет смешанное обучение.*

Ключевые слова: *инновационное предпринимательство, информационно-коммуникативные технологии, дистанционное обучение, смешанное обучение.*

Вхождение РФ в мировую систему экономики требует подготовки специалистов нового поколения, способных критически мыслить, решать сложные задачи, управлять людьми, быть гибкими, быстро принимать решения, знать различные языки, уметь вести переговоры, владеть экономическими методами эффективного влияния на развитие экономики. Реализация вышеизложенного возможна при оптимизации учебного процесса на основе сочетания современных информационно-коммуникативных технологий и традиционного обучения, что кратчайшим путем привело бы к эффективному и качественному решению поставленных задач.

Электронное, дистанционное, мобильное обучение постепенно становится традиционным для образовательной сферы, однако каждая из этих форм имеет свои ограничения, что обусловило попытки совместить разные методы передачи знаний [1] и привели к появлению новой формы обучения – смешанного обучения.

Термин «смешанное обучение» в его современном понимании был впервые раскрыт в 2006 году и означал «сочетание обучения лицом к лицу с обучением, опосредованным компьютером» [2].

Указанное определение в последующие годы корректировалось и уточнялось. В результате под смешанным обучением принято понимать такую организацию учебного процесса, которая сочетает цифровые средства и интернет с традиционными формами работы, которые требуют физического присутствия учителя и обучающихся [3].

Существует ряд исследований, доказывающих более высокую эффективность смешанного обучения по сравнению с традиционным и дистанционным обучением [4, 5, 6]. Среди достоинств и преимуществ данного обучения можно выделить: обеспечение самостоятельности студента в выборе наиболее удобного для него формата получения знаний и умений; сокращение затрат на обучение; активное социальное взаимодействие обучаемых и между собой, и с преподавателем; постоянная доступность обучения и преподавателя; независимость от времени и места; широкие возможности применения разнообразных дидактических подходов; повышение качества обучения; развитие самостоятельности и самоорганизации обучающегося; большие возможности сочетания индивидуального подхода и групповой учебной деятельности; гибкость образовательной траектории и многое другое.

Однако несмотря на выделенные достоинства, интеграция смешанного обучения в образовательный процесс в российских учебных заведениях осуществляется невысокими темпами, что обусловлено характерными для него недостатками, а именно:

- применение имеющихся учебных материалов для традиционного обучения невозможно в смешанном обучении, требуются существенные доработки для их использования в смешанном обучении;
- обучение, основанное на применении средств информационных технологий, не всегда способствует выработке у студентов такого уровня умений и навыков, которое было бы реализовано при традиционном подходе;
- зачастую преподаватели, разрабатывающие обучающие онлайн-материалы, не обладают необходимыми знаниями и умениями;
- для реализации смешанного обучения обязательно наличие современного и качественного оборудования, необходимого для реализации рационального образовательного процесса;

- имеющиеся в наличии курсы не всегда соответствуют имеющимся стандартам на интерфейс, графику и тому подобное, что обуславливает возможность их применения лишь в определенном учебном заведении, либо конкретным преподавателем;
- политика большинства вузов в России не нацелена на мотивацию и стимулирование преподавателей к разработке материалов для организации учебного процесса с применением информационных технологий;
- высокая зависимость от трудноконтролируемых факторов, среди которых вероятность поломки, сбоя системы и прочее;
- не разработано соотношение между материалами, подходящими для традиционной формы передачи знаний и используемыми посредством информационных технологий в рамках отдельной дисциплины или специальности.

Несмотря на это, использование смешанного обучения должно привести к качественному изменению содержания обучения. Достаточно перспективной данная форма организации учебного процесса в российских вузах автору видится в свете последних событий, когда учебные заведения всех ступеней обучения столкнулись с необходимостью перестройки образовательного процесса из-за пандемии COVID-19. В результате практически все учебные заведения России внезапно перешли на принудительное дистанционное обучение. В настоящий период для обучения применяются различные чаты, форумы, электронная почта, «Скайп», онлайн-проекты (индивидуальные и групповые), виртуальные учебные аудитории, информационные платформы ZOOM, Moodle, Учи.ру и пр., цифровые системы «Московская электронная школа» и пр.

Указанные разработки, обеспечивающие организацию электронной составляющей смешанного обучения, еще более открывают реальные новые возможности для изложения учебного материала в понятной и интересной форме. Использование электронных ресурсов в обучении, основанное на принципах гибкости и вариативности, даст возможность студенту определять индивидуальную траекторию обучения.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что имеющиеся технологии позволяют реализовать смешанное обучение как основной подход организации высшего образования. Более того, данная форма обучения является наиболее приемлемой для обучения инновационному предпринимательству по сравнению с другими, так как именно в ходе данного обучения создаются все необходимые условия для развития самостоятельности будущего предпринимателя и самоорганизации его деятельности, способности вырабатывать и принимать наиболее целесообразные для достижения поставленной цели решения, развивать собственное критическое мышление, умение приспосабливаться к различным видам деятельности и готовность адекватно реагировать на изменения и пр. При этом осуществляется социальное взаимодействие с другими участниками образовательного процесса, вырабатываются умения выстраивать коммуникации с ними.

Итак, смешанное обучение сочетает в себе преимущества, заложенные как в традиционном, так и в дистанционном типах обучения, в том случае, если оно организовано дидактически рационально. Это позволяет использовать смешанное обучение как элемент высшего и дополнительного образования в России.

Литература

1. Bonk J., Graham G. The Handbook of Blended Learning: Global Perspectives, Local Designs. 2006. San Francisco, CA : Pfeiffer Publishing. 32 p., URL: http://curtbonk.com/graham_intro.pdf (дата обращения: 18.04.2020).
2. Graham C. R. Blended Learning systems: Definition, Current Trends, and Future Directions // The Handbook of Blended Learning: Global Perspectives, Local Designs/ eds. C. J. Bonk, C. R. Graham. – San Francisco: Pfeiffer Pub., 2006. – P. 3–21.
3. Friesen N. Report: Defining Blended Learning. – 2012, URL: <https://www.yumpu.com/en/document/read/19201340/report-defining-blended-learning-norm-friesen> (дата обращения: 20.04.2020).
4. Blended learning: the new normal and emerging technologies / C. Dziuban, C. R. Graham, P. D. Moskal, A. Norberg, N. Sicilia // International Journal of Educational Technology in Higher Education. – 2018. – 15(1). – URL: <https://doi.org/10.1186/s41239-017-0087-5>. (дата обращения: 20.04.2020).
5. The effectiveness of online and blended learning: A meta-analysis of the empirical literature / B. Means, Y. Toyama, R. F. Murphy, M. Baki // Teachers College Record. – 2013. – 115(3). – P. 1–47.
6. A meta-analysis of blended learning and technology use in higher education: from the general to the applied / R. M. Bernard, E. Borokhovski, R. F. Schmid, R. M. Tamim, P. C. Abrami // Journal of Computing in Higher Education. – 2014. – 26 (1). – P. 87–122.

Д.Е. Базин
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук
А.О. Меренков
(ГУУ, г. Москва)

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЕЙ

Аннотация. История развития автомобиля очень интересный и удивительный процесс. Столько интересных инженерных решений было найдено разговор о всех тонкостях может стать поводом для многочасовых лекций и дискуссий. В статье рассматриваются некоторые факты фактах, которые порой не заслужено забыты.

Ключевые слова: автомобиль, история, Карл Бенц, транспорт, электромобиль.

Датой, которой принято считать рождение современного автомобиля, принято считать январь 1886 года именно тогда Карлом Бенцем был запатентован первый в мире серийный автомобиль с бензиновым двигателем внутреннего сгорания. Многие талантливые инженеры работали в этой области техники, однако именно Бенц первым запатентовал многие части современного автомобиля определившие впоследствии его развитие.

Однако самодвижущиеся машины были даже в XVIII и XIX веке. Первые машины того времени использовали, как движущую силу пар. Пионером в этой области можно считать француза Никола Жезофа Кенью, который в далеком

1769 году построил и испытал свой вариант самодвижущейся телеги для перевозки пушек французской армии. Конструкция представляла собой тележку, совмещенную с паровым котлом, топка отсутствовала и для нагрева воды приходилось разжигать костер на земле. Грузоподъемность составляла около 5 тонн! Малая скорость (5 км/ч), неповоротливость за счет конструкции котла, а также мизерный запас хода около 12 минут без остановок свели на нет применение этого устройства. Была выпущена также доработанная версия с интегрированной топкой, однако из-за попавших в опалу военных заказчиков дальнейшего развития работа француза не получила.

Дальнейшие значительные успехи можно проследить в Великобритании. Паровые двигатели совершенствовались такими английскими инженерами, как Мердок, Ричард Третвик и Джеймс Уат. Существенно улучшались элементы управления и тормозная система. В Лондоне даже ходил настоящий паровой автобус, созданный Вальтером Хэнкоком «Enterprise». Сложно поверить, но крест на них поставили общественные движения против «быстрых автомобилей» хотя максимальная скорость омнибуса составляла всего 32 км/ч однако даже такая скорость казалась очень большой.

Принятый под давлением граждан в 1865 году закон *Locomotive Act*, предписывал, чтобы перед транспортным средством на общественных дорогах Великобритании двигался человек машущий красным флагом и дудящий в сигнальный рожок. Естественно, данные требования резко сводили на нет все преимущества автомобилей перед пешеходами. Закон был отменен лишь в 1896 году. Зеленый свет развитию паровой техники Великобритании, таким образом, был дан лишь на железной дороге. Применение же паровых автомашин было преимущественно в сельском хозяйстве в виде грузовиков и тракторов. Хочется упомянуть, что развитие самодвижущихся транспортных средств не использующих лошадей было и в нашей стране. Первопроходцем был крестьянин Леонтий Шамшуренков 1 ноября 1752 года показавший свою «само беглую коляску» приводимую в движение благодаря педалям. Внешне она была ближе к каретам, а не к велосипедам как можно подумать исходя из особенностей конструкции. Так же он создал первый «верстометр» прибор для измерения пройденного расстояния. Иван Кулибин, знаменитый русский инженер, тоже построил свой вариант «самокатной повозки» с педальным приводом. Идея воплотилась 1791 году. Среди особенностей стоит упомянуть такие детали: тормоз, коробка передач, подшипник эти детали и сейчас стоят на большинстве автомобилей в мире. Инженер даже пытался совместить ее с паровым двигателем, но, к сожалению, рано умер.

Развитие различных идей в конструировании движущей силы автомобиля происходило параллельно. Наряду с паровыми моделями существовали варианты с двигателями внутреннего сгорания, а также во что очень сложно поверить даже электродвигатель! Электродвигатели, которые в наше время считаются передовым направлением транспорта, увидели свет даже раньше бензиновых моторов. Первые электродвигатель на действующий автомобиль был установлен шотландцем Робертом Андерсоном примерно 1828 и 1839 годом.

Голландцы Гронингем и Бэккер выпустили свой вариант в 1835 году. Важный вклад внес Томас Дэвенпорт, который в 1834 году сконструировал первый в мире роторный электродвигатель постоянного тока. В 1859 году французский физик Гастон Плантье стал «отцом» свинцово-кислотной батарейки, которая используется и сегодня. Наибольшее распространение электротранспорт получил в Великобритании и Франции в конце XIX века. Основной нишей использования была перевозка людей внутри городов. Электрические машины конца XIX века имели ряд весомых достоинств по сравнению с их бензиновыми конкурентами.

Простота и удобность управления и эксплуатации. К примеру, переключение передач у их коллег было достаточно тугое, так же не требовалось долго крутить «заводную рукоять» или заливать воду, как в паровиках. практически полная бесшумность, быстрый запуск двигателя, отсутствие резких неприятных запахов, связанных с бензином. Необходимость в «техническом обслуживании» была не частой, что было крайне удобно основным покупателям данных машин богатым горожанам.

Крайне удивительный факт в 1899 году в Штатах насчитывалось 12 производителей электромобилей с суммарным объемом продаж свыше 1400 единиц в год! В Детройте и Нью-Йорке популярностью пользовались электротакси. Городские службы широко использовали этот вид транспорта. Известны пожарные, медицинские и даже фургоны, развозившие почту. Большой популярностью в США пользовались автомобили Бейкера к созданию которых приложил руку сам Эдисон. Знаменитый изобретатель совершенствовал электрические батареи силами инженеров своей компании Edison Electric Illuminating Company. Работа аккумулятора до 8 часов, скорость до 80 километров в час, дальность пробега до 80 км. В начале XX века в США силами Эдисона развивалась широкая сеть электро зарядных станций. Они были распространены в Америке, когда бензиновые машины были экзотикой.

В 1916 году фирму Бейкера покупает Owen magnetic на его предприятии стали выпускаться бензиновые «гибриды» с электрической трансмиссией. Стоит упомянуть и отечественный автопром в лице русского инженера Ипполита Романова в 1898 выходит его первая двухместная модель. Так же через год были реализованы 4-местный вариант и 17-местный омнибус. Машина отличалась оригинальностью многих инженерных частей по сравнению с зарубежными аналогами того времени. Скорость, машины составляла 40 км/ч. Более легкие пластины аккумулятора к тому же имели горизонтальное крепление в отличие от вертикального, таким образом, занимали меньше места. Располагались они под салоном в специальном отсеке.

Подвеска оригинальной конструкции обеспечивала плавность и комфортность хода. Совокупная мощность двух используемых двигателей была целых 100 л.с., значительно превышала даже бензиновые аналоги того времени! Запас хода, составляющий 65 километров хоть и уступал другим, однако заряд батареи мог держаться целых четверо суток, что было просто фантастикой! К большому сожалению этот воистину замечательный автомобиль так и не стал массовым.

К несчастью, организованное Романовым акционерное общество разорилось из-за сильного противодействия стремительно теряющих прибыль традиционных извозчиков. Государство же в лице городской думы Санкт-Петербурга поставило ряд тяжелых финансовых условий, которые были сложно выполнимы, инженер должен был внести залог в 5000 рублей в срок 8 месяцев с момента открытия маршрутов омнибусов. По тем временам сумма просто огромная, так же предусматривались солидные денежные штрафы в случае малейшего нарушения инструкций. Хотя техническая комиссия и признала его омнибусы пригодными для использования в условиях города, чиновники поставили жирный крест на изобретении. Оценив финансовые риски, инженер занялся другими исследованиями в электротехнике

Доля электрических машин стала снижаться в XX веке. Почему же такие интересные машины были забыты? Основная их слабость в источнике питания. Аккумуляторы были более дороги в производстве и в целом более тяжелые. Свинцово-кислотные батареи, которые являются энергетическим сердцем системы, обеспечивают солидный пробег в десятки километров, но скорость их

относительно бензиновых аналогов была не так велика. При увеличении же скорости значительно падала дальность пробега на одной зарядке с 80 км до 20-30 км.

Естественно, более «шустрые» конкуренты оказались более востребованы. На победу над электромобилями повлияли так же интересы нефтепромышленников, которым был больше выгоден автомобиль, потребляющий их продукцию. В 1920 году конвейерная сборка Генри Форда позволила окончательно вытеснить электрокары с рынка. Все же у бензиновых двигателей с Двс оставался серьезный конкурент машины на паровой тяге были популярны в Европе вплоть до начала второй мировой войны. Ряд положительных качеств, которые пародвигатели давали автомобильному транспорту. Бесшумность (примером может служить модель «Добль-Бесплер» её двигатель работал по замкнутому циклу с конденсацией пара), плавность хода, общая надежность, простота ремонта и управления. Существовал ряд серьезных недостатков, которые и позволили двигателям внутреннего сгорания выиграть технологическую гонку у паровиков. Основные недостатки двигателей на паре: Много побочных «остатков» твердого топлива (мазут, сажа, копоть), долгая растопка котла, тяжесть конструкции, низкий КПД.

Большинство недостатков технического плана позволил бы преодолеть революционный двигатель братьев Добл. Братья Абнер и Джон Добл начали разрабатывать свои машины, начиная с 1910 года во время учебы Абнера в Массачусетском технологическом институте. На базе сломанной семейной паровой машины братья и проводили свои эксперименты, установив на нее свой мотор оригинальной конструкции. Патент на конструкцию двигателя был выдан в 1915 году. Парогенератор больше не использовал твердое топливо, что позволило снизить его размер и нивелировало многие недостатки, связанные с ним. Не имело принципиального значения вид топлива в «топку» можно было отправить буквально все горючие жидкости: бензин, керосин, спирт и даже растительное масло! Был использован уникальный конденсатор для отработанного пара в виде сотового радиатора. Большинство процессов происходило в замкнутом цикле, и «стравливать» пар приходилось нечасто.

Джон Добл сделал запуск двигателя необыкновенно удобным благодаря электрическому зажиганию с помощью «запальной свечи». Водитель просто нажимал одну кнопку, и все процессы происходили автоматически! Несмотря на сложность начинки мотора в управлении она более проста, чем ее аналоги «бензиновой» линейки т.к. отсутствовала необходимость переключения передач. В целом общее число патентов на оригинальные детали конструкции Доблы довели до 32. В 1917 г. на проходящей в Нью-Йорке автовыставке году братья представили свою машину названую ими «Doble-Detroit» (рабочее название модель С) которая включала все их наработки в области моторостроения. В результате машина произвела настоящий фурор! Вот только некоторые технические особенности автомобиля: Время «пуска» двигателя составляло 90 секунд, запас хода на 91 литре воды составлял более 2000 километров, разгон до 100 занимал всего 15 секунд, если сравнить с конкурентом, то их бензиновый конкурент от Форда модель Т до своего максимума в 80 км/ч занимал целых 40 секунд!

Однако из огромного числа заказов около 5000 были выполнены всего лишь 80. Массовом выпуску машин в основном помешали финансовые трудности компании, а также дефицит металла, вызванный первой мировой войной. Машина имела так же и ряд некоторых технических недостатков, но смерть в 1921 году ведущего инженера Джона Добра не позволила устранить их вовремя. На этом история компании Дблов не закончилась. Машины дорабатывались и совершен-

ствовались, однако коммерческому успеху помешала их излишняя дороговизна. Роскошных элементы отделки салона и самая современная электроника поднимали цену автомобиля очень высоко минимальная цена 8800 долларов, а максимум составлял баснословные 18 тысяч за модель Е 1924 года. Для сравнения основная модель форд Т стоила не больше 300 долларов. Более совершенный по сравнению с двигателями внутреннего сгорания начала XX века стал не плюсом машины, а ее минусом. Более простой в производстве двс с более высоким КПД победил.

Перейдем к победителю, а именно автомобилям с двигателем внутреннего сгорания. Хочется рассказать о той самой легендарной первой запатентованной модели Карла Фридриха Михаэля Бенца и принесшей ему лавры первого автомобилестроителя. Машина называлась Benz Patent-Motorwagen. Кузов представлял собой двухместную мотоколяску, на трех колесах переднее колесо было управляемым, а два задних ведущими. Двигатель тоже располагался сзади. Максимальная его мощность составляла 1.5 лошадиной силы. На первой модели использовался одноцилиндровый четырехтактный двигатель мощностью 4.5 литра топливо хранилось в карбюраторе и из него же поступало в рабочий цилиндр. Как горючее топливо Бенц использовал бензин в отличие от используемого его конкурентами дорогого спирта. Данная модель претерпела три модификации.

Именно на 3-й модели жена изобретателя Берта Бенц совершила поездку из Мангейма в Пхорцфайм. Длина пути составила 104 километра. Результатом поездки стали выявления технических недостатков конструкции, а также была проведена достаточно успешная рекламная кампания. Именно с этого неприятия агрегата и начали свой путь автомобили легендарной марки и другие модели бензинового семейства.

Ю.В. Бардина
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Н.Г. Шаламова
(ГУУ, г. Москва)

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ОСНОВЕ МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ

Аннотация. В современных условиях промышленные организации сталкиваются с новыми вызовами, обусловленными переходом в цифровую экономику, что требует внедрения более эффективных методов для обеспечения их конкурентоспособности. Моделирование бизнес-процессов – эффективное средство повышения конкурентоспособности промышленных организаций. В статье рассмотрено осуществление деятельности организации на основе процессного подхода, определена его актуальность, обозначены показатели эффективности бизнес-процессов, их роль в процессе повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: бизнес-процессы, конкурентоспособность, моделирование бизнес-процессов, показатели эффективности.

Параллельно с нарастанием конкуренции у товаропроизводителей большинства отраслей возрастает интерес к вопросам управления конкурентоспособностью организации, ее успешного функционирования и развития в долгосрочной перспективе. Промышленная сфера – не исключение, поиск новых способов конкурентной борьбы на современном этапе является для неё приоритетным направлением деятельности. Новые принципы, методы и технологии – всё это подразумевает использование определенного подхода в управлении деятельностью организации.

В настоящее время наиболее распространенными подходами к управлению организацией являются функциональный и процессный. При функциональном подходе организация представляет собой механизм, обладающий набором функций, которые распределяются среди подразделений и внутри них между отдельными сотрудниками организации. Каждый из сотрудников в итоге несет ответственность за результат процесса, частью которого он является, но, с другой стороны, сотрудник не заинтересован в показателях параллельных структурных единиц, занятых в том же производственном процессе. Функциональный подход чаще всего используется, когда вся деятельность сосредоточена в рамках одной структурной единицы. Такая ситуация до сих пор нередкое явление в промышленных организациях, когда практически полный промышленный цикл производства выполняет ограниченный круг лиц. Но такой подход применим лишь в условиях низкой конкуренции [4].

Процессный подход, в свою очередь, имеет явные преимущества перед функциональным. Объектом управления в данном случае выступает бизнес-процесс (БП), который можно определить как связанную совокупность функций, в ходе выполнения которых потребляются определенные ресурсы и создается продукт (предмет, услуга, научное открытие, идея) [2]. Основной акцент при таком подходе приходится на взаимодействие структурных единиц в рамках одного конкретного процесса. Участники процесса при этом ориентированы на достижение общей цели – удовлетворенности клиентов. В ходе моделирования БП осуществляется логическое описание взаимосвязи всех элементов процесса от его начального пункта до завершающего, то есть до получения результата, также при необходимости в модель могут быть включены внешние по отношению к организации процессы.

Формирование конкурентоспособности промышленной организации осуществляется с помощью трёх видов БП:

1. Основные БП, включающие процессы производства продукта и его последующей реализации.

2. Обеспечивающие БП, предполагающие соответствующую поддержку основных и управленческих процессов (снабжение, финансирование, подбор кадров и т.д.). На выходе обеспечивающих процессов результатом являются отфильтрованные ресурсы и усовершенствованные характеристики БП.

3. Управленческие БП, определяющие целевые показатели деятельности организации (формирование стратегии конкурентоспособности). Такие процессы подразумевают переработку информационных ресурсов на входе и выработку управленческих решений на выходе.

БП любой промышленной организации на современном этапе развития общества должны базироваться на внедрении передовых технологий и достижений науки. В связи с этим целесообразно разрабатывать систему развития организации с учетом разработки и применения прогрессивных инноваций.

Актуальность процессного подхода очевидна, поскольку он в наибольшей степени учитывает особенности управления организацией в условиях цифровизации. Цифровая трансформация требует от менеджмента организации активного реагирования на изменения во внешней среде, выстраивания всех БП с учетом прозрачности и структурированности [1]. Зачастую промышленные организации сталкиваются с трудностями при изменении традиционных процедур с целью реализации цифровой трансформации. Современные модели, основанные на процессном подходе, прежде всего предоставляют организациям базу для обеспечения условий, необходимых для внедрения цифровых технологий в производственный процесс.

Немаловажным фактором существования любого БП является его эффективность и влияние на результативность деятельности всей организации, ее конкурентоспособность, в связи с чем возникает необходимость грамотного выбора показателей оценки БП, что становится важнейшей задачей руководства организации [3]. Следует отметить, что показатели эффективности представляют собой взаимосвязанную совокупность, так основной БП промышленной организации, например, «производство и реализация продукта» не может быть сведен к определению одного экономического показателя. Лишь разработка оптимальной системы показателей оценки эффективности БП позволит получить всестороннюю характеристику анализируемого объекта, объективно оценить его конкурентоспособность и на этой основе определить наиболее перспективные направления совершенствования деятельности организации.

Существует множество классификаций показателей эффективности БП, но все они так или иначе тесно связаны с международными стандартами качества ISO 9000. Полнота системы показателей зависит от того, к какому блоку относится тот или иной БП, например, к основным либо обеспечивающим бизнес-процессам. Основные БП, в первую очередь, направлены на удовлетворение потребителей, в связи с чем система показателей должна быть наиболее полной.

Если рассматривать эффективность, с точки зрения количественной оценки, то укрупненно можно выделить следующие группы показателей:

1. Временные показатели оценки реализации БП, которые включают расчеты времени простоев и времени выполнения операций по отдельным функциям процесса.

2. Технические показатели оценки БП, к которым относятся показатели эффективности использования средств производства для выполнения БП: эксплуатация оборудования, применение технологии реализации БП.

3. Показатели качества БП, подразумевающие максимальную ориентацию на клиента и, соответственно, включающие такие показатели, как количество жалоб клиентов процесса, степень дефектности продукции процесса и др.

4. Стоимостная оценка результатов реализации БП, которая включает показатели стоимости самого процесса и показатели стоимости продуктов процесса (затраты на оплату труда исполнителей процесса, затраты на сырье и материалы и иные показатели стоимости процесса).

Достаточно распространенной количественной оценкой является оценка БП с помощью системы ключевых показателей (KPI). Система KPI включает такие группы показателей, как показатели результата, затрат, функционирования, производительности и эффективности. Такой подход представляет собой систему показателей достижения успеха в определенном направлении деятельности.

Достижение желаемых результатов путём разработки и внедрения системы оценки эффективности БП – это лишь способ выживания, который не дает организации уникального преимущества. Для обеспечения конкурентного преимущества необходимо значительно обойти конкурентов не только по показателям всех БП, но и по общей эффективности деятельности организации. Исходя из этого целесообразно выстраивать систему оценки эффективности БП с позиции интегрированного подхода, подразумевающего соотношение данных показателей с системой показателей, определяющих конкурентоспособность организации. Так, группа временных показателей важна не только с точки зрения расчета эффективности реализации БП, но и с точки зрения критерия конкурентоспособности, отражающего уровень удовлетворённости клиента.

Таким образом, разработка системы показателей оценки эффективности реализации БП позволяет оценить деятельность организации как совокупность взаимозависимых БП, нацеленную на максимальное удовлетворение требований заинтересованных сторон. Корректная оценка БП – это основа для решения менеджерами таких взаимосвязанных задач, как совершенствование управления деятельностью организации, а также выявление незадействованных резервов и их последующее использование в стратегической перспективе для повышения конкурентоспособности. Подводя итог, необходимо отметить, что на сегодняшний день процессный подход к управлению организацией является наиболее рациональным и эффективным с позиции улучшения ее конкурентного положения.

Литература

1. Косарева И.Н., Самарина В.П. Особенности управления предприятием в условиях цифровизации // Вестник евразийской науки. – 2019. – № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-upravleniya-predpriyatiem-v-usloviyah-tsifrovizatsii> (дата обращения: 07.04.2020).
2. Моделирование бизнес-процессов: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.И. Долганова, Е.В. Виноградова, А.М. Лобанова : под ред. О.И. Долгановой. – М.: Изд-во Юрайт, 2016. – 289 с. – Серия: Бакалавр, Академический курс.
3. Тараскина Ю.В. Показатели бизнес-процессов как основа оценки эффективности деятельности организации // Вестник АГТУ. Серия: Экономика. – 2015. – № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pokazateli-biznes-protsessov-kak-osnova-otsenki-effektivnosti-deyatelnosti-organizatsii> (дата обращения: 07.04.2020).
4. Шатилова Е.Л. Сравнительная характеристика функционального и процессного подхода к управлению организацией // Материалы VI Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум». URL: <https://scienceforum.ru/2014/article/2014007689> (дата обращения: 07.04.2020).

М.А. Барсук

магистрант

А.С. Курилов

магистрант

(НИУ ВШЭ, г. Москва)

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Е.Н. Дуненкова

(ГУУ, г. Москва)

ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ НА БАЗЕ ЦИФРОВЫХ ДВОЙНИКОВ ПРИ ПОДГОТОВКЕ ИНЖЕНЕРНЫХ КАДРОВ ДЛЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Рассмотрено практическое применение цифровых двойников в обучении инженеров, описаны преимущества и недостатки внедрения данного инструмента в деятельность компании. Проведенное исследование демонстрирует необходимость использования высокотехнологичными производственными предприятиями технологии цифровых двойников при обучении сотрудников.

Ключевые слова: обучение, цифровой двойник, имитационное моделирование, инновации.

Каких качественных успехов можно достичь, инвестируя в высокотехнологичное непрерывное обучение сотрудников? Какой вклад корпоративное обучение с использованием технологий цифровых двойников вносит в реализацию стратегии или улучшение действующего бизнеса?

Разработка стратегии означает обширный анализ с последующим планированием. Но сегодня, с растущей динамикой и конкуренцией во всех отраслях, у компаний часто не хватает времени для глубокого и системного формулирования стратегий. Вместо этого они занимаются краткосрочным планированием или реализуют стратегию параллельно, поскольку гибкость компании является ключевым конкурентным фактором. Такие подходы сокращают время, выделяемое на подготовку к планируемым изменениям. И поэтому как никогда важно, чтобы компании быстро определяли и реализовывали только самые эффективные действия во всех сферах, в том числе в сфере корпоративного обучения. Также остро встает вопрос масштабирования. Чем больше удаленность между офисами, филиалами, работниками и рынками компании, тем важнее, чтобы возможности корпоративного обучения были доступны всем. Этот вопрос становится ещё более актуален в период пандемии, когда важно сохранить работоспособность организации и обеспечить непрерывность её обучающих процессов в то время, когда сотрудники находятся в условиях изоляции. Во-вторых, вопрос затрат. Компании, которые успешно вышли из мирового финансового кризиса 2008 года, существенно повысили эффективность своей работы и усилили контроль внутренних поставщиков услуг и общих расходов на администрирование.

Глобальная конкуренция заставляет компании постоянно пересматривать структуру своих затрат. Это влияет на внутренние процессы обучения: так, многие компании избавились от «организационной расслабленности». Оптимизированные процессы и более концентрированная работа существенно

ограничивают время, необходимое сотрудникам для изучения смежных областей, выходящих за рамки их текущих задач, и часто лишают их возможностей расширения своего набора компетенций за счет обучения, осуществляемого параллельно с работой. Также, по сравнению с затратами на дизайн, разработку и обслуживание собственных продуктов, расходы на корпоративное обучение рассматриваются более критично, в особенности – расходы на оплату работы преподавателей, поездки и организацию необходимой для обучения инфраструктуры. Всё это приводит к увеличению спроса на технологии внутриорганизационного обучения, позволяющие обучаться без отрыва от работы, а также эффективно интегрируемые в рабочие процессы – в противовес занимающим существенную часть рабочего времени учебным семинарам. Компаниям в настоящее время жизненно необходимо внедрять гибкие с точки зрения времени и местоположения учебные технологии. Кроме того, более строгое управление рисками и усложняющееся правовое регулирование, также предъявляющие существенные требования к процессу управления организацией, приводят к тому, что во многих областях все более важным становится документированный анализ прогресса обучения каждого отдельного сотрудника.

Для решения поставленных задач компаниям стоит обратить внимание на применение цифровых двойников в своей деятельности. Цифровой двойник – виртуальная копия физического объекта, которая полностью определяет его реальный прообраз, начиная от геометрического представления, заканчивая окружением и моделированием поведения в реальных условиях производства и эксплуатации [1]. Использование технологий имитационного моделирования при помощи цифровых двойников позволит успешно справляться с этими вызовами, предъявляемыми компаниям в непростых условиях современности. Уже сейчас имеется положительный опыт применения цифровых двойников в различных компаниях и отраслях – от ЮНЕСКО [2] до нефтяных корпораций [3].

Так, использование технологий цифровых двойников для моделирования организационных процессов или выпускаемых продуктов в обучении инженеров позволяет создать связь между цифровой и физической версиями исследуемого объекта или процесса, обеспечивающую своевременный доступ к актуальным данным об их состоянии. Это позволит эффективно и без приостановки производства изучать их и предотвращать потенциальные проблемы ещё до их фактического возникновения, что позволяет существенно сократить затраты на их решение. Внедрение цифровых двойников может способствовать не только обеспечению непрерывности внутриорганизационного обучения, но и разработке новых направлений и планов по его качественному преобразованию. В процессе работы с цифровым двойником обучающиеся имеют полноценное визуальное представление об изучаемой ими системе. Взаимодействие с ней позволяет им глубоко осознать принципы и механизмы ее функционирования, получить уникальный опыт работы с моделируемой системой уже в процессе обучения.

Это является фундаментальной причиной, обосновывающей необходимость использования высокотехнологичными производственными предприятиями технологии цифровых двойников при обучении сотрудников. Также цифровые двойники могут использоваться для изучения поведения и установления пороговых значений характеристик, ограничений в работе исследуемой системы в программируемых условиях. Поскольку манипулировать виртуальным представлением объекта легче, чем его физической версией, учащиеся могут быстрее изучить и понять особенности поведения системы в контролируемой среде, задаваемой в ходе моделирования.

Обучение с использованием цифровых двойников происходит существенно быстрее, так как обучающиеся с их помощью могут моделировать различные стрессовые условия и нестандартные ситуации и получать практический опыт работы с ними. Такое аутентичное обучение способствует более эффективному усвоению полученных знаний и навыков работы, позволяет учащимся осознать все закономерности, ограничения и особенности работы исследуемой системы, формирует полноценное ее понимание в сжатые сроки. Также облегчается процесс трансфера знаний и укрепляются мотивационные аспекты обучения, такие как самоэффективность (убежденность в выполнимости поставленных перед работником задач), обеспечивается быстрота, безопасность и относительная дешевизна оттачивания мастерства работников (особенно в случае с высокоточными производствами).

С помощью цифрового двойника учащиеся могут немедленно получать обратную связь о поведении системы (моделировать сценарии «что, если»), выявлять проблемы и создавать мысленную модель того, как цифровой двойник может функционировать при проведении на нем различных операций в реальном мире. Фактически, немедленная и конструктивная обратная связь является одним из основных аспектов обучения, способствующим как преумножению качественных его результатов, так и укрепляющим рабочую мотивацию сотрудников [4]. Когда учащиеся в ходе взаимодействия с цифровым двойником получают немедленную конструктивную обратную связь, подтверждающую или противоречащую их ожиданиям о системе, повышается грамотность предпринимаемых ими мер по оптимизации её функционирования. Предпринимая подобные меры, они учатся вносить коррективы именно там, где это необходимо, в наиболее подходящее для этого время. В случае неверного выполнения работ мгновенная обратная связь позволит сразу же визуализировать последствия. Знания, полученные в ходе этого замкнутого процесса, способствуют осознанию степени чувствительности системы к различным сбоям и изменению рабочих параметров.

Это позволяет компаниям начать работу с уже подготовленными и адаптированными к особенностям оборудования и процессов предприятия работниками, не требующими дополнительных затрат на наставничество, а также показывающими высокое качество и продуктивность работы.

Сегодня международные компании все чаще используют цифровых двойников с целью оптимизации времени и затрат, связанных с вводом в эксплуатацию или выводом из нее производственных систем, а также для обучения сотрудников.

Однако внедрение цифровых двойников в производство может быть довольно затратным, особенно на масштабных высокотехнологичных предприятиях, поэтому технологически и экономически наиболее целесообразно в областях высокотехнологичного, высокоточного или опасного производства. Для других целей рекомендуется использовать более простые способы моделирования [5].

Современный специалист должен быть способен работать и принимать эффективные решения в условиях роста рисков, неопределенности и усиления инновационной конкуренции на локальных, региональных, национальных и мировом рынках. Так, по мнению специалистов, до 2025 г. России понадобится от 5,8 млн до 9,2 млн специалистов, способных работать в условиях неопределенности и решать сложные задачи [6].

Внедрение технологий цифровых двойников для обучения и адаптации сотрудников позволит существенно сократить продолжительность и трудоёмкость этих процессов, а также повысит их объективность, что в итоге приведет

к общему росту производительности их труда и на 25-30% сократит время, необходимое для их адаптации. Кроме того, внедрение технологии цифровых двойников создаст условия для роста инновационной активности сотрудников, повысит инновационную восприимчивость организации [5]. Подводя итоги, от внедрения технологии цифровых двойников в обучение инженеров можно ожидать значительного качественного улучшения результатов внутриорганизационного инженерного образования в целом. В частности, в рамках системной инженерии технология цифровых двойников поможет охватить весь жизненный цикл системы, предоставляя при этом детальный анализ системных переменных и точное прогнозирование будущих состояний системы внутри виртуальной среды.

Литература

1. Sinfort F. Autodesk Solutions for the Industry of the Future. [Электронный ресурс] URL: <https://www.autodesk.com/autodesk-university/class/Autodesk-Solutions-Industry-Future-2018> (дата обращения: 19.06.2019).
2. The Unesco Educational Simulation Model (ESM) / Unesco reports and papers in the social sciences No. 29 - [Электронный ресурс] https://unesdoc.unesco.org/in/documentViewer.xhtml?v=2.1.196&id=p::usmarcdef_000009893&file=/in/rest/annotationSVC/DownloadWatermarkedAttachment/attach_import_397a2a86-d081-4c19-b9e9-607dfe740f50%3F_%3D009893engo.pdf.
3. Цифровой двойник. Системы 3D-моделирования используются для создания цифровых двойников оборудования на НПЗ «Газпром нефти». 2017. [Электронный ресурс] URL: <https://www.gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2017-april/1119180/>.
4. Ormrod J.E. Educational Psychology: Developing learners. 8th Edition, Boston, MA: Allyn and Bacon, 2018.
5. Садкова И.В. Инновационные цифровые технологии в кадровой работе: прикладной аспект // Управление экономикой: методы, модели, технологии // Материалы XIX Международной научной конференции. отв. ред. Л.А. Исмаилова. 2019.
6. Дятлов С.А. Цифровые образовательные двойники как элементы сетевой образовательной экосистемы // Статья в сборнике трудов конференции. – Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2020.

А.Х. Бейсова
магистрант

Р.Ю. Ли
магистрант

В.Э. Хохлова
магистрант

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Т.Ф. Чернова
(ГУУ, г. Москва)

УПРАВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ (УОИ) В ERP

Аннотация. Проекты ERP представляют значительные изменения для организаций. Это инициативы высокого риска, высокоценные и часто

подвергаются тщательному анализу. То, насколько хорошо организации готовятся к переменам и как они будут влиять на людей, является важным показателем успеха. Проекты ERP следует рассматривать как инвестиции в бизнес и руководить их функциональными рабочими потоками.

Ключевые слова: управление проектами, ERP, управление организационными изменениями.

Несмотря на то что инициативы ERP имеют множество форм (например, общеорганизационные преобразования, выборочное внедрение новых функциональных возможностей в рамках бизнес-единицы или технологическое обновление) успех может быть определен по критериям:

- Достижение целей, изложенных в экономическом обосновании, уставе и / или техническом задании.
- Предоставление определенного объема вовремя, в рамках бюджета и с приемлемой степенью качества, что приводит к минимальным дефектам после переключения.
- Высокий уровень принятия пользователей.
- Устойчивое удовлетворение заинтересованных сторон.

Приведенные выше критерии успеха в значительной степени зависят от людей, процессов и технологий. Чтобы успешно управлять изменениями, связанными с проектами ERP, менеджер проектов должен быть активно вовлечен и сфокусирован на человеческом аспекте, последовательно принимая изменения, вовлекая заинтересованные стороны, затронутые инициативой, и создавая культуру кайдзен [2]. Лидеры чрезвычайно важны во времена перемен.

Согласно исследованию, проведенному Институтом управления проектами, управление организационными изменениями (УОИ) продолжает оставаться слабым местом для большинства организаций. В своих исследованиях только 20 процентов организаций сообщают, что их усилия по управлению изменениями очень эффективны. Исследование также показало, что люди с высокоэффективными методами УОИ в четыре раза чаще используют практики управления изменениями, по сравнению с организациями с минимально эффективной практикой управления изменениями [1].

Во времена перемен всегда наблюдается снижение производительности. Это результат того, что люди отказываются от старого способа работы и учатся новому. Использование эффективной тактики управления организационными изменениями не устраним падение производительности, но может минимизировать снижение и сократить сроки достижения полной окупаемости проекта.

Помимо эффективного управления проектами и требованиями, существует ряд способов, которыми организации могут улучшить и усилить ценностное предложение и предотвратить застревание наиболее пострадавших и свести к минимуму период разрушения.

Четыре шага для проекта ERP, которые помогут свести к минимуму сбои и максимизировать воздействие.

Шаг 1: провести оценку УОИ и разработать УОИ

Стратегии УОИ часто упускаются из виду. Они определяют подход и цели, связанные с управлением изменениями. Последовательное и часто повторяющееся взаимодействие важно в течение жизненного цикла внедрения ERP, который часто может охватывать несколько итераций. Дождавшись этапа реализации, заинтересованные стороны часто чувствуют себя обделенными, изо всех сил пытаются понять, что для них важно, и усиливают. Это начинается с комплексной оценки заинтересованных сторон, ожидаемых изменений и орга-

низационной готовности. Эта информация поможет узнать, насколько масштабными и сложными будут изменения и насколько организация готова к переходу.

Шаг 2: построить план УОИ

Используя информацию об оценке и стратегии УОИ, необходимо разработать фактический план или график действий, которые будут предприняты для подготовки заинтересованных сторон к переходу на новый способ работы. План определяет, кто, что, когда и как вы достигнете аудитории. Цель плана – помочь заинтересованным сторонам быть готовыми, желающими и способными принять изменения. План УОИ может управляться с помощью матрицы или контрольного списка. Можно рассмотреть различные каналы, чтобы помочь увеличить готовность, готовность и способность. Чтобы повысить готовность, можно использовать средства коммуникации, такие как: начало проекта, информационные бюллетени, видео, электронные письма и отчеты о состоянии. Чтобы добиться готовности, необходимо использовать двустороннюю тактику, позволяющую вести диалог, такой как семинары по влиянию на работу. Для развития способностей: разнообразные тренинги и передачу знаний, такие как индивидуальное обучение, модули электронного обучения, видео-пошаговые руководства, справочные материалы и неофициальные группы поддержки, которые могут показать «как» выполнить задачу.

Во время планирования, руководители УОИ обычно строят комплексные и сложные планы, но позже обнаруживают, что у них нет достаточных ресурсов для выполнения и мониторинга их эффективности.

Шаг 3: создать эффективное сообщение

Исследования Международной ассоциации бизнес-коммуникаторов (IABC) показывают, что наше общение на работе использует слишком много жаргонизмов. Сохраняйте письменные сообщения простыми, краткими и не усложняйте предполагаемое сообщение. На мгновение поставьте себя на место заинтересованных сторон, когда они участвуют в сессии или читают новостную рассылку, снова сосредоточившись на письмах, которые предназначены только для них.

При составлении повестки дня сеанса ERP или создании сообщения, адаптируйте сообщение на основе группы заинтересованных сторон, сосредоточив внимание на следующих элементах:

- Целевая аудитория, их интересы и мотивация
- Значимость заинтересованных сторон (власть, легитимность и срочность)
- Как руководство обычно получают информацию?
- Начните каждую сессию, рассказав аудитории, чему они могут научиться

Завершите каждую сессию, повторяя темы и спрашивая, есть ли вопросы

Шаг 4: мониторинг и измерение эффективности деятельности УОИ

Эффективность деятельности УОИ, как описано в Prosci, может быть измерена по двум аспектам, ориентированным на результат [3]:

- Организационные показатели, например, выдвинула ли инициатива ценностное предложение?
- Индивидуальная производительность, например, где находятся сотрудники на их пути изменения?

Начиная с идеи, должна быть создана структура для мониторинга и измерения воздействия изменений и обеспечения существования постоянных коммуникационных возможностей для повышения осведомленности, умений, поддержки и принятия.

Лидерам, нужно проявлять себя, быть видимыми, активно учиться у своих сотрудников, вдохновлять других и проявлять смелость. Проекты ERP создают уникальную возможность для организаций рисковать, принимать уязвимости и быть смелыми. Эффективный подход к УОИ будет питать сотрудников и подпитывать их внутреннюю трудовую жизнь и положительный прогресс, придавая их работе большее значение в течение жизненного цикла ERP, начиная с идеи. Успех инициативы ERP будет в значительной степени зависеть от подхода, ориентированного на человека, с учетом заинтересованных сторон, возможностей технологии и пяти типов требований для успеха организации. Подход, ориентированный на человека, также включает признание вклада других, поощрение людей, оказание эмоциональной поддержки и развитие связей взаимного доверия и признательности.

Литература

1. The Progress Principle // TERESA AMABILE URL: http://progressprinciple.com/books/single/the_progress_principle (дата обращения: 17.04.2020).
2. What is ERP change management; and what should it be? // erp focus URL: <https://www.erpfocus.com/erp-change-management.html> (дата обращения: 17.04.2020).
3. Metrics for Measuring Change Management // prosci URL: <https://www.prosci.com/resources/articles/measuring-change-management-effectiveness-with-metrics> (дата обращения: 18.04.2020).

К.В. Брославская
магистрант
Научный руководитель:
д-р экон. наук, доц.
Е.Ю. Камчатова
(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖКИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ПРОЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье представлены результаты проведенного анализа различных видов компаний малого и среднего бизнеса, которые в настоящее время могут претендовать на вхождение в программы мер поддержки Национальной технологической инициативы. Выделены общие и индивидуальные критерии, а также параметры программ Национальной технологической инициативы и Российской венчурной компании.

Ключевые слова: бизнес, высокотехнологичные компании, меры поддержки, НТИ, проект.

В эпоху цифровых и инновационных технологий большинство высокотехнологических компаний малого и среднего бизнеса не знают куда можно обратиться за поддержкой своих проектов, а также для продвижения их на мировой рынок. Для этого Правительство Российской Федерации, в лице В.В. Путина, создало в 2014 году Национальную технологическую инициативу (НТИ).

Национальная технологическая инициатива – это государственная программа мер по поддержке развития в России перспективных отраслей, которые в течение следующих двадцати лет могут стать основой мировой экономики [1].

В качестве проектного офиса у НТИ выступает АО «Российская венчурная компания» (АО «РВК»), которая оказывает поддержку малым, средним, крупным технологическим компаниям – помогая создавать инновационные продукты и технологии, развивать компании и оказывает помощь в реализации их выхода на новые перспективные рынки.

Национальная технологическая инициатива разработала следующие меры поддержки для подобных компаний:

1. инфраструктура НТИ;
2. экспорт НТИ;
3. спин-офф НТИ;
4. технологический прорыв НТИ.

Инфраструктура НТИ – данная мера направлена на поддержку инфраструктурных проектов, в рамках которой создаются условия для развития компаний, ориентированных на мировые рынки. Она ориентирована на компании, чьи проекты направлены на создание испытательных полигонов, научно-исследовательских, инжиниринговых и сертификационных центров, акселераторов бизнесов по направлениям сквозных технологий НТИ.

Самая популярная мера поддержки для инновационных компаний малого и среднего бизнеса в настоящее время является *Экспорт НТИ*. Это объясняется, прежде всего, тем, что большая часть компаний стремится вывести свои перспективные проекты и новые технологии на прорывной и мировой рынок. Для начала следует определить, что такое – *Экспорт НТИ* – программа, которая реализует поддержку финальных стадий разработки и определяет осуществить вывод технологических продуктов на зарубежные рынки. Данная мера подходит для средних и крупных технологических компаний, которые нацелены на создание инновационных продуктов и технологий с высоким потенциалом для экспорта [2].

Для поддержки создания новых бизнесов по направлениям Национальной технологической инициативы на базе крупных технологических компаний используется мера поддержки *Спин-офф НТИ*. Программа поддержки была создана для оказания помощи технологическим проектам, которые ориентированы на создание инновационных продуктов и технологий на базе крупных технологических компаний.

Также к одной из популярных мер поддержки для высокотехнологичных проектов можно отнести *Технологических прорыв НТИ*. Он нацелен на поддержку проектов, в которых создаются работающие прототипы прорывных инновационных продуктов. Данная форма поддержки является эффективным инструментом для небольших команд, технологических компаний и различным научно-исследовательским центрам, например, Сколково [3, 4].

Каждая программа меры поддержки имеет свои показатели и критерии для прохождения и включения в группу высокотехнологичных компаний. Имеются как общие показатели, которые характерны для всех мер одинаково, так и индивидуальные. Заявки компаний на финансирование проектов оцениваются экспертами НТИ по десяти критериям, которые и являются общими для всех программ.

Критериями оценки являются такие параметры, которые позволяют оценить проект многоаспектно: технологический уровень, уникальность, зрелость технологии, опыт команды, компания-заявитель, целевой рынок, инвестиционный потенциал, роль для НТИ, социальный эффект.

Обязательное условие осуществления программы поддержки для всех компаний малого и среднего бизнеса – соответствие одному из рынков НТИ и соответственной дорожной карте, а также наличие одной или нескольких сквозных технологий НТИ. Одним из важнейших показателей проекта для осуществления поддержки – наличие не менее 50% внебюджетного софинансирования от общего бюджета. Это входные барьеры для проектов, оцениваемые комитетами, созданными на территории Сколково и АО «РВК».

Эксперты НТИ для каждой программы определили собственные критерии отбора высокотехнологичных проектов. Для *Экспорт НТИ* специалисты рекомендуют представление проекта, оцениваемого согласно разработанной шкале технологической готовности, от шести баллов и выше. Проект должен быть ориентирован на глобальный рынок и высокий экспортный потенциал.

Для *Спин-офф НТИ* каждая компания должна иметь готовность к раскрутке основной деятельности, основная задача которой заключается в развитии бизнеса на основе масштабирования результатов реализации проекта НТИ, в том числе экспорт и продвижение созданного продукта на прорывной рынок [5].

Для *Технологического прорыва НТИ* от компаний эксперты требуют фокусироваться на создании технологического решения с превосходящими мировые аналоги характеристиками, преодолевающего технологический барьер, а также наличие обоснованного потенциала коммерциализации результатов проекта НТИ. Также, данной программы поддержки необходимо получение подтверждения целесообразности реализации проекта НТИ со стороны бизнес-сообщества, которое предоставляется специалистам проектного комитета. Помимо этого, проект компании обязан ориентироваться на глобальный и высокий экспортный потенциал.

Рассмотрев критерии отбора проектов компаний малого и среднего бизнеса с целью включения их в действующие программы мер поддержки НТИ проектными комитетами, можно утверждать, что новации, прошедшие не одну экспертизу на своем жизненном пути, не раз подвергаются многоаспектному взгляду и решение о реализации многих из представленных на экспертизу прорывных решений так и не смогут найти ту меру поддержки, которая бы позволила усовершенствовать и в корне преобразить карту-развития промышленных предприятий [6]. Это обусловлено, на наш взгляд, сложностью довериться и вложиться в неосязаемый и трудно прогнозируемый эффект-результат, когда экономическая и финансовая обстановка как России, так и в мире является весьма напряженной.

Литература

1. Канон НТИ/АСИ. – Екатеринбург: Издательские решения, 2017. Т.19. – 522 с. (Серия 04. Большая ставка).
2. Официальный сайт РВК: <https://www.rvc.ru/eco/> (дата обращения: 10.04.2020).
3. Официальный сайт Национальной технологической инициативы: <https://nti2035.ru> (дата обращения: 12.04.2020).
4. Дегтярёва В.В. Инструменты инновационного развития предприятий реального сектора экономики в современных условиях // Актуальные проблемы управления – 2018 Материалы 23-й Международной научно-практической конференции. – М.: Государственный университет управления, 2018. – С.10-13.
5. Официальный сайт Национальной технологической инициативы: <https://nti2035.ru/program/> (дата обращения: 12.04.2020).
6. Kolesnikov A.V., Stepanov N.S., Kamchatova E.Yu., Zernova L.E., Korolyuk E.V., Verbina G.G., Zelinskaya A.B. Long term forecast and programming of financing

of internal costs of the innovation and investment sector of the russian federation. // Religación. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades. 2019. T. 4. № 19. С. 956-973.

В.А. Будько

студент

Научный руководитель:

ассистент

Ю.П. Тихонов

(ГУУ, г. Москва)

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. В статье рассматриваются основные сложившиеся подходы к управлению рисками в инвестиционно-строительной деятельности. Проведена классификация рисков, типичных для инвестиционно-строительных проектов, с описанием основных факторов их возникновения. Предложены возможные варианты предотвращения рисков, характерные для инвестиционно-строительных компаний.

Ключевые слова: риск, строительство, виды рисков, снижение рисков.

Уолтер Бигелоу Ристон, бывший председатель и главный исполнительный директор Citicorp, однажды сказал: «Вся жизнь – управление рисками, а не исключение рисков» [2]. Под «управлением рисками» он подразумевал действия, которые приводят к снижению последствий от рисков, а также возможность реализации максимального потенциала в хозяйственной деятельности. Риски в экономике можно разделить на два вида:

1) чистый риск – это риск, при котором существует вероятность финансовых потерь, но нет возможности получения финансовой выгоды;

2) спекулятивный риск – это риск, который включает в себя как выгоды, так и убытки.

В строительной отрасли, в силу ее специфики, управление рисками (риск-менеджмент) является очень важным процессом. Самое широкое использование риск-менеджмента обычно происходит в тех инвестиционных проектах, которые обладают высоким уровнем неопределенности [1]. Чтобы оценка и анализ рисков были наиболее эффективны, необходимо определить все риски на всех этапах проекта. Существуют различные методы определения рисков в зависимости от типа проекта.

Деятельность, связанная с предвидением рисков в строительной отрасли, включает в себя следующие этапы:

1. Начальная стадия
 - Идентификация риска.
2. Вторичная стадия
 - Оценка риска
 - Анализ риска.
3. Третичная стадия
 - Снижение риска.

Далее приведем список рисков, которые относятся к строительной отрасли.

Финансовые риски. Эти риски представляют собой совокупность всех рисков, связанных с финансовыми изменениями во внешней среде проекта. Риск обменного курса связан с возможностью изменения курсов валют (изменения обменной стоимости денежных потоков проекта). Этот риск может быть значительным, так как обменные курсы особенно нестабильны во многих развивающихся странах или странах с переходной экономикой. Процентный риск заставляет проект нести дополнительные расходы. Этот риск может быть значительным в крупных инфраструктурных проектах с учетом обычно больших заимствованных сумм и долгосрочной продолжительности проектов, когда кредиты предоставляются на срок в несколько лет.

Политические риски. Проектные компании и кредиторы сталкиваются с риском того, что действия правительства или законодательного органа страны могут негативно повлиять на выполнение проекта. Политический риск, с которым сталкиваются фирмы, можно определить, как риск стратегических, финансовых или кадровых потерь для фирмы из-за таких нерыночных факторов, как макроэкономическая и социальная политика. Политические риски включают в себя такие риски, как изменения в законодательстве, несостоятельность платежей правительства, увеличение налогов и смена правительства.

Правовые риски – риски несоблюдения правовых или нормативных требований. Большая часть законов носит общий характер и будет применяться всеми организациями, например, трудовое право, экологическое законодательство и т.д. Другие правовые риски могут быть связаны с отраслью, например, покрытие конкретных транспортных услуг, таких как железные дороги или авиакомпании. Некоторые из юридических рисков, которые связаны с проектом строительства, могут быть связаны с арендой имущества, владением активами и нарушением финансовых обязательств.

Экологические риски – риски, связанные с возникновением экологических инцидентов в ходе реализации проекта. Эти риски обычно проявляются в ходе контроля строительства, эксплуатации и технического обслуживания. Такие риски увеличиваются при наличии строгой юридической ответственности в отношении таких экологических инцидентов, которые могут привести не только к неблагоприятным последствиям для финансовых показателей проекта, но и к прекращению любых работ или операций, связанных с объектом [3]. Основные экологические риски чаще всего связаны с гидроэнергетическим строительством: потеря флоры и фауны, плодородных земель, проблемы реабилитации и расселения.

Форс-мажорные риски. Эти риски касаются событий, которые неподконтрольны всем участникам проекта и не могут быть предотвращены заинтересованными сторонами. Эти риски обычно обусловлены внешними причинами. Природные форс-мажорные события включают в себя все события, которые могут быть отнесены к природным явлениям или стихийным бедствиям, например, землетрясения, наводнения, циклоны и тайфуны. Эти риски должны быть поровну распределены между сторонами. Прямые политические форс-мажорные обстоятельства – это события, которые напрямую связаны с самим инвестиционным проектом, например, национализация. Косвенные политические форс-мажорные события – это события, связанные с политикой, но не связанные напрямую с самим проектом, например, война, массовые беспорядки и т.д.

Операционные риски. Это риски потерь в результате неадекватных или неудачных внутренних процессов или внешних событий [3], среди которых можно выделить следующие. 1. Риск производительности – установленное оборудование не может эффективно эксплуатироваться с целью получения ожидаемого объема производительности или эффективности. 2. Перерасход средств в ходе

эксплуатации – операционные расходы превышают уровень, заложенный в первоначальных оценках. 3. Смена подрядчика – компания может расторгнуть договор и назначить нового подрядчика по эксплуатации и техническому обслуживанию.

Неопределенность события, а также вероятность возникшего или потенциального неблагоприятного воздействия должны уменьшиться за счет выбора подходящей стратегии снижения рисков. Чаще всего используются четыре категории стратегий смягчения последствий рисков.

1. Уклонение от риска. Уклонение от риска может включать в себя обзор общих целей проекта, что приводит к переоценке всего проекта. Предотвращение риска часто воспринимается как окончательная стратегия смягчения последствий, поскольку подразумевает, что проект может быть прерван. Это означает, что принимается решение не переходить к новым способам работы из-за неотъемлемого риска. Другие примеры уклонения от риска включают использование оговорок об исключениях в контрактах, чтобы избежать определенных рисков или определенных последствий рисков [3]. Уклонение от риска наиболее вероятно произойдет там, где уровень риска находится на уровне потенциальной жизнеспособности проекта.

2. Снижение риска. Это метод, при котором снижаются потенциальная подверженность рискам и степень их влияния. Методы снижения рисков могут потребовать инвестиций, которые затем должны снизить вероятность возникновения риска [1]. Типичными действиями по снижению риска могут быть: 1. Детальное изучение на месте, где известно, что существуют неблагоприятные условия, но в полной мере известно подробное наземное исследование улучшит информацию, на основании которой была сделана оценка. 2. Альтернативный маршрут закупок – использование стратегии альтернативного контракта, когда риски распределяются между участниками проекта по-другому. 3. Изменения в идее проекта для учета результатов процесса идентификации рисков.

3. Сохранение риска. После изучения всех путей реагирования и смягчения последствий сохраняется ряд рисков. Но это не означает, что эти риски могут быть проигнорированы; действительно, именно эти риски, которые в большинстве случаев будут подвергаться количественному анализу с целью оценки и расчета общего необходимого уровня непредвиденных обстоятельств [1]. Предшествующие решения должны уменьшить неопределенность проекта и при этом увеличить базовые показатели эффективности проекта. Следует отметить, что такие непредвиденные обстоятельства должны состоять из остаточных рисков, которые оцениваются как риски с низкой вероятностью возникновения и низким потенциальным воздействием.

4. Перенос риска. Перенос риска – это метод, который играет большую роль в девелоперских проектах и включает в себя полную или частичную передачу рисков между различными участниками инвестиционно-строительного проекта. Риск можно перенести двумя способами: через страхование либо через контракт. Это достигается с помощью сети документов, которые формируются в ходе реализации проектов.

Поскольку все вышеперечисленные риски могут возникать в течение всего жизненного цикла инвестиционно-строительного проекта, эффективное управление рисками должно быть итеративным процессом и не ограничиваться одноразовым анализом. Учитывая изменчивый характер рисков, самым эффективным методом на этапах принятия решения по реализации инвестиционного проекта строительства будет являться снижение рисков.

Литература

1. Брянцева И.В. Управление рисками строительных предприятий / И.В. Брянцева, Д.Г. Щелевой. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. Гос. Ун-та, 2018. – 123 с.
2. 22 великие цитаты, которые стоит знать тем, кто рискует [Электронный ресурс] // Forbes. URL: <https://www.forbes.ru/forbeslife/obrazovanie/238798-22-velikie-tsitaty-kotorye-stoit-znat-tem-cto-riskuet> (дата обращения: 20.04.2020).
3. Ning Yuan. Discussion of the project cost management construction. Residence and Real Estate, 2018 [Электронный ресурс] // Atlantis-press. URL: <https://download.atlantis-press.com/article/25877982> (дата обращения: 18.04.2020).

В.А. Волконский
магистрант

Н.С. Шенчукова
бакалавр

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

О.В. Коновалова

(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОТРАСЛИ АВИАДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЯ

Аннотация. Управление рисками – ключевой компонент системы корпоративного управления, направленный на использование возможностей и принятие обоснованных решений, связанных с неопределенностью. Авиастроительная отрасль сегодня – одна из наиболее перспективных и открытых к развитию, что позволяет обеспечить конкурентоспособность авиационной продукции на международной арене. Все эти положения повышают необходимость управления рисками в изучаемой отрасли.

Ключевые слова: риски, риск-менеджмент, управление рисками, ключевые индикаторы риска, авиадвигателестроительная отрасль.

На современном этапе развития экономики организации испытывают давление множества различных рисков. Зачастую данный факт является роковым, принуждая перспективных игроков уходить с рынка. С целью сохранения позиций на рынке и инвестиционной привлекательности компаниям необходимо разрабатывать внутреннюю систему управления рисками.

В современных условиях двигателестроение является ключевой сферой для обеспечения конкурентоспособности продукции авиастроительной отрасли на международном рынке [1]. В данном сегменте основным критерием конкурентоспособности является уровень технологического развития, что так же выступает основным стимулом для развития авиастроения и разработки новых современных летательных аппаратов.

Управление рисками – важнейший компонент системы корпоративного управления, направленного на использование возможностей и принятие обоснованных решений, связанных с неопределенностью. Обеспечение гарантии качества и безопасности продукции – главный приоритет компаний

данной отрасли; ошибка может стать роковой, поэтому оценка и предотвращение рисков должны происходить на всех уровнях управления, поскольку человеческий фактор в большей степени влияет на неопределенности любого процесса. И закономерное желание снизить этот риск может привести к расширению различных надзорных и контрольных функций [2].

Выявляя с риски и анализируя, как можно было бы их минимизировать и нивелировать, руководство компаний сталкивается с фактом того, что выполнение обязательств в рамках зоны ответственности всех сотрудников компании должно не быть сопряжено с риском, а являться обязательным к исполнению. Порядок в бизнес-процессах помогает существенно снизить не только риски, но и финансовые затраты.

Ключевым документом в области управления рисками в организации является Политика управления рисками. Это важная составляющая системы корпоративного управления, определяющая цели, задачи и основные принципы, а также ответственность участников системы управления рисками. Данный документ должен систематически актуализироваться, дополняться и отражать текущие приоритеты и цели деятельности хозяйствующего субъекта. Политика обязательна для ознакомления всеми работниками организации.

При идентификации рисков и анализе факторов применяются такие основные методы, как: SWOT-анализ; мозговой штурм; структурированные или частично структурированные интервью; метод Дельфи; контрольные листы; предварительный анализ опасностей (РНА); возможно использование дополнительных методов, приведённых в ГОСТ Р ИСО/ МЭК 31010-2011 «Менеджмент риска. Методы оценки риска».

На основе Политики управления рисками разрабатывается План управления рисками организации – документ, устанавливающий подходы и ресурсы, используемые при управлении рисками. Стоит отметить, что в общем виде План управления рисками разрабатывается в отношении каждого ключевого риска компании и должен описывать основные подпроцессы управления рисками, установленные ГОСТ Р ИСО 31000-2010 «Менеджмент риска. Принципы и руководство» и ГОСТ Р 52806-2007 «Менеджмент рисков проектов» [3].

Деятельность предприятий отрасли авиадвигателестроения разнопланова и включает разработку, производство, продажу изделий путём заключения договоров, а также их послепродажное обслуживание. Так, все направления функционирования предприятий данной отрасли можно разделить на проекты. Отметим, что «проектом» может быть выполнение государственного заказа или программы, выполнение обязательств по договорам или разработка нового изделия.

Риск проекта – влияние неопределённости на цели проекта. Данный вид рисков является одним из наиболее актуальных. Основной целью управления рисками проекта является обеспечение разумной гарантии достижения целей проекта, определяемых в Уставе проекта. Управление проектными рисками происходит на протяжении всего жизненного цикла проекта.

Разные последствия оказывают разное влияние на основные показатели проекта. Например: риск срыва срока проекта; как следствие данного риска можно определить потерю доли рынка, увеличение бюджета проекта, увеличение потребности в ресурсах, оплата штрафов и т.д. По мнению автора, ключевыми рисками, влияющими на успешный результат выполнения проекта, являются финансовые и профессиональные риски. Рассмотрим данные виды далее подробнее в работе.

Финансовые риски характеризуются возможными потерями организацией некоторой части своего имущества (преимущественно речь идет о денежных

средствах), и, соответственно, получение более низкого дохода в сравнении с запланированным. В категории финансовых рисков наиболее сильное влияние на деятельность компаний данной отрасли отказывают кредитные и валютные риски.

Кредитным риском называют риск неисполнения обязательств контрагентом. В рамках процессов предприятий двигателестроительной отрасли в группе кредитных рисков выделяют риск неисполнения обязательств банками в процессе взаимоотношения с банками, а также риск неисполнения обязательств контрагентами при предоставлении финансирования предприятию. При предоставлении финансирования или поручительств предприятием и выборе формы обеспечения исполнения обязательств контрагента компании, следует руководствоваться результатами оценки вероятности реализации данного кредитного риска с целью минимизации возможных потерь.

Управление риском также осуществляется при совершении операции финансирования и предоставления обеспечения организациями на установленный срок (в случае если оно осуществляется на возвратной и платной основе под рыночную процентную ставку и имеет целевой характер).

Принятие решение о предоставлении финансирования или поручительств и выборе формы обеспечения исполнения обязательств контрагента должно основываться на результатах оценки вероятности реализации данного кредитного риска. В свою очередь, на основании оценки кредитного риска формируется решение о целесообразности, форме и размере обеспечения по договорам реализации продукции выполнения работ с отсрочкой платежа.

Валютный риск определяют как вероятность возникновения убытков вследствие неблагоприятного колебания курсов иностранных валют. Оценка валютного риска производится в разрезе открытых валютных позиций по каждой из валют. Источниками данных для оценки валютного риска и разработки мероприятий по его минимизации являются данные о колебаниях курсов валют, а также расчет величины открытой валютной позиции.

В отношении валютного риска стоит применять инструменты естественного хеджирования (в порядке приоритетности применения), среди которых выделяют уравнивание денежных активов, номинированных в иностранной валюте, денежными обязательствами в соответствующей валюте и сопоставимой срочности; управление условиями договоров; неттинг при встречных взаиморасчетах.

При невозможности или ограниченной возможности использования инструментов естественного хеджирования могут применяться инструменты финансового хеджирования валютного риска, например, валютные форварды, фьючерсы, свопы, опционы и их комбинации; а также займы и облигации с плавающим и фиксированным купоном.

Профессиональными рисками называют вероятность причинения вреда здоровью сотрудника по причине воздействия вредных и/или опасных факторов при выполнении им своих трудовых обязанностей. Управление профессиональными рисками включает в себя формирование требований к функционированию системы управления охраной труда на основе риск-ориентированного подхода, порядок и процесс проведения оценки и управления профессиональными рисками с последующей их актуализацией.

Для снижения уровня профессиональных рисков необходимо повышать безопасность производства путём обеспечения всех работников цехов средствами индивидуальной защиты, введения дополнительных правил и мер безопасности для каждого этапа производства (согласно специализации цеха), ознакомление всех сотрудников с правилами безопасности организации под роспись.

Ещё одним способом минимизации профессиональных рисков является создание системы трёхступенчатого административно-общественного контроля охраны труда.

Первая ступень административно-общественного контроля проводится непосредственным руководителем работ (старшим мастером в цеху) ежедневно в начале смены, при необходимости, и в течение рабочей смены.

Результаты проведения первой ступени административно-общественного контроля непосредственный руководитель работ заносит в журнал первой ступени. Содержание записи должно быть кратким и понятным, с указанием выявленных нарушений требований охраны труда, мероприятий по их устранению, сроков и ответственных исполнителей.

Вторая ступень включает в себя оценку условий труда заместителем начальника цеха по технологической части (в редких случаях – начальник цеха) с вынесением заключения.

Третья ступень – независимая оценка представителей службы технического контроля всего технического обеспечения с периодичностью раз в 4–12 месяцев в зависимости от технологического приспособления.

Процедура проведения оценки проектных рисков становится более эффективной и результативной при использовании метода выявления ключевых индикаторов риска, называемого «системой индексов КИР». Он основан на методиках декомпозиции и агрегирования, влияющих на получение наиболее полной информации. Применение данного метода подразумевает системный подход, охватывающий все направления функционирования, процессы, а также операции предприятия.

Следует учитывать, что текущий проект необходимо оценивать, используя общий индекс КИР, формирующийся на основе оценки индексов КИР входящих в него бизнес-линий; оценка бизнес-линии основывается на входящих в нее ключевых индикаторов рисков, формирующих группы индексов. Значимость каждой группы рассчитывается для каждой бизнес-линии индивидуально. В свою очередь, уровень значимости определяется через веса, зависящие от потерь в данной группе индексов, оценивающийся на основе информации о потерях, либо при помощи метода экспертных оценок [4].

Основная цель выявления пороговых значений – отражение приемлемого для предприятия уровня рисков, превышение которых приведет к существенным потерям и ухудшению его деятельности. Для более наглядного отражения эффективности управления операционной деятельностью пороговые значения подразделяют на три уровня, определяющих на каждом из них общий подходы к оценке индикатора и мероприятия для контроля уровня риска.

Попадание в зелёную зону отражает приемлемый уровень риска для организации. КИР в жёлтой зоне свидетельствует о необходимости его регулярного мониторинга, а также следует разработать меры, ведущие к снижению уровня риска до зеленой зоны. Красная зона – катастрофический, неприемлемый уровень риска для предприятия; информация о данном риске передаётся высшему менеджменту и членам правления компании и принимается (ими) решение о комплексе оперативных мероприятий по снижению КИР до зелёной зоны [5].

Таким образом, управление рисками предприятий авиадвигателестроительной отрасли включает внедрение комплексных мероприятий, которые позволяют уменьшить отклонения от плановых показателей эффективности и результативности деятельности организации. Проанализировав основные риски деятельности организации, можно выделить наиболее проблемные моменты при её функционировании и возможные рисковые ситуации, способные повлиять на

прибыль компании, выполнение ею своих обязательств и инвестиционную привлекательностью.

Литература

1. Дегтярёва В.В., Ложникова Д.А. Интеллектуальные системы в авиационной отрасли // Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика. Материалы 1-й Международной научно-практической конференции. – М.: Государственный университет управления, 2017. – С. 251-256.
2. Просвирина Н.В., Тихонов А.И., Клочков В.В. Разработка стратегии развития и анализ конкурентоспособности предприятий авиационного двигателестроения России на мировом рынке // Московский экономический журнал. – 2017. – № 3.
3. Чудаева А.А., Никитина Н.В. Отражение рисков в расчетах экономической эффективности инвестиционных проектов, направленных на развитие производства // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 9 (98). – С. 959-963.
4. Шенчукова Н.С. Разработка системы ключевых индикаторов риска предприятия по производству двигателей для гражданских самолетов // Сб.: Актуальные направления повышения доходности бизнеса: проблемы, методы, решения-2019. – М., 2019. – С. 187-191.
5. Сизикова В., Гаврилина В., Битюцкий В. Методика разработки системы индексов ключевых индикаторов риска // Риск-менеджмент в кредитной организации. – 2016. – № 4 (24). – С. 54-69.

Д.А. Володина
студент

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

Н.Г. Любимова
(ГУУ, г. Москва)

СРАВНЕНИЕ МЕТОДОВ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В ЭЛЕКТРОСЕТЕВОМ КОМПЛЕКСЕ

Аннотация. В соответствии с действующими нормативно-правовыми актами в России в электросетевом бизнесе устанавливаются долгосрочные тарифы одним из 2 методов: методом доходности на инвестированный капитал и методом долгосрочной индексации необходимой валовой выручки. Каждый из методов имеет свои недостатки, поэтому в ближайшее время в России появятся новые методы и механизмы тарифного регулирования.

Ключевые слова: долгосрочные тарифы, методы регулирования, инвестированный капитал, электросетевые организации, эталоны затрат.

Регулирование тарифов на услуги предприятий естественных монополий осуществляется с целью защиты прав потребителей от необоснованных повышений тарифов, а также стимулирует электросетевые организации развиваться и внедрять передовые технологии.

В российской практике используется три метода тарифного регулирования: метод экономически обоснованных расходов («затраты плюс»);

метод доходности инвестированного капитала (RAB регулирование); метод долгосрочной индексации необходимой валовой выручки [1].

Самым распространенным методом является метод экономически обоснованных расходов («затраты плюс»). При этом тарифы устанавливаются ежегодно на базе необходимой валовой выручки (НВВ) и объема производства товаров или услуг. Объем производства определяется исходя из сводного прогнозного баланса, сформированного Федеральной антимонопольной службой (ФАС России) [2].

Метод «затраты плюс» имеет существенный недостаток, он не мотивирует компании снижать свои издержки, так как все сэкономленные денежные средства в течение года изымаются в счет снижения тарифов. Также метод не предполагает связи тарифа с показателями качества и надежности электроснабжения. В итоге тарифы постоянно повышаются, а средств на техническое перевооружение отрасли не хватает, следовательно растет износ и сопутствующие проблемы электросетей.

Наиболее эффективным методом регулирования, привлекающим инвестиции в сетевой комплекс, считается метод доходности инвестированного капитала (RAB).

Установление необходимой валовой выручки (НВВ) при этом методе сопровождается фиксированием величины операционных расходов и правом инвесторов зарабатывать с инвестированного капитала по соответствующей норме доходности, введенной регулирующими органами. Норма доходности устанавливается регулирующими органами в первый период регулирования отдельно на новый и старый вложенный капитал.

Размер инвестированного капитала для регулируемой компании устанавливается один раз (при переходе на RAB) независимой экспертной организацией путем определения рыночной цены объектов, участвующих в процессе передачи электроэнергии. В течение 35 лет инвестированный капитал будет постепенно возвращаться. Это осуществляется путем ежегодного включения в тариф 1/35 части инвестиционного капитала.

Таким образом, начисления возврата и дохода на капитал, положительно сказывается на реализации инвестиционных программ, появляются возможности для осуществления модернизации, а также строительства новых объектов, что при данном состоянии сетей необходимо [3].

RAB метод предполагает долгосрочное регулирование сроком 3-5 лет, что также очень привлекает инвесторов, так как у них появляется уверенность в стабильности и минимизации рисков, и является существенным плюсом этого метода тарифного регулирования.

Тарифное регулирование методом RAB увязывает надежность и качество оказываемых услуг с тарифом на услуги по передаче электроэнергии [3].

Таким образом, данный метод делает сектор передачи электроэнергии привлекательным для инвесторов; помогает привлечь большой капитал в деятельность электросетевых компаний. Однако необходимо обратить внимание на то, что метод RAB так же имеет свои недостатки, связаны они, прежде всего, с необходимостью привлечения значительной величины заемного капитала (более 25% от программ развития), а в условиях нестабильной экономической ситуации сделать это нелегко.

Еще одна особенность этого метода – механизм «сглаживания». Так как тарифы при этом методе регулирования в первые годы резко возрастают, то применяется механизм «сглаживания», т. е. сдерживания роста тарифов в первые годы периода регулирования (при инвестиционной активности) и постепенный возврат изъятых средств в последующие годы одного и того же регулируемого

периода (когда инвестиционная активность спадает). Учитывая, что рост котловых тарифов сетевых организаций (тарифов, по которым расплачиваются конечные потребители за услуги сетевых организаций) ограничен государственными органами, возврат «сглаживания» производится с большими задержками.

Еще один метод долгосрочного регулирования – метод долгосрочной индексации необходимой валовой выручки.

Данный метод предполагает формирование подконтрольных расходов, аналогично операционным расходам при методе RAB на базе долгосрочных параметров, определенных перед началом регулирования и которые не изменяются в течение всего периода регулирования, и неподконтрольных расходов.

В этом случае инвестиционная составляющая тарифа гораздо меньше, чем при RAB методе, она будет формироваться из прибыли на инвестиции (12% от НВВ) и амортизации.

Существенным достоинством метода можно назвать связь тарифов и показателей качества и надежности электроснабжения.

Однако, учитывая необходимость технического перевооружения электросетевого комплекса, этот метод также имеет недостатки – небольшая инвестпрограмма.

Новая предлагаемая ФАС России концепция регулирования, ставит естественные монополии в новые условия.

Регулирующий орган будет утверждать эталоны затрат и формулы расчета тарифов. Территориальные сетевые организации должны довести свои затраты до эталонов. Те сетевые организации, которые не смогут обосновать свои тарифы (их затраты будут выше эталонов, после окончания переходного периода), будут лишаться статуса территориальной сетевой организации, а их активы будут переходить другим сетевым организациям.

Федеральным законом № 300 от 6.08.2019 г. предполагается, появление нового для российской практики метода – регуляторные контракты. Переход всех электросетевых компаний на новый метод предусматривается с 01.01.2023 года.

Регуляторные контракты – это договор между государством и регулируемой организацией, в котором прописаны все требования к обеим сторонам, а именно, регулируемая организация обязана отвечать за эксплуатацию, ремонт оборудования, модернизацию действующих объектов, а также строительство новых элементов электросетевой инфраструктуры при соблюдении соответствующих показателей качества и надежности, а государство должно обеспечить необходимые условия для деятельности регулируемой организации.

На данный момент трудно дать однозначную оценку новому методу тарифного регулирования, однако, появление его в российском законодательстве уже говорит о прогрессе в области тарифообразования.

Проведя сравнительный анализ, можно сказать, что все методы имеют свои достоинства и недостатки. Таким образом, в политике ценообразования назрела необходимость серьезных корректировок. В электросетевом комплексе на данный момент есть много нерешенных проблем: высокий износ оборудования – порядка 60-65%, возникает риск технологических отказов и аварий, необходимость развития «умных сетей» и другие. Решению этих проблем может помочь совершенствование тарифной политики, повышение в тарифах инвестиционной составляющей. Главным гарантом выстраивания новых отношений в тарифном регулировании остается государство, от него будет зависеть дальнейшее развитие в данной области.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 29.12.2011 № 1178 (ред. от 14.03.2020) «О ценообразовании в области регулируемых цен (тарифов) в электроэнергетике» http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_125116/ (дата обращения: 14.04.2020).

2. Методических указаний по регулированию тарифов с применением метода доходности инвестированного капитала (с изменениями на 24 августа 2017 года). http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_128373/a9d44de9042709b257773da27099203b53bdc641/ (дата обращения: 15.04.2020).

3. Методические указания по расчету тарифов на услуги по передаче электрической энергии, устанавливаемых с применением метода долгосрочной индексации необходимой валовой выручки (с изменениями на 24 августа 2017 года). <http://docs.cntd.ru/document/902331695> (дата обращения: 15.04.2020).

Р.А. Выборнов
магистрант

Е.Н. Олишевский
магистрант

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

Б.А. Аникин
(ГУУ, г. Москва)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СКЛАДОМ НА ОСНОВЕ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ РАДИОЧАСТОТНОЙ ИДЕНТИФИКАЦИИ ТОВАРОВ

Аннотация. В статье рассматривается устройство RFID-системы, ее функционирование в складских комплексах. Описаны взаимодействия RFID-системы с автоматизированными системами и программами складов. Представлены преимущества и недостатки RFID-системы.

Ключевые слова: информационная система, RFID-система, складская логистика, спутниковая система, система отслеживания.

В современном мире логистические потоки опутывают каждую сферу жизни и тянутся во все регионы планеты, что в купе с ростом объемов товаров увеличивает риски потери, как раз для решения подобной проблемы существует радиочастотная идентификация (RFID). Внедрение RFID-системы на складе проводится с целью снижения издержек от потери или кражи товаров, сокращения времени на отгрузку и разгрузку, а также четкого понимания, где в данный момент располагается товар и в каком количестве.

В общий чертах работа RFID осуществляется за счет RFID-меток и связанных с ними RFID-ридером. В задачи RFID-меток входит сохранение и передача информации о товаре (количество, страна, отправитель, вес, справочная информация и т.д.), RFID-ридер же отслеживает факт передачи данных за счет считывания с дальнейшей обработкой и отправкой в учетную систему, которая распределит ее всем задействованным лицам в том числе и на склад [1].

По дальности считывания RFID-системы можно подразделить на системы:

- ближней идентификации (считывание производится на расстоянии до 20 см);
- средней дальности (от 20 см до 5 м);
- дальней идентификации (от 5 м до 300 м).

Исходя из вышесказанного можно хранить и отслеживать положение товара на складе в любой точке независимо от высоты стеллажа, таким образом обеспечивая быстрый отбор товара в ячейках. Отдельно стоит отметить снижение рисков, связанных с неверным отбором товаров, за счет, например, схожего внешнего вида или нумерации. Так же при наличии RFID-системы можно уменьшить количество персонала для работы на складе посредством сокращения кадров, связанных с отслеживанием наличия и расположения товаров на складе. В свою очередь RFID-система позволяет более точно фиксировать количество и частоту изымаемого из ячеек товаров, что просто необходимо для грамотного составления ABC-анализа, результаты которого будут учитываться при распределении товаров на складе [2].

При настроенной системе отслеживания товара у поставщика можно узнать характеристики груза, время прибытия и вид транспорта, что позволит подготовить площадку к его прибытию, как и место на складе. Так же этот запрос может делать сам склад, если у него есть эта система, что значительно ускорит время обработки груза. Работает технология следующим образом: запрос отправляется на соответствующий ридер, после чего сотрудник обрабатывает его, и таким образом запросившая сторона получает всю необходимую информацию о грузе. Стоит отметить, что в процессе передачи задействована спутниковая система, что увеличивает обхват системы при передаче данных [3].

RFID-системы могут отлично взаимодействовать с автоматизированными складскими системами (Automated Storage and Retrieval Systems – AS/RS), что позволит AS/RS быстрее комплектовать груз, а так же быстрее замечать неполадки в сортировке за счет спутникового отслеживания груза. С помощью RFID-систем можно заранее отправить посредством спутников информацию о заказе, ускорив процесс подготовки товара до прибытия транспорта, сокращая время простоя машин.

При работе с программами по управлению складами, такими как Exceed или Solvo, RFID-система может снизить риски при отборе товара с ячейки, так как эти программы в процессе оптимизации перераспределяют товар на разные места, для более эффективного применения площадей, вызывая эффект «динамической ячейки».

Из рисков RFID-системы можно выделить физические повреждения самой метки, вывод ее из строя. Для исправления подобных неполадок потребуется замена метки с последующей настройкой софта под установленные ранее задачи. В случае получения товара из других стран усложняется считывание данных из-за неверной интерпретации, системных сбоев, которые могут вызвать необходимость отладки и т.д., тем самым удлинит процесс разгрузки и погрузки товара за счёт усложнения операций.

Также стоит отметить, что есть риск заражения вирусом RFID-чипа, через который вирус может проникнуть во всю систему, создавая риск потери данных всего склада. Такая ситуация приведет к замене меток, ридеров и прочего оборудования, что в купе с заменой программного обеспечения (ПО) потребует больших финансовых затрат. Поскольку считать информацию с тэгов можно на расстоянии в несколько метров, они представляют прямую угрозу для сохранения ее конфиденциальности. В одном из наилучших сценариев

злоумышленники могут внести путаницу в передаваемые метками данные, тем самым мешая работе склада, вплоть до временного вывода его из эксплуатации.

Также к явным проблемам внедрения данной системы относится ее цена. Стоимость внедрения данной системы на складе будет состоять из:

- Стоимости готового программного продукта и лицензии на их использование в системе;
- Стоимости транспондеров (RFID-меток);
- Стоимости считывающей аппаратуры;
- Стоимости обучения персонала;
- Найма обслуживающего персонала.

Исходя из всего вышеперечисленного можно сделать вывод о том, что в современном мире данные системы позволяют значительно снизить издержки времени при приемке и выгрузке товаров на складах. При совместной работе с информационными системами и автоматизированными системами позволяет увеличить его конкурентоспособность за счет снижения сопутствующих издержек при работе склада. Из недостатков стоит отметить, что RFID под воздействием вирусов может некорректно исполнять свои задачи, что потребует восстановления системы, что в купе с высокой себестоимостью при установке может стать контраргументом для реализации ее на складе.

Литература

1. Власов М. RFID. 1 технология – 1000 решений. Практические примеры использования RFID в различных областях. – М.: Альпина Паблишер, 2015.
2. Маниш Бхуптани, Шахрам Морадпур. RFID–технологии на службе вашего бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 281 с.
3. Frank Gillert, Wolf-Ruediger Hansen. RFID for the Optimization of Business Processes. New York: John Wiley & Sons Limited, 2019.

С. Гай

магистрант

К.О. Полегенькая

бакалавр

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

О.В. Коновалова

(Финансовый университет

при Правительстве РФ, г. Москва)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. *Риск создает опасность потенциальной потери ресурсов, что делает его одной из угроз стабильно эффективного функционирования компании. Современные рыночные условия хозяйствования, в которых существуют торговые организации приводят к необходимости построения и регулярного совершенствования системы управления рисками.*

Ключевые слова: торговая отрасль, совершенствование, система управления рисками.

Система риск-менеджмента подразумевает собой отдельное структурной подразделение для целей управления рисками. Также в компании, где присутствует система риск-менеджмента каждый сотрудник рассматривает этот бизнес-процесс как часть своей работы [1].

Международная компания, оказывающая услуги в сфере консалтинга и аудита Deloitte провела исследование оценки зрелости систем управления рисками в Российской Федерации организаций секторов производства, нефти, металлургии, телекоммуникаций и медиа, а также торговли. Оказалось, что лишь 42% хозяйствующих субъектов потребительского сектора имеют в своём составе отдельное функциональное подразделение управления рисками. Объясняется это тем, что у сотрудники обладают низкой компетенцией в сфере анализа и управления рисками. Более 50% компаний торговли отметили данный факт. Более того, 64% таких организаций анализируют риски при постановке целей, но не регламентируют этот процесс [2].

Использование управления рисками в качестве инструмента повышения эффективности деятельности обосновано тем, что оно позволяет глубже проанализировать качества достижения целей организации.

Рассмотрим совершенствование системы управления рисками на примере ООО «ВсеИнструменты.ру», которая является крупной торговой компанией в торговой отрасли инструментов и оборудования для стройки и ремонта. Миссия компании – приносить пользу людям, помогая делать мир вокруг себя лучше [5].

Постулатами организации являются следующее:

1. Клиент. Цель – лучше всех отвечать нуждам клиентов – быть для них номер один, поэтому компания даёт самый широкий выбор, удобство покупки, расширенную гарантию и доброжелательное обслуживание. В выгодно работать с предприятием.

2. Команда. Компания создаёт команду, в которой интересно и комфортно работать каждому. Построение уважительных и позитивных взаимоотношений в команде – основа для высокого уровня счастья и высокой результативности каждого члена. ООО «ВсеИнструменты.ру» строит эффективный растущий бизнес, ставит амбициозные цели, поэтому каждый имеет возможность улучшить свою жизнь, улучшая свои результаты и результаты команды, получать интересные проекты и задачи, карьерный рост и профессиональное развитие.

Развитие команды – один из основных приоритетов на предприятии, потому что любая инициатива к росту всегда поощряется и обеспечивается ресурсами, например, организацией соответствующего обучения, развивающего мероприятия и т.д.

3. Эффективность. Во внутренних документах зафиксировано, что каждое действие должно в краткосрочном или долгосрочном периоде. Цель – быть самой прибыльной и быстрорастущей компанией. Строя бизнес-процессы, новые полезные сервисы для клиента и команды, ООО «ВсеИнструменты.ру» берёт на себя обязательство экономно расходовать ресурсы. Эффективная деятельность хозяйствующего субъекта способна платить налоги в большом количестве, что помогает государству реализовывать социально значимые проекты: развивать экономику страны, транспортную инфраструктуру, медицину и т.д. [5].

Главными функциональными подразделениями системы управления рисками в компании являются отдел контроля в составе операционной дирекции,

отдел по финансовой отчетности и контролю, а также административно-правовой департамент в составе финансовой дирекции и контрольно-ревизионный отдел в дирекции розницы.

В основном управляются финансовые, организационные, кадровые, информационные, рыночные, розничные, маркетинговые и правовые риски. Анализ показал, что риски мошенничества сотрудников и работы с недобросовестными контрагентами не управляются и вовсе.

Оценка индекса системы риск-менеджмента, разработанным кандидатом экономических наук Раменской Л.А., по 12-ти параметрам показала результат равный 0,6 баллам. [3] Так как максимальное значение индекса 3,8, то получивший показатель означает, что требования стандартов выполняются примерно на 16% и управление рисками недостаточно интегрировано в систему корпоративного управления компанией. Весомыми недостатками являются следующие:

1. Отсутствует политика управления рисками;
2. Отсутствует специализирующийся на управлении рисками отдел.

Можно сделать вывод, что в ООО «ВсеИнструменты.ру» используется традиционный метод управления рисками, так как нет отдельного структурного подразделения, уполномоченного на данную функцию. Главным недостатком такой модели является то, что управление риском происходит тогда, когда менеджер посчитает это нужным. Управление отдельным видом риска не является центральной функцией каждого отдела. Также получается так, что часть рисков и вовсе не учитывается компанией. Безусловно, такой метод тормозит рост эффективности деятельности компании и её развитие в целом, а главное – препятствует выполнению стратегической цели: быть самой прибыльной и быстрорастущей компанией.

На основании обозначенных недостатков можно разработать следующие меры совершенствования системы управления рисками в ООО «ВсеИнструменты.ру».

Для построения эффективной системы управления рисками необходимо создать отдельную организационную единицу. Для ООО «ВсеИнструменты.ру» целесообразно внедрить отдел управления рисками, состоящий пока из 1 риск-менеджера, который соединит все разрозненные элементы в одну систему. Данный специалист должен выполнять ряд таких задач, как:

1. Изучение среды, в которой существует компания;
2. Изучение влияния рискованных ситуаций на деятельность компании;
3. Создание условий для достижения целей компании;
4. Формирование структуры риск – менеджмента в организации;
5. Установление взаимосвязи между управленческими подразделениями компании;
6. Разработка норм, нормативов и методик управления рисками;
7. Воздействие на объект управления в случае появления отклонений от установленных значений.

Сотрудник, нанимаемый на эту должность, должен разбираться в торговой отрасли, чтобы разбираться в специфике деятельности компании.

Риск-лидером, поддерживающим эту функцию в совете директоров, будет являться финансовый директор. С поддержкой финансового директора сотрудникам будет легче поверить в эффект от деятельности СУР.

Помимо этого, стоит закрепить за отделом управления рисками систематическое выявление, оценка и контроль таких видов рисков, которые, как упоминалось ранее, не закреплены ни за одним отделом. Это такие риски,

как мошенничество сотрудников, а также работа с недобросовестными контрагентами.

Также важно определить независимость отдела управления рисками и подчинение его напрямую генеральному директору и управляющему партнёру, что позволит беспристрастно выявлять и внедрять эффективные и реально действующие практики управления рисками.

На сегодняшний день документов для организации системы управления рисками нет. Для эффективного начала деятельности СУР необходимо организовать и разработать политику риск-менеджмента в компании. Её разработкой будет заниматься риск-менеджер. Помимо политики следует ежеквартально формировать отчет об управлении рисками.

3. Необходимо определить роли, права, обязанности и компетенции топ-менеджеров в системе управления рисками; компетенции генерального директора и управляющего партнёра в части управления рисками, а также отдела управления рисками и остальных структурных подразделений ООО «ВсеИнструменты.ру». Отдел управления рисками будет разрабатывать и контролировать выполнение мероприятий по снижению рисков, а также координировать работы структурных подразделений, которые, в свою очередь, будут систематически выявлять, оценивать и реализовывать мероприятия по своему виду рисков.

Исходя из всего вышесказанного можно сделать вывод, что в качестве инструмента повышения эффективности деятельности торговой организации может выступать система риск-менеджмента. Описанные шаги совершенствования системы управления рисками на примере ООО «ВсеИнструменты.ру» могут быть применены и к другим хозяйствующим субъектам торговой отрасли.

Литература

1. Хоминич И.П. Управление финансовыми рисками: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. И. П. Хоминич, И. В. Пещанская. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 345 с.

2. Оценка уровня зрелости в России // Deloitte [Электронный ресурс] URL: <https://www2.deloitte.com/ru/ru/pages/about-deloitte/deloitte-in-press/2020/kto-riskuet-teoriya-praktika-upravleniya-riskami-deloitte.html> (дата обращения: 08.05.2020).

3. Оценка эффективности затрат на проведение мероприятий по снижению риска на предприятиях // cyberleninka.ru [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-sistemy-upravleniya-riskami-kompaniy-metallurgicheskoy-promyshlennosti> (дата обращения: 08.05.2020).

4. Практики управления рисками в России: сильные стороны и области для развития // KPMG [Электронный ресурс]. – URL: https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/pdf/2015/11/S_CG_10r.pdf (дата обращения: 10.05.2020).

5. Официальный сайт ООО «ВсеИнструменты.ру» // ООО «ВсеИнструменты.ру» [Электронный ресурс] URL: <https://www.vseinstrumenti.ru/> (дата обращения 10.05.2020).

Д.В. Гарбузов
магистрант
(НИУ ВШЭ, г. Москва)
Научный руководитель
канд. экон. наук, доц.
Е.Н. Дуненкова
(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ПОДХОДА К РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЕКТА НА ПРИМЕРЕ СОЗДАНИЯ НОВОГО УСТРОЙСТВА В ОБЛАСТИ ПОДВОДНОЙ РОБОТОТЕХНИКИ

Аннотация. При управлении проектами в узкоспециализированных сферах требуется учитывать особенности отрасли, в которой они реализуются. В рамках исследования рассмотрены особенности развития специализированных отраслей и предложен подход к управлению технологическим инновационным проектом в сфере подводной робототехники на примере создания нового устройства – технического зрения.

Ключевые слова: управление проектом, реализация проекта, инновационный технологический проект, подводная робототехника.

На сегодняшний день появление новых технологий в жизни человека стало привычным атрибутом современных процессов. Данный факт имеет существенное влияние на управленческие и технологические процессы в компаниях и организациях. На фоне высокого уровня информатизации происходит ускорение распространения инновационных технологий из одних областей в другие. Это, в свою очередь, позволяет новым технологиям получить чрезвычайно быстрое, взрывное распространение [1]. Особенностью такого эффекта является многоуровневость распространения и внедрения инновационных технологий; возможность применять новые решения появляется не только у крупных передовых предприятий, но и у небольших организаций. Это позволяет инициировать и развивать принципиально новые продукты и проекты в отраслях, которые не имеют необходимого внутреннего потенциала для развития их изнутри. Эту особенность и ее влияние на способы управления можно отметить и в сфере подводной робототехники. Для исследования данного аспекта был рассмотрен инновационный технологический проект по созданию нового устройства в области подводной робототехники.

Стоит отметить, что основным двигателем развития технологий в области подводной робототехники является нефтегазовый сектор, так как наибольшее количество данной техники задействовано в процессах постройки и обслуживания добычных комплексов в море.

При изучении возможности реализации проекта возникла необходимость разрешить проблемы, характерные для данной узкоспециализированной области, а именно:

- отсутствие способов выработки необходимых требований к объекту проектирования и оценки рисков функционирования конечного устройства;
- отсутствие подходов к учету требований по безопасности (соответствие нормативным документам) в зависимости от области применения конечного устройства;

- отсутствие рекомендаций по реализации и развитию проектов в данной сфере, с учетом инновационного характера таких проектов.

Для решения указанных проблем и перехода на следующий этап развития был разработан подход к реализации проекта, который включает в себя следующие аспекты:

1. Оценка технологической готовности проекта.

В качестве инструмента для определения уровня готовности использовалась методика TRL [2]. При этом из состава конечного продукта проекта были выделены отдельные применяемые технологии и произведена их оценка в соответствии с критериями метода. В результате минимальное значение получила технология измерения пройденного пути с помощью 3D-видеокамеры: TRL6 – «Испытания модели или прототипа в реальных условиях». Данный уровень зрелости говорит, что в целом проект имеет высокий уровень технологической готовности, что существенно снижает технологические риски при реализации проекта.

2. Формирование способов выработки необходимых требований к объекту проектирования и оценки рисков функционирования конечного устройства.

Для решения задач выработки требований со стороны потенциальных потребителей было проведено исследование среди двух групп (сбор данных осуществлялся с помощью проведения проблемных интервью): разработчики подводной робототехники и эксплуатанты техники. В результате было выявлено:

- явная проблема («боль»), напрямую влияющая на эффективность работы, которая потенциально может быть решена разрабатываемым устройством;
- ряд задач, потенциально необходимых для решения и требующих более глубокого исследования.

Полученные данные позволили сформировать перечень задач и требований потребителей, которые планируется решить с использованием разрабатываемого в проекте устройства.

В дополнение к этому были проанализированы требования нормативных документов и отраслевые стандарты, которые регламентируют область применения подводной робототехники. По результатам анализа были обозначены необходимые требования к проектированию и технической реализации устройства.

3. Поиск рекомендаций по выполнению технологических проектов в схожих специализированных сферах.

В рамках данной задачи были рассмотрены подходы к реализации инновационных проектов в организациях, занимающихся развитием новых технологий – Госкорпорация «Росатом» [3] и ФГУП «Крыловский государственный научный центр» (КГНЦ) [4]. В результате сравнения было выявлено, что организации применяют систему управления, базирующуюся на Stage-Gate-подходе. И одна, и другая компания применяют данный подход с аналогичной целью – создать единую методику управления проектами с высоким уровнем неопределенности при реализации. Тем не менее, в подходах организаций есть и различия, в частности, приоритетом Росатома является инициация и развитие пилотных проектов – и, тем самым, наработка научно-технических заделов и тестирование технологии в условиях, наиболее приближенным к реальным. Такой приоритет позволяет уменьшить риски дальнейшего процесса внедрения по результатам проекта. КГНЦ делает акцент на более глубокую проработку новых концепций на ранних этапах проекта, минимизируя материальные затраты на осуществление пилотного варианта

реализации. Стоит отметить, что гейтовый подход, предложенный центром, является частью жизненного цикла продукта.

В результате можно сделать вывод, что Stage-Gate-модель является наиболее востребованным инструментом для управления инновационными технологическими проектами в узкоспециализированных областях.

4. Формирование возможных траекторий инновационного развития проекта и определение наиболее рациональной.

Для выбора траектории технического развития проекта были консолидированы рассмотренные варианты технической реализации проекта, в зависимости от пользовательских требований и задач, технологических ограничений проектирования и отраслевых нормативных документов и стандартов. Данные объединены и представлены в виде диаграммы связей (mind map). Для определения необходимой траектории технического развития проекта и определения дальнейшего этапа были сформированы следующие критерии выбора:

- наименьшие технологические требования;
- наименьшее время ожидания результата.

В результате была сформирована необходимая траектория технического развития проекта.

5. Формирование подхода к реализации проекта с учетом инновационного характера данного проекта.

На основании обобщения опыта применения гейтового подхода в рассмотренных организациях, занимающихся реализацией инновационных высокорискованных технологических проектов, можно сделать вывод, что данный подход является оптимальным применительно к рассматриваемому проекту:

- позволяет эффективно осуществлять реализацию проекта при изменяющихся условиях;
- добавляет гибкость при принятии управленческих решений;
- позволяет сформировать подход к принятию управленческих решений при воздействии факторов с неопределенными последствиями;
- позволяет адаптировать его в зависимости от необходимых требований к конечному продукту.

В результате был сформирован подход к управлению проектом с использованием Stage-Gate-модели. При этом были учтены масштабы проекта, основные этапы и точки принятия решения (их количество было увеличено на ранних стадиях развития проекта), добавлена вариативность принятия решения (для расширения потенциальных модификаций конечного продукта).

Литература

1. Шваб К. Четвертая промышленная революция: перевод с английского [Текст] / Клаус Шваб. – М.: Издательство «Э», 2017. – 208 с.

2. Technology readiness levels handbook for space applications [Электронный ресурс] – 2015. – URL: https://artes.esa.int/sites/default/files/TRL_Handbook.pdf (дата обращения 19.04.2020).

3. Хлебникова Н.С. Подход к управлению проектами в Госкорпорации «Росатом» на основе гейтовой модели // Материалы конкурса «Проектный Олимп». – 2017.

4. Кузнецов Л.В. Современные подходы в инжиниринге сложных технических систем // Материалы конференции Центра стратегических разработок «Северо-Запад». – СПб., 2013.

В.Е. Глушкова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

С.И. Онищенко
(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Аннотация. В современных условиях основой устойчивого экономического роста почти всех стран мира является инновационная деятельность. В статье рассматриваются факторы, влияющие на развитие экономики на основе инноваций. Подчеркивается, что государство является важным звеном в процессе создания благоприятного инновационного климата. Рассмотрен ряд теорий экономического развития, в которых важное место занимают инновации.

Ключевые слова: инновации, идеи, коммуникация, институты, свободный рынок.

В настоящее время мировая экономика пострадала от пандемии коронавируса COVID-19, поэтому странам будет необходимо после окончания карантина восстанавливать все производственные процессы и стараться не потерять влияние в сфере мировой торговли. Одним из сильнейших двигателей экономики являются инновации. Благодаря инновационной деятельности появляются возможности полнее удовлетворять потребности населения в качественной продукции и услугах при сокращении расходов на природные ресурсы, сырье и материалы, что ведет к коренным преобразованиям в технологическом процессе производства.

Мировой опыт свидетельствует о том, что в экономике, основанной на знаниях, альтернативы инновационному пути развития просто нет. Создание, внедрение и широкое распространение продуктовых, процессных, маркетинговых, организационных нововведений являются ключевыми факторами роста объемов производства, занятости, инвестиций, внешнеторгового оборота. Таким образом, в сфере инноваций существуют эффективные резервы по улучшению качества продукции, экономии трудовых и материальных затрат, роста производительности труда, совершенствования организации производства и повышения его эффективности. Все это предопределяет конкурентоспособность предприятий и выпускаемой ими продукции на внутреннем и мировом рынках, улучшение социально-экономической ситуации в стране [1].

Большую роль в стимулировании инновационной деятельности играет государство. Инновационная политика государства реализуется на двух уровнях: общегосударственном (федеральном) и региональном (местном). При государственном регулировании инновационной деятельности применяются различные правовые формы и методы. Основной правовой формой государственного регулирования являются правовые акты. Целью политики государства в области инновационной деятельности является создание экономических, правовых и организационных условий, обеспечивающих рост конкурентоспособности отечественной продукции, создание эффективных механизмов стимулирования технологической модернизации всех отраслей промышленности и сферы услуг. К механизмам государственного регулирования

инновационной деятельности можно отнести следующие: законодательное регулирование инновационной деятельности, выработка долгосрочной инновационной стратегии на основе долгосрочных и среднесрочных инновационных прогнозов, определение инновационных приоритетов, государственную финансовую помощь предприятиям, финансирование инновационной инфраструктуры [2].

В различных теориях экономического развития рассмотрению роли государства уделяется значительное внимание. Так, в новой теории роста П. Ромера [3], в которой утверждается, что идеи являются одним из ключевых факторов прогресса, важное место занимают институты и популяция.

Идеи – это бесконечный ресурс до тех пор, пока существуют люди. Они также являются неконкурентными благами, так как ими может воспользоваться множество человек одновременно. В качестве примера предлагается рассмотреть дом, который строит плотник: земля, материалы и сам труд плотника являются ограниченными ресурсами. В то время как теорема Пифагора, которой он пользуется и есть та неконкурентная идея, которая доступна всем. Стоит также отметить, что сами идеи только выигрывают от распространения: чем больше людей используют ее, тем выше ценность самой идеи. Таким образом, важна и развитая коммуникация, продвигающая идеи. Древние популяции развивались и не вымирали именно за счет открытости к передвижению по континентам, обмена идей между людьми. При этом важно не только общение между людьми, но и их количество – размер популяции, ведь чем больше население, тем больше идей будет произведено. Каждой человек – это условный изобретатель, который может методом проб и ошибок прийти к какому-либо инновационному решению. Это подтверждено графиками роста ВВП примерно с 1500 года до наших дней: вместе с началом роста населения начался и стремительный рост ВВП.

Однако в развитых странах темпы рождаемости в последние десятилетия начали снижаться, а темпы роста экономики увеличиваются, а значит есть и другие факторы, влияющие на уровень экономической ситуации. С ростом социальных связей также увеличивается скорость создания и распространения идей. Резкий рост социальных связей был обусловлен массовой урбанизацией, ведь в городах гораздо больше возможностей коммуникации людей. После создания Интернета идеи стали расходиться еще быстрее, но все еще не обходимо отметить, что далеко не все густонаселенные города являются инновационными центрами в странах, следовательно, не хватает еще одного важного фактора – развитых и свободных институтов.

В местах, где институты сопротивляются развитию, не дают конкурировать производителям нет инноваций несмотря на наличие большого количества людей и развитых связей между ними. В подтверждение этому авторы приводят два примера. Первый – история штата Вермонт (США), до 1996 года там не давали доступ к торговле крупной сети Вол-март. Однако в результате этого штат не давал развиваться технологиям логистики, которыми обладала данная сеть, поэтому сфера ритейла долгое время страдала. Так запретительные меры могут тормозить развитие инноваций в любой сфере. Другим примером выступает история Китая, данная страна являлась одной и самых технологически развитых до 1300 года нашей эры, но потом, несмотря на густонаселенность и развитость коммуникации, она утратила лидирующие позиции и перестала иметь возможность даже копировать инновационные технологии других стран. Данная ситуация была обусловлена плохой работой институтов, не позволявшей идеям воплощаться в жизнь.

П. Ромер и Ч. Джонс отмечают, что неприкосновенность частной собственности и соблюдение договоров являются основополагающими в сфере инновационной деятельности. Создание и внедрение инноваций – это долгий и капиталоемкий процесс, а значит его участникам необходимо быть уверенными в том, что все гарантии будут выполнены как в данный момент, так и через несколько лет ведения проекта. Для всего этого необходимо, чтобы законодательный и исполнительный институты работали независимо и честно. Это и объясняет почему в век высоких информационных технологий и густонаселенных городов все еще не везде созданы инновационные центры, коррупция и авторитарность в стране может не давать городам развиваться в свойственном им темпе. Проблема авторитаризма состоит в том, что ресурсы перераспределяются несопоставимо спросу, а заказы на инновационный прогресс не выдерживают конкуренции на свободном мировом рынке. Успешные проекты, которые причисляют к заслугам государства, при подробном рассмотрении все равно были развиты с помощью рыночных отношений. Так разработка пентагоном Интернета контролировалась только на самом первом этапе, после чего США сняли все ограничения на данный проект и позволили ему распространяться в соответствии спросу.

Другим важным моментом в развитии инновационных технологий является свобода торговли и открытость границ. Политика протекционизма тормозит прогресс, так как производитель внутри страны не конкурирует с глобальными лидерами в данной сфере, ведь его нет на рынке, следовательно, покупатель вынужден покупать товар более низкого качества. Так Япония в период Эдо (1603-1868) очень сильно отставала от других стран из-за полной закрытости страны от торговых отношений и осознала это только, когда началось вторжение США в 1853 году.

Активный поток идей обеспечивается еще и за счет передвижения людей, а, в особенности, при привлечении людей из зарубежных стран, которые являются их носителями. Одной из причин высокой развитости США является именно то, что были созданы возможности остаться в данной стране, где была благоприятная творческая атмосфера для человека.

Дж. Мокир [4] отмечает еще один важный аспект в развитии инноваций: отсутствие консервативного настроения в обществе. Толерантность к мыслям и идеям создает благоприятную почву для дискуссий и создания новых, не мыслимых ранее технологий. Так в эпоху просвещения люди осознали, насколько важно быть терпимыми к знаниям несмотря на религиозные убеждения, в это время и начался быстрый прогресс в науке.

В экономически развитых странах государство стимулирует развитие инновационной деятельности путем создания необходимых экономических, финансовых условий, организационных и нормативно-правовых условий. Экономические условия могут включать в себя ряд мер, такие как развитие внешнеэкономических связей, организация рациональной налоговой политики в инновационной сфере, борьба с недобросовестной конкуренцией, предоставление финансово поддержки инновационным проектам на начальных этапах, создание таможенных льгот для всех инновационных товаров и предприятий. Обеспечение благоприятных финансовых условий с помощью государства осуществляется путем обеспечения финансирования инновационной деятельности, предоставления льгот и дотаций для предприятий и создание благоприятного климата в инновационной сфере. К организационным же условиям в стране для осуществления инновационной деятельности относят, например, развитие инновационной инфраструктуры, содействие сотрудничеству и интеграции в инновационной сфере на мировом уровне,

создание инновационных программ, поддержание подготовки и повышения квалификации кадров. Для благоприятных нормативных условий государство может содействовать в гарантии охраны прав и интересов субъектов инновационной деятельности, а также в установлении справедливых правовых основ в экономической сфере.

Таким образом, для восстановления экономики государству необходимо обеспечить её рост за счет активизации инновационных процессов во всех сферах деятельности. Без рациональной инновационной политики власти невозможно обеспечить высокую эффективность в создании и разработке нововведений.

Литература

1. Роль государства в развитии инновационной деятельности // rusnauka URL: http://www.rusnauka.com/26_NII_2009/Economics/52096.doc.htm (дата обращения: 10.04.2020).
2. Роль государства в развитии инновационной деятельности // cyberleninka URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-gosudarstva-v-razviti-i-innovatsionnoy-deyatelnosti-1/viewer> (дата обращения: 10.04.2020).
3. Charles I. Jones and Paul M. Romer The New Kaldor Facts: Ideas, Institutions, Population, and Human Capital // American Economic Journal: Macroeconomics 2010. – 2010. – № 1.
4. Джозель Мокир. Европейское просвещение, промышленная революция и современный экономический рост // intelros URL: http://www.intelros.ru/pdf/Prognosis/Prognosis_2_2008/3.pdf (дата обращения: 10.04.2020).

А.В. Голик

бакалавр

(Московский политехнический университет, г. Москва)

Научный руководитель:

д-р экон. наук, доц.

Е.Ю. Камчатова

(ГУУ, г. Москва)

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЭНЕРГЕТИКИ

Аннотация. В статье представлены результаты проведенного анализа по исследованию инновационных технологий в энергетике, внедрение которых позволит оптимально использовать энергетический потенциал возобновляемых источников энергии планеты. Представлены преимущества и недостатки внедряемых разработок. Отмечено, что принятие ряда законодательных актов содействует созданию прорывных технологий и оказывает поддержку активного внедрения инноваций.

Ключевые слова: ВИЭ, инновации, развитие, технологии, энергетика.

В современном мире все чаще можно наблюдать повышенный интерес менеджмента компаний, в том числе и энергетического сектора, к участию в разработках и внедрению новых технологий – цифровых решений. Это объясняется, прежде всего, тем, что рассмотрение цифровых продуктов в качестве

основного инструмента развития является относительно недорогим, по сравнению со стоимостью основных морально-устаревших средств, требующих модернизации и/или реконструкции [8].

В 2017 году Правительство Российской Федерации приняло решение об ориентировании на инновационное развитие всех отраслей народно-хозяйственного комплекса. В 2018 году намечена и в последующем реализуется группа национальных проектов «Цифровая экономика». Оценивая важность и возможность реализации намеченных целевых показателей нацпроектов, и выделяя роль энергетики, как одного из важнейших обеспечивающих элементов развития экономики страны, генерирующие и сетевые компании скорректировали принятые стратегии в пользу обеспечения надежного и бесперебойного энергоснабжения как уже действующих потребителей, так и возникающих в процессе реализации «цифровых программ», в том числе и за счет активизации цифровых решений внутри собственного бизнеса.

В настоящее время в области энергетики можно выделить ряд перспективных технологий, которые находят интерес у потенциального энергетического потребителя как в России, так и за рубежом [4]. Такими инновационными разработками являются:

- беспроводная передача электроэнергии – активные разработки ведутся японскими учёными;
- ветровая и солнечная энергетика – разработки ведутся в области снижения расходов на производство элементов (конструкций) электростанций;
- тепловые станции, использующие сжиженные углеводородные газы – новация показала на стадии ОКР положительные результаты;
- атмосферная электроэнергетика – бразильские учёные выяснили, что влажный воздух содержит частицы, обладающие небольшим зарядом. Заряд с помощью металлов можно собирать и вырабатывать на основе этого электроэнергию – инновация имеет перспективы развития в странах с влажным климатом;
- магнитомеханический усилитель мощности – технология использования магнитного поля Земли для ускорения работы электромотора.

Учитывая особенности географического положения и климатической зоны Российской Федерации, а также уровня разработки и апробации ряда инновационных технологий, в секторе генерации наблюдается внедрение инноваций на базе использования возобновляемых источников, основными из которых являются ветер и солнце.

Ветроэнергетика является альтернативой обычной энергетике [6]. Данная энергетика является отдельной отраслью производства различных видов энергии: электрическая, механическая, тепловая и т.д. Во всех случаях первичным источником служит кинетическая энергия ветра, путем использования различных механизмов, преобразуемая в требуемый вид энергии. Обладая значительной площадью для размещения ветростанций (преимущественно вдоль побережья и в горных областях) Россия обладает значительным потенциалом использования ветроэнергетики [1].

По данным экспертов, использование кинетической энергии ветра позволит снизить нагрузку на действующую энергосистему страны на 30% при выработке 50 000 млрд кВт/ч год [3,5]. Помимо экономии средств на содержание электростанций использующие иные источники получения электричества ветроэнергетика позволит улучшить экологию в целом. Основными достоинствами использования ветровых установок являются:

1. Использование неисчерпаемого, возобновляемого самой природой, источника энергии.

2. Производство энергии при помощи воздушных масс. Данный процесс является полностью экологически чистым и не наносит вред окружающей среде.

3. Относительно небольшие затраты на установку ветровых установок. Это связано с тем, что в отличие от других монтажных работ установка ветряных столбов не требует больших затрат.

Помимо преимуществ данные установки имеют и свои недостатки:

- КПД установок зависит от географического расположения, погодных условий и времени суток – основная причина ограничений установки ветровых механизмов;
- относительно большие инвестиционные вложения в подобные проекты в течение его полного жизненного цикла – однако, в последнее время наблюдается относительное выравнивание удельной стоимости капитальных вложений в сооружение ветроустановок и объектов генерации традиционной электроэнергетики.

Для использования солнечных электростанций, как и в случае использования ветроэнергетики, размещение объекта зависит от географического месторасположения. Солнечные установки позволяют соблюдать экологическую чистоту и выступают как защитники климата от глобального потепления. При производстве, перевозке и монтаже солнечных батарей минимизируются выбросы вредных веществ в атмосферу [2].

Также преимуществом использования солнечных установок является постоянство. Солярная энергия неисчерпаема – ее нельзя перерасходовать в процессе удовлетворения нужд человечества в энергоносителях.

Однако, несмотря на все преимущества, солнечные установки обладают рядом недостатков:

1) за счет того, что солнечный свет отсутствует в ночное время, а также в пасмурные и дождливые дни, солнечная энергия не может служить основным источником электроэнергии на постоянной основе, однако при сравнении с ветрогенераторами, данный источник более стабильным к выработке энергии;

2) одним из важных параметров источника электроэнергии выступает средняя плотность мощности, измеряемая в Вт/м² и характеризующая количество энергии, которое можно получить с единицы площади энергоносителя. Данный показатель для солнечного излучения составляет 170 Вт/м², что больше, чем у прочих возобновляемых природных ресурсов, но ниже, чем у нефти, газа, угля и в атомной энергетике. По этой причине, для выработки 1 кВт электроэнергии из солнечного тепла требуется значительная площадь солнечных панелей.

Таким образом, можно сделать вывод, что при внедрении инновационных проектов, связанных с энергетикой, необходимо учитывать множество факторов влияющих как на инвестиционные показатели, так и на региональную актуальность размещения продукта [7].

Литература

1. Портал про альтернативную энергетику [Электронный ресурс]: <https://alter220.ru/veter/vetroenergetika.html> (дата обращения: 15.04.2020).

2. Википедия [Электронный ресурс]: https://ru.wikipedia.org/wiki/Альтернативная_энергетика_Крыма (дата обращения: 15.04.2020).

3. Гибадуллин А.А. Техническое перевооружение производственного комплекса электроэнергетики // Вестник Поволжского государственного университета сервиса. Серия: Экономика. – 2013. – № 5 (31). – С. 7-15.

4. Гибадуллин А.А. Современные направления развития генерирующих компаний электроэнергетики: монография. – М.: Изд. «Медлайн-С», 2013. – 152 с.

5. Камчатова Е.Ю. Возобновляемые источники энергии – инновационный потенциал электроэнергетики // Материалы конференции молодых ученых «Реформы в России и проблемы управления». – М.: ГУУ, 2018. – С. 146-150.

6. Камчатова Е.Ю. Прорывные технологии малой энергетики: ветроэнергетика, проблемы и перспективы развития // Материалы конференции «Актуальные проблемы управления в ТЭК – 2017». – М.: ГУУ, 2017. – С. 169-174.

7. Камчатова Е.Ю. Роль инновационной деятельности в развитии компаний ТЭК // Материалы конференции «Актуальные проблемы управления – 2015». Вып. 3. – М.; ГУУ, 2015. – С. 118-120.

8. Гибадуллин А.А., Камчатова Е.Ю., Дегтярёва В.В., Зеленцова Л.А. Анализ и оценка готовности энергетической отрасли к процессам цифровизации // Инновации в жизнь. – 2019. – № 4 (31). – С. 98-109.

К.А. Гусева

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

И.А. Румянцева

(ГУУ, г. Москва)

ГЕНДЕРНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ В РЕКЛАМЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ОБЩЕСТВО

Аннотация. *Реклама оказывает большое влияние на наши жизни, взаимоотношения между двумя полами, мнение как отдельно взятой личности, так и общества в целом, и на общее мировоззрение. В том числе за счёт использования различных гендерных стереотипов. И в данной статье был проведен анализ их влияния на общество через рекламу.*

Ключевые слова: *реклама, гендерные стереотипы.*

Реклама влияет, в большинстве своем, на все стороны жизни общества. На взаимоотношения двух полов (мужского и женского) в том числе. Такое обычно происходит с помощью различных гендерных стереотипов, которые, в силу своей известности, могут сильно влиять на общественное мнение. Поэтому изучение данной темы позволит понять, насколько сильно влияние рекламы на общественное мнение и каково оно.

Реклама может являться одним из источников социализации личности. Вся информация проникает в сознание и способствует формированию установок, суждений, стереотипов [2].

В том числе и гендерных стереотипов. Реклама играет огромную роль в их формировании, так как не только передает информацию о товарах, изделиях, услугах, но наглядно иллюстрирует и формирует нужные ей мужские и женские образы, общественные, политические и другие типы отношений, от которых потом зависит самооценка индивидов, восприятие окружающих людей, взгляды на жизнь и происходящее [3].

Согласно определению, гендерные стереотипы – это распространённые в обществе представления об особенностях и поведении представителей разных

гендеров, в первую очередь мужчин и женщин [1]. Также можно сказать, что это устойчивые, схематизированные, упрощенные и эмоционально четко окрашенные образы женщин и мужчин, которые распространяются на всех представителей гендерной общности, независимо от каких-либо личных особенностей отдельного представителя.

И в своей работе маркетологи и рекламисты в большинстве своем как раз и используют четко окрашенные образы, соответствующие определенным стереотипам. Среди женщин: домохозяйка (героиня рекламного ролика чаще всего занимается домашними делами и выполняет роль «хранительницы домашнего очага»), деловая женщина/бизнес-леди (красивая, успешная, умная и независимая от мужчин), соблазнительница (универсальный образ, который используют почти везде). А среди мужчин: бизнесмен (герой в хорошем стильном костюме с дорогими аксессуарами и работающий на престижной работе), спортсмен (персонаж рекламного ролика имеет хорошую физическую форму и внешне привлекателен), соблазнитель (герой обязательно окружен представительницами прекрасного пола), муж (чаще всего имеет две крайности: опора семьи и неспособный справиться без помощи жены неряшливый и неуклюжий человек).

Можно сказать, что гендерные стереотипы являются (в какой-то степени) социальными нормами. Так как люди представляют себе, как они должны вести в той или иной ситуации в зависимости от своего пола, и следуют «негласным правилам», чтобы не нарушить какие-либо общественные нормы.

Тем самым все гендерные стереотипы можно разделить на три группы. Первая группа представляет собой нормативные представления о соматический, психологический и поведенческих свойствах, которые характерны для людей обоих полов [3]. Вторая группа основана на труде мужчин и женщин. Третья группа стереотипов неразрывно связана с семейными и профессиональными ролями.

В формировании подобных стереотипов реклама играет не самую последнюю роль. Однако гендерный подтекст в рекламной коммуникации носит скорее практический характер. Это обусловлено тем, что наиболее эффективной может быть только та реклама, которая учитывает половые особенности той аудитории, на которую она направлена. Например, когда речь идет о проблемах в семье, упор в рекламе делается на женскую аудиторию, а если дело касается бизнеса – то упор делается на мужскую аудиторию – «заплатил налоги – живи спокойно» [3].

Для общества нужно, чтобы женский пол был ориентирован на взаимоотношения, а мужской – на решение задачи. Подобное разделение часто прослеживается в семьях с традиционным укладом жизни, а также в сфере бизнеса. И реклама способствует этому.

Подобные вещи могут также нести опасность для отдельно взятой личности. Если человек, по какой-либо причине, не соответствует стереотипам, то он может быть травмирован из-за осуждения и непринятия общества. Социальные представления в отношении мужского и женского полов касаются норм социального поведения и того, чем, по своим социально-психологическим качествам, они должны различаться.

Таким образом выявляются несколько отрицательных эффектов гендерных стереотипов: «увеличительное стекло» (в этом случае стереотипы подчеркивают различия между женским и мужским полом в гораздо большей степени, чем есть на самом деле); усиление различий между представителями разных полов оценки и интерпретации одного и того же события; торможение и ограничение качеств, не соответствующих данному гендерному стереотипу (например, фраза «мужчины не плачут» требует от представителей мужского пола подавления своей эмоциональности).

Опасность также грозит непосредственно организациям, использующим рекламу с гендерным подтекстом. За последний год внимание к содержанию и подаче рекламы существенно возросло, за нарушение этических норм можно не только получить возмущение и неодобрение аудитории, но и нанести компании непоправимый имиджевый урон и даже стать участником судебного процесса [2].

Гендерные стереотипы невероятно живучи в массовой культуре и в сознании людей. Более того, именно реклама чаще всего и выступает основным источником этих стереотипов. Это может проявляться различными способами: в навязывании устаревших представлений о разнящемся предназначении мужского и женского полов; в показывании искаженного образа современных мужчин и женщин; в замалчивании проблемы гендерной дискриминации. Реклама с гендерным подтекстом влияет на нас с самого раннего детства, когда мальчиков одевают в голубое а девочек – в розовое, определяет выбор профессии (мало кто из родителей мечтает о дочери, работающей дальнобойщиком [4], а парне – «домохозяйкой») и подарков, оказывает влияние на профессиональную карьеру и общий жизненный путь.

Проведенный в статье анализ показал, что реклама, в которой используются различные гендерные стереотипы, существенно влияет на все стороны человеческой жизни. Она определяет и формирует взаимоотношения между двумя полами, мировоззрение большинства людей, поведение мужчин и женщин в различных ситуациях, выбор (профессии, работы, подарков, одежды, аксессуаров), карьерный рост и многое другое.

Литература

1. Гендерные стереотипы: [Электронный ресурс] // Википедия. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%93%D0%B5%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B5_%D1%81%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B5%D0%BE%D1%82%D0%B8%D0%BF%D1%8B (дата обращения: 21.04.20).

2. Гендерные стереотипы в рекламе. [Электронный ресурс]. Медиа Нетологии. – URL: <https://netology.ru/blog/gendernye-stereotipy-v-reklame> (дата обращения: 21.04.20).

3. «Гендерные стереотипы в современной рекламе»: [Электронный ресурс] // Библиофонд. – URL: <https://www.bibliofond.ru/view.aspx?id=905150> (дата обращения: 21.04.20).

4. Лапшун Г.Н. «Гендерные стереотипы: что это такое, влияние на социум, примеры»: [Электронный ресурс] //Depressio. – URL: <http://depressio.ru/slovar-terminov/582-gendernye-stereotipy.html> (дата обращения: 21.04.20).

К.Б. Данг

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

В.В. Ефимова

(ГУУ, г. Москва)

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА ВО ВЬЕТНАМЕ

Аннотация. В исследовании проведен анализ рынка логистических услуг Вьетнама, выявлены новые технологии индустрии 4.0, которые исполь-

зуются или могут быть потенциально использованы для повышения качества логистического сервиса, предоставляемого логистическими провайдерами.

Ключевые слова: логистика, логистический сервис, электронная коммерция, технологии.

По оценкам Всемирного банка, Вьетнам занимает 39 место по индексу эффективности логистики (Logistics Performance Index), поднявшись на 25 мест по сравнению с предыдущим периодом оценки, и занимает третье место среди стран-членов Ассоциации государств Юго-Восточной Азии, при этом рост наблюдается по всем исследуемым направлениям, но особенно динамично развиваются логистические компетенции [1].

В настоящее время во Вьетнаме быстрыми темпами развивается сфера предоставления логистических услуг, о чем свидетельствует регистрация в Национальной базе данных около 3000 вьетнамских предприятий, занимающихся логистикой, а также функционирующих на вьетнамском рынке около 25 ведущих логистических провайдеров мирового уровня (DHL, FedEx, Maersk Logistics, APL Logistics, CJ Logistics, KMTС Logistics и другие). Согласно данным Вьетнамской ассоциации предприятий логистического обслуживания (VLA) темпы роста логистической отрасли составляют около 14 – 16% в год [2]. Особенно быстро развивается электронная коммерция (35% в год) и соответственно развивается логистика, предоставляя все более специализированные услуги на основе новейших технологий. Большинство вьетнамских предприятий розничной торговли, таких как VinCommerce, FPT Corporation, Lotte, Aeon Vietnam, вышли на рынок электронной коммерции и составили конкуренцию Alibaba и Amazon, что способствовало динамике рынка логистических услуг и инвестициям в цифровые технологии. В целях удовлетворения быстро растущего спроса, многие логистические провайдеры наращивают строительство центров экспресс-доставки для организации распределения и доставки товаров клиентам по всей стране. В различных регионах провайдеры-лидеры, такие как, DHL, Kerry Express, Viettel Post построили и успешно эксплуатируют современные высокотехнологичные логистические терминалы.

Логистические провайдеры, например, DHL eCommerce, TNT, Kerry Express, вкладывают значительные средства в повышение качества предоставления услуг по выполнению заказов. Lazada Group – компания электронной коммерции, входящая в тройку лидеров во Вьетнаме (наряду с Tiki и Shopee), также инвестировала в 3 больших склада в Хошимине, Дананге и Ханое общей площадью 22 000 м² и сеть из 34-х распределительных центров по всей стране [2]. Lazada Express, являющаяся дочерней компанией Lazada Group, выполняет часть логистических услуг и также арендует большую площадь в логистическом центре HATECO (Ханой) в качестве терминала для грузопереработки товаров и дальнейшего их распределения. В настоящее время Lazada Express является лидером в области инвестиций в технологии, повышающие качество логистического сервиса и эксплуатирует современные цифровые центры грузопереработки товаров, в котором система использует роботов для автоматического разделения и выбора товаров для клиентов Lazada Express, а также для клиентов других 3PL-провайдеров, являющихся партнерами Lazada. Летом 2019 г. Quick Delivery Service начала эксплуатацию полностью цифровой системы грузопереработки товаров на складе GHN в Лонг Бьене, Ханой.

Активно развиваются центры транспортных услуг, включая центры / фирмы, специализирующиеся на предоставлении услуг по перевозке грузов

морским, водным, автомобильным, железнодорожным, воздушным, трубопроводным транспортом. Формируются многофункциональные логистические сервисные центры, включающие, в том числе таможенные склады, логистические центры, порты, обеспечивающие оказание на высоком уровне услуг для импорта и экспорта товаров, производства, торговой деятельности.

Промышленная революция 4.0 начинает менять все логистические бизнес-процессы по предоставлению услуг складирования и распределения во всем мире. Подключение нетрадиционных устройств, таких как поддоны, краны, даже прицепы, к Интернету все более расширяется в рамках технологии Интернета вещей. Логистические компании в мире стремительно совершенствуют технологии, за счет чего растет размер прибыли, на основе применения современных автоматизированных инструментов, таких как: робототехника, позволяющая в том числе, экономить электроэнергию и снижать трудоемкость операций; автоматизированные средства доставки могут выполнять заказы, добавлять товары на склад; оборудование для отслеживания, определения местоположения, навигации и наблюдения с устройствами с использованием WiFi, Bluetooth; специализированные приложения на Android для мобильных телефонов, используемых в международной логистической деятельности; приложения обеспечивающие маршрутизацию, что облегчает навигацию посредством онлайн-отслеживания транспортных средств; онлайн-приложения для сканирования штрих-кодов в управлении складом; оптимизация инвентаризации на основе облачных вычислений; автоматизированный контроль трудоемкости выполнения логистических операций; интеграция сервисных контрактов, управление заказами, отношения с клиентами в онлайн-режиме.

Во Вьетнаме в настоящее время проводятся исследования по применению современных технологий в логистической деятельности, таких как Blockchain. Логистические компании Вьетнама проводят исследования по массовому применению e-DO (электронная бумага доставки) для розничных поставок (LCL – Less Than Container Load) и принимают участие в проекте e-B / L Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles (FIATA). Логистическая компания Tan Cang Sai Gon применяет тестирование систем e-Port и e-DO на нескольких линиях отгрузки.

Логистические провайдеры Вьетнама широко внедряют информационные технологии различной целевой направленности:

- для управления транспортными потоками применяют систему GPS-навигации, которая обеспечивает маршрутизацию, а также предоставляет клиентам информацию об отправке;
- транспортные биржи – электронные торговые площадки, которые соединяют поставщиков транспортных услуг с грузоотправителями, помогают оптимизировать использование ресурсов и снизить общие издержки владения;
- управление складскими комплексами проводится с использованием средств автоматизации для всех процессов с помощью системы управления складами (WMS);
- организация работы логистических операторов становится всё более мобильной, что ведет к созданию каналов для оперативного доступа клиентов к информации, например, веб-сайт, фан-страница, твиттер, спутниковый интернет с расширенными функциями, которые легко использовать на смартфонах для оперативной коммуникации.

Таким образом, во Вьетнаме наблюдается тенденция инвестирования в расширение сети логистических центров и их модернизацию с применением технологий индустрии 4.0 для снижения затрат в интегрированных цепях поставок, особенно активно технологии развиваются в области электронной коммерции и экспресс-доставки, а также при оказании всех других видов логистических услуг.

В дополнение к видимым логистическим центрам, теперь, с развитием технологий и развитием электронной коммерции, с конца 2018 года во Вьетнаме была запущена новая модель Dropshipping. Это бизнес-модель, которая позволяет интернет-магазину работать без необходимости хранить запасы, собственные товары и отправлять товары покупателям. Эта форма также рассматривается как форма управления цепочкой поставок "отказаться от перевозки", когда розничный продавец не будет хранить товары на складе. Когда клиент размещает заказ, дропшиппер будет выступать в качестве посредника для получения товаров от поставщика и перевозчика для доставки товаров клиентам. Эта модель, использование которой во Вьетнаме предлагают Tiki, Lazada, Shopee, Amazon, eBay и другие электронные торговые площадки, в основном ориентирована на маркетинг продукта, отслеживание заказов, обслуживание клиентов и управление адресами онлайн-продаж. Основная прибыль получается за счет разницы между закупочной ценой и ценой продажи за вычетом расходов на доставку.

Лидер дропшипинга во Вьетнаме компания Netsale с совершенно бесплатной платформой прямой поставки, которая дает продавцам прямой доступ к источникам ресурсов, поступающих напрямую от производителя. Платформа позволяет производителям и поставщикам размещать свои продукты на биржах электронной коммерции, связанных с Netsale, и использовать услуги доставки от производителей напрямую конечному потребителю. Netsale применяет модель экономики совместного использования ресурсов, развивая инфраструктуру, надежные технологии и расширяя связи со стратегическими партнерами в Юго-Восточной Азии, способствуя созданию экологичной системы электронной коммерции и трансграничной торговле на региональных рынках, включая Вьетнам.

Реальность постепенно доказывает, что применение цифровых технологий, особенно использование больших данных и искусственного интеллекта для анализа данных и координации логистических процессов, является оптимальным решением. На рынке логистических услуг Вьетнама работают провайдеры, предоставляющие разные уровни обслуживания, однако доля 3PL-операторов составляет около 16% и в основном это предприятия с участием иностранного капитала. Принимая технологии в качестве основы повышения качества логистического сервиса, провайдеры стремятся стать поставщиками уровня 4PL, интегрируя технологии логистики и системы цифрового обеспечения цепей поставок, обеспечивая тем самым добавленную ценность и достижение поставленных целей и задач, а в требуемых случаях предоставлять услуги уровня 5 PL-провайдера.

Литература

1. The World Bank. Global Rankings, URL: <https://lpi.worldbank.org/international/global> (дата обращения: 17.04.2020).
2. Отчет о логистике во Вьетнаме 2019, URL: <https://gosmartlog.com/wp-content/uploads/2019/12/Bao-cao-logistics-viet-nam-2019.pdf> (дата обращения: 20.04.2020).

А.Ю. Данилина
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

А.С. Флакман
(ГУУ, г. Москва)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТОПЛИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНД В ПРОИЗВОДСТВЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ И ТЕПЛОВОЙ ЭНЕРГИИ

Аннотация. *Использование экологически чистой энергии становится трендом во всем мире. На сегодняшний день топливный элемент приближается к высокоэффективной генерации энергии, образованной за счет химических реакций. В статье описана технология выработки электроэнергии на основе применения топливного элемента, а также рассмотрены основные преимущества использования этой технологии.*

Ключевые слова: *топливный элемент, энергия, экология, электрохимические реакции, децентрализация энергоснабжения.*

Топливные элементы – это батарейки, которые преобразовывают, с непрерывной подачей, химическую реакцию в электрическую путем объединения водорода и кислорода [1]. У топливного элемента высокий КПД, который определяется отношением работы к тепловому эффекту реакции при незначительной эмиссии вредных веществ.

Одним из главных преимуществ эксплуатации когенерационных установок заключается в использовании топливного элемента в децентрализованном режиме [2]. Это означает, что устройство представляет собой генерацию энергии в офисах и частных домах, контроль которого осуществляется при одновременном снижении требований к электрической сети.

В 90-х гг. японский проект Ene-Farm, начатый компанией Kyocera стал наиболее успешной попыткой массового внедрения электрохимического устройства малой мощности в частных домах. На текущий момент произведено более 130 тыс. установок. В планах компании произвести 5,3 млн установок к 2030 году в Японии для таких компаний как Panasonic, Toshiba и Aisin Seiki.

Американская компания Bloom Energy одна из первых, кто начал внедрять технологию топливного элемента в электростанцию компании, мощность которой составляет более 130 МВт. Предполагается, что устройство может стать генерирующим элементом в «умных» распределенных сетях [4].

Bloom Box Energy один из видов топливных элементов, привлекательность которых в том, что они экологичны и сделаны из недорогих качественных материалов при высоком КПД. На международной конференции изобретатели Bloom Box Energy высказывались о том, что электрический генератор решит все энергетические проблемы человечества [3]. Многие страны были заинтересованы выпустить эту установку в массовое производство, поскольку, по оценкам разработчиков невозобновляемая энергия дороже, по сравнению с использованием электрического генератора. В ходе пилотной партии была запущена электростанция на SOFC (твердооксидных) топливных элементах. Данные установки уже эксплуатируются в таких известных компаниях, как в Coca-cola, eBay и т.п.

Крупнейшие автопроизводители обращают наибольшее внимание на сегмент топливных элементов для выпуска электромобилей. Массовое внедрение автомобилей в производство на основе топливных элементов делает реальные шаги в развитии водородной инфраструктуры. В таких компаниях как Ford, Honda, Toyota, Mercedes-Bens автомобили уже производят с силовыми установками, соединенными с топливными элементами компании Ballard Power Systems.

В последние годы для сектора постоянного и резервного питания осуществляется рост автономного энергоснабжения. Топливный элемент был приобретен более чем в 32 странах мира. Общее число систем электропитания на основе топливного элемента в мире насчитывает более 90.000 единиц. Общая выручка от продаж электрических систем на топливных элементах в 2013 году составила около 1,3 млрд долларов, прогноз на 2022 год – более 39 млрд долларов.

Преимущество топливных элементов заключается в том, что они могут производить электричество рядом с потребителем, другими словами, традиционная энергия протягивается на большие расстояния по линиям электропередачи, а bloom box в них не нуждается.

Таким образом, применение топливных элементов в производстве электроэнергии, а также для постоянного и резервного питания, способствует уменьшению выброса углекислого газа до 50 000 тонн в атмосферу и сокращению расходов на строительство протяженных линий электропередач. Отсутствие в батарее механических компонентов дает основание ожидать, что топливные элементы не будут нуждаться в техническом обслуживании, а следовательно, у них будет продолжительный срок эксплуатации [4].

Литература

1. Галлямов М.О., Хохлов А.Р., Топливные элементы с полимерной мембраной // Топливные элементы с полимерной мембраной, Материалы к курсу по основам топливных элементов, Галлямов М.О., Хохлов А.Р. – М., 2014. URL: https://polly.phys.msu.ru/~glm/FC_online.pdf (дата обращения: 19.03.2020).
2. Коровин Н.В. Электрохимическая энергетика. – М.: Энергоатомиздат, 1991, URL: <http://gildiam.ru/Portals/0/doc/literature/Elektrohimicheskie.pdf> (дата обращения: 20.02.2020).
3. Флакман А.С. Преимущества создания умной энергосети // Вестник Университета (Государственный Университет управления). – 2014. – № 10. – С. 166-168.
4. Официальный портал компании Bloom Energy <https://www.bloomenergy.com> (дата обращения: 27.03.2020).

В.С. Ежов
студент

А.А. Бабинская
студент

Научный руководитель:
канд. полит. наук

М.А. Дьяконова
(ГУУ, г. Москва)

ДЕЛОВАЯ ЭТИКА КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЕЙШИХ ФАКТОРОВ В УПРАВЛЕНИИ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

***Аннотация.** Деловая этика имеет значение для любой организации, потому что отражает интересы не только компании, но и людей, работающих там. Благодаря этичности в организации, любая компания может укрепить свои позиции на рынке. В статье также рассматривается этическая практика, позволяющая укрепить репутацию компании, привлечь больше клиентов и выстоять в период кризисов.*

***Ключевые слова:** деловая этика, бизнес, доверие, репутация.*

Деловая этика – это отрасль в рамках этики, которая особым вниманием и исключительным образом относиться к моральным вопросам, возникающим или поднимаемым по просьбе делового сообщества в отношении компаний [4].

Другими словами, деловая этика – это комплекс общепринятых законов, уставов и ценностей [1]. В роли ценностей выступают ответственность, честность, уважение между сотрудниками и руководителями. В деловой этике важно основываться не только на своих интересах, но и важно учитывать интересы партнеров, с которыми работает компания, своих коллег и клиентов, а руководителям необходимо учитывать интересы своих сотрудников.

Менеджерам необходимо следить, как создается и формируется деловая этика внутри организации. От рабочей атмосферы зависит многое в организации. Руководство должно воспринимать своих работников как личностей, у которых есть свои права и личные качества [3]. Отсутствие этого восприятия имеет негативное влияние на эффективность работы сотрудника и на развитие компании в целом.

В деловой этике возникает множество вопросов, которые она должна решать и благодаря которым развивается бизнес [3]. Именно деловая этика регулирует отношения в организации, ведение дел с партнерами, и то, как должны себя вести сотрудники в определенных ситуациях.

Деловая этика помогает менеджерам и другим руководителям в принятии повседневных бизнес-решений. Именно такие потребности, как здоровая конкуренция, приобретение доверия клиентов, защита прав потребителей и другие определяют приемлемое поведение в компании [5, 7].

Если деловая этика полностью отсутствует или не соблюдается в компании, то с такой организацией не будет иметь дело ни один партнер, так как она будет считаться неэтичной компанией. К такой компании не будет доверия ни у партнеров, ни у потребителей. Репутация компании для окружающего сообщества, других компаний и индивидуальных инвесторов имеет первостепенное значение при определении того, является ли компания стоящей инвестицией.

В настоящее время организации имеют все больше и больше стимулов быть этичными. Растущее число инвесторов, стремящихся вкладывать финансы в этически действующие компании, побуждает другие организации более серьезно относиться к этому вопросу. И для того, чтобы сохранить позитивный имидж, предприятия должны быть привержены работе на этической основе, и это касается также обращения с работниками, уважения окружающей среды и справедливой рыночной практики с точки зрения цен и обращения с потребителями [6].

Влияние этической практики

Компании, которые каждый год проводят этические практики, оказывают положительное влияние на сообщество. Эта практика может привлечь большое количество клиентов, усилить деловые отношения, помогают компаниям развивать отличную репутацию, создают позитивную рекламу и могут способствовать укреплению и поддержке организации во времена кризисов [2].

Понимание важности этики в бизнесе является ключом к успеху. Деловая этика имеет значение, потому что она, помогая поддерживать хорошую репутацию, помогает избегать значительных финансовых и юридических проблем, и, в конечном итоге, приносит пользу всем участвующим.

Однако для каждого человека или организации существуют свои правила этики, и не соблюдение их является ошибкой.

Особое внимание следует уделить менеджерам. Руководители высшего звена должны оценивать по достоинству все стороны бизнеса – поставщиков и покупателей. Сегодня бизнес продолжает быть доминирующим социально-экономическим институтом, поэтому, этические вопросы должны быть одними из основных элементов при построении качественного бизнеса [2,6].

Деловая этика помогает нам организовать работу каждого специалиста в соответствии с правилами. Она более узкая, но действенная. В отсутствии этих правил деловой мир был бы менее организован, а, не имея взаимосвязи между деловой этикой и личной, все правила будут не столь действенными, и достичь согласия между различными организациями и предприятиями будет сложнее. Поэтому важно учитывать эти особенности для более продуктивной работы различных отраслей, организаций, фирм и других учреждений.

Литература

1. Зачем нужна бизнес-этика // Деловой этикет URL: <https://delovoi-etiket.ru/etika/194-zachem-nuzhna-biznes-etika.html> (дата обращения: 14.02.2014).
2. Business ethics | Meaning | What & Why | Need | Principles // Money Matters URL: <https://accountlearning.com/business-ethics-meaning-what-why-need-principles/>.
3. Horton M. The Importance of Business Ethics // Investopedia URL: <https://www.investopedia.com/ask/answers/040815/why-are-business-ethics-important.asp> (дата обращения: Feb 25, 2019).
4. Матвеева А.И., Сарапульцева А.В. Деловая этика. ООО «Бук», 2018. – 420 с.
5. Крылов А.Н., Кокорева Т.В., Мозговой А.И., Малышко Д.В. Использование грейдинга в управлении персоналом торговой компании // Вестник университета. – 2015. – № 2. – С. 18-22.
6. Мозговой А.И., Кокорева Т.В., Крылов А.Н. Инновации на предприятии: бизнес-план, ценообразование, оценка эффективности и рисков: учеб. пособие для бакалавров по направлению «Менеджмент» – 38.03.02. – М.: Издательский дом ГУУ, 2015. – 110 с.

7. Свистунов В.М., Кузина Г.П., Лобачев В.В. Уровень доверия в организации как фактор повышения эффективности внедрения новых технологий менеджмента // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2019. – № 3 (42). – С. 5-14.

А.М. Ежова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

И.А. Ковалёва

(ГУУ, г. Москва)

КОНТРЕЙЛЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В РОССИИ: ОСОБЕННОСТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. Рассмотрены перспективные направления развития грузовых контейнерных перевозок в России. Обозначена роль ОАО «РЖД» в данном виде грузоперевозок. Сделан акцент на развитие контейнерных перевозок с учётом опыта российской компании «ПФКО».

Ключевые слова: контейнерные, контейнерные перевозки, транспортно-логистические системы.

Одной из отличительных особенностей современной системы грузоперевозок является их контейнеризация, когда основной грузовой единицей является контейнер. Благодаря использованию грузовых контейнеров данные перевозки вносят сегодня весомый вклад в развитие мировой транспортной индустрии. Логическим продолжением развития этого направления грузовых перевозок является применение контейнеров.

Контейнерные перевозки на сегодняшний день – один из самых инновационных и востребованных трендов в развитии грузоперевозок. Они представляют собой комбинированные железнодорожно-автомобильные перевозки грузовых прицепов как с помощью автомобильных тягачей, так и на специальных железнодорожных платформах. Эта инновационная технология сочетает в себе преимущества как автомобильного транспорта – перевозка «от двери до двери», так и железнодорожного – доставка по жёсткому графику с соблюдением сроков.

Считается, что контейнерная перевозка является одним из самых экологичных и безопасных видов перемещения грузов. В Европе, США и Канаде контейнерные перевозки существуют уже более полувека. Наибольшего успеха этот сервис достиг в европейских странах: на некоторых маршрутах контейнеры занимают до 60% от общего объёма перевозок автомобильным транспортом; всего же в Европе средний годовой грузооборот контейнерных перевозок составляет около 6 млн тонно-километров. Евросоюз постоянно работает над внедрением и расширением объёма контейнерных перевозок, что связано, прежде всего, с заботой об экологии и безопасности грузоперевозок. В связи с этим принимаются такие законодательные инициативы, как например: ограничение движения грузового автотранспорта в субботние, воскресные и праздничные дни; ограничения по нагрузке на ось. Существуют также государственные программы поддержки контейнерных перевозчиков, особенно на начальном этапе деятельности: субсидируется развитие технологий и

исследований в области контрейлерных перевозок, производство контрейлерных платформ, строительство и модернизация контрейлерных терминалов.

В России в последнее время всё больше внимания уделяется аспектам экологии, безопасности и сокращению сроков доставки. И здесь перспективным является запуск контрейлерных перевозок, что позволит решить эти задачи и реализовать инновационные и импортозамещающие проекты в области машиностроения, а также существенно увеличить транзитный потенциал страны [1, 3].

Основными преимуществами данного вида перевозок являются:

1. Вопросы сохранения экологии. По статистике, на долю автотранспорта приходится до 90% выбросов, загрязняющих окружающую среду, и до 50% негативного шумового воздействия. Также автотранспорт вносит значительный разрушающий вклад в изменение климата. Контрейлеры – это высокий экологический стандарт перевозок, которые соответствуют принципам экологической безопасности, так как уровень загрязнения воздуха железнодорожным транспортом во много раз меньше по сравнению с автомобильным.

2. Существенное сокращению издержек на восстановление автомобильных дорог, которые получают основной процент повреждений именно от грузового автотранспорта. Таким образом, бюджетные средства, расходуемые на восстановление дорог, можно направить на строительство новых. Важно также, что перевод грузовых автоперевозок в контрейлерные существенно снизит травматизм и высокую смертность на дорогах.

3. Контрейлерные перевозки способствуют развитию национальной транспортной стратегии, в части реализации транзитного потенциала страны и увеличения скорости перемещения грузов на дальние расстояния. Они также позволяют решить проблему разной ширины колеи, которая возникает при железнодорожных перевозках грузов из Китая в Европу транзитом через Россию, а также позволяют повысить скорость доставки груза.

Для Российских железных дорог в контрейлерных перевозках заложена возможность переключить большую долю грузовых автоперевозок на железную дорогу и предотвратить утечку грузовой базы и клиентов [4].

Большие преимущества контрейлерных перевозок заключается в сокращении времени доставки грузов и стоимости доставки за счёт исключения затрат на перегрузку товара из полуприцепа в вагон или контейнер на стыке автомобильного и железнодорожного транспорта при сохранении тарифа на уровне контейнерных отправок, снижение износа и уменьшения количества аварий собственных автотранспортных средств. При этом, значительно упрощаются процессы цифровизации перевозок [2].

По оценке экспертов, перевозка полуприцепов на контрейлерной платформе снижает себестоимость транспортировки груза на 10-15% по сравнению с перевозкой по автотрассе, и, в зависимости от маршрута, значительно сокращает время доставки.

До настоящего времени в России контрейлерные перевозки в массовом порядке не применялись. Были испытаны лишь несколько опытных образцов платформ, после чего проекты закрылись. Сегодня вопросы их организации активно обсуждаются со всеми причастными ведомствами – РЖД и Министерством транспорта РФ.

Российская компания «Первый федеральный контрейлерный оператор» (ПФКО) недавно провела тестовую погрузку автомобильного полуприцепа на платформу собственного производства. Погрузка была организована совместно

с одним из крупнейших в России автомобильным перевозчиком. Контрейлерные платформы, разработанные компанией ПФКО способны перевозить любые виды прицепов (тентованные, рефрижераторные и пр.) длиной до 14,2 м, а также крупнотоннажные контейнеры. В течение нескольких лет ПФКО планирует нарастить парк контрейлерных платформ собственного производства до 3,5 тыс. единиц.

Основным преимуществом технологии ПФКО является размещение стандартных автомобильных полуприцепов на платформе с соблюдением основного габарита погрузки. Это исключает издержки негабаритной перевозки и позволяет осуществлять погрузку и выгрузку полуприцепов на контейнерных терминалах, используя существующую инфраструктуру и стандартные средства погрузки-выгрузки с применением специальных грузозахватных средств. Для транспортной отрасли России – это, безусловно, инновационное решение [7].

Сейчас ПФКО начинает серийное производство платформ собственной разработки на базе одного из заводов-изготовителей. Компания собирается разместить заказ на первую партию в 300 платформ и в течение нескольких лет нарастить парк до 3-3,5 тыс. вагонов.

Подвижной состав планируется к использованию не только во внутрироссийских перевозках, но и экспортно-импортных, а также транзитных. Внутренние перевозки пока намечаются по маршрутам Москва – Екатеринбург и Москва – Новосибирск, и в обратном направлении. На следующем этапе продвижения предполагается, что сервис захватит труднодоступные регионы страны и Дальний Восток.

Контрейлерные перевозки не только согласуются с транспортной стратегией РФ, но и отвечают вызовам международного рынка перевозок из Китая в рамках развития Шёлкового пути [5]. Поэтому стратегической целью для компании является в том числе и обеспечение транзитного потока Китай – Европа через территорию РФ. В рамках этого тренда уже сегодня ощущается потребность в открытии контрейлерных маршрутов из Калининграда, Забайкальска, Гродеково, а также с приграничных станций Монголии и Казахстана с Китаем [6].

В настоящее время компания «ПФКО» ведёт успешные переговоры с крупнейшими российскими и зарубежными автоперевозчиками о перспективном взаимодействии в части контрейлерных перевозок. Кроме того, идёт работа по определению оптимальных маршрутов передвижения и переговоры со всеми потенциальными структурами – участниками данных перевозок, в том числе по ряду ключевых терминалов подписываются либо уже заключены договоры на обслуживание.

Конечно, для наиболее оптимальной реализации потенциала контрейлерных перевозок в стране необходима как государственная поддержка данного направления, так и поддержка всех структур РЖД в организации процесса.

Литература

1. Голышкова И.Н., Лобачев В.В., Метёлкин П.В. Развитие транспортного сектора экономики России в условиях глобализации / E-Management. – 2018. – Т 1. – № 2. – С. 20–29.
2. Метёлкин П.В., Лобачёв В.В., Крылов А.Н., Липатов А.Г. К вопросу о цифровизации на железнодорожном транспорте России / Транспортное дело России. – 2019. – № 1. – С. 225-227.

3. Метёлкин П.В., Лобачев В.В., Липатов А.Г. Проблемы транспортной отрасли в условиях глобализации экономики / Транспортное дело России. – 2018. – № 6 (139). – С. 235–238.

4. Метёлкин П.В., Свистунов В.М., Лобачёв В.В., Голышкова И.Н. К вопросу реализации проектов развития железнодорожного транспорта России. / Транспортное дело России. – 2020. – № 1. – С. 97-99.

5. Шарипов Ф.Ф., Дьяконова М.А. Новый шелковый путь. Из Китая в Россию через Афганистан. / Ломоносовские чтения-2018. Секция экономических наук. «Цифровая экономика: человек, технологии, институты». – М.: МГУ, 2018. – С. 806-809.

6. Шарипов Ф.Ф., Дьяконова М.А. Россия и мир / Материалы 20-й Международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы управления». – М., ГУУ – 2015. – С. 261-264.

7. Метёлкин П.В., Лобачев В.В. Качество обслуживания портовых терминалов железнодорожным транспортом / Вестник университета. – 2014. – № 18. – С. 144-146.

В.В. Ермачков

магистрант

(ВШЭ, г. Москва)

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Е.Н. Дуненкова

(ГУУ, г. Москва)

ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ (НА ПРИМЕРЕ ОТРАСЛИ СВЯЗИ)

Аннотация. *Цифровые технологии открывают уникальные возможности для развития экономических систем и повышения качества жизни людей. В свою очередь, это приводит к возникновению новых типов экономики: информационная экономика; инновационная экономика; новая экономика; экономика знаний; экономика, основанная на знаниях, в рамках которых претерпевают кардинальные изменения модели бизнес-процессов обеспечения конкурентоспособности. Цифровая трансформация отраслей, в том числе предприятий отрасли связи, становится главным фактором роста новой экономики.*

Ключевые слова: *индустрия 4.0, цифровая трансформация экономики, факторы цифровой трансформации.*

Значительное количество проблем в формировании концепции цифрового развития экономики, выделения ключевых особенностей продуктов и услуг, которые эта экономика производит, остаются недостаточно раскрытыми, также активно дискутируется ее связь и взаимозависимость с Индустрией 4.0.

При этом особое внимание следует обратить на то, что нет единого научного подхода к пониманию содержания феномена «Индустрия 4.0», неоднозначность трактовок которого зависит от фокусировки на определенных особенностях цифровизации экономики (цифровая трансформация, цифровое производство, цифровой бизнес). Индустрия 4.0 основывается на 4 кластерах прорывных технологий: 1) вычислительные мощности: пример – маломощные

широкополосные сети, сервера, облачные хранилища и технологии «последней мили»; 2) аналитика и искусственный интеллект (анализ больших данных, компьютерное зрение и машинное обучение); 3) взаимодействие между человеком и машиной, включающий, например, тактильные интерфейсы соприкосновения и виртуальную/дополненную реальность. Четвертый – это киберфизические преобразования: робототехника и 3D-печать дают четкое представление об особенностях данного кластера [1].

«Индустрия 4.0» трактуется так:

1) цифровая трансформация систем промышленного производства по всему жизненному циклу продукта [2];

2) новый подход к организации и контролю цепочки добавленной стоимости в течение всего жизненного цикла продукта, где растущий спрос клиентов на индивидуализацию, или кастомизацию, является движущей силой, а модели услуг с использованием информационных технологий непосредственно связаны с переходом к прямому принятию решений; изменению ролей рабочей силы; новым промышленным, организационным и совместным парадигмам и киберфизическим системам [3];

3) четвертая промышленная революция – следующая большая «волна» экономической активности и инноваций в пользу сближения цифровых, человеческих и физических доменов, когда программное обеспечение «поглощает мир»; разрушитель существующих силовых структур (вопрос, кто выигрывает и кто теряет от этих изменений, остается открытым); радикальный сдвиг будущей работы, образования и накопления навыков [4];

4) объем цифровых данных, дополненный искусственным интеллектом, способный нарушить устоявшийся порядок функционирования отрасли, а сложные модели способны конкурировать с опытом эксперта, накопленным в течение многих лет. Знания, которые десятилетиями получала организация, становятся более доступными для новых организаций с меньшим опытом, но с продвинутыми технологиями [5].

Основное требование, которое выдвигает новая эпоха к предпринимателям, заключается не только в создании новых прорывных технологий, но и в особом внимании к клиентскому сервису, который предполагает создание экосистемы вокруг продуктов, что позволит удерживать пользователей максимально длительное время.

По мнению экспертов, временем начала четвертой промышленной революции можно считать 2025 год. Именно в этот период прогнозируются масштабные изменения во всех отраслях, хотя уже сегодня, по данным Digital Spillover, объем цифровой экономики составляет 13,7 трлн долл. США, ее доля в мировом ВВП равна 16,1%, а к 2030 году этот показатель достигнет отметки в 25%. При этом в развитых экономиках показатель варьируется от 10% до 35% ВВП, а в развивающихся странах – от 2,3% до 19,4%.

Согласно прогнозам экспертов, экономический рост будет связан с полной автоматизацией процессов, увеличением производительности труда и новыми бизнес-моделями, «умными» вещами, виртуальной (VR) и дополненной (AR) реальностью (динамическая модель физической вещи или среды, основанная на сенсорных датчиках), технологией блокчейн, криптовалютой, big data и т.д.

По оценкам аналитиков компании McKinsey и Accenture, только интернет вещей к 2025 году будет ежегодно доставлять мировой экономике от 4 до 11 трлн долл., промышленный интернет вещей позволит дополнительно получить 14 трлн долл. в 2030. Согласно прогнозам PWC, искусственный интеллект увеличит мировой ВВП к 2030 на 15,7 трлн долл.

Вместе с тем следует отметить, что не все страны в настоящее время способны сделать цифровой скачок, особенно это касается стран с переходной, трансформационной экономикой, к числу которых относится и Россия.

Несмотря на тот факт, что Россия сейчас уже находится в цифровом времени, о чем наглядно свидетельствует тот факт, что страна занимает первое место в Европе и шестое – в мире по количеству пользователей интернета, а электронные запросы на порталы государственных и муниципальных услуг увеличились в два раза только за один 2016 год и достигли 40 млн человек, страна пока не входит в группу лидеров развития цифровой экономики по многим индикаторам.

Например, на крайне низком уровне находятся показатели цифровизации секторов промышленности и некоторых сфер жизни граждан России, незначительным является вклад цифровой экономики в ВВП, слишком продолжительное время задержки в освоении технологий по сравнению с ведущими странами мира.

Безоговорочным лидером по внедрению цифровых технологий является отрасль связи и предоставления телекоммуникационных услуг. Так, на мировых фондовых рынках акции телекоммуникационных компаний торгуются с мультипликатором P/E в 5-15 раз выше против компаний традиционного сектора.

По уровню цифровизации некоторые предприятия в сегменте предоставления телекоммуникационных услуг и услуг связи в России приближаются к мировому уровню, но значительное количество участников рынка пока находятся только на предпроектной стадии. При этом, по сравнению с другими ключевыми отраслями промышленности страны – обрабатывающей, добывающей, транспортной, предприятия связи являются лидерами по внедрению и использованию современных технологических решений.

Таким образом, под влиянием указанных потрясений рынок будет меняться, искать новые формы, а государство, в свою очередь, – искать возможности стимулировать развитие «цифровой» экономики для нужд собственных граждан, бизнеса и т.д. В данном контексте опережающая «цифровизация» сервисных предприятий, в целом, и предприятий связи, в частности, является ключевой составляющей ядра «цифровой» экономики России и главным фактором роста, в том числе и «цифровой» индустрии. «Цифровые» технологии необходимы для роста эффективности отечественной промышленности, а в некоторых секторах они станут основой продуктовых и производственных инноваций. Их преобразующая сила способна изменить традиционные модели бизнеса, производственные цепочки и обусловить появление новых товаров, работ, услуг.

Литература

1. Scalabre O. (2015) Embracing Industry 4.0 – and Rediscovering Growth – [Electronic resource] / BCG – Mode of access: <https://www.bcg.com/capabilities/operations/embracing-industry-4.0-rediscovering-growth.aspx>.
2. Przemysław Z., Krzysztof Ż. (2016) Smart product design and production control for effective mass customization in the Industry 4.0 concept / Management and Production Engineering Review Volume 7. – No 3.- September 2016. – pp. 105–112; Wollschlaeger M., Sauter T.; Jasperneite J (2017) The Future of Industrial Communication: Automation Networks in the Era of the Internet of Things and Industry 4.0 / IEEE Industrial Electronics Magazine. – Volume: 11, Issue: 1, March 2017. – pp. 17-27; Xiaomin Li, Di Li, Jiafu Wan, Athanasios V. Vasilakos (2017) A review of industrial wireless networks in the context of Industry 4.0 //Wireless Networks. – January 2017, Volume 23, Issue 1, pp. 23–41.

3. Industry 4.0: Building the digital enterprise (2016 Global Industry 4.0 Survey) – [Electronic resource] / PwC – Mode of access: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf>.

4. Schwab K. (2015) 5 ways of understanding the Fourth Industrial Revolution – [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.weforum.org/agenda/2015/11/5-ways-of-understanding-the-fourth-industrial-revolution/>; Hermann M., Pentek T., Otto B (2016) Design Principles for Industrie 4.0 Scenarios / System Sciences (HICSS), 2016 49th Hawaii International Conference 5-8 Jan. 2016, Koloa, HI, USA; Pisching M., Junqueira F., Santos Filho D., Miyagi P. (2015) Service Composition in the Cloud-Based Manufacturing Focused on the Industry 4.0 / DoCEIS 2015: Technological Innovation for Cloud-Based Engineering Systems.- pp 65-72.

5. Industry 4.0 – are you ready? / Deloitte Review, Issue 22, Jan.2018.

К.В. Ерыгин

аспирант

(РЭУ им. Г.В. Плеханова, г. Москва)

РОЛЬ АРХЕТИПОВ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ В РАЗВИТИИ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ

Аннотация. *Рассматривается проблема обеспечения устойчивости функционирования цепей поставок через призму эволюции управления цепями поставок и архетипов систем управления. Принцип обратной связи рассматривается применительно к процессам самообучения цепи поставок.*

Ключевые слова: *система управления, цепь поставок, устойчивость, менеджмент.*

Устойчивость функционирования цепей поставок это – динамическая характеристика, отражающая способность цепей поставок возвращаться к исходному или более благоприятному состоянию выполнения своих функций после воздействия разного рода возмущений и сбоев, а также использовать полученный опыт для своего развития [1] является одним из ключевых элементов, лежащих в основе конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. Обеспечение этой устойчивости представляет собой комплексную управленческую задачу, сложность которой определяется динамичностью условий, характером взаимоотношений в цепи поставок, структурой бизнес-процессов и т.д. Способность товаропроводящей структуры адекватно реагировать на изменения и эффективность внутренних бизнес-процессов выступают важными детерминантами уровня развития цепи поставок. В этой связи выделяются следующие стадии эволюции управления цепями поставок:

- Множественная нескоординированность. Данная стадия отражает наименьший уровень зрелости функции управления цепями поставок и характерна преимущественно для молодых компаний или вновь создаваемых цепей поставок. Основными чертами множественной нескоординированности являются: распылённость данных, транзакционность отношений, слабая ориентация на экономию затрат.
- Полуфункциональная структура. На данной стадии имеет место некоторое установление каналов обмена информацией, частичная интеграция

релевантных функций управления внутри организации, должное внимание к аспектам качества и затрат.

- Интегрированная структура. Характеризуется переходом к единому источнику ключевых данных, наличием развитых информационных каналов в рамках интегрированной информационной системы, интеграцией функциональных областей деятельности, фокусом на эффективность процессов.
- Расширенное предприятие. Данная стадия отражает наивысший уровень зрелости функции управления цепями поставок. Характерными особенностями выступают: рассмотрение цепей поставок как стратегического ресурса конкурентоспособности, глубокая интеграция и согласованность деятельности звеньев, распространение информации и знаний между ними в режиме реального времени с применением современных технологий [5].

Большую роль при трансформации из множественной нескоординированности в расширенное предприятие играет учёт обратной связи в процессе управления цепью поставок. Реализация принципа обратной связи повышает эффективность менеджмента за счёт замыкания информационного контура, обеспечивающего передачу информации о состоянии объекта управления субъекту управления в результате его воздействия на объект.

На основе кибернетического подхода разработано пять архетипов систем управления (с жёстким управлением, с обратной связью, с адаптивным управлением, с оптимальным управлением, с рефлексивным управлением), характеризующих в общем виде варианты взаимосвязи субъекта и объекта управления [4].

Первые два архетипа характерны для организации механистического типа, в основе которой лежат жёстко заданные управленческие алгоритмы. Первый архетип представляет собой систему с разомкнутым контуром, которая реализует свой заложенный алгоритм управления без учёта анализа результатов. Механизм блока А осуществляет управление входными потоками, блока В – мониторинг выходных потоков по определённому набору параметров. Система управления с замкнутым контуром формируется посредством обратной связи, и оставшиеся четыре архетипа подразумевают её наличие. Так, в рамках второго архетипа, функционал блока А расширяется за счёт алгоритма применения стандартных корректирующих воздействий, выбор которых определяется обратной связью, зависящей от выявленной в блоке обработки информации С степени несоответствия фактических результатов плановым.

Следующие три архетипа свойственны организации органического типа, подразумевающей наличие возможности адаптироваться к изменяющимся условиям. Являющиеся в сущности моделями адаптивного управления, оставшиеся архетипы отличаются способами адаптации к изменяющимся условиям ведения бизнеса. Так, наиболее простым в этой группе является третий архетип, который подразумевает наличие в системе с замкнутым контуром дополнительного блока адаптации D, отвечающего за анализ ситуации и, при необходимости, разработку адаптационных мероприятий, решение о реализации которых принимает блок А. В рамках четвёртого архетипа к блокам С и D добавляется блок Е – постоянно обновляемая система знаний об объекте управления, достижениях теории и практики менеджмента. Интеграция системы знаний в процесс подготовки управленческого воздействия позволяет сделать его эффективнее. В качестве высшего выступает пятый архетип, подразумевающий ввод блока Н для интерпретации воздействий внешней среды и подготовки ответной реакции объекта управления. Выявляемые в блоке Н

закономерности становятся частью блока Е. В рефлексивных системах блок А поглощает функционал блока С [2,3].

С учётом нестабильности внешней среды, характерной сложности структуры и потребностью в обеспечении устойчивости цепей поставок наиболее эффективным для них видится применение систем адаптивного управления с использованием системы знаний. Помимо разрешения частных отклонений механизм обратной связи в этом отношении активизирует такой фактор устойчивости функционирования цепей поставок, как самообучаемость. Анализ происходящих сбоев в цепи поставок может способствовать выявлению определённых закономерностей, полезных для реорганизации бизнес-процессов с целью повышения устойчивости функционирования цепи.

Таким образом, эволюция управления цепями поставок фокусной компании, заключающаяся прежде всего в углублении интеграции между звеньями и утилизации обратной связи по результатам работы товаропроводящей структуры напрямую связана с уровнем её устойчивости. Фактор самообучаемости в этой связи способен комплексно повышать устойчивость функционирования цепей поставок, укрепляя тем самым конкурентоспособность организации.

Литература

1. Ерыгин К.В., Климина Ю.Г. Сравнительный анализ институциональных подходов к обеспечению устойчивости функционирования цепей поставок // Логистика. – 2020. – № 1 (158). – С. 36-40.
2. Никитина Е.А., Выборнова В.В., Борачук А.В. Содержание понятия «система управления конкурентоспособностью предприятия» // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2014. – № 5. – С. 54-59.
3. Тагиров Ш.М., Абидов М.Х. Реализация принципа рефлексивности при формировании механизма обратной связи системы управления // Научное обозрение. Серия 1: экономика и право. – 2011. – № 6. – С. 62-66.
4. Фрейдина Е.В. Исследование систем управления: Учебно-методический комплекс. – Новосибирск: НГУЭУ, 2007. – 184 с.
5. Эволюция управления цепями поставок // Ростовская школа логистики URL: <https://rostov-logist.ru/teoriya-logistiki/evolyutsiya-upravleniya-tsepyami-postavok/> (дата обращения: 14.04.2020).

И.А. Житов

студент

Н.П. Турсков

студент

Научный руководитель:

канд. филос. наук, доц.

Т.Ю. Кротенко

(ГУУ, г. Москва)

ФЭШН-РЫНОК: ИРРАЦИОНАЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АГЕНТА В УСЛОВИЯХ ВЫБОРА

Аннотация. Авторы не отрицают, что основной причиной выбора люксовой одежды является общая состоятельность индивидуума, но

пытаются найти и другие алогичные и иррациональные причины данного спроса. Очевидно, что люксовые товары продаются по сильно завышенным ценам. Однако почему на них существует спрос? Авторы статьи пытаются ответить на этот вопрос.

Ключевые слова: масс-маркет; люкс; иррациональность; поведенческая экономика; потребительский спрос.

Стоимость любой одежды зависит от многих факторов. Это и качество ткани, качество пошива, технология пошива, рекламная кампания, даже упаковка одежды влияет на ее стоимость. Факторов существует очень много и при покупке их все нужно учитывать. Но, в первую очередь, потребитель должен понять: соответствует цена товара его качеству?

Рациональный покупатель никогда не будет переплачивать в десятки раз больше. Так почему же люди являются клиентами, к примеру, компании Louis Vuitton, которая шьет одежду и продает ее во много раз дороже себестоимости?

До 1970-х годов традиционная экономика считала, что экономические агенты являются рациональными потребителями. В 1972 году Даниэль Канеман и Амос Тверски (Daniel Kahneman, Amos Tversky) в своих исследованиях показали, что человек, сталкиваясь с экономическими задачами, ведёт себя иррационально [1]. Данное исследование стало началом развития поведенческой экономики (behavioral economics). Такое поведение происходит с большинством людей. Более того – это поведение отклоняется от рационального в предсказуемую сторону. Данная теория не соответствовала представлениям неоклассической экономической теории, в которой практически все модельные теории основывались на концепции рационального выбора экономическими агентами.

Один из выводов трудов Даниэля Канемана и Амоса Тверски заключается в том, что люди готовы рисковать, чтобы избежать потерь, но не склонны к риску, чтобы получить выгоду. Таким образом известность и репутация бренда высоко ценится. Данное утверждение кажется парадоксальным. Однако проведенный им эксперимент (он был не единственным в этой области) подтверждает этот факт. Данное когнитивное искажение было названо «непринятием потерь» (loss aversion).

В свою очередь Ричард Тайлер, американский экономист, изучив работы молодого Канемана, в 1983 году выпустил статью на тему, что психология может дать экономике [2]. С этого момента он начинает работать в русле поведенческой экономики. Он ставит поведенческие эксперименты на «поведенческие ошибки» (behavioral biases) – целью исследований является выявление отклонений от рационального поведения. Одним из таких экспериментов является «эффект владения» (endowment effect) – в маркетинге он используется повсеместно: например, тест-драйв, пробная бесплатная подписка и др. [3].

Харви Лейбенштайном была придумана идея потребительского спроса (consumers' demand). Он делил его на функциональный спрос (functional demand) и нефункциональный спрос (nonfunctional demand). В свою очередь нефункциональный спрос делится на спекулятивные (speculative), иррациональный (irrational) и внешнее воздействие на полезность (external effects on utility) [4]. Последнее делится на «эффект присоединения к большинству» (bandwagon effect), «эффект сноба» (snob effect) и «эффект Веблена» (Veblen effect).

Под функциональным спросом Харви Лейбенштайн понимал ту часть спроса на товар, которая обусловлена качествами, присущими самому товару. Нефункциональный же спрос – спрос, возникающий под внешним воздействием

на полезность. Наверное, наиболее значительная часть нефункционального спроса обусловлена внешними воздействиями на полезность. То есть полезность, получаемая от товара, увеличивается или уменьшается вследствие того, что другие покупают и потребляют тот же самый товар, или вследствие того, что данный товар имеет более высокую цену по сравнению с другими товарами. Возникновение спекулятивного спроса обусловлено существованием индивидуума в условиях дефицита того или иного товара, когда рыночное предложение недостаточно высокое либо искусственно сдерживается в ожидании роста цен. Под нерациональным спросом следует понимать все покупки, которые не только не планируются потребителем, но и осуществляются из-за внезапного желания осуществить свои прихоти.

Торстейн Веблен (Thorstein Bunde Veblen), автор «теории праздного класса» (the Theory of the Leisure Class), в своей книге вводит в оборот понятие «демонстративного потребления» (conspicuous consumption), обозначающее поведение собственников, которые вместо рационального производства совершают неразумные покупки с преимущественной задачей показать их состоятельность. Веблен считал, что индивид под влиянием демонстративного потребления часто сравнивает себя с другими людьми и на основе того, какие вещи покупает тот или иной человек, даёт оценку своему и чужому положению в обществе. Однако стоит различать понятия «демонстративного потребления» и «эффекта Веблена». Харви Лейбнестан рассматривал эффект Веблена в общих чертах и утверждал, что нефункциональный спрос на такие товары зависит преимущественно от цены, а не от характеристик продукта.

Поль Нистрём (Paul Nystrom), профессор маркетинга Колумбийского университета, в 1928 году ввёл в оборот «философия тщетности» (philosophy of futility). Он считал, что рост индустриализации приводит к сужению интересов, контактов и достижений многих людей в западном мире. Такие условия жизни способствуют быстрой потере интереса к чему-либо, и, как следствие, постоянному стремлению к новизне и переменам, а также повышенному интересу к товарам, в которых доминирует мода.

Николай Русанов, Кервин Кофи Чарльз и Эрик Хёрст (Nikolai Roussanov, Kerwin Kofi Charles, Erik Hurst) внесли свой большой вклад в понимание парадокса демонстративного поведения. Их исследования показали, что данное поведение по большей части свойственно не богатым, а бедным людям, живущим в странах с развивающейся экономикой. Наиболее богатые американцы, живущие соответственно в развитой стране, ведут бережливый и скромный образ жизни. Данный факт подтверждает вышедшая в 1998 году книга «Мой сосед – миллионер» (Thomas J. Stanley, William D. Danko, The millionaire next door: The Surprising Secrets of America's Wealthy, 1996).

Эффект присоединения к большинству – это форма группового мышления, проявляющаяся в том, что популярность определённых убеждений увеличивается по мере того, как их принимает всё больше людей. В экономике это означает увеличение потребительского спроса, связанное с тем, что потребитель, следуя общепринятым нормам, покупает тот же самый товар, который покупают другие. Решение, принимаемое субъектом, зависит таким образом от мнения и поведения других субъектов.

Причиной данного эффекта могут служить стремление людей к конформизму. Соломон Аш (Solomon Eliot Asch), польский психолог, провёл большое количество исследований, подтверждающий данный тезис. Его эксперименты известны как «эксперименты Аша». Соломон Аш видел причины конформизма в социальном давлении.

Музафер Шериф, который тоже проводил исследования человеческого конформизма, видит причину в передаче информации.

Данный вывод мог бы хорошо описывать эффект присоединения к большинству, однако Соломон Аш не согласен с интерпретацией эксперимента. Он проводит свои эксперименты, выводом которых причиной конформизма является групповое влияние даже в недвусмысленной (очевидной) ситуации.

Эффект сноба (snob effect) отражает стремление людей быть исключительными; быть другими, отмежеваться от «общего стада». Человек стремится купить то, что не покупают другие. Чем больше спрос на какую-либо категорию товара, тем меньше вероятность того, что её приобретет подобный покупатель. По своему смыслу данный эффект противоположен эффекту присоединения к большинству.

Авторы видят в успешной продаже люксовой одежды, исследуя покупателя, достижения поведенческой экономики, показавшие иррациональность экономических агентов в условиях выбора, демонстративное потребление, эффект Веблена, эффект сноба.

Литература

1. An Introduction to Behavioral Economics, URL: <https://www.behavioraleconomics.com/resources/introduction-behavioral-economics/> (08.04.2020).

2. Паниди К. А. Нобелевская премия по экономике – 2017: вклад Ричарда Талера // Экономический журнал ВШЭ. 2017. Т. 21. № 4. С. 702–720, URL: <https://ej.hse.ru/data/2017/12/28/1160690405/Паниди.pdf> (07.04.2020).

3. Исследования поведенческой экономики. Экономист Анна Солодухина о Нобелевской премии Ричарда Талера, эффектах владения и ментального учета и дизайне экономических систем. URL: <https://postnauka.ru/video/83003> (07.04.2020).

4. Функциональный и нефункциональный спрос, URL: <http://www.grandars.ru/student/ekonomicheskaya-teoriya/nefunkcionalnyy-spros.html> (11.04.2020).

А.Е. Заречнева
студент

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

В.Ю. Линник
(ГУУ, г. Москва)

УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЯМИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. В статье рассматриваются описание электроэнергетической отрасли России, особенности управления на предприятиях этой сферы, ее проблемы и перспективы развития согласно энергетической стратегии России на период до 2030 года.

Ключевые слова: электроэнергетика, управление отраслью, перспективы развития, проблемы электроэнергетики, энергетическая стратегия.

В настоящее время в России электроэнергетика является одной из ключевых отраслей экономики, определяющей технологическое развитие нашего государства, а также обеспечивающей тепло- и электроэнергией нужды народного хозяйства и населения.

Электроэнергетика представляет собой систему экономических отношений, связанную с генерацией электроэнергии, ее передачей, распределением, экспортом в страны СНГ и дальнего зарубежья и, в конечном счете, сбытом и потреблением. В связи с этим можно говорить о том, что электроэнергетика является основой функционирования таких сфер, как экономика и жизнеобеспечение. Поэтому для ее устойчивого развития и надежного функционирования необходима четко отлаженная система менеджмента [1].

Один из основных принципов управления электроэнергетической отраслью – единство и неразрывная связь процессов производства, транспортировки, распределения и потребления электроэнергии.

Управление электроэнергетической отраслью осуществляют организации, обеспечивающие генерацию и реализацию электрической энергии, а также оперативно-диспетчерское управление процессами данной экономической системы. К крупнейшим компаниям электроэнергетики в России относят АО «Концерн Росэнергоатом», группа «Интер РАО», группа РосГидро, ООО «Газпром энергохолдинг» и другие [2].

Рассмотрим ряд специфических особенностей, которые легли в основу управления отраслью.

Во-первых, необходимо учитывать, что на сегодняшний день всю отрасль электроэнергетики можно разделить на три полноценных технологических ветви, в каждой из которых электроэнергию получают своим уникальным способом, и в связи с этим каждая из них требует своего подхода в управлении. Так, выделяют атомную энергетику, тепловую энергетику и гидроэнергетику. Также в последнее время компании активно развивают так называемую альтернативную электроэнергетику, которая подразумевает использование возобновляемых (неисчерпаемых) источников энергии.

Во-вторых, в условиях отсутствия возможности запастись сгенерированную электроэнергию масштаб ее производства попадает в зависимость от потребностей потребителей.

В-третьих, для грамотного управления отраслью электроэнергетики необходимо учитывать неравномерность распределения нагрузок энергосистемы не только в перспективе календарного года, но и более коротких временных промежутков, в связи с чем сложно планировать графики нагрузок с учетом различных факторов.

В-четвертых, одной из особенностей управления отраслями электроэнергетики является постановка высоких требований к надежности и непрерывному энергоснабжению потребителей [3].

Также стоит упомянуть о наличии в отраслях электроэнергетике определенных проблем, создающих ряд трудностей для обеспечения компетентного управления производственной средой. К ним относят рост объемов потребленной электроэнергии, сопровождающийся уменьшением износостойкости электрических каналов, производственного оборудования, кроме того сложности, возникающие в сфере диспетчерского управления, связанные с информационной нагрузкой, и нарушение надежности и энергетической безопасности, вызванные высоким уровнем рисков при планировании нагрузок на энергосистему. Помимо этого, преобладание

устаревших способов управления в отраслях электроэнергетики заметно снижает эффективность функционирования предприятий.

Согласно энергетической стратегии России на период до 2030 года, принятой Правительством РФ в 2009 году, к приоритетным целям развития электроэнергетики относят в первую очередь гарантию энергетической безопасности как целой страны, так и ее регионов. Также важными в управлении отраслью задачами являются удовлетворение запросов потребителей по доступным конкурентоспособным ценам, окупаемость инвестиций в электроэнергетику и обеспечение надежной системы энергоснабжения в нормальных условиях и в условиях чрезвычайных ситуаций. Более того, одним из направлений развития отрасли планируется модернизация системы управления в сфере электроэнергетики, которая обеспечит высокую энергоэффективность на производстве, а также во время транспортировки, распределения и использования электроэнергии [4].

Таким образом, подводя итог, можно сказать, что Россия занимает 4 место в мире по производству электроэнергии и также 4 место – по экспорту в другие страны. В общей сложности в России насчитывают порядка 1500 электростанций, среди которых 51 гидро- и теплоэлектростанций, генерирующих около 50% электроэнергии, и 10 атомных электростанций. Это все еще раз доказывает значимость электроэнергетической отрасли для экономики нашей страны. В связи с этим целесообразно говорить о необходимости инновационной и слаженной системы управления на предприятиях данной сферы. Конечно, как и любые другие отрасли, электроэнергетика имеет определенные проблемы, затрудняющие процесс управления и влияющие на эффективность производства, однако государством был выдвинут ряд мер, направленных на решение данных вопросов. Поэтому можно сделать вывод, что в настоящее время электроэнергетика была и остается одной из самых перспективных отраслей в нашей стране.

Литература

1. MINENERGO.GOV.RU // Министерство энергетики // Состояние отрасли URL: <https://minenergo.gov.ru/node/539> (дата обращения: 14.04.2020).
2. MINENERGO.GOV.RU // Министерство энергетики // Крупнейшие компании электроэнергетики URL: <https://minenergo.gov.ru/node/4846> (дата обращения: 15.04.2020).
3. SCIENCE-EDUCATION.RU // Современные проблемы науки и образования // К вопросу об управлении электроэнергетикой URL: <https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=17906> (дата обращения: 14.04.2020).
4. MINENERGO.GOV.RU // Министерство энергетики // Энергетическая стратегия России на период до 2030 года URL: <https://minenergo.gov.ru/node/1026> (дата обращения: 14.04.2020).

А.В. Зорова
студент

М.С. Тимашева
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук

А.О. Меренков
(ГУУ, г. Москва)

РИСКИ АВТОМОБИЛЬНОГО БИЗНЕСА: ВЛИЯНИЕ COVID-19 НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОМПАНИИ RENAULT

Аннотация. На сегодняшний день современный мир находится на грани мирового кризиса. Целью исследования является анализ рисков компании Renault. Результатом исследования является оценка рисков при пандемии во всем мире.

Ключевые слова: пандемия, влияние, технологии, оценка, вирус, бизнес.

Риск – это не только элемент жизни, но и экономическая категория. Исследование риска в экономической деятельности является наиболее актуальным [1].

Причинными последствиями могут быть недополучение доходов, прибыли, потерь инвесторов и кредиторов, что в конечном итоге может привести к финансовой несостоятельности. Это объясняет значимость рисков.

Оценка риска является относительно новой самостоятельной областью финансового менеджмента. В настоящее время широкий круг вопросов – от оценок и способов нейтрализации риска финансовых операций до финансовой деятельности в целом. Условия риска определяются как совокупность будущих вариантов предоставляемых финансовых операций [2].

На основании вышеперечисленного можем сделать такой вывод, что данная ситуация в стране, конечно, понесла убытки в сфере экономике, но, глядя на таблицу факторов, влияющих на предпринимательский риск, мы можем сказать, что задействованы как внешние факторы, так и внутренние.

Это непредвиденное для нас всех обстоятельство, которые понесет огромные убытки как для государственных учреждениях, так и для бизнеса в целом [3].

Как говорилось ранее, мир находится на стадии пандемии. Это повлияло и на автомобильный бизнес в то числе.

С начала ноября месяца в КНР появился новый вирус, так называемый COVID-19. Данная короновирусная инфекция охватила весь мир, унесла много жизней и заразила около одного миллиона человек. 11 марта 2020 года Всемирная организация здравоохранения объявила, что распространение нового коронавируса достигло стадии пандемии, так как затронуты большинство стран и все континенты.

Давайте посмотрим, как коронавирус повлиял на автомобильный бизнес.

Начиная с 17 марта в Словакии временно прекращает работу завод VAG. Там собирают модели Audi, Porsche, Seat и Skoda. Одно из крупнейших автомобильных предприятий в стране закрывают на карантин.

Пандемия стала причиной отмены или переноса крупных автомобильных выставок. Китайцы решили отменить Пекинский автосалон, который должен был пройти в конце апреля. Причем решение было принято еще в середине февраля, когда большинство людей не понимали масштабов эпидемии. Днем 28 февраля стало известно, что власти Швейцарии запретили проводить мероприятия с участием более 1000 человек. Это поставило крест на Женевском автосалоне, стенды которого уже были практически готовы к тому времени: выставка должна была заработать 3 марта.

Ассоциация «Российские автомобильные дилеры» (РОАД) обратилась к правительству с просьбой поддержать автобизнес в условиях ухудшения экономической ситуации из-за пандемии коронавируса. Ограничения вследствие карантинных мер ведут к серьезному сокращению продаж автомобилей, а также к снижению прибыли от их обслуживания, говорится в письме РОАД.

На сегодняшний день в России насчитывается около 3,3 тысячи дилерских центров, в которых работают примерно 300 тысяч сотрудников. Годовой оборот автоцентров составляет 3 триллиона рублей. По оценкам экспертов, в инфраструктуру авторитейла вложено более 15 миллиардов рублей.

В европейских странах спрос на новые автомобили обрушился, в Китае начинается восстановление рынка.

Самое сильное падение продаж автомобилей произошло в Италии, которая серьезно пострадала от вспышки коронавируса. В марте прошлого года дилеры продали 195 тысяч новых машин, а за тот же период этого года – лишь 28,6 тысяч. Автомобильный рынок упал на 85%, до уровня 1960 года.

В Испании спрос на новые автомобили снизился на 70%, во Франции – на 72%. В Великобритании и Германии, которые ввели карантин позже других европейских стран, падение оказалось менее сильным – минус 44% и минус 37% соответственно.

Было принято решений прекратить авиасообщение других стран с Россией. Был введен режим самоизоляции для всех жителей России. Но, вирус напрямую угрожает экономике. Что же грозит компаниям в этот непростой для нас всех период? Давайте разберемся [3].

Чем же грозит коронавирус компании Renault?

- Конечно же, на первом месте будет стоять объём продаж. Нет клиентов – нет продаж.
- В связи с ограничениями, введенными на территории РФ, Роспотребнадзор выпустил памятку соблюдения мер безопасности при COVID-19.
- Поэтому, исходя из пункта 2, люди боятся выходить в людные места, тем самым ограничивают свой поход в автосалон.
- Продажи автозапчастей и аксессуаров падают на фоне непроходимости.
- Курс валют сильно повысился, что последовало за собой высокий рост цен на автомобили и з/ч и прочих ремонтных работ.
- В связи с указом Правительства РФ, многие организации перестали работать, так как вышел запрет на режим работы.
- Нет продаж – нет зарплаты.
- Компания Renault несет убытки в связи с запретами.

Оценка рисков компании Renault выглядит следующим образом:

1. Риск достигает уровня – катастрофический, так как происходит потеря капитала и возможное банкротство компании.

2. Назначим ответственных за оценку риска на компании. Ими могут быть: руководитель структурных подразделений компании, главный инженер, ответственный за пожарную и электробезопасность. Наша оценочная группа должна обладать знаниями оценки методов, норм законодательств.

3. Выявляем профриски. Оценочная группа составляет список опасностей в нашей компании.

4. Производится анализ и расчет величины. Выявляются группа опасностей, которые с возможной вероятностью могут наступить.

5. Способ контроля директором компании Renault выбирается исключительно самостоятельно.

6. Последний этап оценки рисков будет являться – итог анализа [4].

Конечно же, любая отрасль понесет значимые потери. Не исключением является и автомобильная отрасль. Заводы закрыты, люди не работают, продажи в простое. Неизвестно, что будет дальше. В любом случае, стране грозит большой экономический кризис и простои в продажах.

Литература

1. Уколов А.И. Оценка рисков. 2 изд. – М.: DIRECTMEDIA, 2018. – 290 с.
2. Деревяшкин А.С. Оценка рисков. Йошкар-Ола: ПГТУ, 2019. – 340 с.
3. В каких странах сильнее всего снизился спрос на автомобили из-за коронавируса // Wroom URL: https://wroom.ru/news/11296?utm_source=uxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews (дата обращения: 11.04.2020).
4. Коронавирус может поразить российский автобизнес // Профессиональный журнал автобизнеса URL: <https://abiznews.net/novosti/koronavirus-mozhet-porazity-rossiyskiy-avtobiznes/> (дата обращения: 11.04.2020).

В.Е. Иванов

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук

О.А. Тетцоева

(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СКЛАДСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Аннотация. В статье было определено место и функции логистики складирования в логистической системе, рассмотрено значение термина складирования. Автор провел анализ и обобщение актуальных данных рынка складского хозяйства в России, выделил основные тенденции и проблемы развития складов.

Ключевые слова: логистическая система, склад, складирование, складские площади, управление складом, распределительные центры, инновационные решения.

Логистика складирования является элементом логистической системы, которая включает вопросы, связанные с разработкой методов организации складского хозяйства, приемкой материальных ценностей, системой снабжения, комплектацией и упаковкой товаров, а также управление запасами. Конечной

целью рационализации складирования является минимизация затрат, связанных с упаковкой, хранением и переработкой грузов на складе.

Термин «складирование» в основном используется в двух значениях. В узком смысле, складирование понимается в рамках отдельного склада; в широком – речь идет о складировании в рамках всего предприятия или логистической системы. Склады необходимо рассматривать не изолированно, а как интегрированную составную часть логистической цепи [1].

Перемещение материальных потоков невозможно без концентрации запасов, для хранения которых предназначены соответствующие склады. Движение через склад напрямую связан с затратами труда, поэтому эффективность работы склада влияет на конечную стоимость товара. В связи с этим проблемы, связанные с функционированием складов, являются важным аспектом в вопросах эффективности всей логистической цепи.

Грамотная складская логистика важнейший элемент всей логистической системы. К ключевым функциям данного элемента можно отнести: корректировку ассортимента в соответствии со спросом покупателей, хранение и складирование материальных ценностей, сокращение времени между изготовлением и доставкой конечному потребителю, дополнительные логистические услуги, такие как фасовка товара, подготовка к реализации, этикетировка и упаковка, унификация товаров, то есть объединение мелких партий товара в крупные, оптимизация и внедрение новых (электронных или автоматизированных) решений, снижающих расходы на хранения запасов и обслуживание склада [9].

Современный склад – это не только место хранения материальных ресурсов, но и средство управления запасами на различных участках логистической цепи и инструмент управления материальными потоками в системе поставок в целом. Зачастую перед компаниями стоит выбор: использовать собственные площади для организации складирования материальных ценностей или склад общего пользования. Разумеется, приобретение складов в собственность имеет ряд преимуществ: высокая степень контроля над операциями, свободные полномочия по принятию любых хозяйственных решений; интеграция складских операций с другими элементами логистической системы; упрощение коммуникаций между подразделениями; положительное влияние на имидж предприятия, надежность и стабильность. Организация собственного склада оправдана, когда предприятие имеет стабильно высокий оборот.

В других случаях наиболее оптимальным решением является склад общего пользования. Склады общего пользования предлагают клиентам доступ к своему многолетнему опыту, а также к самому современному складскому оборудованию. Помимо этого, для компании-поставщика упрощается доступ к различным регионам страны, снижаются расходы на транспортировку за счет возможности объединения грузов с другими предприятиями.

В последние годы можно отметить следующую тенденцию: сокращается ввод складских площадей, но спрос на них только растет. Так как в данный период времени компании онлайн-сегмента очень быстро развиваются, темпы роста их бизнеса соответственно ускоряются, то и требования этих компаний к качественной логистической инфраструктуре растут. Ограниченные сроки доставки товаров конечным потребителям определяют необходимость наличия распределительных центров и складов по близости к потребителю. Кроме того, помимо больших распределительных центров в крупных городах, есть необходимость и во вспомогательных складах в регионах [6].

По западной системе классификации складов, предложенной консалтинговой компанией Knight Frank, складские помещения можно разделить на 4 класса: А+ и А- самые современные, качественные и дорогостоящие

склады; В+ и В – реконструированные или заново построенные помещения, С – простые производственные помещения или утепленные ангары, Д – в общем смысле это гаражи, холодные ангары и другие виды складов.

По данным обзора складской недвижимости S.A. Ricci, в 2019 году основным форматом поглощаемых площадей в Московском регионе стали склады класса А, на высококачественные объекты пришлось до 92% совокупного спроса. Складские комплексы класса В менее интересны потенциальным пользователям складских объектов. В целом, спрос на складские помещения сейчас находится на высоком уровне по сравнению с динамикой за последние семь лет, а доля вакантных площадей достигла минимума с 2013 года – 2,5%, согласно данным Knight Frank [7].

Один из новых трендов логистики складирования – это увеличение площади распределительных центров. По мере роста объемов онлайн торговли, растут масштабы данных центров: если ранее большим складом считалось здание площадью 50 тыс. кв. м, то сегодня возводят большие распределительные центры площадью 100 тыс. кв. м. Так как стоимость земельного участка, выбранного под склад, составляет до 50 и более процентов от стоимости строительства. Таким образом, в некоторых случаях становится более целесообразно возводить многоярусные складские помещения [8].

Технологии и инновации меняют традиционный формат складов: требуется ускоренный оборот складских запасов, быстрое исполнение заказов потребителей, расширение спектра складских услуг. Многие складские комплексы предлагают своим клиентам полный набор услуг – начиная с обработки заказов, заканчивая исполнением поставки продукции. В итоге клиент получает услуги по управлению запасами, подготовке товаров для продажи, проведению количественной и качественной проверки, транспортно-экспедиционные услуги, консультации и подготовку документации.

Развитие логистической отрасли в России идет достаточно быстро, однако все же имеются некоторые проблемы, которые снижают эффективность системы. Среди проблем, связанных со складским хозяйством, можно выделить следующие: устаревшее оборудование и технологии, дефицит квалифицированных и мотивированных кадров, недостаточно проработанная логистическая инфраструктура, недостатки менеджмента в управлении складскими площадями.

Что касается менеджмента складских площадей, то размывание должностных обязанностей остается большой проблемой. Предприятия, которые растут быстрыми темпами и стремятся расшириться, нуждаются в увеличении штата. Но не всегда руководители уделяют этому должное внимание: чаще всего уже имеющие сотрудники выполняют более широкий круг задач. В результате этого, распределение обязанностей и ответственности размывается, эффективность работы предприятия снижается вместе с качеством предоставляемых услуг, именно поэтому складские предприятия очень нуждаются в большом количестве квалифицированных узкоспециализированных сотрудников [2].

Наиболее эффективным способом решения ключевых проблем складирования является внедрение инновационных решений, информационных систем и технологий. Информационная поддержка складских процессов позволяет собирать и обобщать оперативные данные в режиме реального времени, а также обрабатывать их для получения полной картины и моделирования оптимальных решений. Автоматизация процесса управления заявочной деятельностью со стороны компании и ее клиентов, интеграция системы WMS (Warehouse Management System) с ERP-системами (Enterprise

Resource Planning) клиентов, автоматизация процесса приемки и отгрузки товарно-материальных ценностей – все эти элементы сокращают время обработки заказов и исключают человеческий фактор [5]. Среди наиболее востребованных складских инноваций также можно выделить целый ряд технологий, которые предоставляют возможность быстро получить информацию или даже конкретные товары из любой точки склада без физического присутствия человека: EDI и облачные серверы для хранения, обработки и передачи данных; RFID – системы радиочастотной идентификации объектов, выполняющие автоматический поиск нужного стеллажа, объекта, его сканирование и получение; pick be voice – голосовой подбор изделий; pick by line – кросс-допинг или подбор элементов, моделей по линии, и даже дроны и роботы для поиска и доставки объектов при комплектации заказов.

Использование инновационных решений на складах становится необходимостью. Некоторые предприятия инвестируют в автоматизацию и инновации складов до 35% от стоимости товаров. Несмотря на высокую цену информационных систем, оборудования, а также сложности внедрения, данный подход имеет очень много неоспоримых преимуществ. В первую очередь, это высокая скорость обработки заказов, включая приемку, перемещение, комплектацию товаров, погрузку и отправку клиенту. Во-вторых, снижаются расходы на оплату труда, без падения качества работы. Напротив, уровень сервиса повышается, а это очень важный фактор в работе логистических комплексов. В-третьих, увеличивается грузооборот за счет эффективного использования складских площадей, техники и оборудования. Современные технологии позволяют более эффективно выполнять консолидацию, сборку и сортировку заказов, а также обеспечивают прозрачность деятельности, контроль и автоматизированный учет всех операций.

Литература

1. Гончаров Д.В. Совершенствование складской логистики // Экономическая наука сегодня: теория и практика: материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 167-170.
2. Йерун Питер ван Ден Берг. Склад как конкурентное преимущество. Что делать, чтобы стать лучшим. – Альпина Паблишер, 2017.
3. Мерзликина Ю.А. Тенденция развития складской логистики / Ю.А. Мерзликина, О.А. Прокопьева // Научное сообщество студентов: материалы XVI Междунар. студенч. науч.-практ. конф. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2017. – С. 200-201.
4. Самуйлов В.М. Логистика складирования / В.М. Самуйлов, М.А. Левченко. – Екатеринбург: УрГУПС, 2017. – 205 с.
5. Щербаков В. В. Автоматизация бизнес-процессов в логистике: учебник для бакалавров и магистров по специальностям и направлениям «Логистика и управление цепями поставок», «Коммерция», «Торговое дело», «Менеджмент» и другим экономическим специальностям / В.В. Щербаков, А.В. Мерзляк, Е.О. Коскур-Оглы. – 2016.
6. Анализ рынка складов всех регионов России, 2018 г. // Zdanie.info, URL: <https://zdanie.info/2393/2421/news/12550/> (дата обращения: 04.03.2020).
7. Обзор рынка складской и индустриальной недвижимости, Московский регион 2019 // S.A.Ricci, URL: http://www.ricci.ru/sites/default/files/analytics-files/finalreportwarehouses_2019.pdf (дата обращения: 06.03.2020).
8. Складская недвижимость: рынок развернулся в сторону арендатора // РБК Пресс-Центр, URL: http://presscentr.rbc.ru/interview_bogdanova (дата обращения 06.03.2020).

9. Что такое складская логистика, и почему она так важна // ЕКАМ «Учет в торговле». URL: <https://www.ekam.ru/blogs/pos/skladskaja-logistika> (дата обращения: 02.03.2020).

Л.А. Ильин
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
М.Ю. Учирова
(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОМ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация. *Исследуется применение классических и инновационных методов оценки логистической стратегии управления сбытом готовой продукции. Особое внимание уделяется новаторским решениям в области оценки стратегических решений последствиям их применения в условиях современного бизнеса.*

Ключевые слова: *методы оценки сбытовой стратегии, формализованные параметры, математические методы, теория бифуркации, имитационное моделирование.*

Рассматривая логистику как одну из наиболее перспективных отраслей экономики, стоит отметить, что именно планирование логистических операций является одной из ключевых задач управленческого аппарата любой организации. Именно процессы прогнозирования ключевых показателей деятельности организации позволят выбрать грамотную стратегию и получить конкурентные преимущества в определенном отраслевом сегменте. Вследствие этого, для обеспечения бесперебойной работы организации в целом и ее отдельных структурных элементов, необходимо осуществлять грамотное стратегическое планирование логистических процессов, как в глобальных масштабах (учет логистических факторов при выборе корпоративных стратегий), так и в рамках деятельности отдельных элементов компании (функциональные стратегии предприятия).

Термин «логистическая стратегия» трактуется авторами по-разному. Опираясь на непосредственную связь логистики и процессов сбыта, и определяя сбытовую деятельность, как один из видов логистической деятельности, стоит отметить, что наиболее актуальным является определение исследователя В. Сергеева: «Логистическая стратегия может быть построена на основе максимизации (минимизации) одного или нескольких (многокритериальная задача оптимизации) ключевых показателей» [2]. Данный подход отражает многогранность логистических бизнес-процессов и определяет эффективность сбытовой деятельности, как набор определенных параметров, оптимальные значения которых позволяют достичь конкурентного преимущества в отрасли.

Анализируя современные классификации логистических стратегий, стоит отметить их многогранность: в зависимости от конкретных факторов разные авторы и практики предлагают виды стратегических решений с учетом параметров системы, текущей ситуации на рынке, перспектив развития и других показателей, непосредственно влияющих на выбор оптимального

стратегического решения. Однако, несмотря на большую вариативность данных решений, в виду сложившейся конъюнктуры рынка и высокого уровня динамики внешней и внутренней среды – процесс выбора логистической стратегии становится сугубо индивидуальным для каждой организации. В силу особенностей организации необходимо отметить, что процесс выбора стратегии управления сбытом готовой продукции является не единовременной операцией: для успешного ведения бизнеса компании необходимо постоянное проведение мероприятий по мониторингу рыночных условий и корректировке стратегических решений. В зависимости от экономического состояния рынка, конкурентной позиции, внутриорганизационных процессов и глобальных организационных целей, высший менеджмент компании координирует стратегию сбыта продукции, а, возможно, и кардинально меняет ее направленность.

Для осуществления стратегического замысла в области логистики управленческий аппарат использует комбинированные подходы, основанные на различных параметрах [4]. К данным подходам относятся элементы математического моделирования, методики парного сравнения, экспертные оценки, корреляционный анализ и другие инструменты, позволяющие определить оптимальную стратегию для организации и допускающие внесение изменений и корректировку стратегии в процессе осуществления деятельности организации. Однако на сегодняшний день актуальной остается проблема оценки стратегических решений в области логистики. Данная ситуация обусловлена не только динамикой рыночных факторов и индивидуальными особенностями рынка и его окружения, но и несовершенством методической базы оценки и устареванием канонических методов оценки определенных параметров.

Несомненно, каждый из методов оценки стратегии управления сбытом готовой продукции базируется на общепризнанной теории и имеет не только обоснование, но и успешное практическое применение. Однако, ввиду высокой степени неопределенности внутренней и внешней среды организации и их динамичности, к сожалению, ни один из методов на сегодняшний день не является оптимальным. В качестве примера, можно рассмотреть некоторые из представленных выше методов.

Метод экспертных оценок, предусматривают учет субъективных суждений экспертов о соответствии каждой альтернативной стратегии параметрам стратегического выбора, а оптимальный вариант отбора и о будущем состоянии предприятия в случае реализации выбранной стратегии [1]. Однако субъективность качества данной оценки и недостоверность исходной информации не даёт организации гарантий правильного выбора стратегической альтернативы. В то же время, метод многокритериальной оптимизации, который предполагает построения целевой функции относительно заданных параметров и, соответственно, ее максимизацию (минимизацию), является трудоёмким. Кроме того, отсутствие возможности прогнозирования рисков также является существенным недостатком.

Несмотря на представленные недостатки некоторых из существующих методов, современные технологии позволяют минимизировать неточности и представить наиболее оптимальную стратегию из существующих. Однако проблемы учёта рискованных ситуаций и принятия решений в условиях неопределенности остаются актуальными и сегодня. Анализируя информацию, представленную выше, можно выделить ключевые недостатки оценочных методов, такие как: низкая степень формализации оценочных параметров, отсутствие возможности учёта фактора риска и неопределенности, субъективность исходных данных и сложность построения моделей.

Учитывая представленные недостатки, была рассмотрена методика, основанная на математическом аппарате в сочетании с применением современных инструментальных средств компьютерного моделирования.

Анализируя перечень ключевых параметров оценки стратегии управления сбытом готовой продукции, необходимо отметить, что существуют некоторые ключевые характеристики, количественное выражение которых сопряжено с большими трудностями в виду их качественной природы. Примером данного параметра может служить персонал. Как было отмечено выше, на функционирование компании в целом и реализацию конкретной стратегии большое влияние оказывает не только уровень квалификации сотрудников, но и их уровень лояльности, трудоспособность, условия труда и премиальная система. Для построения оптимальной модели оценки каждый из ключевых параметров должен быть формализован. Применение данного подхода позволит не только выбирать необходимый стратегический план управления сбытом готовой продукции компании на рынке, но и даст возможность построения более точного прогноза в условиях динамики рынка и воздействия внешних возмущений.

Одной из основных задач управления сбытом готовой продукции является выявление элементов в рамках отдельных показателей, которые являются ключевыми для оценки параметров логистической стратегии. Ключевые показатели эффективности проходят тщательный отбор и соответствуют требованиям глобальных стратегических целей организации. Стоит отметить, что сравнение плановых показателей со значениями предыдущих периодов не является объективным методом формализации. Каждый из параметров необходимо рассматривать в динамике: теория временных рядов с учетом вероятностного распределения позволяет определить наиболее актуальные значения и спрогнозировать результат. Для упрощения анализа временного ряда и построения прогноза и его оценки необходимо оценить степень зависимости ключевых переменных друг от друга и выделить коррелирующие переменные. Оценив степень зависимости отдельных переменных, появляется возможность замены переменных в расчётах, что в значительной степени упрощает процесс построения модели.

За основу метода оценки сбытовой стратегии организации была взята теория бифуркации. Теория бифуркаций определяет, что качественное изменение поведения динамической системы обусловлено бесконечно малым изменением определенных параметров системы [3]. Данная теория, предназначенная для применения в естественнонаучных моделях, находит свое отражение и в теории управления. В рамках оценки стратегии управления сбытом организации, теория бифуркации определяет изменения качественного параметра системы (например, сокращение времени поставки) и дает возможность оценить влияние данного параметра на поведение всей системы в целом. То есть, определив, степень и характер влияния отдельных переменных на поведение функциональной системы, можно определить критические значения отдельных переменных, при преодолении значений которых, сама система переходит в неустойчивое состояние. Основываясь на представленной информации, можно отметить, что, рассматривая стратегию управления сбытом готовой продукции в рамках динамической системы, необходимо определить такое состояние системы, при котором она будет функционировать согласно разработанным планам. Необходимо определить критические значения каждого ключевого параметра функциональной системы, при котором система достигнет точки бифуркации, а, следовательно, потеряет свою устойчивость. Определив данные значения переменных, управленческий аппарат будет иметь возможность координировать стратегические решения в динамике.

По завершении этапов структурирования данных и их анализа, имея исходные переменные и их вероятностное распределение, необходимо обратиться к инструментам компьютерного моделирования. Для этого в определенной программной среде построим имитационную модель, которая будет интерпретировать результаты стратегических решений на основе исходных показателей. Построение модели такого типа необходимо для определения критических значений рассматриваемых параметров системы. «Прогоняя» математически обоснованную модель некоторое количество раз найдем значения каждого рассматриваемого критерия, при котором система достигает точки бифуркации. На основе полученных данных определим траекторию изменения ключевых характеристик рассматриваемой системы, при которой система сохранит устойчивое состояние. В рамках применения имитационного моделирования также могут учитываться и критические состояния, вызванные условиями внешней среды. Исходя из данных факторов, принимается решение о целесообразности той или иной стратегии управления сбытом готовой продукции компании.

Литература

1. Драммонд М.В. Методы оценки и измерений дискретных вычислительных систем. – М.: МИР, 2017. – 376 с.
2. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 608 с.
3. Фомичев А.В. Элементы теории бифуркации в динамических системах. – Ч. 1 изд. – М.: МФТИ, 2019. – 42 с.
4. Фомичев А.Н. Стратегический менеджмент: учебник для вузов. – М.: Дашков и К, 2016. – 468 с.

Д.С. Индык

магистрант

(ВШЭ, г. Москва)

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

С.А. Титов

(ГУУ, г. Москва)

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

Аннотация. Цель исследования – определить основные механизмы государственного и экономического инициирования экологической ответственности предпринимателей, осветить современные экологические движения в бизнесе, такие как «экопренеры» и экологические компании. В докладе показано, что тенденция к экологически ответственному ведению бизнеса поддерживается как политиками развитых и развивающихся стран, так и самими компаниями в мире и в России. В результате исследования определены ключевые аспекты перехода компаний к экологически ответственному ведению бизнеса.

Ключевые слова: бикамеризм, экологическая ответственность бизнеса, экопренеры, экологические компании.

Актуальность темы экологической ответственности бизнеса подтверждается активным изучением этого вопроса в научном и политическом сообществах. Об этом можно судить по количеству научных и исследовательских статей, посвященных экологии и экологической ответственности, а также многообразию экологических форумов и прочих дискуссионных площадок в России и за рубежом.

Среди научных работ, посвященных изучению экологической ответственности, наибольшее влияние на автора оказал коллектив авторов научного журнала «Экологическая экономика», в частности Арилд Ватн – профессор экологии в национальном университете Норвегии, занимающийся изучением механизмов государственного управления в сфере экологии.

Среди российских исследователей данной темы особый интерес у автора вызвали доклады и выступления Бурматова В.В., председателя комитета по экологии и охране окружающей среды Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации VII созыва, и Шохина А.Н., президента Российского союза промышленников и предпринимателей.

Среди восточных авторов наибольшего внимания заслужил японский исследователь экологических компаний и регионального развития, а также, по совместительству, «экопренер» – Макото Хирано.

Основной целью исследования является определение ключевых аспектов перехода компаний к экологически ответственному ведению бизнеса, как с помощью механизмов государственного регулирования, так и с помощью трансформации самих моделей функционирования и управления компаниями.

Помимо исследовательской литературы, в качестве базы исследования были использованы записи московского экологического форума за 2018 и 2019 год, а также записи личных интервью с руководителями крупных российских компаний, главами таких объединений, как Союз промышленников, и членами общественных экологических организаций.

База исследования сама по себе подтверждает то, что вопросы развития экологически ответственного предпринимательства должны быть рассмотрены в плоскости взаимодействия государственных, экономических и общественных институтов. Говоря о государстве, следует рассматривать его и как субъект влияния на развитие экологически ответственного предпринимательства, и как объект возможных трансформаций. Под трансформациями подразумеваются изменения в государственном устройстве, механизме принятия политических решений и четкое обозначение элемента политической власти, отвечающего за экологические интересы на государственном уровне.

Анализ западной литературы на эту тему показывает, что трансформации процессов государственного аппарата можно разделить на конституционные и парламентские реформы. Конституционные реформы касаются выполнения государством обязательств по защите прав граждан на благополучную окружающую среду. Примеры, приведенные в работе, доказывают, что в случае возникновения судебного случая по делу о нарушении экологических прав экологическое законодательство и экологические права часто оказываются недостаточно эффективны. Хотя верховенство политических процессов над правовыми имеет важное значение, введение новой конституциональной реформы можно рассматривать и с другой стороны – как способ для самой политической системы укрепить долгосрочные политические обязательства [1].

Парламентские реформы призваны произвести реструктуризацию самого политического аппарата, приняв, например, бикамерную парламентскую систему [2]. В данной концепции второй парламент играет представительскую роль. Он представляет интересы меньшинств, федеральных единиц или же, как в данном случае, интересов окружающей среды. Второй парламент становится некой

силой, способной влиять на политические решения верхней палаты в интересах устойчивого развития и экологии.

Если рассматривать государство как субъект экологической политики, то в зависимости от уровня политического института осуществляются национальные, региональные и городские проекты, например, нацпроект «Экология» [3] или городской проект «Умный город» [4].

Среди методик экономического стимулирования особого внимания заслуживает механизм внедрения НДТ – наилучшие доступные технологии [5]. Этот механизм призван помочь предприятиям произвести инвентаризацию и заменить, по большей части, устаревшие технологические мощности на новые, оказывающие меньшую нагрузку на окружающую среду. Затраты, которые компании несут в процессе замены оборудования, компенсируются за счет таких методов стимулирования, как налоговые льготы, компенсирование процентных ставок и ускоренная амортизация, обеспечивающиеся государством.

Перечисленные государственные меры недостаточно эффективны без наличия государственно-частного сотрудничества, то есть сотрудничества государства и производителей. Для возможности такого сотрудничества необходимо произвести мероприятия по трансформации компании, как было предложено в отношении государства.

Обращаясь вновь к западным источникам, предлагается следующее решение для данного вопроса.

Трансформация компании представляется в создании в пределах компании двух равноправных сторон – владельцев капитала и владельцев человеческих ресурсов. В рамках данной концепции образуются две «палаты» в рамках фирмы для акционеров и рабочих, имеющих равную власть в выборе исполнительного комитета как своеобразного правительства. Идея состоит в том, чтобы демократизировать фирму и создать ситуацию противовеса интересов – интересов капиталистов, для которых первостепенным является получение прибыли, и рабочих, для которых важны условия труда и состояние окружающей среды, в которой они живут. Эта концепция особенно актуальна для предприятий горнодобывающей и тяжелой промышленности.

Несколько иную стратегию проводят экологические компании, также называемые эко-социальными предприятиями. Эти предприятия изначально строятся таким образом, что экологическая логика внедрена в бизнес-процессы, сочетая производственные цели с экологическими и социальными [6]. Если обратиться к восточному опыту, в понимании японского бизнеса разница между экологическим и экологически ответственным бизнесом заключается в том, что первый из них осуществляет свою деятельность по экологии в качестве основного вида деятельности [7]. Таким образом, термин «экологическая ответственность» относится, по большей части, к компаниям, бизнес-процессы которых сами по себе не связаны с экологической деятельностью, так как в обратном случае они заведомо экологичны.

То, что всё же является общим для экологических и экологически ответственных компаний – это растущий акцент на создании логики ведения бизнеса, отличной от традиционных коммерческих предприятий. Акцент делается на создании экологической устойчивости в качестве нового обоснования ведения бизнеса.

В ходе исследования были выявлены основные аспекты перехода к экологически ответственному ведению бизнеса в традиционных корпорациях:

- наличие эффективных государственных финансовых инструментов для перераспределения капитала в сторону экологически ответственных компаний;

- создание в экологической политике фокуса на предиктивный характер принятия решений;
- необходимость требовать от общественности большей ответственности за инвестиции;
- создание и углубление площадок для диалога, в том числе на базе СМИ.

Предложенные политические меры экономического регулирования, вероятно, обострят отношения государства и бизнеса. Тот факт, что необходимо установить ограничения на общую пропускную способность ресурсов, также усиливает борьбу за доступ к природным ресурсам. Устойчивость требует процесса встраивания, более того, переход к устойчивому развитию требует воссоздания и расширения независимого и динамично развивающегося цивилизованного общества.

Литература

1. Arild Vatn Environmental Governance: Institutions, Policies and Actions // – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2015.
2. Ferreras I., Firms as Political Entities. Saving Democracy Through Economic Bicameralism // – Cambridge: Cambridge University Press, 2017.
3. Паспорт нацпроекта «Экология» // Сайт Министерства природных ресурсов и экологии РФ URL: http://www.mnr.gov.ru/activity/directions/natsionalnyy_proekt_ekologiya/ (дата обращения: 19.04.2020).
4. Проект цифровизации городского хозяйства «умный город» // Сайт Министерства строительства РФ URL: <https://www.minstroyrf.ru/trades/gorodskaya-sreda/proekt-tsifrovizatsii-gorodskogo-khozyaystva-umnyy-gorod/> (дата обращения: 19.04.2020).
5. Наилучшие доступные технологии // Сайт Росстандарта URL: <https://www.gost.ru/portal/gost/home/activity/NDT> (дата обращения: 19.04.2020).
6. Muñoz, P., Cohen, B. Sustainable entrepreneurship research: taking stock and looking ahead. Bus. Strategy Environ. // Business Strategy and the Environment – New Jersey: John Wiley & Sons, Ltd, 2018.
7. Makoto H. Regional development through ecological business // Routledge Studies in the modern world economy. – London: Taylor & Francis, 2013.

А.К. Искусных
студент

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

В.Ю. Линник
(ГУУ, г. Москва)

УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЬЮ МОРСКИХ НЕФТЕГАЗОВЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. В связи с высокой потребностью в добыче нефти из морских нефтегазовых месторождений в этой отрасли планируется разработка различных технологий, а также повышения коэффициента нефтеизвлечения. Статья посвящена решению актуальной проблемы использования природных ресурсов с максимальной эффективностью.

Ключевые слова: морское месторождение, управление отраслью, перспективы развития, углеводороды, ресурсы.

В результате возрастающей потребности на энергоресурсы нефтяная и газовая промышленность становится всё более и более актуальной. Она уникальна во многих отношениях: транспорт, производство, фармацевтика, упаковка для пищевых продуктов и сельское хозяйство, и многие другие отрасли – жизненно зависят от нефтяной промышленности, будь то сырьё или энергоснабжение. Аспект нефтяной промышленности также очень широк и, как правило, подразделяется на 5 сегментов, которые включают в себя разведку и добычу, переработку и сбыт, трубопроводные перевозки, морские перевозки, а также сервис и снабжение.

В этом столетии морская разведка и добыча стали заметными по нескольким причинам: либо ресурсы суши исчерпаны, они экономически не продуктивны, либо не могут быть полностью освоены из-за ограничений. Значимость морской разведки и добычи привела к значительному росту и улучшению морских перевозок также и по подводным трубопроводам или танкерным судам.

В целом, нефтедобывающая морская индустрия продолжает играть важную роль в нашей цивилизации и сегодня, но с ее справедливой долей проблем. Например, рост мировых поставок и падение цен делают необходимым сокращение затрат. И лучший способ реализовать добычу без ущерба для производительности – повысить эффективность, а также понять ряд проблем, которые преобладают в данной области:

1. Сейчас ситуация на рынке обстоит так, что Россия ощущает сильное влияние от остальных государств, которые задействованы в этой сфере, что говорит нам об их заинтересованности в том, чтобы именно наша страна оставалась главным поставщиком такого вида сырья. При помощи экономических, а также политических видов инструментов страны-конкуренты создают неблагоприятные условия для России, что в их случае выражается в значительном увеличении цен на углеводороды. Важно отметить, что прибыль Россия вкладывает в формирование автотранспортных концепция с целью непосредственной доставки сырья в Европу [2].

2. Изменение климата способствует беспрецедентным изменениям в данной отрасли. По мере дальнейшего таяния льдов и перехода разведки и разработки углеводородов в более загрязненные льдом воды потребуются новые подходы к регулированию, внедрение систем, инфраструктуры и механизмов совместного использования ресурсов для укрепления мер по предотвращению разливов нефти, сдерживанию их распространения и реагированию на них [2].

3. Национальные нормативные акты прибрежных государств являются наиболее целенаправленными и обязательными инструментами управления морскими операциями. Существующие международные механизмы обеспечивают некоторые (часто весьма общие) руководящие принципы и широкую рамочную основу, но их число невелико. Они также не касаются стационарных или мобильных морских установок [5].

Также хотелось бы сказать об основных перспективах в отрасли морских нефтегазовых месторождений:

1. Все нефтегазовые операторы хотели бы сосредоточить больше своих бюджетов и усилий на повышении производительности, в то же время отслеживая свои локальные и удаленные активы. Это возможно благодаря внедрению «умной» нефтедобывающей технологии, способной предоставлять все критически важные данные в режиме реального времени без простоев. С

технологической точки зрения, система должна беспрепятственно соединять все аппаратные платформы в различных областях деятельности, интегрировать средства разведки, бурения и добычи и, в конечном итоге, доставлять полезные данные и видеопотоки в центральное место, позволяя операторам принимать лучшие и более быстрые решения [3].

3. В последние десятилетия разведка и разработка природных ресурсов в Арктике увеличилась, и прогнозируется дальнейший рост, отчасти из-за изменений климата. Предполагается, что более продолжительные сезоны без льда и снега будут способствовать расширению доступа, добычи и транспортировки природных ресурсов в первую очередь для России [1].

Делая выводы, хотелось бы сказать, что Россия является одним из ключевых игроков в отрасли морских нефтегазовых месторождений благодаря своим значительным углеводородным ресурсам, и актуальность разработки ее месторождений очевидна. Экономические, геополитические, климатические, инфраструктурные, экологические и другие факторы создают неопределенность в развитии арктических нефтегазовых проектов. Конечно, разнопрофильным специалистам и научным центрам, в которых они трудятся, необходимо прямое финансирование для достижения результатов. Освоению арктических территорий и шельфовых месторождений, как части сложной экономической системы, будет способствовать интерес людей, и осознание ими значимости важных вопросов этой тематики.

Литература

1. Шельфовые проекты // Роснефть URL: <https://www.rosneft.ru/business/Upstream/offshore/> (дата обращения: 15.04.2020).
2. Павлович Д. По морям, по волнам // Коммерсантъ Наука. – 2019. – № 68. – С. 22.
3. Offshore oil and gas governance in the arctic // brookings.edu URL: <https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/Offshore-Oil-and-Gas-Governance-text-revised.pdf> (дата обращения: 15.04.2020).
4. Project Management in the Oil Offshore Marine Industry // project-management.com URL: <https://project-management.com/project-management-in-the-oil-offshore-marine-industry/> (дата обращения: 15.04.2020).
5. Be prepared – risk management for the offshore oil industry // offshore-technology.com URL: <https://www.offshore-technology.com/features/featurebe-prepared-risk-management-offshore-oil-industry/> (дата обращения: 15.04.2020).

С.А. Исламнурова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

В.В. Дегтярева

(ГУУ, г. Москва)

PR-ТЕХНОЛОГИИ – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ СОВРЕМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. *Обосновывается необходимость применения технологий Public Relations, далее (PR) не только как искусства, но и науки для анализа*

тенденций, предвидения последствий и выполнения запланированных программ, которые служат как интересам самой компании, так и интересам общества в целом. Цель: уточнение сущности PR, исследование развития и влияния на систему управления предприятием.

Ключевые слова: управление, связи с общественностью, Public Relations, маркетинг, PR-специализация, менеджмент, бэкграундер.

Public Relations, связи с общественностью или просто PR – являются одновременно с одной стороны искусством, с другой социальной наукой, занимающейся анализом современных тенденций по связям с общественностью, прогнозом и предвидением их последствий, консультированием руководства организации и воплощением в жизнь запланированных заранее программ, реализация которых будет служить претворением в жизнь интересов и самой организации и общественности [1].

Традиционно внешние каналы коммуникации реализуются через телевидение, радиоканалы, средства массовой информации, использование наружной рекламы, а также сети интернет.

Сегодня конкуренция на рынке труда достаточно высока [2], поэтому для продвижения бренда работодателя, так называемого HR-брендинга особое место занимает применение PR технологий, которые становятся существенной частью деятельности организации. Всё больше организаций и предприятий для достижения своих целей в области коммуникации с целевой аудиторией используют только PR инструменты, есть мнение, что реклама и маркетинг и являются составными частями PR [3]. Public Relations даёт широкой общественности представление о деятельности предприятия. Это тоже реклама, но направленная на дальнейшее и длительное действие.

За последние годы многие отечественные и зарубежные учёные экономисты посвятили свои исследования вопросам маркетинговой коммуникационной политики в целом, и PR технологиям, как как её составляющей части. Среди них: Алешина И.В., Бердников И.П., Блэк С., Брекенридж, Викентьев И.Л., Гейтс Б., Катлип С., Филатова О.Г.

По определению американского ученого экономиста Сэма Блэка «пиар искусство и наука достижения гармонии с помощью взаимопонимания, основанного на правде и полной информированности» [1]. По его же мнению это «плановые, длительные усилия, направленные на поддержку доброжелательных отношений и взаимопонимания между организациями и общественностью» [4].

Функциональные составляющие PR:

- организация эффективных взаимоотношений между СМИ и государственными структурами;
- организация благоприятных взаимоотношений с инвесторами;
- создание и управление имиджа организации или предприятия;
- организация и проведение различных мероприятий по связям с общественностью;
- организация внутрикорпоративного взаимодействия с персоналом;
- организация управления кризисными ситуациями [1].

В работе маркетинга Public Relations выделяются следующие методы работы с общественностью:

- устанавливать и поддерживать связи с широкой общественностью;
- проведение пресс- конференций;
- рассылка информационных материалов;

- проведение презентаций и иных мероприятий, с привлечением журналистов;
- организация взаимодействия с внутренним персоналом;
- организация активного продвижения организации или предприятия в различных социальных сетях [5]. Исследование, которое проводилось в 2014 году американской компанией HeadHunter показало, что в России самый популярный канал, для продвижения бренда работодателя, это социальные сети, их используют 73% работодателей, участвовавших в опросе [6]. Для того чтобы создать и поддерживать положительное общественное мнение о компании специалисты PR предоставляют средствам массовой информации определённые материалы [7].

Бекграундер – информация, дающая представление о деятельности компании, продуктах и услугах, которые она производит, или оказывает. Такая информация отправляется и обновляется регулярно.

Пресс-релиз – краткая информация о важной новости.

Медиа-кит – набор, который включает бекграундер, пресс – релиз и другие, он содержит несколько видов информации, которые могут представлять интерес для прессы и общественности.

Эти методы, наряду с привлечением к продвижению бренда известных личностей позволяют компании сформировать собственный узнаваемый имидж для населения, а также представить свою деятельность в наиболее выгодном ракурсе [8].

Рассмотрим применение Public Relations на примере компаний, имеющих мировую известность – Nike, Кока – кола и Пепси.

Компания Nike для продвижения своего бренда сначала традиционно использовала рекламу, но затем были подключены и средства PR. «Лицом» спортивных товаров фирмы становятся звёзды спорта – Майкл Джордан (баскетбол), Стив Препонтен (бег), Джон Макинрой (теннис) и другие. Компания активно организует выступления спортсменов на различных престижных соревнованиях в одежде и обуви со своим логотипом. Кроме этого, компания широко использовала промо-акции, пресс-конференции, интервью и т.д. с участием известных спортсменов.

Компания Кока-Кола для продвижения своей продукции использует вечные семейные ценности, значимые во всём мире – семья, праздник, радость жизни, Рождество, Санта-Клаус. Мелодия и слова «праздник к нам приходит, праздник к нам приходит» запомнились большей части населения России. При этом Coca-Cola не привлекает к продвижению своего бренда знаменитых персон.

Извечный конкурент Coca-Cola – компания Пепси, привлекая к рекламе своей продукции не только спортсменов, но и звёзд шоу бизнеса, вызывает у потребителя ассоциации с энергией, молодостью, свежестью.

Сравнительный анализ PR-кампаний «вечных» конкурентов Coca-Cola и Pepsi показывает, что PR-кампания, опирающаяся на семейные ценности более успешна, в отличие от молодёжных трендов, и отдельных героев, которые быстро меняются.

По решению М. Донелли, директора компании Coca-Cola по интерактивному маркетингу у любителей Кока-Колы будет возможность самим участвовать в генерации бренд-контента, они смогут загружать свои фотографии, высказывать свои пожелания и идеи [8].

По примерно тому же пути, с опорой на семью, праздник, семейные ценности идёт российская агропромышленная компания Мираторг, их рекламные ролики показывают семейные или молодёжные праздники, любовь и

заботу о питомцах. Фраза из рекламы корма для животных Мираторг – «человек, нам надо поговорить» быстро стала мемом в соцсетях, способствуя повышению интереса к продукции фирмы. Опору на семейные ценности активно использует бренд «Домик в деревне» компании Вимм Биль Данн.

Привлечение к PR-кампании известных лиц в России чаще всего используют не торговые марки, а банковские организации, так амбассадором банка «Открытие» стал популярный рэппер Баста, при этом PR-кампания вызвала недовольство как Центробанка, а именно слоган «Государственный банк нашего времени», что акцентирует внимание потребителя на участие государственных структур в кредитной организации и противоречит развитию конкуренции в банковской сфере. Кроме того, участие Баста в PR-кампании банка по мнению аналитиков Forbes обошлось банку в 200-300 тысяч долларов, при этом, банк позиционирует себя, как приближённый к государственным структурам. До этого к своим PR-кампаниям организация привлекала известных спортсменов Сергей Карякин (вице-чемпион мира по шахматам), Александр Овечкин (хоккеист, обладатель кубка Стэнли), Криштиану Роналду (обладатель «Золотого мяча»). Пример PR-кампании банка «Открытие» наиболее напоминает «западные сценарии» PR-кампаний – использование не только известности, но и скандала [10].

Большинство российских банков для продвижения своего бренда привлекают известных актёров, предполагая, что знакомые лица на экране вызывают большее доверие у соотечественников.

Брендом – амбассадором кампании банка ВТБ по продвижению премиального пакета услуг «Привилегия» стал российский актёр Виктор Машков. PR-кампания была разработана агентством Instinct, и по словам М. Кокожина, директора департамента коммуникаций банка ВТБ была подтверждена целым рядом количественных и качественных исследований.

Актёр Константин Хабенский, который у многих вызывает доверие и ассоциируется с добрыми делами, благодаря фонду помощи больным детям, становится лицом Совкомбанка с посылом «Люди важнее».

На людей старшего возраста, большинство из которых привыкли доверять государственным организациям, и получать пенсию в отделениях Почты России ориентирована PR-кампания Почта-банка с участием актёра Сергея Гармаша, дополнительным стимулом для привлечения потребителя является возможность использовать накопленные баллы в популярной сети магазинов «Пятерочка».

Лицом банка «Тинькофф», который более ориентирован на молодёжную аудиторию, становится шоу-мен Иван Ургант.

Альфа-банк для продвижения и привлечения клиентов использует не только шоу-менов – Тимур Родригес, но и известных блогеров – Юрий Дудь («сколько ты навариваешь»), кроме того Альфа-банк стал первым локальным спонсором чемпионата мира по футболу, в официальном пресс-релизе представители банка заявили, что выбор лица кампании выпал на лучшего футболиста планеты. Была запущена промо-кампания с Лионеллом Месси. По словам которого, благодаря Альфа-банку он становится ближе к болельщикам России [11].

Таким образом, анализ PR-политики известных компаний подтверждает, что PR – один из наиболее действенных инструментов для продвижения на потребительском рынке, так как оказывает влияние не только на мнение широких масс населения, но и на психологию и сознание потребителя. Если политика в области PR-маркетинга выбрана правильно, то это позволяет компании формировать запоминающийся положительный образ в общественном

сознании, а обеспечение постоянного контакта с потребителями, в частности, через социальные сети, укрепляют положение компании на рынке.

Литература

1. Блэк С. Паблик рилейшнз: что это такое? Пер. с англ. – М.: Модино Пресс, 1990. – 239 с.
2. Дегтярёва В.В., Прохорова И.С. Оценка конкурентных позиций на рынке труда бакалавров по направлению «Инноватика» в рамках реализуемой программы «Национальная технологическая инициатива» // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2016. – № 7-8. – С. 195-201.
3. Кондратьев Э.В., Абрамов Р.Н. Связи с общественностью: учебное пособие для высшей школы / Под общ. ред. С.Д. Резника. – 3-е изд. – М.: Академический Проект, 2005. – 432 с.
4. Блэк С. Введение в Паблик Рилэйшнз. // Ростов н/Д., 1998. – 320 с.
5. Кузнецов В.Ф. Связи с общественностью: Теория и технологии: Учебник для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 300 с.
6. Никулин С. «Пиар» PR-услуг в российской прессе / Сергей Никулин, Андрей Моченов // Советник. – 2005. – № 1. – С. 42-44.
7. Бортник, Е. Управление связями с общественностью / Е. Бортник, Э. Коротков, А. Никитаева – М.: ФБК-ПРЕСС, 2002. – 123 с.
8. Хэйвуд Р. Все о Public Relations. – М.: БИНОМ, 2009. – 256 с.
9. Баста влип в скандал: ЦБ одернул Задорнова за рекламу с рэпером // Газета.Ru URL: https://www.gazeta.ru/culture/2019/06/27/a_12458539.shtml (дата обращения: 11.04.2020).
10. Актеры, которые участвовали в рекламах банков // Актеры, которые участвовали в рекламах банков. URL: <https://krbank.ru/actors-bank/> (дата обращения: 09.04.2020).

Ю.С. Кардонов

магистрант

(НИУ ВШЭ, г. Москва)

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Е.Н. Дуненкова

(ГУУ, г. Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ НЕЙРОТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОЦЕНКИ SOFT SKILLS СОТРУДНИКОВ

Аннотация. *Нейротехнологии могут использоваться для удешевления, повышения объективности оценки soft skills сотрудников, в частности, оценки таких навыков, как управление собой. В работе описаны продукты, которые могут использоваться для оценки сотрудников и сравнения их с классическими инструментами оценки, описано исследование по использованию одного из типов продуктов в оценке сотрудников банковской корпорации.*

Ключевые слова: *soft skills, нейротехнологии, оценка сотрудников.*

Цифровая экономика диктует новые требования к сотрудникам. Развитие таких технологий, как искусственный интеллект и робототехника, во многих профессиях уменьшают важность профессиональных навыков и увеличивают важность «мягких», надпрофессиональных навыков [1]. Такими навыками являются: навык эффективной коммуникации, стрессоустойчивость, высокая обучаемость и другие подобные навыки.

В связи с возросшей важностью soft skills компании начали производить оценку данных навыков. Но так как, в отличие от профессиональных навыков, soft skills имеют неизмеримые показатели, системы оценки строятся на экспертных оценках, которые носят субъективный характер, и при тестировании в которых человек чаще всего отвечает на вопросы не на основе объективных фактов, а на основе собственного субъективного видения себя.

Наиболее популярными из подобных методик оценки являются:

- методика оценки сотрудников HOGAN [2];
- методика проведения интервью STAR;
- методика оценки «360» или «540» [3];
- методика оценки потенциала сотрудника Potential in focus [4];
- методика ассесмент-центров [5] и другие методики.

Среди недостатков этих методик стоит выделить высокую субъективность и высокие затраты на оплату экспертов.

Существуют продукты в сфере нейротехнологий, которые могут использоваться для оценки сотрудников и давать большую точность при определении ряда soft skills.

На основе опыта работы в данной сфере было выделено три типа продуктов оценки сотрудников с использованием нейротехнологий:

- продукты на основе биологической обратной связи;
- продукты на основе считывания физиологических показателей и предъявлении стимульного материала;
- продукты на основе мониторинга физиологических показателей.

Продукты на основе биологической обратной связи представляют собой решения, в которых считываются различные физиологические показатели человека, обрабатываются и преобразуются в графический, аудиальный или иной вид для демонстрации этих показателей самому человеку. В некоторых решениях данные показатели демонстрируются собеседнику или группе людей. Подобные продукты способны оценивать навыки управления собой: такие как навыки управления расслаблением и концентрацией внимания, а также когнитивную выносливость и стрессоустойчивость сотрудника. Также в случае если обратная связь дается не человеку, у которого считывается сигнал, а его собеседнику, данные продукты могут использоваться для оценки эмпатии сотрудника.

Продукты на основе считывания физиологических показателей и предъявления стимульного материала позволяют понимать, как сотрудник реагирует на различные стимулы и в зависимости от того, какой выбран стимульный материал, можно оценивать его навыки эмпатии, гибкости мышления, когнитивной выносливости при решении задач и другие.

Продукты на основе мониторинга физиологических показателей. Данный блок продуктов представляет собой различные решения со считыванием физиологических показателей в процессе профессиональной и иной деятельности, а также в процессе оценки другими методами (такими как интервью). В зависимости от вида деятельности человека и качества разметки данных можно получить различную информацию о сотруднике, такую как

стрессоустойчивость, волнение в рамках коммуникаций, скорость адаптации и другую информацию.

Таким образом, продукты на основе нейротехнологий можно использовать для оценки следующих навыков сотрудников:

- навык управления собой: концентрацией внимания и расслаблением;
- стрессоустойчивость;
- когнитивная выносливость;
- эмпатия;
- гибкость мышления;
- скорость адаптации;
- волнение при коммуникации с людьми и другие.

Было проведено исследование на базе крупной банковской корпорации, которое позволило выявить корреляцию между данными результатов банковских тестов для оценки сотрудников, должностью сотрудника, банковской рекомендацией его на повышение и данными, получаемыми с использованием продуктов с нейротехнологиями.

В исследовании участвовало 105 сотрудников высшего менеджмента.

В исследовании использовались два продукта с биологической обратной связью. Один из них выводит информацию о расслаблении человека в формате изменения различных параметров в виртуальной реальности. Вторым преобразует показатель расслабления в громкость музыки. Так как показатели по управлению навыком расслабления у продуктов имеют корреляцию выше 90% между собой, далее рассматривались данные, получаемые только с первого продукта.

Результаты исследования:

- данные навыка расслабления сотрудника (среднего расслабления) коррелируют с рекомендацией человека на повышения на 78%;
- данные навыка расслабления сотрудника (среднего расслабления) коррелируют с данными занимаемой должности сотрудника в иерархической системе на 83%.

Таким образом, данное исследование показало, что в данной конкретной компании навык управления собой, а именно расслаблением, является критическим для получения повышения и назначения на более высокую должность. Навык управления расслаблением также тесно связан со стрессоустойчивостью, но пока не накопилось достаточно данных для того, чтобы говорить о значении корреляции этих показателей, однако в малых группах данная корреляция присутствует.

Таким образом исследование, описанное выше, демонстрирует, что некоторые продукты оценки soft skills сотрудников на основе нейротехнологий способны давать результаты со значимыми корреляциями с важными показателями человека в компании.

Литература

1. Куприяновский В.П. и др. Навыки в цифровой экономике и вызовы системы образования // International Journal of Open Information Technologies. – 2017. – Т. 5. – № 1.
2. Лысенко А.А., Лустенков Е.А. Современные подходы в HR к оценке потенциала сотрудников. – 2019.
3. Прутченков А.С., Павлова С.А. Технология оценивания надпрофессиональных навыков (ключевых компетенций) школьников в рамках профильной смены JUNIORSKILLS // Школьные технологии. – 2017. – № 5.

4. Рычихина Н.С. Комплексная методика анализа карьерного роста и социальной мобильности сотрудников организации // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2019. – Т. 57. – № 1. – С. 68-75.

5. Климочкина Н.И. Методика оценки сотрудников на основе ассесмент-центра // Бюллетень науки и практики. – 2016. – № 4 (5).

В.Д. Коёкина

студент

В.С. Алексеев

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

И.А. Румянцева

(ГУУ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ ВИРУСА COVID-19 НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК НЕФТИ

Аннотация. В 2020 году глобальный рынок столкнулся с падением спроса во многих отраслях экономики в связи с пандемией, вызванной вирусом COVID-19. Сформировавшиеся на рынке энергоресурсов торговые барьеры дестабилизировали мировую торговлю нефтью. На основе имеющихся статистических данных проведен расчет корреляции между ценами на нефть и числом случаев заражения.

Ключевые слова: экономика, мировой рынок нефти, динамика, корреляция, темпы экономического роста.

Вспыхнув в конце декабря в китайском городе Ухань, эпидемия коронавируса Covid-19 спустя небольшой промежуток времени превратилась в главное событие всего мира, нанеся урон практически всем отраслям экономики. И в сложившейся ситуации рынок нефти оказался одной из главных жертв нового вируса. Исследование данной темы является актуальным, так как рынок нефти оказывает серьезное влияние на всю мировую экономику. Нестабильность на рынке нефти ведет к общемировой дестабилизации экономики, поэтому необходимо провести исследование и выявить тенденции. Целью нашей работы является исследование влияния коронавируса на международный рынок нефти и выявление тенденций, на основе полученных данных.

На основе имеющихся статистических данных (динамика цен на рынке энергоресурса и ежедневное количество новых случаев заражения) мы провели анализ и рассчитали коэффициент корреляции, показатель которого зафиксировался в районе -39,408. Полученный результат показывает обратную пропорциональность между ценой на нефть и количеством заболевших. Это связано с тем, что при увеличении числа инфицированных падает спрос на энергоресурс. Полученный коэффициент говорит не об абсолютном, но о значительном влиянии вируса COVID-19 на цены на мировом рынке нефти, так как на глобальную экономику также оказывают влияние и другие факторы, такие как геополитика, увеличенный объем добычи в прошлые месяцы, соответственно, предложение, превышающее спрос.

Из-за быстрого развития эпидемии, в Китае начали принимать карантинные меры, которые привели к прекращению транспортного сообщения

и остановке производств. Все это привело к резкому падению спроса на нефть. По данным транснациональной нефтегазовой компании BP (бывшая British Petroleum), Китай занимает 2 место по потреблению нефти, соответственно снижение падение спроса на энергоресурс в КНР, негативно сказывается на всей отрасли [2]. Топливо для транспорта составляет около половины всего спроса Китая на нефтепродукты; из-за введения ограничений на передвижение, спрос на все виды топлива в январе-феврале 2020 года упал на 50%. В феврале-марте 2020 года спрос китайский спрос на нефть упал еще на 3 млн баррелей в сутки. По отношению к средней цене в декабре 2019 года на нефть марки Brent, в январе 2020 цена нее упала на 12% с 66 долларов за баррель до 58 долларов.

Распространение коронавируса по всему миру с января 2020 года очень негативно сказалось на мировом рынке нефти. Так, по окончанию февраля текущего года, баррель нефти марки Brent продавался уже за 50,52 доллара за баррель. В процентном соотношении падение составило 13,44% по сравнению со средней ценой в январе. По мере того, как вирус начал распространяться по всему миру, все больше стран стали вводить карантинные меры. Эти действия привели к меньшему использованию транспортного топлива, замедлению и нарушению цепочек поставок, соответственно, производители были вынуждены остановить производства. По оценкам МЭА, около 4 млрд человек с марта 2020 года так или иначе затронуты карантином или режимом самоизоляции. И на этом фоне стремительного падения спроса на нефть из-за влияния коронавируса и увеличения поставок мировыми производителями в прошлые месяцы избыток предложения нефти в мире составляет 20 млн баррелей в сутки.

В сложившихся обстоятельствах ОПЕК предложила еще дополнительно снизить уровень добычи для того, чтобы стабилизировать цены на нефть на приемлемом уровне. Но так как члены ОПЕК не смогли договориться о продлении сделки по снижению уровня добычи нефти, и из-за развивающейся эпидемии и, в связи с этим, падающего спроса – падение цен в марте составило рекордные 54,99% [3]. Вся динамика цен с декабря 2019 по апрель 2020 года приведена ниже.

Декабрь 2019: 66,00 \$. Январь 2020: 58,16 \$; -11,88% (изменение цены по отношению к декабрю 2019). Февраль 2020: 50,52 \$; -13,14% (изменение цены по отношению к январю 2020). Март 2020: 22,74 \$; -54,99% (изменение цены по отношению к февралю 2020). Апрель 2020: 26,15 \$; +15,00% (изменение цены по отношению к марту 2020) [1]. Рост цен в апреле обусловлен тем, что 12 апреля 2020 года члены альянса ОПЕК+, все-таки заключили соглашение о снижении уровня добычи нефти на 9,7 млн баррелей в сутки для того, чтобы стабилизировать спрос и предложение и увеличить цены на нефть до приемлемого уровня [5].

Анализируя статистические данные, приведенные выше, можно сделать вывод, что пандемия коронавируса оказала серьезное негативное влияние на прогноз мирового экономического роста и спроса на нефть в 2020 году. Сейчас, по данным ОПЕК, рост спроса на нефть составляет около 850 000 баррелей в сутки, и он продолжает падать (в декабре 2019 года рост составлял 1,1 млн баррелей в сутки) [6]. Так как большая часть стран-основных потребителей нефти все еще остается на карантине, и неизвестно, когда он прекратится, то можно предположить несколько сценариев развития ситуации на рынке нефти.

Сценарий 1. Нефть отыграет падение и подорожает. В увеличении стоимости нефти заинтересованы все нефтедобывающие страны. Особенно остро этот вопрос стоит в США и в России. Для Соединенных Штатов важен общий подъём уровня цен на рынке энергоресурса, т. к. Америка является экспортёром сланцевого топлива, себестоимость которого высока относительно

нефти. Для России выгодно экспортировать нефть по максимально возможному уровню цен, т.к. это одна из основных статей дохода государственного бюджета и отрасль, в которой страна занимает значительную долю рынка. Обе страны являются крупными игроками на мировой арене и способны оказать влияние на глобальную экономику, что, в соответствии с их целями, позволит увеличить темпы роста цен на нефть.

Сценарий 2. Нефть продолжит дешеветь. Тенденция к продолжению падения цен на нефть связана с демпинговой политикой Саудовской Аравии на рынке энергоресурса. Себестоимость добычи нефти у государства является наименьшей, относительно других стран экспортёров. Похожую политику страна реализовывала в рамках проекта 1985 года, что говорит об их опыте в данных манипуляциях. При современной динамике цен, практически у всех государств-экспортеров нефти падает уровень прибыли, в том числе и Саудовская Аравия, поэтому в рамках данной теории есть определённые временные ограничения, после наступления которых либо будет сформирована новая политика ценообразования, либо экономики многих стран окажутся в зоне рецессии.

Сценарий 3. Цены будут быстро меняться. Влияние коронавируса на уровень спроса обуславливает нестабильность на рынке. Нефтедобывающие страны не в полной мере способны сейчас осуществлять прогностическую деятельность, и постоянная динамика на рынке нефти наиболее вероятна. Биржевые маклеры подвержены влиянию информации, которую диктуют СМИ и власти. С появлением более чёткой качественной и количественной информации о динамике вируса COVID-19, трейдеры начнут оказывать более осознанное влияние на мировой рынок [4].

Проведенные расчеты корреляционной зависимости цены на нефть от числа заболевших, показали обратную зависимость -39,4%. Но другие факторы также оказывают сильное влияние. Исходя из последних событий, произошедших на рынке нефти, можно сделать вывод, что пока складываются тенденции к дальнейшему падению цен на нефть. Так 20 апреля 2020 года произошло беспрецедентное событие. Впервые в истории цены на нефть стали отрицательными. Стоимость фьючерса нефти WTI на NYMEX достигала минус 40,32 долларов за баррель. Вслед за WTI, также подешевели фьючерсы Brent и Urals. Эталонный сорт нефти Brent подешевел более чем на 25 % до 20,7 долларов за баррель, а цена на нефть российской марки Urals упала до минус 2 долларов за баррель, но уже 21 апреля скорректировалась до 9,5 долларов за баррель. Такая динамика обусловлена тем, что спрос на сырье с начала пандемии упал на треть, и емкости хранилищ нефти уже находятся на исходе и могут быть полностью уже в мае, и нефть будет просто некуда девать. [7] Так Bank of America провел исследование и сделал вывод, что в мае миру не нужно будет больше половины добываемой нефти, и окончательное заполнение хранилищ спровоцирует новый обвал котировок.

Литература

1. Фьючерс на нефть Brent // Investing.com URL: <https://ru.investing.com/commodities/brent-oil-historical-data> (дата обращения: 21.04.2020).
2. BP Statistical Review of World Energy 2019 // bp.com URL: <https://www.bp.com/en/global/corporate/news-and-insights/press-releases/bp-statistical-review-of-world-energy-2019.html> (дата обращения: 21.04.2020).
Нефтяная сделка России и ОПЕК развалилась. Почему Москва отказалась от нового сокращения добычи // rbc.ru URL: <https://www.rbc.ru/economics/06/03/2020/5e621c139a7947397c940a99> (дата обращения: 21.04.2020).

3. Finance/rambler.ru URL: <https://finance.rambler.ru/realty/42801385-bank-rossii-nazval-tri-stsenariya-srednesrochnogo-prognoza-razvitiya-ekonomiki/> (дата обращения: 21.04.2020).

4. Страны ОПЕК+ заключили соглашение о рекордном сокращении добычи нефти // rbc.ru URL: <https://www.rbc.ru/business/12/04/2020/5e9357129a79473d1267e1d6> (дата обращения: 21.04.2020).

5. Спрос на нефть в мире упал до уровня 1995 года // rbc.ru URL: <https://www.rbc.ru/economics/15/04/2020/5e96c3bc9a7947288e5b4d69> (дата обращения: 21.04.2020).

6. What's Next For Oil As Prices Go Negative? // oilprice.com URL: <https://oilprice.com/Energy/Oil-Prices/Whats-Next-For-Oil-As-Prices-Go-Negative.html> (дата обращения: 21.04.2020).

М.В. Комкова
студент

Д.А. Рогачева
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

И.А. Румянцева
(ГУУ, г. Москва)

КАК КОМПАНИИ ПЕРЕЖИТЬ КРИЗИС – АНАЛИЗИРУЕМ СОВЕТЫ КОНСУЛЬТАНТА

Аннотация. В работе рассматриваются антикризисные действия, предлагаемые для современных российских компаний консультантом ЭКОПСИ. Особое внимание уделено методам борьбы с кризисом внутри компании. Цель работы – выявление эффективности и полезности данных мер для организаций, оказавшихся в условиях нынешнего кризиса. Выводы сделаны на основе анализа предложенных антикризисных мер.

Ключевые слова: кризис, антикризисная мера, компания, уникальность продукции, качество.

Эпидемия коронавируса стала причиной падения рынков и экономического кризиса. Она повлекла за собой сокращение грузовых и пассажирских перевозок, привела к резкому сокращению выручки в малом и среднем бизнесе, туризме, индустрии развлечений и других отраслях. Вследствие этого ставится под сомнение жизнеспособность многих организаций. Их желание любыми способами увеличить количество продаж на падающем рынке может привести к убыткам или банкротству компании. В 2014-2015 гг. управляющий партнёр «ЭКОПСИ», консалтинговой компании в области управления персоналом в России и СНГ, Марк Розин написал ряд статей о том, какие действия помогут современным компаниям пережить кризис. Одна из них называется «8 советов, как пережить кризис» [1]. Размышления и сомнения в универсальности некоторых его советов привели к появлению предлагаемой статьи, в которой представлен анализ предложений известного консультанта.

В анализируемой работе М. Розин предлагает методы, в основе которых лежит замена стратегии роста стратегией совершенствования качества, повышения уникальной ценности продукции для клиентов.

Проанализируем первый совет консультанта. Розин обращает внимание на фундаментальные составляющие бизнеса. Таковыми являются миссия, цели и ценности деятельности компании для клиентов. Автор отмечает, что период кризиса – тот самый подходящий момент для того, чтобы обратить внимание на эти вопросы. Действительно, это фундамент любой организации, которая хочет сохранить устойчивое положение на рынке. Если единственная цель – заработать как можно больше денег, не имея представления, с какой миссией и стратегией компания сможет приобрести конкурентное преимущество, и в результате работа строится только на копировании конкурентов, то шанс у такого бизнеса на долгое существование стремится к нулю. Если рассматривать компанию как социально-экономическую систему, то для её жизнеспособности необходимо постоянно анализировать состояние внешней среды (конкурентов, клиентов, потребителей). И, исходя из этого анализа, определить миссию (для крупных и средних компаний), цели и принципы клиентоориентированности.

Второй совет Розина состоит в том, чтобы проводить стратегические сессии, посвященные миссии и путям развития компании, отдельно от антикризисных совещаний. Так как позитивный настрой, свежий и открытый взгляд на развитие компании, в значительной степени мотивирует сотрудников к работе, самосовершенствованию, что облегчит процесс выхода из кризисной ситуации. Часто плохая психологическая подготовка сотрудников мешает качественно провести все антикризисные меры, например, могут начаться забастовки, поиски другого места работы и т. п. В случае, если сотрудники будут загружены мыслями о сокращениях, падении курса доллара и прочим, то это может негативно отразиться на эффективности их труда. Именно деятельность этих работников очень важна для «выхода» из кризисной ямы. Поэтому каждый руководитель должен сам определить степень осведомленности сотрудников о симптомах кризиса в компании.

Третья антикризисная мера, которую консультант ставит перед бизнесменами, есть вовлечение людей в усовершенствование имеющейся продукции или разработку принципиально новых товаров, соответствующих изменившимся условиям рынка. Этот метод позволит не заикливаться на достигнутом успехе, всегда продумывать все шаги наперед и избежать ситуации, когда внешняя среда изменилась, а компания оказалась не готова меняться. Усовершенствование начинается с идей, разных точек зрения сотрудников, из которых можно выбрать самые привлекательные варианты.

В четвертом совете автор статьи отмечает, что необходимо создать команды энтузиастов, которые кардинально совершенствовали бы продукцию и услуги, причем лидерами могут быть сотрудники разного уровня. Людей также может мотивировать и их ответственность за выполнение данной задачи. Это сплотит сотрудников, и коллективная работа будет приносить удовольствие. К тому же, в процессе совместной деятельности легче прийти к более совершенному результату.

Пункты с первого по четвертый не вызывают никаких сомнений в их эффективности, а вот в пятом возникли некоторые противоречия. Нельзя не согласиться с тем, что залог успешного бизнеса – создание уникальной продукции. Однако, по мнению автора, не стоит преследовать финансовые цели и задачи по коммерциализации. Здесь может возникнуть вопрос: если главная цель любой коммерческой организации – получение прибыли, то почему необходимо в случае кризиса забыть о ней? В том случае, когда товара или услуги еще нет на рынке, ни у одного конкурента, обязательно появится клиент, потребностям которого соответствует данный продукт. Автор замечает: «Сделайте продукт с уникальной ценностью – и клиент найдется».

Шестой совет также может стать проблемным пунктом. Конечно, есть сотрудники, которые готовы работать на энтузиазме, их вдохновляет то, что им доверяют ответственность, положительно отзываются об их труде. Автор обращает внимание на то, что проектные команды не стоит мотивировать деньгами. Но несмотря на это в современном мире основная мотивация работников – это их заработная плата и карьерный рост. Поэтому каждый руководитель решает сам, принимать ли эту меру во внимание. Одной из причин не согласиться с этим методом борьбы с кризисом может стать то, что не во всех компаниях могут найтись энтузиасты, а заменять весь штат достаточно проблематично.

Но есть еще советы, которых стоит придерживаться каждой компании во время кризиса. Розин, как и ряд других авторов [2] утверждает, что создание совершенного продукта не может обойтись без помощи клиентов, именно они в составе проектной группы могут заметить все минусы, которые необходимо устранить, и плюсы, которые можно превратить в еще большие преимущества. К примеру, клиенты готовы поучаствовать в опросах, анкетировании и т. п. Они могут предложить альтернативные варианты, которые позволят повысить качество, к тому же на безвозмездной основе.

Последняя антикризисная мера, о которой говорит в своей статье консультант, является одной из самых важных. Автор делает акцент на том, что эмоциональная насыщенность улучшения продукции должна быть гораздо выше, чем у процесса кризис-менеджмента. Действительно, прежде чем вывести из кризиса компанию, нужно побороть свое эмоциональное состояние, осознать проблему, не закливаясь на её тяжести, так как это сложный эмоциональный период, время потерь, неудач для любого бизнесмена. Автор предлагает в качестве помощника в борьбе с трудностями медитацию, чтобы «это стало внутренней правдой» для менеджеров. Это не только упростит создание нового продукта, но и направит все усилия на решение проблемы, а не на негативные мысли о ней.

Результат анализа статьи Марка Розина «8 советов, как пережить кризис» показал, что его предложения по борьбе с кризисом за некоторыми исключениями достаточно эффективны и полезны для организаций, чья жизнеспособность оказалась под угрозой. Действительно, замена стратегии роста стратегией качества, повышения уникальной ценности продукции является неотъемлемой составляющей антикризисных мер. Более того, анализ показал, что не нужно стремиться только к тому, чтобы коммерциализировать цели, стараться следовать за конкурентами и принимать только очевидные тактические решения. А наоборот, в условиях кризиса самое время в корне пересмотреть стратегическую направленность действий, и разработать такое направление, которое даст долговременное конкурентное преимущество.

Литература

1. 8 советов, как пережить кризис // ЭКОПСИ Бизнес делают люди URL: <https://www.ecopsy.ru/insights/rost-ili-vyzhivanie-8-sovetov-predprinimatelyam-v-krizis/> (дата обращения: 20.04.2020).
2. Румянцева И. Взаимодействие организаций в условиях кризиса // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 5. – С. 116-122.

М.Д. Криштов
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
В.В. Ефимова
(ГУУ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВ НЕПРЕОДОЛИМОЙ СИЛЫ

Аннотация. В условиях обстоятельств непреодолимой силы, таких как пандемия, предприятиям необходимо использовать цифровые технологии, обеспечивающие возможность их стабильного функционирования. Исследование показывает потребность в быстром переходе на использование технологий индустрии 4.0 современных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, цифровые технологии, пандемия, ресурсы.

Каждый новый этап развития экономики сопровождается для фирм значительными рисками, которые возникают как следствие изменчивости внешней среды. Высокий уровень адаптации к подобным изменениям позволяет отраслям поддерживать свое функционирование и показывать хорошую динамику роста. Изменение развития внутренней среды предприятий, занимающих определенную нишу в отрасли, зависит от способности предотвратить дефицит ресурсов, необходимых для поддержания высокого уровня развития. Способность к противостоянию ограниченности ресурсов необходимо повышать в соответствии с тенденциями развития внешней среды.

Предприятия стремятся к достижению полной мобильности ресурсов, сопровождающих их деятельность на рынке среди конкурентов, как в их отраслях, так и в смежных. Основным барьером для функционирования в отрасли или ротации между ними является ограниченность ресурсов, которые развиваются в соответствии с уровнем развития предприятия. Обладающие развитой системой ресурсов предприятия способны противостоять изменчивости внешней среды.

Рыночная среда подвержена влиянию со стороны потребителей, запросы которых регулируют ценовые механизмы на рынках, показывая тем самым с какой долей эффективности предприятия отрасли используют свои ресурсы в условиях постоянного роста рынка. Рост или снижение уровня цен на рынке является важнейшей информацией, которая побуждает предприятия к переходу на использование наиболее экономичных методов производства, что способствует росту эффективности ресурсов, а также показывает, насколько эффективно распределяются средства. Снижение уровня обеспеченности ресурсами понижает конкурентоспособность предприятий и отраслей, жизнеспособность которых зависит от того, насколько высок спрос на товар при быстром выравнивании цен на рынке. Основным показателем успешности предприятия у потребителей является его стоимость на фондовых рынках. Особенно это касается отраслей, чья продукция является обеспечивающим поддержание жизни населения страны на достойном для развитого государства уровне.

Производство товаров и услуг, которые интересуют потребителей, нуждается в обеспечении всего процесса необходимыми ресурсами. Наблюдается прямая зависимость рынка ресурсов от рынка денежных средств.

Цена на предлагаемую продукцию складывается в зависимости от изменений, происходящих во внешней и внутренней среде. На рынке важным игроком помимо предприятий является природа, которая диктует свои условия функционирования отраслей. Климатическая ситуация и экологическая обстановка подталкивает предприятия на пересмотр своих стилей ведения деятельности. Природные и биологические катаклизмы негативно влияют на предприятия, которые не обладают возможностью быстрой адаптации, и благодаря этому на рынке освобождаются ниши для участников, способных стремительно подстраиваться под изменения внешней среды.

В настоящее время человечество столкнулось с пандемией COVID-19, которая повлекла за собой дестабилизацию всех процессов. Невозможность функционирования в условиях как социальной, так и рыночной паники нанесла сокрушительные удары не только по представителям малого и среднего бизнеса, но и по гигантам – представителям отраслей, обеспечивающих жизнеспособность и конкурентоспособность государства на международной арене [1].

Стремление занять лидирующие позиции на рынке толкает предприятия к поиску решений для организации рабочего процесса в условиях сложившейся сложнейшей ситуации в экономике. Руководители компаний – представителей определенных отраслей применяют в администрировании сервисы удаленного доступа и облачного хранения данных, с целью обеспечения бесперебойного рабочего дня для своих сотрудников в условиях удаленной работы.

В целях повышения устойчивости функционирования используются электронные базы данных с применением технологий block-chain и искусственного интеллекта для поддержания связи с контрагентами и для бесперебойного осуществления транзакций в формате online. Инновационная составляющая положительно влияет на стоимость компаний на фондовых рынках, а также повышает привлекательность и востребованность продукции и сырья этих компаний у потребителей.

Многие предприятия в ускоренном режиме стали разрабатывать и внедрять программы по ускоренному переходу на цифровизацию деятельности, осуществление которых ранее планировалось реализовать поэтапно в течение нескольких лет. Сложившаяся ситуация на рынке послужила для отраслей экономики естественным отбором, кардинально передвинувшим всех лидирующих игроков. Что касается представителей малого и среднего бизнеса, которые до пандемии занимали низовые ниши в отраслях, деятельность большинства из них потерпела провал и привела к разорению и ликвидации из-за невозможности для этих компаний перехода на использование инструментов цифровой экономики в самые кратчайшие сроки.

Стремясь освоить нововведения, компании проводят необходимые преобразования, которые направлены на противостояние изменениям политической и экономической ситуации. Основными факторами, влияющими на направленность инновационного процесса, являются информированность в нововведениях; внешняя подконтрольность; резервные ресурсы; организационная структура.

Российские предприятия прочувствовали на себе этот удар в полном объеме. Обострившаяся ситуация на отечественном рынке показала, что существует большое количество игроков, которые из последних сил стремятся выжить, но, из-за молниеносной скорости наступления кризисных последствий явлений непреодолимой силы, оказываются за бортом и теряют возможность на дальнейшее существование и развитие. Для многих предприятий переход на цифровую ступень экономики непозволительная роскошь, стремление к которой

при неосторожности становится губительным и влечет необратимые последствия.

Литература

1. What the future looks like for remuneration in a post-pandemic organisation, ULR: <https://management.co.nz/article/what-future-looks-remuneration-post-pandemic-new-zealand> (дата обращения: 22.04.2020).

А.С. Кудрявцева

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

И.А. Ковалёва

(ГУУ, г. Москва)

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ «ЦИФРОВИЗАЦИИ» ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

Аннотация. Рассмотрены перспективные направления цифровизации транспортно-логистической отрасли современной России. Обозначены основные тренды внедрения информационно-коммуникационных технологий на транспорте. Представлен краткий обзор рынка IT-услуг для транспортной отрасли с указанием освоенных инвестиционных вложений в отрасль.

Ключевые слова: цифровизация, глобализация, перевозки, транспортно-логистические системы.

Современное развитие мировых рынков товаров и услуг, характеризующееся тенденцией «глобализации», внедрение элементов «цифровизации» в осуществление торговых операций и процессов, активное использование и развитие системы международных транспортных коридоров, приводят к значительным изменениям в структуре и доступности как региональных, так и страновых рынков. В этих условиях всё большее число транспортно-логистических компаний разрабатывает проекты внедрения современных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в свои бизнес-процессы [1, 4].

Основным мотивом внедрения ИКТ в транспортно-логистической отрасли является стремление перевозчиков к повышению качества обслуживания своих корпоративных клиентов и населения страны за счёт существенного расширения возможностей систем обслуживания, их персонализации, внедрения механизмов «заказов-онлайн» и отслеживания заказов, новых форм оплаты услуг [7].

При этом драйверами цифровизации на транспорте сегодня являются:

1. Доступность современных ИКТ. Цифровые технологии «захватывают» не только разные сферы деятельности человека, но и расширяют территориальное влияние на основе широкополосного доступа миллиардов пользователей в интернет.

2. Отношение потребителей к цифровизации. Внедрение цифровых технологий в различные сферы деятельности человека воспринимается сегодня населением и корпоративными клиентами как естественный процесс. Потребители практически полностью адаптированы к «цифровой среде» [8].

3. Экономический эффект от цифровизации. Экономические выгоды от внедрения ИКТ весьма значительны. Инвестиции в «цифру» быстро окупаются, поэтому современные финансовые организации поощряют такие вложения и сами активно участвуют в цифровизации бизнес-процессов [6].

Активизация работ, связанных с автоматизацией бизнес-процессов транспортно-логистических компаний, обусловлена новыми возможностями для развития их бизнеса:

- внедрение современных цифровых технологий существенно упрощает и повышает эффективность бизнес-процессов компаний;
- применение системы «цифрового» взаимодействия с клиентами обеспечивает повышение выручки (дохода) от реализации услуг;
- глобализация рынка услуг за счет цифровых технологий даёт возможность применения онлайн-маркетинга для привлечения клиентов;
- возможность расширения системы онлайн-платежей приводит к существенному снижению финансовых рисков;
- цифровизация бизнес-процессов уменьшает негативный эффект от нехватки квалифицированных специалистов;
- применение корпоративных информационных систем и внедрение автоматизированного мониторинга пассажирских и грузопотоков значительно уменьшает суммарные затраты на обслуживание клиентов;
- применение цифровых технологий позволяет существенно расширить рынок и набор транспортно-логистических услуг, удовлетворять запросы клиентов посредством новых услуг.

Сегодня на рынке IT-услуг насчитывается более 30 компаний, внедряющих современные ИКТ на транспорте. Суммарная выручка участников рейтинга по итогам 2018 г. составила 29,6 млрд руб., что на 7,2% меньше, чем в 2017 г. Основная причина – отсутствие таких крупных компаний как Luxoft и «Техносерв». Также снижение суммарной выручки вызвано последствием завершения ряда крупных инфраструктурных проектов в транспортной отрасли, выполнявшихся при господдержке к Кубку конфедераций 2017 года и чемпионату мира 2018 года, а также при строительстве крымского моста. По оценкам экспертов в ближайшие годы число крупных IT-проектов на транспорте должно увеличиться.

Со стороны государства осуществляется помощь в правовом и техническом регулировании, стандартизации и внедрении в транспортную отрасль «сквозных технологий». С момента вступления в силу документа «Цифровая экономика Российской Федерации» в транспортном сегменте ведется детальная проработка вопросов цифровизации всех ключевых процессов.

Дополнительное привлечение инвестиций в процессы цифровизации отрасли позволит компаниям-перевозчикам повысить эффективность бизнеса за счёт трёх основных факторов: в среднем увеличить выручку (так считает 54% респондентов), увеличит прибыль (16%) и улучшить качество обслуживания клиентов (11%).

Предполагается, что активнее всего будет развиваться сегмент транспортной телематики (по экспертным оценкам темпы его роста примерно в 10% в год). Телематика позволяет удаленно следить за уровнем топлива, показаниями датчиков бортового компьютера, за температурой в контейнерах и рефрижераторах, в двигателе и салоне транспортного средства, состоянием его систем. Появляется возможность получать и анализировать информацию о функционировании транспортной системы в режиме реального времени,

Получение и накопление больших объёмов данных (Big Data) методом телематики позволяют выполнять детальный анализ оперативной информации и оптимизировать параметры перевозки. Особое внимание этим технологиям уделяется в процессе координации движения автомобильных колонн и железнодорожных составов при организации коммерческих перевозок, а также для реализации страховой деятельности. Благодаря таким технологиям транспорт становится не только подключенным, но и прогнозируемым [2, 5].

Важным трендом развития отрасли является внедрение системы «одного окна» для клиента. Транспортные сервисы становятся доступнее в режиме, когда клиент может получить полный набор услуг в одном месте.

Создание единого цифрового логистического пространства могло бы облегчить процессы доставки в любую точку страны. Такое пространство, как набор интегрированных систем, включает платформы для планирования перевозок с использованием различных видов транспорта, транспортной и портовой инфраструктуры. Пока, как уверяют эксперты, общий уровень цифровизации участников рынка не позволяет создать единое цифровое пространство [3].

Сегодня подготовкой цифровой платформы всего транспортного комплекса страны занимается Минтранс. Математическая модель транспортных потоков страны, предполагает, что в России появится трехуровневая система транспортного планирования. Три уровня – это город, регион и страна.

Еще одно перспективное направление – расширение возможностей оплаты проезда в общественном транспорте. В настоящее время безусловным лидером в этой области является Москва, которая к 2021 году планирует перейти на единую билетную платформу московского транспорта. В дальнейшем опыт столицы может быть распространен на другие города.

Продолжат развитие транспортные биржи. Из простых площадок, предлагающих грузы и транспорт, они постепенно превращаются в активных участников логистического процесса, с помощью которых можно автоматизировать проработку маршрутов и финансовые расчеты.

Предполагается, что решить проблемы, которые сегодня мешают цифровизации транспортной отрасли, должна единая цифровая платформа транспортного комплекса (ЦПТК). Она станет доверительной средой, объединяющей, с одной стороны, данные от разных платформ, а с другой стороны, взаимодействующей с государственными информационными системами.

Стоимость единой цифровой платформы оценивается в 450 млрд руб. Для ее создания по инициативе Минтранса была создана ассоциация «Цифровой транспорт и логистика». Планируется, что кроме интеграции транспортных платформ российских перевозчиков, к ЦПТК будут подключены транспортные ИТ-системы стран ЕАЭС и ШОС. В 2023 г. должен начаться процесс интеграции существующих в стране цифровых транспортных платформ. Полноценный запуск платформы запланирован на 2024 г.

Литература

1. Голышкова И.Н., Лобачев В.В., Метёлкин П.В. Развитие транспортного сектора экономики России в условиях глобализации / E-Management. – 2018. – Т 1. № 2. – С. 20–29.
2. Метёлкин П.В., Лобачёв В.В., Крылов А.Н., Липатов А.Г. К вопросу о цифровизации на железнодорожном транспорте России / Транспортное дело России. – 2019. – № 1. – С. 225-227.
3. Метёлкин П.В., Лобачёв В.В., Кузина Г.П., Ковалёва И.А. Актуальные проблемы развития грузовых перевозок водными видами транспорта / Транспортное дело России. – 2019. – № 2 (141). – С. 39–41.

4. Метёлкин П.В., Лобачев В.В., Липатов А.Г. Проблемы транспортной отрасли в условиях глобализации экономики // Транспортное дело России. – 2018. – № 6 (139). – С. 235–238.

5. Метёлкин П.В., Свистунов В.М., Лобачёв В.В., Голышкова И.Н. К вопросу реализации проектов развития железнодорожного транспорта России / Транспортное дело России. – 2020. – № 1. – С. 97-99.

6. Производственный менеджмент: теория и практика. Учебник для бакалавров / Под ред. д-р экон. наук, проф.И.Н. Иванова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 574 с.

7. Шарипов Ф.Ф. Цифровое развитие международного бизнеса / Материалы II-й Всероссийской научно-практической конференции «Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития Российской Федерации» – М.: ГУУ, 2019 – С. 112–113.

8. Svistunov V.M., Lobachev V.V., Simonova M.V. Staff responsibility as efficiency-driven factor of ERP-systems. / Lecture Notes in Networks and Systems. 2020. – Т. 84. – С. 480-486.

В.И. Кулешов

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Ю.В. Воронцова

(ГУУ, г. Москва)

УЧЕТ РАЗЛИЧНЫХ ФАКТОРОВ ПРИ ОРГАНИЗАЦИИ КОНЦЕРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация. Целью исследования было формирование основных факторов, влияющих на организацию концертной деятельности, и позволяющих организовать и провести мероприятие с высокой отдачей, как финансовой, так и нефинансовой, а с ориентацией исключительно на цель его проведения. Было выявлено, что ключом к организации концертной деятельности является ее многозадачность.

Ключевые слова: «высокий» сезон, концертная деятельность, многозадачность, промоутер, спонсорство.

Индустрия развлечений является довольно специфической областью, организация процесса управления в которой отличается от аналогичных процессов в других сферах. При исследовании были выделены основные факторы, влияющие на организацию концертной деятельности. Так, наем артиста является основной частью организации концерта, так как является «сердцем» мероприятия. У большинства групп есть кадровое агентство или менеджер, который выступает также в качестве буккера (составляет их репертуар). При необходимости быстрого обращения к кому-либо за помощью можно просмотреть профили в социальных сетях [2], поскольку там обычно размещаются контактные данные лица. При этом нужно не забывать присылать всю необходимую информацию о концерте: место проведения, предполагаемую вместимость помещения, информацию о вступительных актах, о наличии заднего плана – обо всем, что дает необходимые подсказки, чтобы агенты артиста отправили вам сообщение с учетом всех нюансов.

Приступая к переговорам, следует иметь в виду, что нанимать национальных художников в качестве иностранцев – это довольно затратное дело, поскольку расходы могут резко возрасти из-за трансферов, питания, проживания или связи с другими городами.

Есть два «высоких» концертных сезона: с октября по ноябрь и с февраля по май. Следует помнить, что многие артисты летом гастролируют по разным городам, участвуя в празднествах, поэтому их труднее нанять в эти даты.

При организации мероприятия на этапе производства следует придерживаться такой последовательности, как:

1. Предварительная подготовка, которая проходит параллельно с наймом. Это включает переговоры по поводу площадки, на которой будет проводиться мероприятие, вместимости, цене аренды, технических требованиях, обратной линии связи или необходимом персонале.

2. Художественное производство, которое включает в себя все, что связано с управлением группой. Необходимая информация для тех, кто участвует в создании концерта: информация о том, как добраться до места проведения и, кроме того, вся информация, которая обычно появляется на дорожной карте.

3. Техническое производство, включающее все, что связано с задним планом, звуком, освещением, то есть тем, что определяет технический райдер.

При организации мероприятия на этапе продажи билетов важно определить как время, когда нужно выставить их на продажу, так и их стоимость. Рекламные цены работают очень хорошо, и, если предпродажный период длительный, можно воспользоваться многоуровневой ценовой стратегией или предварительной продажей билетов.

При организации мероприятия на этапе продвижения следует иметь в виду, что на небольшом или среднем концерте можно самостоятельно позаботиться о продвижении, опубликовав это событие в социальных сетях или распространив листовки. Флаер, распространяемый на концерте, очень похож на тот, который находится на стадии организации, обычно работает, и его стоимость невелика. Необходимым условием успеха выступления артиста является привлечение активного внимания зрителя. Следовательно, для того чтобы привлекать внимание зрителей к подготовленной программе нужно использовать медиа-материалы так, чтобы суметь активизировать мысли человека и заинтересовать его. Эффективность выступления, его общественный резонанс определяется уровнем и силой восприятия концерта (мероприятия) зрителем [1].

При этом контроль всех операций является ключом к знанию того, как организовать прибыльный концерт. Управление ресурсами – персоналом, бюджетом, временем – имеет важное значение для достижения хорошего прибыльного производства. При получении результирующего показателя на выходе, после проведения мероприятия, следует характеризовать его, как прибыльный, убыточный или нулевой (когда не удалось получить прибыль, но и не были потеряны собственные средства, а само мероприятие состоялось, что является положительным моментом в отрасли). Здесь важно понимать процесс монетизации концерта через спонсорство. Однако нужно думать и о других способах монетизации концерта помимо продажи билетов. Для промоутера среднего размера, с несколькими концертами в течение года, обычно говорят с брендами, связанными с миром живой музыки, такими как бренды музыкальных инструментов. Если то, что настраивается, является чем-то большим, можно поговорить практически с любой компанией, которая хочет иметь отношение к музыке, для этого необходимо подготовить хорошее спонсорское досье, которое

отражает сильные стороны организуемого проекта и помогает получить и поддерживать финансирование спонсоров.

Таким образом, ключом к организации концертной деятельности является ее многозадачность. Кроме всего прочего, все большее внимание уделяется связям с общественностью в культурно-развлекательной сфере [3].

В современных условиях, когда количество зрелищных мероприятий значительно увеличилось, стоит задача: используя активность людей, вести открытый с ними диалог по конкретным, злободневным вопросам, вовлекая их в конкретную практику подготовки и проведения массовых мероприятий.

Литература

1. Виницкая А.В. Методологические проблемы использования медиа технологий в организации концертной деятельности / А.В. Виницкая // Аллея науки. – 2018. Т. 2. – № 1 (17). – С. 250-255.

2. Кельчеватова Т.В. Проектирование концертной деятельности в пространстве Омского региона: учеб. пособие / Т.В. Кельчеватова, В.В. Стебляк; Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского. – Омск, 2016. – 118 с.

3. Курзина А.А. Коммуникации в организации рок-фестиваля в регионе / А.А. Курзина // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2015. Т. 2. – № 11. – С. 674-676.

П.А. Ладченко

магистрант

(НИУ ВШЭ, г. Москва)

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Е.Н. Дуненкова

(ГУУ, г. Москва)

ПОРТФЕЛИ РЕШЕНИЙ DIGITAL-МАРКЕТИНГА ДЛЯ КОМПАНИЙ БЬЮТИ-ИНДУСТРИИ

Аннотация. *Цифровизация бизнеса активно развивается последние годы, а в настоящий момент во время пандемии сложно даже успеть за развитием и ростом оборотов цифрового маркетинга. Компании бьюти-отрасли не используют большей части доступных возможных вариантов диджитал-маркетинга, но все они хотят преуспеть в гонке и сохранить свою прибыль. Добиться такого результата позволит создание актуального портфеля решений в зависимости от товаров и/или услуг, которые предлагает компания.*

Ключевые слова: *цифровой маркетинг, цифровизация бизнеса, портфель решений, рекламные онлайн технологии, предпринимательство, бьюти-отрасль.*

Диджитал-маркетинг за последнее десятилетие стал всем известным понятием. Все сейчас понимают его ценность и значимость для повышения продаж своего продукта, осознают то, насколько мощным является данный инструмент и насколько быстро отходят привычные еще десять лет назад каналы продвижения.

С увеличением участников «диджитал-гонки» увеличивается конкуренция, привычные методы постепенно перестают работать, все время нужно делать новые стратегические ходы, находить новые каналы, усложнять алгоритмы. Востребованность прибыльной диджитал-стратегии растет и будет расти ближайшее время в геометрической прогрессии. Меньше потерь понесет тот, кто раньше других выявит тренды, сформирует пакет решений и внедрит его на практике.

Проблема состоит в том, что мы сейчас наблюдаем быстрый скачок в диджитал-маркетинге, но у множества компаний нет конкретного плана действий, а малые и средние предприятия зачастую не понимают, что им делать и как использовать массив данных и инструменты диджитал-маркетинга в свою пользу. Компании бьюти-отрасли едва ли могут похвастаться наличием специалистов в отрасли цифрового маркетинга или хотя бы просто наличием разработанных диджитал-стратегий.

Портфель решений – это фиксированный перечень объединенных вместе решений, актуальных для конкретной отрасли/компании, представляющий основу для эффективного и прибыльного управления, при условии соблюдения его элементов. Последовательное соблюдение решений можно назвать цепочкой решений, правда, это является уже не портфелем, а скорее программой [1].

Создание единого портфеля решений, предполагающее определенную стратегию диджитализации, позволит сэкономить временные и финансовые ресурсы и избежать ряда ошибок в будущем.

Существует три основных метода продвижения в диджитал:

SEO – работа с сайтом и его оптимизацией;

SMM – работа с социальными сетями;

SERM – работа над созданием необходимой репутации компании [2].

Инструменты цифрового маркетинга делятся на онлайн и оффлайн.

Онлайн инструменты включают в себя SEO, контекстную рекламу, SMM, таргетинг, подкасты, YouTube, рассылка по электронной почте и даже устаревшие СМС.

Оффлайн – технология QR-кодов; радио; телевидение; подарки и призы (например, носители информации) [3].

Проблема заключается в том, что основные инструменты цифрового маркетинга чаще всего ограничиваются одним и тем же набором, в последнее время это вообще исключительно взаимодействие в рамках инстаграм, а именно рекламы у блоггеров [4].

Диверсификация вариантов продвижения товаров и/или услуг означает увеличение шансов на рост доли присутствия компании на рынке в геометрической прогрессии [5].

Таким образом, большим преимуществом для компаний станет изучение каналов и методов цифрового маркетинга, формирование из них самых для себя актуальных в единый список и незамедлительное применение полученных знаний и схем на практике. Это приведет к качественному изменению продвижения товаров и услуг.

Литература

1. Wobst, Janice & Röttger, Philipp & Spee, Kolja. (2020). Which is the 'right' choice of the market portfolio of the CAPM? 10. 25-29.
2. Welcome to the World of Digital Marketing. Scientific Figure on ResearchGate. Available from: <https://www.researchgate.net/publication/>

340166541_WELCOME_TO_THE_WORLD_OF_DIGITAL_MARKETING/citation/download (accessed 18 Apr, 2020).

3. Understanding Digital Marketing—Basics and Actions – Scientific Figure on ResearchGate. Available from: https://www.researchgate.net/figure/How-retargeting-or-remarketing-works-Source-Prepared-by-the-authors-based-on-Hussain-27_fig8_312190728 (accessed 17 Apr, 2020).

4. The Lack of Digital Marketing Skills: Developing a Digital Marketer Model for the Retail Industries – Scientific Figure on ResearchGate. Available from: https://www.researchgate.net/figure/Association-with-digital-marketing-in-Malaysia_fig1_339915471 (accessed 19 Apr, 2020).

5. On the Notion of a Modified Market Portfolio – Scientific Figure on ResearchGate. Available from: https://www.researchgate.net/figure/Sum-of-non-normalised-reference-portfolio-weights_fig1_308887319 (accessed 19 Apr, 2020).

К.Е. Ларин
студент

Научный руководитель:
канд. полит. наук

М.А. Дьяконова
(ГУУ, г. Москва)

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ В КНР

Аннотация. В статье рассматривается управление человеческими ресурсами – сложная и уникальная деятельность, требующая особого внимания со стороны руководства любой организации. Понятие «человеческие ресурсы» пришло с Запада, поэтому для грамотного и эффективного управления человеческими ресурсами в китайской организации важную роль играет знание культурных особенностей Китая.

Ключевые слова: управление человеческими ресурсами, человеческий капитал, Китай, культурные особенности.

Сегодня, тема управления человеческими ресурсами в современных организациях весьма актуальна, поскольку имеет прямое воздействие как на конкурентоспособность фирмы в настоящее время, так и на перспективу её развития в будущем. Особую важность приобретает переход организаций на цифровое обеспечение и подготовку кадров нового уровня [4].

Человеческий капитал, в условиях современного рынка или по-другому – в условиях «экономики знаний», является наиважнейшим нематериальным активом компании, от грамотного использования которого зависит успех всей организации [3].

Практически во всех странах, под термином «человеческий капитал» понимают одно и то же: знания, интеллект, здоровье, а также качественный и производительный труд [6, 7]. Но, несмотря на это, в разных странах работа с кадрами происходит по-своему. Географическое положение, культурные особенности и нынешнее состояние экономики – всё это, косвенно или напрямую, влияет на политику управления человеческими ресурсами в отдельно взятой организации отдельно взятого государства.

Хотелось бы подробнее остановиться на системе управления человеческими ресурсами в Китае.

Нужно отметить, что основная масса наработок и исследований в области управления человеческими ресурсами принадлежит странам запада, вследствие чего возникают проблемы с внедрением в китайские компании западных стандартов. В силу определенных особенностей Китая, такой подход не является успешным. Так, одной из особенностей может считаться гуанси – сложная система неформальных отношений и связей. Это довольно широкое понятие, которое обозначает систему социальных обязательств перед начальством, подчиненными, коллегами и так далее [1, 8]. Такая значимость этих неформальных отношений несомненно привносит свою специфику в процесс взаимодействия между сотрудниками китайских компаний, является базисом их коммуникаций и, следовательно, управление этими сотрудниками тесно перекликается и пронизывается гуанси.

Следующей особенностью управления человеческими ресурсами в Китае можно назвать то, что большинство китайцев являются приверженцами конфуцианства, из чего следует, что для китайских компаний характерно строгое соблюдение иерархичности, признание авторитета руководителя, ведь таким образом сохраняется гармония, являющаяся одной из главных ценностей местных жителей и работников.

Нельзя также обойти стороной такое сугубо китайское явление, как понятие «лица», являющееся для китайцев отождествлением человеческого достоинства. Каждый китаец должен заботиться как о своём «лице», так и о том, чтобы окружающие его люди не теряли их «лицо», поскольку это может привести к ухудшению своего положения в обществе, что является для китайцев очень серьезной проблемой. «Лицо» можно потерять даже в том случае, когда человек стал причиной потери «лица» у другого [1]. Также, китайский сотрудник может потерять свое «лицо», если его молодые коллеги, в отличие от него, будут быстро подниматься по карьерной лестнице.

Вышеперечисленные особенности необходимо учитывать в управлении человеческими ресурсами в Китае независимо от формы собственности компании, или от того, является она иностранной или китайской [2].

Если же говорить об особенности непосредственно китайской организации, то таковой можно считать систему оценки сотрудников, ведь, как правило, оценка качества работы на китайских предприятиях зачастую лишена индивидуальности, что, несомненно, приводит к проблемам в управлении человеческими ресурсами. К примеру, во многих международных компаниях с китайскими сотрудниками, таковой проблемы нет, поскольку там существует усовершенствованная система оценки труда [5, 6].

Безусловно, в настоящее время в КНР, благодаря бурному экономическому и цифровому развитию, существует множество китайских организаций, уделяющих большое внимание современному, грамотному управлению человеческими ресурсами.

Однако если рассматривать ситуацию с человеческим капиталом и управлением человеческими ресурсами в Китае в целом, то, несомненно, будут видны некие особенности, которые, как и во многом, отличают Поднебесную от других стран.

Литература

1. Бурчакова М.А. Особенности международного управления человеческими ресурсами в Китае // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2005. – № 1. – С. 82-93.

2. Гойхман М.В., Гришаев Д.А., Цзин Л., Дьяконова М.А. Управление человеческими ресурсами в Китае (в финансовой сфере) // E-Management. – 2019. Т. 2. – № 3. – С. 22-28.

3. Денисова А.В. Новые горизонты HR-менеджмента в экономике знаний // Управление персоналом. – 2006. – № 11. – С. 31-34.

4. Свистунов В.М., Митрофанова Е.А., Лобачев В.В., Бакиева В.Б., Полуляхова Д.Д. Цифровизация экономики как важный фактор формирования новых трендов рынка труда // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2019. – № 6 (45). – С. 59-70.

5. Солтицкая Т.А. Чжан Бо Особенности системы управления персоналом в китайских компаниях // Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент. – 2005. – № 2. – С. 90-104.

6. Шарипов Ф.Ф., Тимофеев О.А., Родионов А.Н. О подготовке кадров для российско-китайского делового сотрудничества в инновационной сфере на базе Государственного университета управления // Россия и Китай: история и перспективы сотрудничества / Материалы VII международной научно-практической конференции. Благовещенск: Благовещенский государственный педагогический университет, 2017. – С. 507-510.

7. Goldin C. Human Capital // URL: https://scholar.harvard.edu/files/goldin/files/goldin_humancapital.pdf (дата обращения: 2016).

8. Wenderoth C.M. How a Better Understanding of Guanxi Can Improve Your Business in China // Forbes URL: <https://www.forbes.com/sites/michaelcwenderoth/2018/05/16/how-a-better-understanding-of-guanxi-can-improve-your-business-in-china/#6f9e1b65d85b> (дата обращения: may 16, 2018).

Я.Б. Ларина

студент

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

В.Ю. Савченко-Бельский

(ГУУ, г. Москва)

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ

Аннотация. В работе исследуются риски международных перевозок и их влияние на деятельность предприятия. Рассмотрены виды рисков, присущие предприятиям осуществляющие международные перевозки.

Ключевые слова: риск, международные перевозки, управление рисками, транспорт, перевозки автомобильным транспортом.

На данном этапе развития, сложившаяся макроэкономическая ситуация и реальное финансово-экономическое состояние хозяйствующих субъектов, современной рыночной экономики России имеют потребность в создании соответствующих методов управления рисками. Внедрение управленческих технологий, способствующих предотвращению существенных убытков и находить решения в таком вопросе, как финансовое оздоровление предприятий – главные задачи в управлении рисками компании.

Деятельность транспортных компаний напрямую зависит от работы других отраслей экономики. Например, объемы производства и спрос на товары. Именно поэтому в своей деятельности транспортные компании вынуждены расходовать большие средства на покрытие ущерба от экономических рисков.

Риск – это экономическая категория, характеризующая особенность финансово-хозяйственной деятельности субъектов экономики в условиях неопределенности, показатель качества принимаемого решения, направленного на получение ожидаемого результата деятельности компании на рынке товаров и услуг [1].

«Риск» тесно связан с понятием «неопределенность». Рыночная экономика обладает высоким показателем динамики и компании вынуждены принимать большинство решений в условиях неопределенности. Степень риска напрямую зависит от масштаба неопределенности [2].

Международные перевозки – это деятельность по перевозке грузов или пассажиров, между двумя или более государствами, выполняемая на условиях соглашений, заключенных между этими государствами.

Как правило, международные перевозки обладают рядом особенностей. Первое отличие заключается в том, что документы по убыткам в разных странах, оформляются по-разному. Второе отличие связано с тем, что логистика осуществляется через крупные логистические хабы и, соответственно, вероятность наступления ущерба выше, чем при перевозках в пределах одной страны.

Оперативность организации и небольшие сроки автомобильной перевозки дают возможность перевозить большое количество грузов и минимизировать расходы, связанные с хранением грузов и содержанием больших площадей в промежуточных местах хранения и перегрузки.

Первый вид риска, присущий транспортной компании, которая осуществляет международные перевозки, является экономический риск.

Основная проблема, по причине которой возникает экономический риск, это вероятность хищения груза. Хищение груза при перевозке остается, хотя не массовым явлением, но вполне заметным. По итогу, все участники сделки – грузоотправитель, грузополучатель, грузоперевозчик, сталкиваются с неблагоприятным исходом.

Автотранспорт является самым распространенным транспортом в грузоперевозках, вместе с тем, и наиболее уязвимым в отношении хищений. Основными факторами риска, привлекающими внимание и упрощающими задачу мошенникам, можно назвать частые остановки для заправки транспортного средства и остановки на отдых и приём пищи водителей.

Второй вид риска, это экологический риск. На мой взгляд, очень важной проблемой, связанной с экологическим риском, является техническое состояние подвижного состава, имеется в виду, моральный и физический износ, который неизбежно приводит к большому количеству токсичных выбросов. Данное явление, ограничивает частично или полностью делает невозможным перемещения грузов автомобильным транспортом в страны с высокими стандартами экологической безопасности.

Из-за невозможности получения достоверной информации и нестабильности факторов внешней среды, управленческие решения принимаются при наличии экономических рисков. При принятии решений, относительно риска, управленцы прибегают к таким методам, как факторный анализ, теория вероятностей и теория принятия управленческих решений.

Третий риск международных перевозок на автомобильном транспорте, это хозяйственный риск. По причине не соответствующего состояния дорожной сети,

это разбитые, несоответствующие требуемой категории дорог участки дорожной сети, или всей дороги, неизбежно ведут к износу подвижного состава и шин, повышают расход топлива и эксплуатационных материалов.

Способом, позволяющим избежать денежных потерь, по причине наступления рискованного события, является страхование. Страхование может быть двух форм: страхование ответственности перевозчика и страхование груза.

Каждому предприятию, необходимо достаточное внимание уделять управлению рисками, анализу и вероятности наступления рискованного события. Уровень информированности о содержании риска и факторах его проявления может снизить воздействие риска на деятельность предприятия.

Литература

1. Савченко-Бельский В.Ю. Управление экономическими рисками транспортных предприятий / В.Ю. Савченко-Бельский. – М.: ИМПЭПИ РАН, 2004. – 118с. – ISBN 5-9520-0034-7.

2. Савченко-Бельский В.Ю. Неопределенность в системе управления экономическими рисками. / В.Ю. Савченко-Бельский // Вестник университета. – 2006. – № 2 (15). – С. 127-132.

3. Антонов Г.Д., Иванова О.П., Тумин В.М. Управление рисками организации: учебник / Г.Д. Антонов. – М.: ИНФА-М, 2019. – 153 с. – (Высшее образование: Бакалавриат). – ISBN 978-5-16-105840-4.

Р.Ю. Ли

магистрант

А.Х. Бейсова

магистрант

И.Г. Устаев

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Т.Ф. Чернова

(ГУУ, г. Москва)

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ В ОБЛАКЕ

Аннотация. По-настоящему портативный офис не только возможен, но и быстро становится нормой для многих предприятий. Карманные устройства стали большим шагом к реальности работы где угодно, и теперь облачные вычисления устранили последний барьер. С программным обеспечением для управления проектами, размещенным в облаке, компания может иметь все, что им необходимо в любое время и где бы сотрудники не оказались.

Ключевые слова: управление проектами, облачные вычисления, облачное программное обеспечение.

Конечно, каждая технология имеет свои преимущества и недостатки. В этой статье мы рассмотрим, как компании могут перенести управление своими проектами в облачную среду, кому это выгодно, и какие подводные камни все еще остаются для этого высокого программного решения.

Программное обеспечение для управления проектами координирует и автоматизирует многие из наиболее утомительных функций управления проектами. Большинство этих программ включают в себя создание графиков и диаграмм Ганта, назначение задач, таблицы учета рабочего времени и этапы. Более продвинутые версии также могут регулировать ресурсы, отслеживать бюджеты, отслеживать расходы и рассчитывать затраты.

Так что насчет облака? Этот метод работы предполагает использование программ и хранение данных через интернет-соединение. Облачное программное обеспечение размещается поставщиком на удаленных серверах, а не физически устанавливается на компьютерах компании. Microsoft OneDrive, Dropbox, а также цифровая библиотека Amazon Kindle являются примерами облачного хранилища [1].

Преимущества облачного программного обеспечения.

Облачное программное обеспечение имеет множество преимуществ. Одним из основных преимуществ управления проектами является супер-легкий обмен. Поскольку программное обеспечение размещается в облаке, вся бизнес-группа в любое время может получить доступ к самым последним задачам, расписанию и обновлениям, что делает облачное программное обеспечение идеальным для путешествий и совместной работы в реальном времени.

Говоря о доступе, еще одним большим преимуществом облачного программного обеспечения является мобильность. Подключение к Интернету – это все, что нужно для доступа к программе в любое время, в любом месте, с любого устройства, включая настольный компьютер, ноутбук, смартфон или планшет.

Традиционно установленное программное обеспечение ПК может стоить тысячи и может потребовать обновления оборудования. Установка и обновление не только дороги, но и замедляют развертывание. Облачное программное обеспечение, с другой стороны, не требует установки, необходимо просто ввести логин и пароль для доступа к последней версии программного обеспечения. Структура ценообразования также намного проще для бюджета компании, так как большая часть программного обеспечения для управления облачными проектами продается как подписное программное обеспечение как услуга (SaaS). Это означает низкие ежемесячные платежи вместо сотен или тысяч платежей. Кроме того, большая часть программного обеспечения для управления проектами не требует долгосрочных обязательств [2].

Получается, что использование облака решает следующие проблемы, с которыми сталкиваются все виды компаний, независимо от того, работают ли они в архитектуре, строительстве или телекоммуникациях:

- Задержки распространения, проблемы с часовыми поясами

Облачный сервис позволяет каждому получить доступ к данным компании с ноутбука, ПК, смартфона или планшета из любого места, где есть надежное подключение к Интернету.

- Проектное сотрудничество

Забыв о громоздких электронных письмах, сотрудники могут работать над проектом в облаке и отправлять изменения, которые будут доступны остальной группе в течение нескольких минут. Это позволяет разрозненным сотрудникам работать практически в реальном времени, как если бы они находились в одной комнате.

- Резервное копирование

Имея документы в облаке, компании защищены от аппаратного и программного сбоя.

- Неограниченное пространство для хранения

Облако никогда не заканчивается и доступно практически из любого места. Это позволяет компаниям архивировать файлы, позволяя членам группы продолжать доступ к ним в будущем, даже удаленно.

Риски.

Несмотря на свои сильные стороны, программное обеспечение для управления облачными проектами имеет ряд недостатков. Главный риск среди них – безопасность, которая является неотъемлемым риском для любой онлайн-транзакции.

С тех пор, как популярность облачного программного обеспечения начала расти, компании называют безопасность главным приоритетом. В конце концов, использование облака означает хранение всех данных компании – которые могут включать коммерческие секреты, конфиденциальные данные клиентов и информацию о компании – на чужих серверах. Эти серверы могут быть уязвимы для хакеров, вирусов или даже стихийных бедствий или физической кражи.

К счастью, поставщики облачного программного обеспечения знают об этих рисках, и большинство из них используют наилучшую доступную защиту для защиты своих серверов и данных своих клиентов. В конце концов, без довольных клиентов облачные провайдеры не были бы в бизнесе. Кроме того, облачная безопасность со временем улучшилась и, вероятно, продолжит делать это, поскольку облачные провайдеры предлагают новые решения для защиты данных своих клиентов. Тем не менее, компании должны выяснить, какие процедуры и протоколы безопасности применяются, прежде чем подписываться на какую-либо облачную службу программного обеспечения.

Простои – это еще одна потенциальная проблема. Если у облачного провайдера возникнут технические проблемы, его клиенты не смогут получить доступ к своим данным. На основе информации Международной рабочей группы по отказоустойчивости облачных вычислений, время безотказной работы облачных провайдеров варьировалось от 99,6 до 99,9%, что в среднем составляет 7,5 часов недоступного времени в год. Это звучит довольно хорошо, но IWGCR заявляет, что это далеко от надежности 99,99%, которая требуется для критически важной системы. Многие крупные поставщики облачного программного обеспечения – и даже некоторые более мелкие – имеют гарантии бесперебойной работы, поэтому компаниям следует искать того, который несет наименьший риск. И, конечно же, самые важные данные также должны быть сохранены внутри компании [3].

В то время как крупные корпорации склонны придерживаться более традиционного установленного программного обеспечения РМ, облачные версии поддерживаются компаниями, которые не имеют бюджетов на миллионы долларов. Низкие начальные затраты, минимальные или несуществующие инвестиции в ИТ-инфраструктуру, оплата по факту и доступ к облачному программному обеспечению в любом месте идеально подходят для таких групп, как:

- стартапы и предприниматели;
- малый и средний бизнес;
- виртуальные компании с географически разнообразными командами;
- внештатные менеджеры проектов.

Конечно, не все программы управления проектами созданы одинаковыми. Компании должны будут найти программное обеспечение с функциями, отвечающими их конкретным потребностям, и избежать лишних «наворотов», которые могут повысить стоимость подписки.

Облачное программное обеспечение для управления проектами может быть отличным инструментом для многих компаний. Это может сэкономить время и деньги на управлении проектами, а также обеспечить удобство и гибкость работы в облаке. Обладая новыми технологиями, у управления облачными проектами все еще есть свои недостатки. Но эта услуга становится все более важной для многих видов бизнеса, что будет стимулировать инновации и улучшения, необходимые для совершенствования этого инструмента в ближайшие годы.

Литература

1. A Beginner's Guide to the Cloud: What It Means for Small Business // techopedia URL: <https://www.techopedia.com/2/27833/trends/cloud-computing/a-beginners-guide-to-the-cloud-what-it-means-for-small-business> (дата обращения: 18.04.2020).

2. How Cloud Computing Is Changing Project Management // henricodolfing URL: <https://www.henricodolfing.com/2019/02/how-cloud-computing-is-changing-project.html> (дата обращения: 17.04.2020).

3. Облачные вычисления // umpro URL: www.umpro.ru/index.php?page_id=17&art_id_1=281&group_id (дата обращения: 17.04.2020).

А.А. Митряшкина
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук

И.Н. Гольшкова
(ГУУ, г. Москва)

ДВА СОВРЕМЕННЫХ ТРЕНДА РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. Рассматриваются такие современные тренды развития российской и мировой экономики, как глобализация и цифровизация, их особенности и влияние на цифровую грамотность и занятость населения.

Ключевые слова: глобализация, цифровизация, инфраструктура экономики, занятость.

Наиболее существенным и заметным трендом развития мировой экономики за последнее десятилетие считается процесс глобализации. В общем виде этот термин подразумевает «процесс превращения мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, капиталов, рабочей силы и знаний» [2].

Ключевыми факторами, способствующими развитию процесса глобализации, считаются следующие:

- усиление в международной политике тренда на создание политических и торгово-экономических союзов (НАТО, ОДКБ, ЕС, БРИКС, ЕАЭИ и т.д.);
- значительная активизация на этой основе процессов международной кооперации, чему способствует более свободное перемещение через границы союзных государств различных видов ресурсов, финансов и рабочей силы;

- как следствие, огромная централизация капитала, способствующая росту крупных международных корпораций, деятельность которых существенно не зависит от рамок национальных границ;
- развитие современных автоматизированных (роботизированных) технологий и их создание филиальной (страновой) системы производства, приближающей готовый продукт (услугу) к месту конечного потребления.

Влияние указанных факторов на процесс развития мировой экономики даёт основание говорить, что основными её характеристиками являются: глобализация рынков (как B2B, так и B2C), способствующая активизации международного товарообмена, углубление интернационализации производства, усиление миграционных процессов рабочей силы, владение крупными корпорациями представителями разных стран (интернационализация капитала), усиление воздействия производственных и транспортно-логистических процессов на окружающую среду [1].

Основным преимуществом процесса глобализации экономики многие аналитики считают её «открытость», а недостатком – рост социального неравенства, обусловленный значительной концентрацией власти «в руках» крупных международных корпораций над мировым рынком товаров и услуг.

Как отмечают аналитики Всемирного банка, рост мировой экономики в 2020 году незначительно ускорится, достигнув значения 2,5% на фоне постепенного восстановления как инвестиций, так и торговли после значительного спада в предыдущем году. При этом сохраняются риски снижения этих показателей. Предположительно, рост в странах с развитой экономикой может замедлиться до 1,4%, что частично обусловлено сохраняющейся вялостью конъюнктуры в рамках обрабатывающих отраслей промышленности. В развивающихся странах с формирующимися рынками в текущем году рост национальных экономик прогнозируется до 4,1%.

Российская Федерация, экономика которой является в значительной степени экспортно-ориентированной, активно сотрудничает со странами Юго-Восточной Азии, Евросоюзом и странами бывшего СССР.

По данным Федеральной таможенной службы, динамика внешнеторгового оборота за последние семь лет была разнонаправленной. И хотя значение данного показателя в 2019 году (672 млрд долларов) превышало более чем на 43% показатели 2016 года (максимальное падение – 468 млрд долларов), всё же достичь уровня 2013 года (842 млрд долларов) не удаётся. Однако роль России в процессах мировой интеграции и глобализации весьма существенная.

Процессы глобализации наиболее ярко отражаются и на значениях таких ключевых показателей эффективности экономики и уровне доходов населения, как внутренний валовой продукт (ВВП) и внутренний национальный доход (ВНД) на душу населения.

По данным Всемирного банка, динамика изменения ВВП в России имела положительный тренд вплоть до 2013 года. Для сравнения: в 2013 году значение показателя составляло 2,297 трлн долларов по сравнению с 1,223 – в 2009 году (прирост 88%). Однако в дальнейшем показатель ВВП имел разнонаправленную динамику и в 2018 году его значение составило 1658 трлн. долларов (72,2% к уровню 2013 года).

Разнонаправленная динамика наблюдается и по показателю ВНД на душу населения: наименьшее значение показателя – в 2009 году (9230 долларов), наибольшее – в 2013 (15210 долларов). Прирост за период составил 64,8%. После существенного снижения в дальнейшем значение ВНД в 2018 году составило 10230 долларов (67,3% к уровню 2013 года).

Очень ярко фактор глобализации мировой экономики проявился в начале текущего года в части взаимозависимости национальных экономик, когда падение производства в одной стране вследствие эпидемии коронавируса, например, в Китае, неизбежно привело к существенному снижению экономического потенциала многих стран Европы, Азии и Америки.

Вторым трендом развития мировой экономики сегодня является процесс «цифровизации». За последнее десятилетие внедрение современных информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) во все сферы жизни человека, как в России, так и в мире в целом, стало настолько активным и всеобъемлющим, что идёт речь о переходе к новой форме организации жизнедеятельности, к новому технологическому укладу [5]. При этом считается, что «цифровизация» является наиболее существенным фактором, способствующим развитию процессов глобализации мировой экономики [7].

Наибольший эффект от внедрения и использования цифровых технологий в нашей стране следует ожидать в наукоёмких секторах экономики и высокотехнологичных отраслях промышленности. Цифровые технологии требуют привлечения дополнительных инвестиций и существенной модернизации производственной инфраструктуры во всех секторах экономики. По данным аналитиков НИУ ВШЭ в России ожидается неуклонный рост вклада процессов цифровизации секторов экономики в ВВП: с 1% в 2017 году до 18,4% в 2030 году.

Основной озабоченностью, которую высказывают аналитики разных стран, рассматривая процессы глобализации и цифровизации, является то, что они существенно меняют рынок труда. Цифровизация может привести к исчезновению целого ряда профессий. По оценке Минэкономразвития численность рабочей силы в 2019 году в России снизилась на 792,2 тыс. человек (или на 1%). Это произошло как за счет снижения численности занятых (их стало меньше на 598,6 тыс. человек), так и за счет уменьшения численности безработных (на 193,7 тыс. человек).

При этом, с распространением ИКТ критически важными навыками становятся цифровые навыки. Недостаточный уровень развития цифровых навыков у трудоспособного населения страны является негативным фактором развития, следствием которого является снижение конкурентоспособности экономики России с последующим её отставанием от стран-лидеров «цифровизации» на региональных и мировом рынках [6].

Поэтому в основе кадровой стратегии сегодня необходимы:

- существенные изменения в структуре российского рынка труда, направленные на перераспределение рабочих мест в пользу категории «Знание»;
- развитие у трудоспособного населения так называемой «цифровой грамотности», т.е. универсальных компетенций как в рамках системы образования (до выхода на рынок труда), так и в системе ДПО и корпоративного обучения (во время работы в конкретной организации).

Сегодня цифровая грамотность носит «надпрофессиональный» характер, поскольку он необходим всем членам общества и формирует важную составляющую информационной культуры человека [3, 4].

Практическая реализация указанных направлений сегодня затруднительна по двум основным причинам, обусловленным особенностями национальной экономики:

1. Недостаточный спрос на работников из категории «Знания». В экономике страны сегодня преобладают экспортно-ориентированные отрасли, в основном, топливно-сырьевых ресурсов (энергоресурсы в товарном экспорте

составляют более 76%, а металлургическая продукция и экспорт добывающих отраслей – 17%).

2. Объём экспорта так называемой «высокотехнологичной» продукции составляет 7% от общего товарного экспорта (в основном – продукция машиностроения и авиакосмической отрасли).

Литература

1. Голышкова И.Н., Лобачев В.В., Метёлкин П.В. Развитие транспортного сектора экономики России в условиях глобализации / E-Management. – 2018. – Т 1. № 2. – С. 20–29.

2. Производственный менеджмент: теория и практика. Учебник для бакалавров / Под ред. д-р экон. наук, проф. И.Н. Иванова. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 574 с.

3. Свистунов В.М., Коновалова В.Г., Лобачев В.В., Цифровая грамотность населения как основа развития рынка труда в России / Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2020. – № 2 (47). – С. 5-14.

4. Свистунов В.М., Коновалова В.Г., Лобачев В.В. Цифровизация – ключевой фактор трансформации рынка труда / Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2020. – № 1 (46). – С. 5-13.

5. Свистунов В.М., Лобачев В.В. Четыре вопроса о цифровой экономике / Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2019. – № 1 (40). – С. 5–14.

6. Свистунов В.М., Митрофанова Е.А., Лобачев В.В., Бакиева В.Б., Полуляхова Д.Д. Цифровизация экономики как важный фактор формирования новых трендов рынка труда / Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2019. – № 6 (45). – С. 59–70.

7. Шарипов Ф.Ф. Цифровое развитие международного бизнеса / Материалы II-й Всероссийской научно-практической конференции «Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития Российской Федерации» – М.: ГУУ, 2019. – С. 112–113.

А.С. Михайлов
магистрант

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

В.Ю. Савченко-Бельский
(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Аннотация. В статье анализируются аспекты относительно современного состояния и перспектив развития логистического бизнеса. Это обусловлено тем, что логистика представляет собой одно из ключевых направлений оказывающее влияние на уровень эффективности и конкурентоспособности того или иного предприятия. Следовательно, изучение современных тенденций, позволит выявить характерные особенности, пути развития, а также проблемы, существующие в анализируемой области.

Ключевые слова: логистика, перспективы, развитие, тенденции, бизнес.

Актуальность исследуемой тематики базируется на том, что в современных реалиях эффективность бизнеса находится в прямой взаимосвязи не только от товарной продукции, качества сырья, коммуникации с целевой аудиторией и т.д., но и от возможности производителя корректно организовать логистические процессы с целью минимизации времени доставки, нахождения лучших маршрутов и т.д. Таким образом, в ходе написания представленной статьи, в первую очередь важно акцентировать внимание на понятии логистики и её месте в современном мире, а также на текущем состоянии и перспективах логистического бизнеса в Российской Федерации.

Логистика представляет собой широкое обозначение процесса координации, а также перемещения ресурсов – людей, материалов, инвентаря и оборудования – из одной точки в другой пункт назначения по заданному маршруту. На современном этапе развитие инновационных процессов оказало влияние в том числе и на логистический бизнес. Развитие информационных технологий привело к автоматизации внутренних бизнес-процессов. Участие в международных проектах ускорило внедрение отечественных логистических компаний в мировое пространство. Отечественные фирмы достаточно настороженно относятся к внедрению логистических концепций. В основном на российском рынке их продвигают иностранные предприятия и фирмы с долевым участием зарубежного капитала. Логистика позволяет повысить экономическую устойчивость фирмы или предприятия на рынке, с помощью оптимизации ресурсов. Именно это является первоочередным для отечественного бизнеса в нынешних условиях экономического кризиса, то есть логистика становится инструментом антикризисного управления. Рассмотрим ключевые характерные черты современного логистического бизнеса в РФ:

1. Рост количества сборных грузов при условии ограниченного роста производства (расширение географии логистики, применение инновационных технологий, выгоды сборной перевозки грузов в следствии меньших затрат);
2. Рост уровня конкуренции грузоотправителей и логистических провайдеров (возрастание доли независимых логистических провайдеров);
3. Расширение спектра услуг логистическими провайдерами (максимизация уровня прозрачности бизнес-процессов, оптимизация процессов принятия решений, увеличение скорости обработки заказов, эффективная коммуникация всех субъектов, получение обратной связи и т.д.);
4. Потребности водителей (рынок логистических услуг стремительно развивается, что привело к нехватке квалифицированных водителей, отсутствию кадрового резерва и т.д.) [1].

Следовательно, данный момент современное состояние логистического бизнеса находится на спаде в силу наступления мирового кризиса, связанного с COVID-19, падения стоимости нефти, геополитического конфликта, а также экономических санкций со стороны других государств. В качестве иных проблем важно обозначить качество автопарка, недостаточную квалификацию персонала, отсутствие средств для автоматизации предприятий мелких масштабов, отсутствие достаточного количества водителей с высоким уровнем квалификации. Таким образом, комплекс внешних и внутренних факторов приостановил развитие не только отечественного логистического бизнеса, но и мирового. Следовательно, тенденции развития анализируемого направления базируются на условии минимизации негативных факторов и укрепления отечественной экономики.

- Основополагающими атрибутами будущего развития логистики являются:
- Основные направления логистики: Улучшение основных направлений логистики полезно для развития отрасли и развития национальной финансовой базы. Сферы логистики могут эффективно сокращать разделение в середине поколения, а реклама по вертикали, кроме того, равномерно координировать деятельность различных предприятий и, соответственно, сокращать расходы. Правительства могут предложить уникальные регионы для складских помещений и логистики для сокращения закупок земли. В будущей логистике будут участвовать электронная торговля, Интернет и недавно введенная администрация, чтобы открыть новые деловые перспективы.
 - Роль правительства: чтобы сохранить интенсивность коммерческих предприятий, законодательный орган должен руководить подходом, чтобы помочь логистическим коммерческим предприятиям. Например, мысль о грузовом городке городской логистики дает природу для повышения производительности логистики и снижения эксплуатационных расходов. С другой стороны, он включает в себя множество спекуляций и несколько вопросов, касающихся законов и национальных стратегий. Без руководства и поддержки правительства выполнение договоренности является проблематичным.
 - Рост мировой перевозки грузов. Развитие международных перевозок грузов обеспечивается несколькими компонентами. Во-первых, расцвет электронной торговли продвигает вперед универсальные бизнес-упражнения. Кроме того, изменение системы генерации требует глобального участия, например, импортировать полуфабрикаты из стран с менее дорогостоящим персоналом в страны с более высокими инновациями, чтобы накопить последние товары. В-третьих, вес глобализованного бизнеса, например, Всемирной торговой организации (ВТО), подталкивает близлежащие коммерческие предприятия к тому, чтобы подняться, чтобы достичь мирового стандарта и противостоять общему соперничеству.
 - Совершенствование администрирования. Обеспечение достойного администрирования клиентов превращается в жизненную необходимость ведения бизнеса с необычайной конкуренцией со стороны мирового бизнеса. Характер администраций является основополагающим компонентом, влияющим на чрезмерное поведение среди предприятий с высокой степенью близости.
 - Революция в логистике: ИТ-системы и их элементы передают производительность и знакомство с логистической базой. Радиочастотный идентификатор (RFID) является одним из этих методов. Основное различие между стандартизированной структурой идентификации и RFID состоит в том, что RFID не требует активности проверки метки сканера на товарах. RFID может значительно сэкономить время ручной работы. Каркасы RFID могут воспринимать меры товара, включенные в этикетки, естественно и мгновенно, когда покупатели проталкивают свою тележку через выход.
 - Укороченный жизненный цикл элемента: при текущем шаблоне конфигурация запаса изменяется шаг за шагом, и впоследствии жизненный цикл элемента становится все короче и короче, особенно в разработке программного обеспечения. Чтобы справиться с последствиями, логистическая основа должна повысить ее производительность и непревзойденное качество транспортировки товаров.

- Налаживание сотрудничества между организациями: с конкретной конечной целью экономии затрат на логистику ключевой идеей является расширение использования доступного транспортного лимита. Координация запросов на логистику между различными отделами помогает достичь этой цели.
- Специализированные логистические перевозки. Одной из ярких моделей логистических коммерческих предприятий является особое управление перевозками. Например, для доставки новых средств к существованию с места рождения нужны низкотемпературные держатели. Регистрация чипов, газов и нефти требует специальных транспортных средств для транспортировки. Эти запросы возрастают после того, как пункты становятся более чувствительными.
- Грузовые перевозки: объединение между центральными транспортными организациями небольшого размера является жизненно важной моделью в дальнейшем. Процедура может помочь увеличить административные зоны и повысить качество администрирования, а тем временем увеличить количество разовых экскурсий до меньшего [2].

Таким образом, логистический бизнес является одним из наиболее перспективных направлений развития отечественной экономики. В современных условиях важно непрерывно развиваться, следовать инновациям, расширять спектр услуг и перенимать опыт мировых лидеров отрасли с целью развития логистических предприятий в Российской Федерации. Следовательно, в работе рассмотрен ряд теоретических, а также практических вопросов относительно проблемной тематики, выявлено понятие логистики, уровень развития на данном этапе, проблематика и перспективы, требующие внимание со стороны как собственников бизнеса, так и государственного правительства.

Литература

1. Кирничный В.Ю. Национальная транспортная система: тенденции и факторы развития в современных условиях // Вестник СибАДИ. – 2017. – № 24. – С. 102-106.
2. Пустохина, И. Управление цепями поставок: проблемы, их причины и пути решения // Логистика. – 2018. – № 10. – С. 35-37.

Е.А. Мищенко
магистрант
Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.
А.А. Степанов
(ГУУ, г. Москва)

НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ И ИХ РЕШЕНИЕ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В работе описываются приоритетные и перспективные проблемы, в условиях кризиса, в области управления операционной транспортно-логистической деятельностью искусственным интеллектом, описываются возможные пути решения существующих проблем в условиях

кризиса, описываются методы превентивных действий в условиях кризиса, с обеспечением должного уровня безопасности работы и учетом технического и технологического прогресса.

Ключевые слова: логистика, «цифровой» транспорт, управление операционной деятельностью, искусственный интеллект.

В условиях кризиса очень сложно своевременно начать правильно реагировать на различные проявления как внешних, так и внутренних, негативно влияющих на компанию. В идеальных условиях к кризису нужно готовиться заранее, потому что если компания готова к кризису, для нее нет кризиса. В рамках транспортно-логистической компании для этого необходимо заранее создать резервный запас финансовых средств, необходимый для компенсации колебаний курсов валют, изменения цен на поставляемые запасы и комплектующие, выплату заработной платы сотрудников и прочее, в данном варианте все возможные пути действий будут зависеть от конкретной ситуации, при этом чем больше будет резервный фонд, тем меньше влияние кризиса на компанию и тем более длительный период компания сможет нивелировать негативное влияние кризисной ситуации, тем самым более длительный период оставаться на плаву и сможет осуществлять, пусть даже и не всегда полноценно, но максимально длительное время осуществлять, свою деятельность [6].

Управление операционной деятельностью в транспортно-логистической компании позволяет перевести все управление на вариант удаленной работы, главное вовремя подготовить компанию к этим изменениям, при этом большинство операций выполняемых компании могут происходить в электронном варианте, даже в автоматическом режиме [2]. Подобные варианты работы могут быть обеспечены системой «искусственного интеллекта», которая будет выполнять все операции, связанные с оформлением транспортной документации, построением маршрута, управлением складом, в случае если он автоматизирован и многим другим. Поставщики должны быть, по возможности, отечественными, поставляемые материалы и комплектующие, по возможности, должны быть отечественными, что позволит минимизировать влияние различных проявлений кризисных ситуаций на работу компании. Эти все превентивные методы направлены на минимизацию воздействий кризисной ситуации на работу компании, но зачастую многие компании не заостряют свое внимание на проблемы будущих периодов и работают как работали, а в момент возникновения кризисной ситуации справляются с ней по факту и по возможности, это изначально неправильное управленческое решение и является очень серьезной управленческой ошибкой со стороны руководства компании, поскольку данные решения приводят к самым негативным последствиям для компании.

Система «искусственного интеллекта» должна самостоятельно собирать всю необходимую для работы транспортно-логистической компании, поступающей как от клиента, так и от поставщиков и партнеров, необходимым образом ее обрабатывать, пересылать по всей цепочке логистического взаимодействия, самостоятельно управлять складским пространством, начиная от размещения грузовой единицы в грузовую ячейку, заканчивая светом, температурой и влажностью, обеспечивая необходимые условия хранения, кроме этого самым оптимальным образом выстраивать маршруты движения водителей при перевозках груза, выстраивая маршруты так, чтобы он мог перевезти максимально возможное количество грузов, самостоятельно формировать отчетность и отправлять ее необходимым сотрудникам и многое другое, при этом всем количество операций, выполняемых одновременно

должно быть максимально большим и при этом максимально быстрым, насколько это возможно [4].

При этом увольнять имеющихся сотрудников нет необходимости, поскольку за счет ускорения процесса выполнения операционной деятельности повысится количество возможных заказов, которые компания может выполнить в день, но для реализации новых заказов потребуется новый персонал, который можно переквалифицировать собственными силами из числа сотрудников, чью работу будет выполнять «искусственный интеллект», кроме этого можно разгрузить некоторые отделы компании, перенаправив и переквалифицировав уже имеющихся сотрудников.

Разработка подобного решения должна быть на базе нового программного продукта, модернизировать уже имеющиеся на рынке не имеет смысла, поскольку изменять то, что создано под другие задачи или под задачи кого-то другого потребует намного больших затрат, чем создание программного продукта под себя и под свои нужды, поскольку будут меньше сбоев в дальнейшей работе за счет разработки под конкретные задачи, но при этом следует учитывать тот факт, что создание нового программного продукта потребует намного большего времени, чем поиск подходящего готового решения на рынке и подгонку его под нужные требования транспортно-логистической компании [5].

Подобные решения позволят минимизировать различные риски, возникающие в кризисных ситуациях, безусловно вышеперечисленные варианты на покрываю все возможные варианты проявлений кризисных ситуаций, но они покрывают основные риски, что безусловно обеспечивает наиболее стабильную работу транспортно-логистической компании, снижает вероятность появления определенных рисков, в условиях кризисной ситуации [3].

Что касается действий, в условиях когда кризисная ситуация уже наступила, направленных на минимизацию негативного воздействия на компанию, то следует наиболее целесообразно использовать имеющиеся ресурсы, в условиях, когда компании необходимо более длительный период находиться в работоспособном состоянии необходимо действовать кардинально и достаточно жестко, а самое главное быстро. Крупные транспортно-логистической компании в своем штате имеют множество сотрудников, условия содержания в компании, у которых разные. Необходимо правильно проанализировать возможную длительность кризисной ситуации, степень влияния на работу компании, возможные негативные проявления, по отношению к компании и оценить возможные методы по минимизации влияния на компанию. В случае, если буде спрогнозировано длительный период кризисной ситуации, необходимо по возможности максимально сократить расходы компании, но ни в коем случае не увольнять сотрудников, высокооплачиваемый персонал, по возможности, временно, перевести на пониженный вариант оплаты труда, что позволит растянуть финансовые средства компании на более длительный период, что в свою очередь позволит правильно управлять финансовыми потоками в кризисных условиях. Безусловно подобные решения вызовут массу негативных мнений внутри компании, поскольку руководство компании решает свои проблемы за счет сотрудников, но данный вариант развития событий это крайний вариант, когда функционирование компании невозможно, когда финансовые средства невозможно привлечь извне или невозможно выполнить какие-либо другие действия в условиях кризиса, когда единственными средствами для поддержания компании, остаются собственные средства

компании и даже в такой ситуации есть ряд мер, минимизирую их влияние кризисной ситуации на деятельность транспортно-логистической компании.

Если кризисная ситуация очень сильно влияет на деятельность транспортно-логистической компании можно отказаться от ряда выполняемых дополнительных функций и услуг, сфокусировав внимание компании на основной деятельности, кроме этого так же можно пересмотреть бизнес и направить свои усилия на наиболее популярных услугах или вообще переделать бизнес под новые тенденции, которые позволят продлить существование компании на более длительный срок, к примеру транспортно-логистическая компания может перейти на доставку товаров пользующихся наибольшим спросом у населения в условиях кризиса. Подобные решения позволят компании, в той или иной степени, снизить риски негативных проявлений кризисных ситуаций на функционирование транспортно-логистической компании.

Выход на новые рынки в условиях кризиса это достаточно хороший способ поддержания функционирования компании, но работает данный метод только в случае, если это не совершенно новый, для компании, рынок, а смежная деятельность или деятельность, связанная с основной деятельностью компании, только в этом случае компания сможет нормально функционировать в условиях кризисной ситуации, а не окончательно прекратить свое существование на всех рынках и перестать осуществлять совершенно любую свою транспортно-логистическую деятельность [1].

Исходя из всего вышесказанного следует отметить, что кризисная ситуация, какой бы она не была серьезной, будет не такой сильной, в плане влияния на компанию, если компания будет готовиться к ней заранее, безусловно ко всем проявлениям кризисных ситуаций невозможно быть готовым, но к большинству вариантов возможных кризисных событий подготовиться можно и нужно транспортно-логистической компании.

Компания должна заранее создать резервный фонд поддержки, направленный на поддержание функционирования компании, в условиях кризиса, чем больше размер резервного фонда, тем более длительный период компания сможет минимизировать влияние кризиса на компанию.

Компания должна заранее создать систему управления операционной деятельностью на базе программного продукта «искусственный интеллект», который будет самостоятельно управлять всеми операциями, без участия сотрудников компании.

Компания не должна ни в коем случае увольнять своих сотрудников, их можно перевести в другие отделы, переqualificирую их, они будут выполнять новые обязанности в более нагруженных отделах или осуществлять работы, связанную с возможным повышенным спросом за счет того, что компания может обрабатывать больше заказов в автоматическом режиме программным продуктом «искусственный интеллект».

Компания должна постоянно анализировать меняющийся рынок, подстраиваться под его изменения, возможно даже менять род своей деятельности, который в данный момент будет наиболее выгодным и пользующимся большим спросом, чтобы максимально минимизировать возможные риски в условиях кризисной ситуации.

Компания в условиях большего влияния кризисной ситуации может снизить заработную плату наиболее оплачиваемых сотрудников, в том числе и руководителей, чтобы максимально увеличить период функционирования компании, в условиях кризисной ситуации, но данные меры очень кардинальные и необходимые только в наиболее жестких условиях влияния кризиса на

функционирование компании и должны применяться только тогда, когда других вариантов выхода из кризиса просто нет.

Правильно выстроенные действия и план деятельности, как превентивные, так и в реальном времени, позволят более длительный период осуществить свою деятельность и позволят максимально эффективно снизить эффект влияния негативных кризисных воздействий на работу компании. Лучше всего готовиться к кризису заранее, чтобы максимально нивелировать его негативные последствия по отношению к компании, поскольку если компания готова к кризису, кризиса для нее нет, быть готовым ко всему невозможно, но можно подготовиться к наиболее рискованным событиям, что позволит максимальным образом сгладить негативное проявление кризисной ситуации на деятельности транспортно-логистической компании.

Литература

1. Абдюшева Д.Р. Условия построения маркетинговой системы «цифрового» транспорта и логистики в управлении конкурентоспособностью // Д.Р. Абдюшева, А.А. Степанов, А.О. Меренков // Управление. – 2018. – № 3. – С. 60-65.
2. Горин В.С. Цифровая трансформация транспорта / В.С. Горин, А.А. Степанов, О.А. Тетцоева // Материалы 23-й Международной научно-практической конференции. Государственный университет управления – 2019. – С. 26–29.
3. Давлеткиреева Л.З. Проблемы транспортной логистики на предприятии // Международный журнал экспериментального образования. – 2016. – № 12-13. – С. 362-366.
4. Миношин Д.А. Программирование искусственного интеллекта // Colloquium-journal. – 2019. – № 12 (36). – С. 21-23.
5. Михалевич И.Ф. Повышение информационной безопасности критических инфраструктур на основе дополненного интеллекта / И.Ф. Михалевич, А.П. Рыжов // Труды одиннадцатой международной конференции – 2018. – С. 296-303.
6. Степанов А.А. Управленцы «цифровой» формации для транспорта и логистики / А.А. Степанов, А.О. Меренков, Г.А. Мирзалиева // Вестник транспорта. – 2019. – № 2. – С. 12-15.

А.Р. Мукаева

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Н.Г. Шаламова

(ГУУ, г. Москва)

РЕАЛИЗАЦИЯ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА В ПРОМЫШЛЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Современный рынок с усилением роли покупателя требует от организации применения клиентоориентированного подхода с учетом всех его признаков. В статье показано, что клиентоориентированный подход должен реализовываться комплексно, включая изменения во всех бизнес-про-

цессах, ориентированных на клиента, совершенствование организационной структуры и культуры организации, системы мотивации сотрудников, применение новейших технологий коммуникации с клиентами.

Ключевые слова: клиентоориентированный подход, клиентоориентированная стратегия, современные технологии, CRM-система, целевая аудитория.

В настоящее время промышленные организации всё чаще обеспокоены тем, как занять лидирующие позиции на рынке, что связано с избыточным предложением и стремительным усилением роли покупателя. Становится очевидно, что именно от удовлетворения клиента и наличия постоянных клиентов зависит успешность организации на рынке. Понятие «клиентоориентированность» знакомо многим менеджерам, однако анализ опыта российских организаций в промышленной сфере показывает, что клиентоориентированный подход реализуется не в полной мере и не приносит желаемых результатов. Чаще всего организации реализуют лишь отдельные аспекты клиентоориентированного подхода.

Клиентоориентированность является важной категорией для управления маркетинговой деятельностью организации и успешного ведения бизнеса. Клиентоориентированность способна обеспечить организацию такими преимуществами, как: высокие показатели имиджа и деловой репутации, привлечение новых клиентов, наличие постоянных клиентов, низкая текучесть кадров, высокая производительность труда работников.

В современном мире клиентоориентированный подход трактуется следующим образом: «клиентоориентированный подход – это стратегический подход к развитию организации, обеспечивающий повышение ее конкурентоспособности и рост доходности, подразумевающий мобилизацию всех ее ресурсов на выявление, вовлечение, привлечение клиентов и удержание наиболее прибыльных из них за счет повышения качества обслуживания клиентов и удовлетворения их потребностей» [3].

При реализации клиентоориентированного подхода важно различать внутреннюю и внешнюю клиентоориентированность. Внутренняя клиентоориентированность ориентируется на удовлетворение желаний и потребностей внутреннего клиента. Внутренний клиент – это сотрудник организации. Для обеспечения эффективной внутренней клиентоориентированности необходимо построить такую систему управления персоналом, которая будет направлена на удовлетворение потребностей сотрудников, а также создать комфортную среду для удобной корпоративной коммуникации. Что касается внешней клиентоориентированности, то она направлена на удовлетворение потребностей внешних клиентов, т.е. самих потребителей товаров и услуг организации. Она требует создания эффективных коммуникационных систем с потребителями, формирования маркетинговой политики с учетом специфических требований заказчиков и использования передовых цифровых технологий [2].

Клиентоориентированный подход должен осуществляться в организации комплексно, охватывая бизнес-процессы организации, ее миссию, стратегию, организационную структуру, способы мотивации сотрудников и направленность их обучения, а также комплекс затрачиваемых ресурсов и инвестиции в маркетинг. Сегодня реализация клиентоориентированного подхода подразумевает внедрение современных инструментов взаимодействия с клиентами, таких как: CRM-система, Big Data, Smart Data, технологии дополненной и виртуальной реальности, чат-боты и т.п.

Клиентоориентированность организации, в первую очередь, определяется ее миссией. Для определения миссии, ориентированной на клиента, организация проводит исследование рынка. В некоторых компаниях ежегодные конференции по стратегическим вопросам начинаются с презентации значимого клиента.

В организациях имеются бизнес-процессы, направленные на клиента. Обычно это процесс разработки нового продукта, процесс выполнения заказа, процесс управления взаимоотношениями с клиентами [5]. Данные бизнес-процессы требуют улучшения в рамках реализации клиентоориентированного подхода. Разработка новой продукции должна опираться на результаты маркетинговых исследований, кривой ценности, а также на результаты продаж. Отдел, отвечающий за выполнение заказов, должен уметь своевременно реагировать на запросы клиента, в чем могут помочь современные инструменты взаимодействия с клиентами.

Управление взаимоотношениями с клиентами базируется на использовании CRM. CRM-система – это программа для взаимодействия с клиентами. Она помогает вести учет сделок, напоминает о запланированных встречах, важных звонках и письмах, автоматизирует рутинные процессы. Современные CRM-системы способны интегрировать в себе множество процессов: ведение клиентской базы, анализ продаж, автоматизированное создание документов, контроль работы сотрудников, внедрение программ лояльности. Для формирования CRM, помимо внедрения инновационных IT-технологий, предприятие должно быть готово к реформированию своих бизнес-процессов и изменениям во взаимодействии с внешней средой (клиенты, партнеры, контрагенты) [4].

Организации следует придерживаться стратегии, ориентированной на клиентов, для успешной реализации клиентоориентированного подхода. Клиентоориентированная стратегия – это стратегия, направленная на формирование эффективных взаимоотношений между организацией и ее клиентами, и тем самым повышение конкурентоспособности. В рамках клиентоориентированной стратегии бизнес-процессы организации формируются таким образом, чтобы наиболее эффективно удовлетворять потребности клиентов. Данную стратегию стоит отличать от маркетинговой: маркетинговая стратегия направлена на потребности рынка, в то время как клиентоориентированная стратегия подразумевает формирование целевой аудитории, которая позволит организации наилучшим образом организовать свою производственную программу в рамках существующих возможностей производства и ситуации на рынке. Клиентоориентированная стратегия опирается на результаты маркетинговых исследований для выявления целевой аудитории.

Организационная структура также подвергается изменениям при реализации клиентоориентированного подхода. Для этого предпринимаются следующие действия: интеграция подразделений организации для удовлетворения потребностей клиентов и внедрение системы обратной связи.

Взаимодействие с клиентами предполагает проведение маркетинговых экспериментов, анкетирование, опросы. Организация должна создать эффективную систему для того, чтобы иметь возможность всегда получать обратную связь от клиентов, своевременно на них реагировать.

Следующий компонент организации, требующий изменений в рамках реализации клиентоориентированности, – это организационная культура. Взаимодействие директоров с клиентами, их непосредственное участие в предотвращении жалоб, – важная часть клиентоориентированной культуры. Менеджеры должны обладать полномочиями решать вопросы, касающиеся клиентов.

Реализация клиентоориентированного подхода требует значительных инвестиций. В инвестициях нуждаются исследования по изучению потребностей клиентов, клиентская база данных, изучение и внедрение современных технологий для более эффективного взаимодействия с клиентами. Для большей мотивации сотрудников и повышения производительности труда организации могут инвестировать свои средства в развитие талантов. Это означает внедрение эффективной системы вознаграждения, признание заслуг сотрудников, вложения в тренинговые программы и выезды с целью обучения, использование оригинальных методов обмена идеями. Сотрудники должны быть вовлечены в процесс принятия управленческих решений на основе совместного анализа проблем и разработанных KPI [1].

Для определения эффективности реализации клиентоориентированного подхода маркетинговый отдел проводит оценку удовлетворенности клиента. Это важно для того, чтобы понять, какие меры, решения и инструменты являются наиболее эффективными для достижения положительных результатов, а какие – лишними. Маркетинговый отдел может использовать следующие методы: метод экспертных оценок, SWOT-анализ, метод сбора и анализа данных с расчетом степени удовлетворенности клиента, оценка на основе мультиатрибутивной модели товара и др. По результатам оценки организация принимает решение о дальнейшем направлении развития.

Таким образом, клиентоориентированный подход требует комплексной реализации для достижения значимых результатов. Клиентоориентированность реализуется не только внешне, но и внутренне, затрагивая сотрудников, организационную культуру, структуру организации, систему мотивации и др. В современных реалиях важное место в формировании клиентоориентированности занимает изучение и внедрение технологий для эффективного взаимодействия с клиентами. Лишь комплексная реализация клиентоориентированного подхода способна создать прочный фундамент для обеспечения конкурентоспособности организации и ее доходности.

Литература

1. Аренков И.А., Крылова Ю.В., Ценжарик М.К. Клиентоориентированный подход к управлению бизнес-процессами в цифровой экономике // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Экономические науки. – 2017. Т. 10. – № 6. – С. 18-30.
2. Бардина Ю.В., Мукаева А.Р. Особенности клиентоориентированного подхода и его развитие на базе цифровых технологий // Сборник научных трудов по материалам 1-й Всероссийской научно-практической конференции «Актуальные направления повышения доходности бизнеса: проблемы, методы, решения – 2019». – М.: ФГБОУ ВО «ГУУ», 2019. – С. 26-31.
3. Кареева, Ю. Б. Клиентоориентирование: теория и практика / Ю.Б. Кареева // Методы менеджмента качества. – 2007. – № 11. – С. 29-33.
4. Кокуева Ж. М. Развитие и роль CRM в производственном секторе // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 5. – С. 113-115.
5. Кумар Н. Маркетинг как стратегия. Роль генерального директора в интенсивном развитии компании и внедрении инноваций. – М.: Претекст, 2008. – 342 с.

В.А. Мырин

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Ф.Ф. Шарипов

(ГУУ, г. Москва)

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В ТОСЭР (ЗАТО) КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Аннотация. Челябинская область, один из самых индустриально развитых регионов России, продолжает динамично развиваться. Для этого используются различные инструменты, однако в первую очередь необходимо уделять особое внимание инвестициям. В статье рассматриваются ТОСЭР в виде закрытых административно-территориальных образований и их возможное влияние на развитие всей области.

Ключевые слова: Челябинская область, ТОСЭР, ЗАТО, привлечение инвестиций.

Челябинская область расположена на юге Южного Урала. С ней соседствуют Оренбургская, Свердловская, Курганская области и республика Башкортостан. Еще южнее расположен Казахстан. Регион богат различными природными ресурсами, такими как: серебро, барий, кадмий и др. Всего в регионе действует около 200 горнодобывающих и перерабатывающих предприятий. Немаловажную роль играют и металлургические предприятия. Они представлены как предприятиями полного цикла, так и комбинатами, производящими цветные металлы. Машиностроение является наиболее инвестиционно-привлекательной отраслью Челябинской области. Машиностроительные заводы (г.г. Златоуст, Копейск), инструментальный завод (г. Челябинск), завод дорожных машин им. Колющенко (г. Челябинск), вагоностроительный завод (г. Усть-Катавск).

Челябинская область имеет уникальное географическое положение. Более 50% отраслей экономики области ориентированы на использование автомобильных дорог общего пользования [1]. Они представлены Федеральными трассами М5, М36, М51. Нельзя не упомянуть и железнодорожное сообщение [2]. Челябинск является узловой станцией исторического пути Транссибирской магистрали. Через город проходят поезда, идущие на север (Екатеринбург, Нижний Тагил, Новый Уренгой и др.), на восток (Новосибирск, Иркутск, Владивосток и др.), на юг (Нур-Султан, Караганда, Ташкент и др.) и на запад (Уфа, Москва и др.). С точки зрения авиасообщения, то область может предложить 2 аэропорта Федерального значения – Челябинск «Баландино» и Магнитогорск. Авиагавань столицы области способна обслуживать все типы современных воздушных судов и обслуживает 95% всех областных грузовых авиаперевозок.

Благодаря этим географическим, логистическим и другим факторам [3] Челябинская область является одной из самых индустриально развитых регионов России. В регионе зарегистрировано более 90 тысяч различных предприятий и организаций. Область добилась неплохих результатов по ряду показателей:

- 3-е место – по производству скота и птицы на убой в живом весе;
- 5-е место – по производству яиц;

- 6-е место – по объему отгруженной продукции в обрабатывающих производствах;
- 25% производства российского проката и стали;
- 1-е место – по производству макаронных изделий;
- 25-е место – по объему инвестиций в основной капитал;
- Fitch Ratings, одна из крупнейших американских рейтинговых корпораций, установила национальный долгосрочный рейтинг Челябинской области на уровне «AA+(rus)». На сегодняшний день регион добился весьма неплохих результатов с точки зрения инвестиционной привлекательности и развития, однако сохраняется еще больший потенциал [4].

В 2013 году президент Российской Федерации Владимир Владимирович Путин в послании Федеральному собранию предложил создать на Дальнем Востоке территории опережающего социально-экономического развития. Были предложены особые условия экономической деятельности: сниженный налог на прибыль, отсутствие налогов на имущество и землю. Сегодня география подобных территорий существенно расширена и распространена на всю страну. Существуют более 100 подобных территорий различных форм. В Челябинской же области расположено 6 ТОСЭР: Миасс, Верхний Уфалей, Бакал, Трехгорный, Снежинск, Озерск. Причем, Снежинск и Озерск являются закрытыми административно-территориальными образованиями с особым режимом безопасного функционирования. охраны государственной тайны, специальными условиями проживания граждан. Всего в Челябинской области таких городских образований четыре.

Озерск и Снежинск приобрели статус ТОСЭР в 2018 году. Для организаций-резидентов ТОСЭР предусмотрены льготные условия налогообложения на имущество. на прибыль. Иными словами, решаются не только проблемы ЗАТО в виде огромной зависимости от градообразующего предприятия, отсутствие альтернативных рабочих мест, но также создаются весьма привлекательные условия для ведения бизнеса. Все это, включая особенный режим подобных моногородов, позволит создать некие отдельные «агломерации» с высокотехнологичными производствами и инновационным бизнесом [5]. Данные организации в дальнейшем будут приносить не столько доход в виде налоговых поступлений, сколько повысят областную инвестиционную привлекательность. Более высокая привлекательность – большее количество инвесторов, за которых, безусловно, в настоящий момент необходимо бороться.

Таким образом, ТОСЭР для Челябинской области является весомым двигателем развития. Однако, количество резидентов растет не совсем быстро. Это может заключаться в первую очередь в том, что местный аппарат самоуправления не готов должным образом взаимодействовать с бизнесом. Также возможна недостаточная осведомленность бизнес сообщества о существовании подобных территорий, их преимуществ и порядке попадания туда. Но, остается надеяться на то, что данная пассивность связана с тем, что по факту, проект существует всего два года и в будущем мы увидим стремительное развитие не только данных моногородов, но и всей области.

Литература

1. Голышкова И.Н., Лобачев В.В., Метёлкин П.В. Развитие транспортного сектора экономики России в условиях глобализации / E-Management. – 2018. Т 1. – № 2. – С. 20–29.

2. Метёлкин П.В., Лобачёв В.В., Крылов А.Н., Липатов А.Г. К вопросу о цифровизации на железнодорожном транспорте России / Транспортное дело России. – 2019. – № 1. – С. 225-227.

3. Метёлкин П.В., Свистунов В.М., Лобачёв В.В., Голышкова И.Н. К вопросу реализации проектов развития железнодорожного транспорта России / Транспортное дело России. – 2020. – № 1. – С. 97-99.

4. Мозговой А.И., Кокорева Т.В., Крылов А.Н. Инновации на предприятии: бизнес – план, ценообразование, оценка эффективности и рисков: учеб. пособие для бакалавров по направлению «Менеджмент» – 38.03.02. – М.: ГУУ, 2015.

5. Палаткин В.И., Мозговой А.И. Инновационная и инвестиционная активность в металлургической промышленности / Современные тенденции развития инвестиционного потенциала в России: материалы Всероссийской научно-практической конференции. – М.: ГУУ, 2019. – С. 120-130.

Н.И. Новикова

магистрант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

В.Ю. Савченко-Бельский

(ГУУ, г. Москва)

ВНЕДРЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ КОНТЕЙНЕРНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ В РФ

Аннотация. Внедрение технологии блокчейн-платформы в контейнерные перевозки позволяет упростить документооборот, сформировать цифровые контракты и сократить временные и стоимостные издержки на транспортировку и таможенное оформление грузов. В статье приведены статистические данные об объемах контейнерных перевозок в РФ. Рассматривается основная идея проекта блокчейн-платформы, его сильные и слабые стороны, а также перспективы развития.

Ключевые слова: технология, контейнеризация, блокчейн-платформа, инновация, управление затратами.

В настоящее время контейнер считается одним из инновационных транспортных средств, которое позволяет автоматизировать производство, улучшать взаимодействие всех участников логистической цепочки в смешанном сообщении. За счет использования преимуществ каждого вида транспорта повышается скорость и качество обслуживания клиентов.

Объем контейнерных перевозок в мире составляет примерно 40-60%, когда в РФ уровень достигает лишь 6-10%. Несмотря на данные показатели, эксперты оценивают темпы роста контейнеризации как значительные. Очень выросли объемы погрузки экспортных грузов на железнодорожной дороге и перевалки в портах за 2018-2019 гг. Стали стремительно развиваться контейнерные перевозки, особенно транзитное и экспортное направление. Сегмент внутренних перевозок развивается медленно, это связано с низкой покупательской способностью населения и стагнацией доходов. Нехватка вагонов и контейнеров приводит к росту ставок на железнодорожные

контейнерные перевозки, недостаток терминальных мощностей – это все основные причины, которые тормозят развитие внутренних перевозок.

Объемы импортных перевозок возросли в 1,6 раза, транзит увеличился почти в 1,4 раза, экспорт – на 25,1%, а среднегодовые темпы роста внутрироссийских перевозок составили 14,2% для контейнерных перевозок в целом (по данным за 2015-2019 гг.). За счет возобновления активности нашей страны в Арктике произошло увеличение морских контейнерных перевозок внутри РФ, и также существенно вырос процент контейнеризации грузовых потоков в Крым [1].

Операторы судоходных линий, морские перевозчики заинтересованы в том, чтобы развивать и оптимизировать технологии, которые используются в контейнерных перевозках. С мая 2018 года активно обсуждается запуск блокчейн-платформы в РФ.

Крупный оператор морских контейнерных перевозок Maersk с долей 20% мирового рынка решил запустить совместно с IBM торговую платформу на основе технологии блокчейн. Основная задача этого проекта заключается в снижении себестоимости доставки по всему миру, автоматизации и отказе от бумажного документооборота, а также в обеспечении прозрачности всех процессов между участниками цепи поставок. Совместное предприятие запустило платформу под названием TradeLens, к которой в дальнейшем присоединились около 94 компаний, включая свыше 20 портов и терминалов во всем мире только на момент запуска. Она позволяет обмениваться информацией о товаре в режиме реального времени и осуществлять финансовый документооборот. Доступ к информации имеют не только грузовладельцы, но и перевозчики, операторы морских линий, уполномоченные таможенные органы. Данная платформа сводит риск подмены данных к минимуму [2].

По результатам тестирования данной технологии можно сказать, что блокчейн-платформа способна снизить документооборот в 10 раз, обеспечивая быструю скорость подготовки и выдачи санитарных свидетельств, получения таможенных разрешений и других транспортных документов. Главное преимущество технологии заключается в снижении времени простоя контейнеров с грузами портах. Технология блокчейн обеспечивает единую виртуальную базу управления движением грузов и хранение всей информации об их транспортировке для всех участников цепи поставок.

В РФ запланировано, что в текущем году оформление контейнеров в Большом порту Санкт-Петербурга будет осуществляться посредством данной блокчейн-платформы. В 2019 году на Петербургском международном экономическом форуме был подписан меморандум о взаимопонимании между компанией Maersk и Министерством транспорта РФ. В качестве технологического участника проекта была выбрана организация ФГУП «Морсвязьспутник», которая будет тестировать платформу только для внешнеторговых морских перевозок.

Проведение практической части проекта осложняется рядом бюрократических трудностей. Требуется согласование проекта с несколькими ведомствами, в том числе необходимо привлечение Министерства экономического развития РФ. А также нужно обязательно обеспечить информационную безопасность с использованием российских алгоритмов криптографии.

В настоящее время уже запущен первый этап проекта по обмену информацией о перевозках с использованием блокчейн-платформы Tradelens. В ходе его реализации предварительно поступившая информация о движении грузов автоматически направляется в информационные системы Федеральной таможенной службы (далее ФТС). С июля 2019 года по январь 2020 года в рамках

проекта было выполнено пять перевозок, всего было перевезено 259 TEU контейнеров. На первом этапе задействованы только контейнеры Maersk. Информацию получают от отправителей груза и используют в качестве предварительной, морская линия предоставляет коды ТН ВЭД товаров по всем отправкам. Данные по кодам будут предоставляться по всем российским портам [3, с. 221].

Согласно прогнозу Maersk, в первом квартале 2020 года подключенные к платформе 17 морских перевозчиков будут охватывать 60% контейнерных перевозок в мире и 80% – в России.

Прогнозируют, что 17 морских перевозчиков, использующих платформу, составят 60 % мирового объема контейнерных перевозок и 80% в РФ.

Данная платформа позволит мониторить движение грузов, что особенно важно для предотвращения ввоза санкционных товаров в РФ. Наибольшей эффективности можно добиться путем применения электронных пломб.

Главная цель проекта – снижение временных и стоимостных издержек на транспортировку скоропортящихся грузов, а также сокращение складских и прочих издержек, формирующих цену товара.

В будущем к проекту планирует присоединиться транспортная группа FESCO. Группа заинтересована в запуске технологии в Дальневосточном регионе на базе Владивостокского морского торгового порта (далее ВМТП). В сентябре 2019 г. РЖД и FESCO запустили электронный способ оформления интермодальных импортных грузов через ВМТП. Как итог, было сокращено общее время оформления документов в порту с 5 суток до 21 часа.

Развитию технологии TradeLens препятствует отсутствие нормативно-правовой базы, которая бы регулировала работу технологий распределенных реестров. Это значительно тормозит процесс перехода от тестирования к массовому применению технологии.

В основном дистрибьюторы и торговые сети используют морские перевозки для импорта овощей и фруктов, для скоропортящейся продукции есть другие виды доставки. Данная технология сокращает затраты на подготовку документации и предоставляет гарантию конечному грузополучателю. С помощью платформы получатель будет осведомлен о точном местоположении груза, о точной дате доставки, а также возможно применение статистических графиков о температурных условиях, в которых перевозится груз.

Подводя итог всему вышесказанному, следует сказать, что внедрение технологии блокчейн-платформы в России имеет ряд положительных факторов, но в то же время ограничивается рядом трудностей. Платформа позволит оцифровать контракты и данные, таким образом, предусматривается полный переход от бумажных документов на электронный документооборот. Проект призван снизить временные затраты на таможенное оформление товаров благодаря расширенной информации, которая позволяет идентифицировать товар, а также за счет принятия решения о необходимости проведения фактического таможенного контроля и других видов контроля до прибытия судна. Осложняется проект в РФ рядом бюрократических трудностей и отсутствием нормативно-правовой базы в данной области, что значительно тормозит процесс применения платформы.

Литература

1. Гагарский Э.А., Кириченко С.А. Современные тенденции контейнерных перевозок в железнодорожно-морских сообщениях России // Проблемы современной науки и образования. – 2016. – № 15 (57).

2. Как в России внедряют технологию блокчейн в контейнерные перевозки // РБК URL: <https://pro.rbc.ru/news/5ddbaff39a79479ca7b65731?from=newsfeed> (дата обращения: 17.04.2020).

3. Уютова И.П., Савченко-Бельский В.Ю. Технология blockchain в логистике // Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития Российской Федерации. – М.: ГУУ, 2018. – С. 221-223.

Д.А. Османова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

С.И. Онищенко
(ГУУ, г. Москва)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО АВТОМОБИЛЬНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация. Статья посвящена исследованию путей развития общественного автомобильного транспорта в пределах больших городов. Дана характеристика существующей транспортной системы мегаполисов, выявлены основные проблемы, связанные с эксплуатацией общественного автомобильного транспорта. Определены ключевые направления развития данного вида транспорта в рамках концепции Smart City.

Ключевые слова: общественный автомобильный транспорт, smart city, интеллектуальные транспортные системы.

Транспорт часто называют «кровеносной системой» городов. Действительно, без налаженной транспортной сети стабильное функционирование мегаполисов невозможно. Единая транспортная система обеспечивает согласованное развитие и функционирование всех видов транспорта в пределах своей зоны ответственности, объединяя дорожно-транспортный комплекс, участников движения и окружающую среду, которая может повлиять на транспортное сообщение. В больших городах, которые характеризуются высокой плотностью движения и где параллельно функционируют различные виды транспорта, необходимо тщательно контролировать работу транспортной сети. В особенности это касается общественного транспорта, так как его движение должно быть четко регламентировано и согласовано.

Особое место среди городских видов транспорта занимает общественный автомобильный транспорт: автобусы, обычные и маршрутные такси. В городах такие виды транспорта наиболее популярны (около 5,5 миллиардов пассажиров в год) [1]. По пассажирообороту они значительно опережают даже метрополитен, так как не во всех крупных городах есть техническая возможность проложить метро. Автомобильный транспорт более универсален в перемещении и, в отличие от железнодорожного транспорта, трамваев и троллейбусов, не привязан к рельсовым путям или контактной электросети. Стоит отметить, что такая мобильность общественного транспорта позволяет использовать его не только в пределах города, но и для междугороднего сообщения. Все отмеченное обуславливает высокую привлекательность данного вида транспорта.

Однако существует несколько проблем, связанных с пассажирскими автомобильными перевозками.

Основной проблемой автомобильного транспорта является высокая аварийность. В 2017 году было зафиксировано 196,4 тысячи автомобильных аварий, в которых погибло 19,1 тысяч человек [2]. Общественный транспорт здесь выступает гораздо более опасным средством передвижения, чем личные легковые автомобили, так как при дорожно-транспортном происшествии риску подвергаются большее количество людей. Кроме того, конструкция автобусов и легких коммерческих автомобилей, используемых для пассажирских перевозок, менее устойчива и неповоротлива по сравнению с легковыми автомобилями, что создает дополнительные сложности при попытке избежать аварийной ситуации.

Большое значение имеет также человеческий фактор. Коммерческая перевозка людей налагает на водителя транспортного средства определенную ответственность, в том числе за безопасность пассажиров. Несмотря на это, имеют место многочисленные нарушения правил дорожного движения со стороны водителей общественного транспорта, такие как превышение скорости и езда по обочине, которые подвергают опасности жизнь и здоровье людей, находящихся в этом транспортном средстве. Несоблюдение водителями правил дорожного движения ведет за собой также ухудшение качества дорожного полотна, его преждевременное разрушение и обрушение опорных дорожных конструкций (мостов, эстакад).

Автомобильный общественный транспорт остается актуальным и в условиях цифровизации мегаполисов. Будущее развитие городов в условиях тотальной информатизации и активно совершенствующегося «Интернета вещей» представлено в концепции Smart City. Предполагается, что инфраструктура таких городов будущего будет обеспечивать жителям быстрый доступ к различным услугам, среди которых особое место занимает транспортное сообщение, которое должно стать удобнее и технологичнее. Поэтому одним из ключевых принципов концепции Smart City является «умный» транспорт. Исследование путей развития транспортной системы становится приоритетным направлением государственной политики больших городов. В области общественного транспорта такие исследования направлены прежде всего на совершенствование транспортных услуг, в частности повышения безопасности и качества перевозки.

Одной из первых инноваций в области «умного» транспорта стала интеллектуальная транспортная система (ИТС). Она объединяет придорожную инфраструктуру и транспортные средства в единую сеть и позволяет непрерывно отслеживать ситуацию на дороге и по мере необходимости регулировать транспортные потоки, делая дороги безопаснее. Впервые ИТС были внедрены в Японии и Сингапуре. Начиная с 1995 года в этих странах активно развивается информирование водителей о загруженности дорог и возможных путях объезда автомобильных пробок. В 2011 году был представлен проект по внедрению ИТС в Москве и начались работы по оборудованию необходимыми техническими средствами дорожной инфраструктуры и наземного общественного транспорта [3].

ИТС постоянно развиваются и совершенствуются. В отличие от первых внедренных систем, которые могли только отслеживать передвижения транспортного средства через спутниковую сеть, современные ИТС позволяют осуществлять управление светофорами, электронными табло, фиксировать нарушения правил дорожного движения, определять загруженность дорог, информировать участников движения о текущей ситуации на дороге, количестве

свободных мест на парковке и других дорожных условиях. Управление всеми перечисленными объектами осуществляется из центрального звена системы – ситуационного центра или центра управления [4].

Одной из наиболее важных задач ИТС является обеспечение бесперебойного движения общественного транспорта. ИТС посредством видеочамер осуществляет постоянный контроль за местонахождением общественного автомобильного транспорта и регулирует его движение относительно расписания или времени ожидания пассажиров. Система также способна координировать действия водителей общественного транспорта и определять потенциально опасные маневры, которые могут привести к возникновению аварийной ситуации.

Главной идеей ИТС является непрерывный сбор и анализ всей информации о ситуации на дороге и оперативное реагирование на ее неблагоприятное изменение. Таким образом, система фактически осуществляет постоянное наблюдение за участниками движения и влияет на них путем переключения сигналов светофоров, перекрытия отдельных полос движения и т.д. Очевидно, что со временем степень этого влияния будет только увеличиваться. Работа ИТС по контролю и регулированию дорожного движения направлена на уменьшение роли и ответственности водителя транспортным средством и в перспективе призвана подготовить дорожно-транспортный комплекс к использованию полностью автоматизированных транспортных средств – беспилотников наивысшего пятого уровня автономности.

В области общественного транспорта такие беспилотники представлены беспилотными автобусами – шаттлами. Они способны самостоятельно передвигаться по заданной траектории. В случае необходимости шаттлы могут управляться дистанционно из центра управления посредством ИТС. В мегаполисах данный вид транспорта способен полностью заменить обычные автобусы и электробусы с ручным управлением. В отличие от них, шаттлы не могут намеренно или даже случайно нарушить правила дорожного движения и не подвергают пассажиров дополнительному риску, связанному с человеческим фактором. Конструкция беспилотных шаттлов делает их намного маневреннее и безопаснее автобусов, а полная интеграция с ИТС позволяет автоматически выбирать альтернативные маршруты [5].

В условиях большого города общественный автомобильный транспорт имеет гораздо больше перспектив в развитии, чем любой другой вид транспорта. Есть все основания полагать, что такой наземный транспорт останется востребованным в долгосрочном периоде и будет совершенствоваться. Например, в рамках концепции Smart City будут решены проблемы, связанные с эксплуатацией существующих транспортных средств, а благодаря развитию интеллектуальной транспортной системы в целом повысится уровень безопасности на дороге.

Литература

1. Росстат URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 16.04.2020).
2. Транспорт в России. 2018 // Росстат URL: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/transp18.pdf (дата обращения: 16.04.2020).
3. Интеллектуальная транспортная система: «умный» город в движении // Ростех URL: <https://rostec.ru/news/intellektualnaya-transportnaya-sistema-umnyy-gorod-v-dvizhenii/> (дата обращения: 17.04.2020).
4. Интеллектуальные транспортные системы // Федеральная целевая программа «Повышение безопасности дорожного движения в 2013-2020 годах»

URL: http://www.fcp-pbdd.ru/special_equipment/transport_systems/ (дата обращения: 17.04.2020).

5. Беспилотные автобусы и шаттлы // Беспилот URL: <https://bespilot.com/tip/bp-avtobusy-i-shattly> (дата обращения: 17.04.2020).

Ю.С. Плотникова
студент
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
О.И. Ларина
(ГУУ, г. Москва)

ФЬЮЧЕРСНЫЕ КОНТРАКТЫ НА НЕФТЬ МАРКИ BRENT

Аннотация. *Фьючерсы являются одним из самых популярных инструментов для инвестирования и хеджирования рисков. Из товарных производных финансовых инструментов фьючерсы на эталонную нефть марки Brent имеют наибольший спрос, так как цены на нефть существенно влияют на экономику Российской Федерации и развитие нефтяных компаний.*

Ключевые слова: *фьючерсы, нефть, хеджирование, инвестиции, экономика.*

Срочный рынок считается достаточно популярным среди инвесторов. За 2019 год по данным Московской биржи объемы торгов на срочном рынке составили 10% от общего оборота и превысили рынок акций в 6 раз [3]. На срочном рынке торгуются фьючерсы и опционы – контракты, позволяющие купить или продать базовый актив в будущем по заранее оговоренной цене, при этом фьючерсы используют в 2,5 раза чаще, чем опционы [3]. Предпочтение фьючерсам отдается из-за особенностей договора – он фиксирует цену и гарантирует сделку в отличие от опционов, где сделка является выгодной только для покупателя.

Фьючерсы – это подвид форварда, то есть инструмента используемом для целей хеджирования, или по-другому, для управления ценовыми рисками. Предметом форвардного договора выступает базовый актив, к примеру, зерно, драгоценные металлы или нефть. Чтобы совершить выгодную поставку базового актива по привлекательной цене покупатель и продавец заключают форвардный контракт, который фиксирует цену на определенном уровне и защищает обе стороны договора от резких колебаний цены. Опционы отличаются отсутствием обязанности покупателя опциона совершать сделку, – если цена не удовлетворит покупателя опциона, то он вправе отказаться в реализации контракта [2].

Фьючерсы торгуются на бирже, доступны всем инвесторам и не предполагают поставку товара от продавца к покупателю. Фьючерсы подвержены основным законам спроса, поэтому цена аналогично акциям может повышаться и понижаться, что для трейдеров и инвесторов представляется отличной возможностью для спекуляций. Для успешного входа в позицию и выхода из нее используются все классические методы графического и индикаторного анализа.

90% от общего объема обращающихся товарных ПФИ приходится на фьючерсный контракт на нефть марки Brent [2]. Нефть марки Brent добывается

в Северном море и является смесью нескольких сортов нефти, добываемых на шельфовых месторождениях Brent, Forties, Oseberg и Ekofisk. В структуре биржевого рынка нефти, 99,91% торгов проходит на Московской Бирже в виде расчетных ПФИ на нефть. Остальное торгуется на СПБМТСБ с помощью спотов и поставочных ПФИ.

Цена имеет большое влияние для спекуляций и хеджирования. При создании стратегии инвестирования и управления рисками необходимо учитывать факторы, влияющие на цену нефти:

- Фундаментальный экономический закон спроса и предложения;
- Текущий курса доллара США;
- Решения Организации стран-экспортеров нефти ОПЕК;
- Нестабильность в странах, которые являются поставщиками нефти;
- Различные природные катаклизмы;
- Резервы запасов нефти;
- Общее состояние мировой экономики;
- Открытие новых технологий [3].

Brent считается эталонной маркой и формирует цену на такие российские сорта, как Urals, Siberian Light, ESPO, Sokol и др. Колебания цены на Brent не только отражаются на ценах российской нефти, но и значительно влияют на котировки акций российских нефтяных компаний.

В 2016 году, когда цены на нефть достигли минимума за 12 лет, приблизившись к 30 долларам за баррель, ОПЕК было принято соглашение о снижении суммарной добычи нефти до 1,6 миллиона баррелей в день. С тех пор с тех пор нефтяные котировки стабилизировались на уровне 50-60 долларов за баррель, срок данного соглашения заканчивался 1 апреля 2018 года. В связи с распространением коронавирусной инфекции страны ОПЕК настаивали на продлении соглашения из опасений снижения мирового спроса на нефть. Против продления соглашения выступали российские нефтяные компании, которые считают, что влияние коронавируса на спрос на нефть будет лишь кратковременным.

В ходе переговоров 6 марта 2020 года Россия отказалась от предложенного ОПЕК резкого сокращения добычи, чтобы стабилизировать цены, пострадавшие от экономического падения от коронавируса, и ОПЕК ответила снятием ограничений на собственное производство.

Фьючерсы на Brent показали свое самое большое дневное падение с декабря 2008 года, опустившись на \$4,72, или 9,4%, закрепившись на уровне \$45,27 за баррель. Это была самая низкая цена закрытия Brent с июня 2017 года. Далее Цена на нефть марки Brent опустилась ниже \$35 за баррель, обрушившись на 22% [4].

Падение цен на нефть привело к подорожанию доллара с 68,5 рублей до 72 рублей и евро с 80 до 82 рублей. Рост курса доллара продолжался до 18 марта 2020 года и достиг 80,8 рублей.

Европейские индексы отреагировали на ценовой шок на нефтяном рынке провалом – после открытия падение британского FTSE 100 доходило до 8,8%, общеевропейского Stoxx 600 – 7% [4]. Также по данным Московской биржи российский рынок акций рухнул после обвала нефтяных котировок. Лидерами снижения стоимостей акций стали «Лукойл» (–15,59%), «Татнефть» (–14,29%), «Роснефть» (–13,84%), «Сургутнефтегаз» (–12,89%).

Падение нефтяных котировок удешевляет экспорт, провоцирует ухудшение платежного баланса и приводит к девальвации национальной валюты. По данным Министерства финансов Российской Федерации за 2019 год нефтегазовые доходы составили 40% от всех доходов государства [1]. Пандемия

коронавирусной инфекции и обвал цен на нефть может привести к значительному сокращению бюджета РФ в 2020 году.

Заключенные фьючерсные и форвардные контракты на нефть могут спасти положение производителей нефти, так как нефть будет реализовываться по более высокой цене. Фьючерсы остаются неизменным инструментом для хеджирования рисков. Существует несколько стратегий торговли с помощью фьючерсов нефти Brent:

- Хеджирование рисков роста и падения цен на нефть. Заключение фьючерсов позволяет зафиксировать цену на определенном уровне, что позволяет уменьшить риски для хеджера при повышении и падении цен на нефть.
- Торговля на бычьих и медвежьих трендах. Нефть – это базовый актив инструмента срочного рынка. Инвесторы могут без поставки физической нефти торговать фьючерсами, аналогично акциям, используя короткие продажи на медвежьем тренде и входя в длинные позиции на бычьем тренде.
- Маржинальная торговля (торговля с «плечом») на повышение или понижение цен нефти. В отличие от хеджирования в данном случае изменение цены привлекательно для инвестора, – при использовании кредитных средств брокера инвестор может получить больший доход, чем если бы торговал только своими средствами.
- Календарный спред. Наличие в обращении одновременно нескольких фьючерсных контрактов позволяет участникам играть на сужении или расхождении спредов цен между ними.
- Парный трейдинг: торговля спредом между Brent и WTI. Торговля на сужении или расхождении спредов между Brent и WTI. Спрэд Brent/WTI – это разница цены на нефть с экспирацией в одном и том же месяце. Отрицательный спрэд является индикатором сильных движений на рынке нефти.
- Диверсификация. Включение в свой портфель фьючерсов на нефть марки Brent – эффективный способ диверсифицировать свои активы [3].

Цены нефть могут сильно пошатнуть российскую экономику. От правильно выстроенной стратегии управления рисками при заключении фьючерсных контрактов зависит эффективность деятельности нефтяных компаний. На динамику фьючерсов на нефть марки Brent и акции нефтяных компаний большое влияние оказывает новостной фон.

Литература

1. Ежегодная информация об исполнении федерального бюджета. // Министерство финансов России. URL: https://www.minfin.ru/ru/statistics/fedbud/execute/?id_65=80041yezhegodnaya_informatsiya_ob_ispolnenii_federalnogo_byudzheta_dannye_s_1_yanvarya_2006_g.#.
2. Лукашов А.В. Управление ценовыми рисками на сырьевые товары (commodities) для нефинансовых корпораций. URL: https://www.cfin.ru/finanalysis/risk/commodity_risks_1-02.shtml.
3. Московская Биржа. URL: <https://www.moex.com/>.
4. DiSavino Scott. Oil takes biggest daily dive in over a decade as Russia, OPEC split // The Thomson Reuters Trust Principles. URL: <https://www.reuters.com/article/us-global-oil/oil-takes-biggest-daily-dive-in-over-a-decade-as-russia-opec-split-idUSKBN20T090>.

М.С. Плугарь
студент
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
С.И. Онищенко
(ГУУ, г. Москва)

РАЗВИТИЕ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ НА ОСНОВЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются направления повышения эффективности открытого способа разработки месторождения как наиболее перспективного в горнодобывающей отрасли. Выявлены основные существующие проблемы в организации и управлении производственным процессом, причины, обуславливающие сложности в проведении работ, низкий уровень управляемости при производстве работ в глубоких карьерах. Определены направления повышения эффективности управления на основе цифровизации.

Ключевые слова: цифровизация, инновации, горнодобывающая отрасль.

Горнодобывающая промышленность является важнейшей отраслью первичного сектора экономики страны по добыче, первичной обработке, обогащению и продаже минерального сырья. Данная отрасль имеет большое влияние на экономику и техническое развитие всего мира и составляет 8-10% от общего объема промышленного производства в развитых странах и странах с переходной экономикой, 30-50% – во многих развивающихся странах, свыше 80% – в отдельных странах (например, страны Персидского залива, Замбия) [1].

Мировой горнодобывающий сектор уже многие годы имеет устойчивую тенденцию развития открытого способа разработки месторождений, который заключается в выемке полезных ископаемых с земной поверхности с помощью горных выработок. Данный способ, по сравнению с подземной добычей ископаемых, обеспечивает лучшие показатели: высокая степень извлечения полезных ископаемых из недр земли, производственная мощность горного предприятия, производительность труда (в 5-8 раз), относительно низкие затраты на добычу сырья (в 2-4 раза). И чем быстрее на предприятии происходит процесс автоматизации основных производственных процессов на карьерах, с сопутствующим внедрением новых усовершенствованных видов горного, транспортного оборудования и спутниковой навигации, тем эффективнее развиваются открытые горные работы.

Как и в любой отрасли экономики, в горнодобывающей промышленности существуют проблемы в управлении процессом производства, в том числе, при открытом способе разработки месторождений. Существует несколько аспектов, из-за которых работа в глубоких карьерах затруднена, неуправляема и может приводить к негативным последствиям.

Первым и самым очевидным является тот факт, что в условиях производственных работ в глубоких карьерах прием спутникового сигнала зачастую оказывается затруднен. Это может привести к замедлению работы систем управления горным оборудованием, а, иногда, и к полной его остановке.

Следующая проблема при проведении работ в глубоких карьерах связана непосредственно с условиями разработки месторождений, в том числе горно-

техническими и горно-геологическими. Выемка и транспортировка горной массы не только является достаточно сложным технологическим процессом, обусловленным почвенно-рельефными характеристиками территории, но и небезопасным для рабочего персонала. Так, необходимость работы вблизи высоких откосов, затруднение вентиляции увеличивают риск производственного травматизма. В структуре персонала рассматриваемых горнодобывающих предприятий наибольший удельный вес, около 53% от общей численности приходится на рабочих, которые непосредственно взаимодействуют с экскаваторно-автомобильным комплексом. Именно этот персонал в наибольшей степени подвержен влиянию вредных факторов производства. На горнодобывающих предприятиях основополагающим фактором такого влияния является вибрация. Представляя собой механическое колебание, вибрация может привести к резонансным явлениям в организме человека, его внутренних органах. Это, в свою очередь, может стать причиной различных травм, в том числе разрыва артерий, а в некоторых случаях привести к летальному исходу [3]. Профессиональным заболеваниям чаще всего подвержены водители большегрузных самосвалов (59,9% из числа сотрудников, работающих непосредственно в карьере) и машинисты экскаваторов (15,1%). По международной статистике, самыми распространенными профессиональными заболеваниями на сегодняшний день являются костно-мышечные деформации (40% из числа всех профессиональных заболеваний), сердечно-сосудистые болезни (16%), расстройства, связанные с дыхательными путями (9%).

Как известно, в настоящий момент цифровизация активно внедряется во всех отраслях экономики, и горнодобывающая промышленность – не исключение. Цифровизация производственных процессов отражает мировую тенденцию развития горной отрасли.

С высокими темпами развития как горной промышленности, так и любых других отраслей экономики, возрастает необходимость контроля производственного процесса в режиме реального времени, что, в свою очередь, позволяет принимать своевременные решения по улучшению (или по предотвращению ухудшений) результатов работы. Поэтому тенденция использования GPS-технологий в различных производственных процессах сейчас как никогда актуальна. Как показывает практика, качественные натурные GPS-измерения, съемки и наблюдения высокой точности востребованы во многих отраслях. Однако особо остро этот вопрос стоит в тех отраслях, где GPS-наблюдения считались ранее неприемлемыми. Ярким примером служат открытые горные работы больших глубин [3].

Цифровая трансформация подразумевает не только внедрение современных технологий в производственные процессы предприятия, но и фундаментальные изменения в подходах к управлению [4]. Современная автоматизированная система управления «Интеллектуальный карьер» направлена на решение вышеперечисленных проблем. Данная система обеспечивает не только техническую, но и экономическую безопасность проведения открытых горных работ. Кроме того, данная автоматизированная система управления обеспечивает возможность добычи сырья в труднодоступных регионах, в неблагоприятных климатических условиях, на ее основе создаются условия для высокой производительности труда каждого работника, повышается эффективность работы предприятия в целом. Чтобы достичь максимальной производительности данной системы, необходимо выполнение базового условия: безостановочная работа карьерного оборудования должна осуществляться даже в случае кратковременного отсутствия связи с сервером. Это возможно, если обеспечить автономность

бортового оборудования, которое, в свою очередь, обеспечит продолжение движения или работу техники. И так, бортовое программное обеспечение выполняет следующие функции: управление рабочими органами горной техники, контроль расстояний до препятствий, распознавание препятствий, определение местоположения и ориентации, обеспечение безопасного движения по заранее определенному маршруту и разъезда техники без участия центрального сервера системы.

Вопреки высокому уровню автоматизации процессов, на производстве по-прежнему остается большое количество операций, выполняемых вручную. В перспективе, если данную систему роботизировать, производственный процесс станет полностью безлюдным, что повысит безопасность на предприятии и эффективность всего производственного процесса в целом.

Таким образом, цифровизация горнопромышленной отрасли обусловлена возникающими при открытом способе разработки месторождений многочисленными проблемами. С помощью внедрения современных технологий на горнодобывающих предприятиях, производственный процесс становится малолюдным (в перспективе – безлюдным), что повышает его техническую и экономическую безопасность. Более того, переход на такие технологии необходим еще с точки зрения эффективного управления и снижения общих затрат.

Литература

1. Горнодобывающая промышленность // <http://www.grandars.ru>. URL: <http://www.grandars.ru/shkola/geografiya/gornodobyvayushchaya-promyshlennost.html> (дата обращения: 10.04.2020).
2. Производственная вибрация // <http://www.Grandars.ru>. URL: <http://www.grandars.ru/shkola/bezopasnost-zhiznedeyatelnosti/proizvodstvennaya-vibraciya.html> (дата обращения: 19.04.2020).
3. Применение современных систем автоматизации на открытых горных работах // docplayer. URL: <https://docplayer.ru/56026902-Primenenie-sovremennyh-sistem-avtomatizacii-na-otkrytyh-gornyh-rabotah.html> (дата обращения: 17.04.2020).
4. Что такое цифровая трансформация компании? // Террасофт URL: <https://www.terrasoft.ru/page/digital-transformation> (дата обращения: 20.04.2020).

Е.Н. Порцина

магистрант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

Н.Г. Любимова

(ГУУ, г. Москва)

РЕГУЛЯТОРНОЕ СОГЛАШЕНИЕ КАК МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ТАРИФОВ В ЭЛЕКТРОСЕТЕВОМ КОМПЛЕКСЕ РОССИИ

Аннотация. Одним из механизмов долгосрочного регулирования деятельности электросетевых компаний может стать регуляторное соглашение с органами исполнительной власти субъектов РФ, которое пока

предлагается заключать на добровольной основе. Подобные соглашения уже хорошо себя зарекомендовали в водо – и газоснабжении. В рамках регуляторных соглашений сетевая организация берет на себя обязательства по надежному и качественному обслуживанию и развитию сетевых активов, а государственные органы по сохранению долгосрочных тарифов на передачу электроэнергии.

Ключевые слова: государственное регулирование, сетевая организация, регуляторное соглашение, инвестиционные программы, долгосрочный период.

Федеральным законом № 300-ФЗ от 02.08.2019 введена возможность государственного регулирования электросетевых компаний путем заключения на добровольной основе регуляторных соглашений (контрактов). При этом существенные аспекты регуляторного соглашения находятся пока в разработке и будут введены или постановлением Правительства, или новым федеральным законом о государственном регулировании тарифов для всех регулируемых видов деятельности.

Однако в вышеуказанном федеральном законе уже разграничиваются полномочия федеральных органов исполнительной власти и органов субъектов Российской Федерации в части заключения соглашений об условиях осуществления регулируемых видов деятельности. Так, в частности, у ФСК (Федеральной сетевой организации, которая осуществляет управление магистральными сетями) появляется возможность заключения регуляторного соглашения с федеральным органом исполнительной власти в области регулирования тарифов (ФАС России), а у территориальных сетевых организаций, которые управляют распределительными сетями – с органами исполнительной власти субъекта Российской Федерации в области государственного регулирования тарифов (чаще всего с региональными энергетическими комиссиями (РЭК)) [1].

При этом следует отметить, что не только сетевые организации должны изъявить желание, но и государственные органы будут выбирать, с какой организацией заключить подобное соглашение. В соответствии с подготовленным ФАС России проектом Федерального закона «Об основах государственного регулирования цен (тарифов)» решение о заключении регуляторного соглашения может быть принято высшим должностным лицом субъекта Российской Федерации (руководителем высшего исполнительного органа государственной власти субъекта Российской Федерации) только в отношении той сетевой организации, доля выручки которой превышает 30% в суммарной выручке сетевых организаций осуществляющих свою деятельность на территории субъекта Федерации [2].

При этом все заключаемые регуляторные соглашения необходимо согласовывать с ФАС России.

Регуляторные соглашения предназначены для долгосрочного регулирования деятельности электросетевых организаций (период действия контракта не менее 5 лет). Обязательным условием при заключении такого вида соглашения является утвержденная инвестиционная программа электросетевой организации, с которой заключается данный контракт.

Регуляторное соглашение содержит в себе:

- Тарифы на услуги по передаче электрической энергии на весь долгосрочный период действия соглашения, при этом предлагается, что тарифы должны быть отрегулированы методами эталонов и предельной долгосрочной индексации тарифов [2].

- Информацию о показателях деятельности, которые должна достичь сетевая организация в течение периода регулирования.
- Данные по основным показателям инвестиционной программы организации и минимальный размер инвестиционных вложений.
- Параметры регулирования, предназначенные для органа исполнительной власти, с которым заключается регуляторное соглашение (порядок осуществления контроля за исполнением инвестиционной программы сетевой организации и прочее).
- Информацию по показателям, которые должна достичь электросетевая организация в соответствии с программой энергосбережения в течение периода регулирования.
- Последовательность внесения корректировок в заключенное соглашение.
- Перечень обязанностей субъектов договора, а также их ответственность за его соблюдение (нарушение).
- Обязательство электросетевой организации по повышению показателей качества и надежности предоставляемых услуг.

Механизм регуляторного соглашения закрепляет за сторонами определенный перечень обязанностей.

В обязанности электросетевой организации входят:

- Реализация закрепленных контрактом показателей деятельности;
- Соблюдение прописанных в соглашении показателей качества и надежности предоставляемых услуг;
- Воплощение в полной мере, утвержденной на долгосрочный период инвестиционной программы.

К обязанностям органа исполнительной власти, с которым заключено соглашение, относятся:

- Поддержание в неизменном виде принятых на долгосрочный период тарифных решений, прописанных в долгосрочном регуляторном соглашении;
- Обеспечение возмещения непредвиденных расходов электросетевой организации в случае изменения прописанных в соглашении параметров регулирования;
- Применение штрафных санкций к электросетевой организации в случае нарушения ею пунктов соглашения;
- Проведение контроля за реализацией инвестиционной программы электросетевой организации, учтенной при составлении соглашения;
- Установление платы за технологическое присоединение к электрическим сетям потребителей с мощностью от 15 до 150 кВт.

Механизм регуляторного соглашения позволяет повысить прозрачность деятельности электросетевых организаций, увеличить их инвестиционную привлекательность за счет неизменности принятых тарифов на долгосрочный период, повысить надежность и качество передачи электроэнергии, сдержать рост тарифов для потребителей и требовать от сетевой компании неукоснительного выполнения инвестиционной программы.

Необходимо отметить, что такой тип соглашений уже широко используется в сфере водо- и газоснабжения и имеет положительные результаты [3].

В связи с вышеперечисленным можно сделать вывод, что механизм регуляторных соглашений является перспективным способом для регулирования деятельности электросетевых организаций в Российской Федерации.

Литература

1. Федеральный закон «Об электроэнергетике» от 26.03.2003 № 35-ФЗ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_41502/ (дата обращения: 16.04.2020).
2. Проект Федерального закона «Об основах государственного регулирования цен (тарифов)» (подготовлен ФАС России) URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PRJ;n=170634#05879710275215089> (дата обращения: 16.04.2020).
3. Дмитрий Васильев: Регуляторные соглашения – революция в сфере электроэнергетики URL: <https://fas.gov.ru/news/28609> (дата обращения: 16.04.2020).

М.А. Потапова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

В.В. Лобачёв

(ГУУ, г. Москва)

ОПТИМИЗАЦИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ КОМПАНИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИИ RFID

Аннотация. В статье описано устройство RFID-системы и её возможное внедрение в складскую и транспортную логистику компаний. В современном мире для поддержания конкурентоспособности предприятия вынуждены максимально оптимизировать внутренние и внешние процессы. Использование технологии RFID обеспечивает это и способствует получению большой стратегической выгоды.

Ключевые слова: RFID-система, логистические процессы, складская и транспортная логистика.

В условиях глобализации компании сталкиваются с многочисленными сложностями в логистических процессах. Это высокие расходы на складские операции и хранение товаров, неритмичное поступление материалов, которое влечет за собой потерю времени на этапе производства, потери из-за недостаточного контроля и недосмотра и др. Эти проблемы мешают устойчивой работе компании и удовлетворенности покупателей и клиентов [4, 7].

Решить данные проблемы можно благодаря использованию технологии RFID в управлении логистическими процессами. Компания получит возможность отслеживать точное количество товара в распределительных центрах, месторасположение материалов в пути. Это позволит автоматизировать процесс учета товара на складе и ускорить получение информации о необходимости закупки новой партии товара. Мониторинг продвижения товаров и материалов в режиме «on-line» при их перевозке автомобильным или железнодорожным транспортом даёт возможность как компании-грузовладельцу, так и компании-перевозчику повысить эффективность работы за счёт экономии времени и сокращения затрат [6].

Одним из применяемых сегодня эффективных вариантов маркировки грузов считается радиочастотная идентификация (Radio Frequency Identification

– RFID). Данный метод маркировки позволяет с помощью радиоволн записывать и считывать информацию, нанесённую на метку, которую прикрепляют к товару [9].

В состав RFID-системы входят: считывающее устройство (интеррогатор или ридер-считыватель) и RFID-метка (транспондер). RFID-метка содержит два элемента: интегральную схему, на которой хранится информация, и антенну, обеспечивающую радиосвязь со считывающим устройством [2].

Различают два типа RFID-меток: активные и пассивные. У активных меток есть свой собственный источник питания. Они могут посылать сигнал и считываться с большого расстояния. Это крупные и дорогие метки, их цена, в зависимости от конкретной конфигурации, колеблется от 160 до 8800 руб. RFID-метки, не имеющие собственного источника энергоснабжения, называются пассивными. Они активизируются в процессе приёма входного сигнала от считывателя и передают ему записанную на чипе информацию. Пассивные метки, как правило, небольшого размера и цена такой метки сравнима со стоимостью обычной этикетки (от 7 до 1800 руб.) [3].

Многие специалисты считают RFID-технология уникальной и прорывной для системы грузовых перевозок. Она существенно меняет принципы маркировки любого товара и грузовой единицы, методы их идентификации. Данная технология уже нашла своё эффективное применение не только в транспортно-логистической отрасли, но и в различных сферах повседневной жизни людей: в составе электронных проездных карт, при чипировании животных, в процессе сборки автомобилей, при проведении инвентаризации в магазинах, на складах и предприятиях.

В транспортно-логистической отрасли применение RFID-технологии позволяет существенно расширить сферу цифровизации бизнес-процессов как непосредственно при транспортировке грузов, так и при их обработке в сфере складской логистики. Данная технология позволит контролировать цепочки поставок, обеспечивая грузовладельцам и грузоперевозчикам большую стратегическую выгоду от снижения рисков угона транспортных средств и хищения товаров на маршрутах следования грузов.

Благодаря работе RFID-систем компании имеют возможность отслеживать точное местонахождение любых материальных ресурсов, создавать систему мониторинга, позволяющую определять наличие необходимых исходных материалов для организации производства продукции «точно в срок», т.е. ко времени её отгрузки и транспортировки. Одновременно появляется возможность запуска производства необходимого продукта сразу после прибытия нужного состава материалов в конкретное место без потерь времени. Такой мониторинг грузов в режиме online даёт существенную экономию времени на логистические операции, что приводит к сокращению затрат и повышает эффективность работы компаний [5].

В складской логистике с помощью RFID-систем можно полностью контролировать складские процессы в цепочке «приёмка-обработка-хранение-отгрузка» товаров. Применение так называемых «RFID-ворот» даёт возможность проведения универсального мониторинга: какие товары и/или грузовые единицы поступили на склад, какие из них были вывезены с территории или перемещены на другое место хранения.

За счёт высокой скорости считывания с меток учётной информации процессы инвентаризации товаров существенно облегчаются и выполняются более оперативно. Поскольку на каждую складскую ячейку ставится RFID-метка с информацией о находящихся внутри неё объектах хранения, появляется возможность в любой момент времени определить местонахождение любой

грузовой единицы, а также узнать её содержимое. RFID-система даёт возможность отследить, какое количество конкретного товара находится в данной таре перед отгрузкой. Тем самым, снижаются риски получения недостачи или излишков по отдельным товарным позициям и складу в целом. Данная система помогает и в оценке качественных характеристик единиц хранения, отслеживая истечение сроков годности продукции.

Отмечая преимущества внедрения RFID-систем, следует отметить то, что они способствуют увеличению оборачиваемости запасов на складе. Применение системы маркировки существенно снижает процент неучтенных, а также утерянных товаров. Возможность отслеживания сроков хранения, а также периода устаревания отдельных характеристик конкретных моделей по товарным категориям снижает риски получения убытков от снижения цены на товар из-за малого периода времени до истечения срока годности. Благодаря наличию в системе функции автоматического считывания информации о наличии товара значительно снижаются угрозы появления ситуаций out-of-shelf, «out-of-stock» и проблем пересортицы. Тем самым, упрощаются контрольные процедуры в рамках цепи поставок, а, значит, растёт уровень логистического сервиса, что повышает уровень лояльности клиентов к услугам данной компании [8].

Применение RFID-технологий способствует формированию компаниями собственных баз данных, содержащих информацию о системе движения конкретных товаров и грузовых единиц в режиме online. Бизнес-процессы при этом становятся более открытыми и взаимосвязанными, что способствует более оперативному их выполнению. Аналитики называют это главным преимуществом RFID-систем в сравнении с системой штрих-кодирования. Для примера: получение по системе штрих-кодов информации о товарах, находящихся в 30 коробках на одном поддоне, в среднем затрачивается 20 минут. Применение RFID-системы сокращает продолжительность данного процесса всего до 40 секунд. Таким образом, организация системы хранения товаров и грузовых единиц с использованием RFID-меток способствует существенному сокращению времени на инвентаризацию.

Немаловажным для руководства любой компании преимуществом RFID-технологии является сокращение времени и затрат на аудит логистических и производственных процессов благодаря получению оперативных данных о движении грузов. Данный режим получения информации даёт возможность руководству оценить и пересмотреть тактику своей деятельности и, при необходимости, внести в неё нужные изменения, что положительно влияет на конкурентоспособность компании [1].

Отмечая явные преимущества RFID-технологии, следует отметить и её главный недостаток – значительные затраты на внедрение. Принятие решения о целесообразности внедрения системы радиочастотной идентификации в бизнес-процессы компании, связано с необходимостью проведения комплексного детального анализа системы её бизнес-процессов. В ходе анализа специалисты должны рассмотреть слабые и сильные стороны компании, оценить преимущества использования технологии, каких затрат оно потребует и какие выгоды принесет. Для этого зачастую приглашают сторонних специалистов, которые имеют опыт успешного внедрения RFID-системы в процессы компании.

Таким образом, внедрение технологии RFID в управление логистическими процессами компании способствует повышению её эффективности, автоматизации операций, решает проблемы с потерями из-за недостаточного контроля, позволяет сэкономить время и деньги.

Литература

1. Алексеев А.И. Анализ информационных технологий, используемых в логистике // Международный научный журнал «Инновационная наука». – 2016. – № 12-1.
2. Взгляд изнутри: RFID и другие метки. Хабрахабр. URL: <https://habr.com/post/161401/> (дата обращения: 18.04.2020).
3. Внедрение RFID технологии для автоматизации склада и проведения инвентаризации / Автоматизация бизнеса. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.1cab.ru/ab/news/VnedrenieRFIDtekhnologiidlyaavtomatizatsii-skladaiprovedeniyainventarizatsii/> (дата обращения: 16.04.2020).
4. Голышкова И.Н., Лобачев В.В., Метёлкин П.В. Развитие транспортного сектора экономики России в условиях глобализации / E-Management. – 2018. – Т 1. – № 2. – С. 20–29.
5. Куприяновский В.П., Намиот Д.Е., Дрожжинов В.И., Куприяновская Ю.В., Иванов М.О. Интернет вещей на промышленных предприятиях // International Journal of Open Information Technologies. – 2016. – № 12 (дата обращения: 17.04.2020).
6. Метёлкин П.В., Свистунов В.М., Лобачёв В.В., Голышкова И.Н. К вопросу реализации проектов развития железнодорожного транспорта России / Транспортное дело России. – 2020. – № 1. – С. 97-99.
7. Производственный менеджмент: теория и практика: учебник для бакалавров / Под ред. д-р экон. наук, проф.И.Н. Иванова. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 574 с.
8. Рыкова Е.С. Технология RFID в логистике (на примере розничных сетей) // Актуальные вопросы экономических наук. – 2013. – № 34 (дата обращения: 18.04.2020).
9. Степанова Е.Г. Внедрение WMS-системы управления складом на предприятии [Электронный ресурс] / Е.Г. Степанова, Э.Р. Емелина, Н.Н. Федулова // Современные научные исследования и инновации. – 2016. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2016/09/71195> (дата обращения: 17.04.2020).

П.И. Прохорова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук

Н.Ш. Королева

(ГУУ, г. Москва)

БОЛЬШОЕ ТИХООКЕАНСКОЕ МУСОРНОЕ ПЯТНО: ЭКОЛОГИЯ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ЭКОНОМИКУ

Аннотация. Автор рассматривает экологию как феномен деятельности общества в рамках экономической деятельности человека. На основе проведенного анализа сделан вывод о последствиях несоблюдения экологических норм для экономической ситуации в мире.

Ключевые слова: экология, экономика, совокупный спрос, ocean cleanup.

Экология – наука об отношениях растительных и животных организмов и образуемых ими сообществ между собой и окружающей средой, а также природа и вообще среда обитания всего живого. В современном мире все чаще начинает приходить понимание того, что все то, что нас окружает на данный момент, а именно природа, стремительно гибнет. Причиной же этому стали люди. При этом мы даже не пытаемся отрицать этого, а наоборот, сознательно продолжаем жить так, как удобно нам, не заботясь о защите окружающей среды. Ежедневно мы тратим деньги на пакеты, упаковки и прочие изделия из пластика вместо того, чтобы попытаться заменить их на те же самые вещи, но сделанные из экологически чистого материала: бумага, дерево, ткань... Неудивительно, что на севере самого большого океана мира – Тихого океана – появилось огромное мусорное пятно (далее – БТМП) размером с остров Юнэносима.

Но какое же отношение БТМП и экология в целом имеет к экономике? Экономика – это любая деятельность людей, связанная с обеспечением материальных условий жизни. Поэтому можно сказать, что экология и экономика неразрывно связаны друг с другом. Чтобы понять, как решить проблему повсеместного использования не разлагаемого пластика в мире, обратимся к фактам:

1. 1 триллион одноразовых пакетов из полиэстера выбрасывается каждый год т.е. 2 млн пакета в минуту;
2. 480 миллиардов напитков в пластиковых бутылках;
3. 500 000 пластиковых соломинок;
4. 500 миллиардов пластиковых стаканчиков;
5. 16 млрд одноразовых кофейных стаканов;
6. 14 млн тонн полистирола;
7. 25 млрд стаканов ежегодно;
8. 269 000 тонн пластиковых пакетов;
9. Размер свыше 2 000 000 квадратных километров.

Выше приведена статистика за 2016 год. Данные не могут не ужасать. С каждым годом доля использования пластика в нашей жизни только увеличивается. Почему же так происходит? Ответ очевиден. Пластик – это органические материалы, основой которых являются синтетические или природные высокомолекулярные соединения (полимеры). Он экономически выгоднее, чем любой другой материал, так как цена на него сравнительно небольшая, он практичен, и служит довольно долго. Полимеры наносят непоправимый вред окружающей среде, а это значит, что и всем нам: пластиковые микрочастицы едят животные, пластик на солнце выделяет токсичные вещества в следствие чего возрос процент заболевания раком, врачи стали отмечать проблемы с иммунитетом, участились случаи врожденных заболеваний. Но производители боятся заменить пластиковые упаковки чем-то другим, так как цена на эту продукцию сразу вырастет, а это значит, что может упасть спрос на товар, который он предлагает на рынке.

Но, может быть, мы все еще можем что-нибудь сделать для того, чтобы спасти нашу планету от нескончаемого потока пластиковых отходов? На данный момент, в океане мусор накапливается в пяти участках, самым крупным из которых является Большой мусорный участок Тихого океана, расположенный между Гавайями и Калифорнией. Если оставить его в обращении, пластик повлияет на наши экосистемы, здоровье и экономику. Решение этого требует комбинации закрытия источника и очистки того, что уже накопилось в океане. Боян Слат, основатель Ocean Cleanup, разработал систему очистки океана. Идея состоит в том, что для этого будет использоваться природные силы океана. Таким образом и пластик, и система переносятся ветром, волнами и током.

Однако, чтобы поймать пластик, между системой и пластиками должна быть разница в скорости. Использование морского якоря для замедления системы, пластик может быть сохранен и захвачен. Состоит очистка из трех этапов: захват, накопление и извлечение. В 2019 году была разработана тестовая компания системы 001/B. Менее чем за четыре месяца получилось разработать, закрепить и собрать систему 001/B. В июне эта система была развернута в Большом Тихоокеанском мусорном пятне, после чего получилось добиться постоянной разницы в скорости с пластиком, что являлось важнейшим требованием для улавливания и удержания его в течение длительного периода времени. На данным момент разрабатывается Система 002.

В контексте этой проблемы можно выделить и проблему «Север-Юг». Масштабные вынужденные миграции, в следствие чего появляются безработица, беспорядки, антисанитария – все это пагубно влияет на эколого-экономическую ситуацию мира. Распространение новых форм уже побежденных инфекций, таких как лихорадка Эбола, сонная болезнь, ВИЧ, коронавирус, представляет опасность для жизни и здоровья всех людей.

Таким образом, в последние годы ряд международных конференций под эгидой Организации Объединенных Наций или столь влиятельной организации как «Большая восьмерка» были посвящены отношениям между Севером и Югом. Однако приемлемого решения данной проблемы на сегодняшний день не найдено, равно как и оптимальное решение других глобальных проблем нашего времени [4].

Связь экономики и экологии очевидна. Сокращение водных ресурсов и снижение качества воды отражается на производстве морских продуктов. Проблема несоответствия качества продуктов и спросом потребителя данной отрасли становится все более острой. 44% морских обитателей или проглотили пластик, или живут с ним, а если ситуация не изменится, то к 2050 году масса мусора в Тихом океане будет равна массе существующей рыбы в океане. Восстановление и охрана водных ресурсов – один из важнейших аспектов экологической деятельности во всем мире. Рост экономики неразрывно связан с ростом промышленного потребления воды. 40% населения планеты уже испытывают в ней недостаток. Решить эту проблему довольно сложно, так как она является затратной и отличается слабой экономической рентабельностью.

Литература

1. Экология – энциклопедически словарь. [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/es/65990/%D1%8D%D0%BA%D0%BE%D0%BB%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%8F> (дата обращения: 16.11.2019).
2. Экономика – энциклопедический словарь. [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: https://forestry_economic.academic.ru/1330/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0 (дата обращения: 26.12.2019).
3. The Ocean Cleanup. [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <https://theoceancleanup.com/oceans/> (дата обращения: 21.11.2019).
4. «Север-Юг». Глобальная проблема современности. [Электронный ресурс]. – Электронные данные. – Режим доступа: <https://blog.tutoronline.ru/sever-jug-globalnaja-problema-sovremennosti> (дата обращения: 24.03.2020).
5. Александрова А. Проблема Север-Юг как глобальная экономическая проблема. – М., 2020.

А.С. Пруткой
студент
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
А.В. Савин
(ГУУ, г. Москва)

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ COVID-19

Аннотация. В докладе рассматриваются проблемы, с которыми столкнулись организации из-за антикоронавирусных мероприятий и меры государственной поддержки для них.

Ключевые слова: организации, кризис, пандемия, экономика.

Деятельность организаций каждой из отраслей складывается из множества различных элементов, таких как поставщики, клиенты, инвесторы и т.д., каждый из которых играет свою роль в работе системы. Они подвержены сбоям, но при благоприятной конъюнктуре организация способна заменить элемент или подстроиться под новые условия с минимальными последствиями и затратами. Однако могут возникнуть ситуации, которые негативно влияют на каждое звено цепи, от первоначального поставщика до конечного потребителя, и затрагивают не только какие-либо отрасли, но и целые сектора экономики. В таком случае предприятия вынуждены сокращать производство для снижения затрат, брать займы, просить помощи у государства или, в худшем случае, банкротиться. К числу таких ситуаций можно отнести военные действия, стихийные бедствия, пандемию, о которой и пойдет речь, и т.д.

11 марта 2020 года ВОЗ объявила, что вспышка COVID-19 приобретает статус пандемии [1]. В связи с этим, правительства большинства стран были вынуждены ввести различные ограничительные меры, во избежание распространения инфекции. К ним относятся чрезвычайное положение, карантин, режим самоизоляции и т.д. Это оказало значительное влияние на глобальную и национальную экономики и привело к проблемам в работе многих компаний.

В России указом Президента РФ от 02.04.2020 № 239 с 4 по 30 апреля установлены нерабочие дни с сохранением заработной платы для сотрудников организаций, не включенных в четвертый пункт указа [2]. Компании, не попавшие в этот список, приостанавливают свою деятельность, а остальные должны перевести как можно большее число сотрудников на удаленный режим работы, оставив только тех, чье присутствие на рабочем месте необходимо. Также был введен режим самоизоляции населения до 1 мая и, по прогнозам, он будет продлен еще на месяц. В результате спрос на многие виды продукции и услуг резко снизился, компаниям выдан прямой запрет на деятельность, либо разрешено работать с жесткими ограничениями. В совокупности это привело к ряду серьезных проблем.

Наиболее серьезной задачей стало урегулирование вопроса с оплатой аренды помещений и оборудования. Из-за самоизоляции поток клиентов резко снизился, многие компании находятся на вынужденном простое и не получают прибыли, но несмотря на это, обязаны платить за аренду. Торгово-промышленная палата России посоветовала договориться с арендодателем или воспользоваться ст. 451 ГК РФ, т.к. отсутствие средств для оплаты и снижение

доходов, в том числе в связи с финансовым кризисом, не является форс-мажором [3]. Некоторые арендодатели согласились снизить или обнулить аренду, но не все могут это сделать, не уйдя в серьезные долги. Многие торговые центры, к примеру, строились на заемные средства и, помимо выплат по кредиту, должны платить налоги, коммунальные платежи, аренду за пользование землей, на которой и стоит ТЦ, и зарплату сотрудникам, которые отвечают за поддержание и контроль системы жизнеобеспечения зданий.

Вторая проблема заключается в сохранении заработной платы сотрудникам даже в том случае, когда деятельность организации полностью приостановлена. В результате, предприятие, не имеющее прибыли, не способно долго продержаться без помощи внешней стороны. Для решения этой проблемы с 18 мая правительство безвозмездно выделит малому и среднему бизнесу, которые сохранили в штате не менее 90% сотрудников, 12 130 рублей в месяц на человека для решения текущих и неотложных задач, в т.ч. на выплаты заработной платы [4].

Третьей проблемой стали срывы сроков поставки сырья, комплектующих и продуктов, как отечественных, так и импортных [5]. В первую очередь пострадали поставщики по госзаказам, где правила закупок жестко регулируются, а срыв сроков и нарушение поставок приведет к штрафу и попаданию в список недобросовестных поставщиков. К примеру, российские производители не смогли справиться с резким ростом потребности на средства индивидуальной защиты, бесконтактные термометры и дезинфицирующие средства, а европейские и азиатские производители ограничили свои поставки для нужд внутреннего рынка. Кроме того, отсутствует возможность поставок по госконтракту иностранного оборудования и компонентов, т.к. во многих странах введен карантин и производство либо сокращено, либо приостановлено. В качестве антикризисной меры правительство ввело коронавирус в список причин форс-мажора, т.к. нарушение поставок у поставщиков возникают не по их вине.

Помимо вышеперечисленных мер поддержки, ФСН России реализовало следующие [6]:

- До 31 мая приостановлены различные налоговые проверки;
- До 1 мая для бизнеса из реестра МСП не будут применяться взыскания задолженности, т.е. у организаций не будут требовать штрафы и пени, не спишут задолженность и не заблокируют расчетные операции;
- Продлены сроки сдачи различных видов отчетности;
- Введен мораторий на банкротство.

В каждом регионе складывается своя ситуация с распространением инфекции, поэтому главам субъектов федерации по указу президента были предоставлены дополнительные полномочия. Регионы самостоятельно, исходя из объективной ситуации, принимают решения о вводе профилактических мер для населения и какие организации должны быть приостановлены, а какие могут продолжать работу при строгом соблюдении мер профилактики.

Так, с 6 апреля в Москве около 250 средних и крупных предприятий обрабатывающей промышленности возобновили свою работу, с обязательным соблюдением ряда правил: использование необходимых средств защиты, соблюдение социальной дистанции и дезинфекция территорий. На производстве должны находиться только те сотрудники, чье присутствие необходимо для поддержания производственного цикла, остальные должны быть переведены на удаленную работу [7].

В Пермском крае же, наоборот приостановили выдачу разрешений на возобновление работы, т.к. в Перми участились случаи нарушения режима самоизоляции, в том числе, со стороны работников крупных промышленных

предприятий, которые передвигались по городу в рабочее время без какой-либо производственной необходимости [8].

Нынешняя пандемия COVID-19 стала серьезным испытанием для всего сектора бизнеса. По прогнозам Международного валютного фонда снижение российской экономики составит 5,5%, мировой экономики – на 3% [9]. В отличие от предыдущих кризисов, когда правительство пытается поддержать экономику и стимулировать совокупный спрос, этот является следствием необходимых мер по сдерживанию распространения инфекции. В данной ситуации необходимо спасать людей, а не экономику. Экономисты американского Центробанка (ФРС) и Массачусетского технологического института (MIT) провели исследование, сравнив пандемию «испанки» и коронавируса, и пришли к выводу, что спад деловой активности в городах, где своевременно были приняты жесткие меры, был не глубже, чем в остальных. Зато по окончании пандемии, там наблюдался более быстрый рост [10]. Таким образом, грядущий экономический спад необходим для сохранения экономики и, в дальнейшем, ее скорейшего восстановления.

Литература

1. ВОЗ объявила пандемию коронавируса в мире // russian.rt.com URL: <https://russian.rt.com/world/news/727461-voz-obyavila-pandemiyu> (дата обращения: 16.04.2020).
2. Указ Президента РФ от 02.04.2020 № 239 «О мерах по обеспечению санитарно-эпидемиологического благополучия населения на территории Российской Федерации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» // www.consultant.ru URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_349217/#dst100007 (дата обращения: 16.04.2020).
3. Форс-мажор из-за коронавируса: вопросы и ответы // mostpp.ru URL: <https://mostpp.ru/news/fors-mazhor/fors-mazhor-iz-za-koronavirusa-voprosy-i-otvety/> (дата обращения: 17.04.2020).
4. Путин предложил выделить бизнесу деньги на выплату зарплат сотрудникам // www.rbc.ru URL: <https://www.rbc.ru/finances/15/04/2020/5e970af79a79475419faa8e6> (дата обращения: 17.04.2020).
5. Поставщики по госзаказу столкнулись с проблемами из-за коронавируса // www.vedomosti.ru URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2020/03/18/825550-postavschiki-po-goszakazu> (дата обращения: 17.04.2020).
6. Меры поддержки бизнеса // www.nalog.ru URL: <https://www.nalog.ru/rn77/business-support-2020/> (дата обращения: 17.04.2020).
7. Промышленные предприятия Москвы возобновляют работу // regnum.ru URL: <https://regnum.ru/news/economy/2907304.html> (дата обращения: 17.04.2020).
8. Прикамским предприятиям не будут выдавать разрешение на возобновления работы // www.kommersant.ru URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4323689> (дата обращения: 18.04.2020).
9. МВФ спрогнозировал падение российского ВВП на 5,5% в 2020 году // www.interfax.ru URL: <https://www.interfax.ru/business/704133> (дата обращения: 18.04.2020).
10. Карантин убьет бизнес и экономику: так ли это? Ответ известен уже 100 лет, со времен «испанки» // www.bbc.com URL: <https://www.bbc.com/russian/features-52126987> (дата обращения: 18.04.2020).

В.Е. Пятницкая
бакалавр
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
С.И. Онищенко
(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ ТЕХНОПАРКОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ

Аннотация. В статье рассмотрена роль технопарков в увеличении инновационного потенциала страны. Представлены их классификация, структура в зависимости от модели создания, а также направления деятельности в зависимости от региона. Определены основные факторы, влияющие на формирование технопарков. Раскрыты вопросы оценки эффективности технопарков на основе рейтингового подхода.

Ключевые слова: технопарк, инновационная деятельность, инфраструктура, модель, рейтинг, эффективность.

Технопарки являются результатом осознания того факта, что экономическое развитие России в начале XXI века отставало от своих зарубежных конкурентов. Новые технологии, необходимые производству, приобретались за границей, что означало зависимость от технологически более развитых стран. Для выхода из данной ситуации было необходимо организовать подходящее для исследований и разработок пространство, обладающее специализированной технологической инфраструктурой. В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 под технопарком понимается «совокупность объектов технологической инфраструктуры, включающая в себя объекты недвижимого имущества, полностью или частично находящиеся в собственности субъекта Российской Федерации и (или) муниципального образования и (или) частной собственности, в том числе объекты инженерной, транспортной, жилой и социальной инфраструктуры, созданные для осуществления деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере высоких технологий и находящиеся под управлением управляющей компании» [1]. Предшественники технопарков были реализованы как структурные подразделения вузов и не обладали комплексами специализированных зданий и сооружений. Первым технопарком в России в 1990 году стал Томский научно-технологический парк.

Каждый технопарк осуществляет свою деятельность в той или иной области создания и производства инноваций, поэтому их можно классифицировать по отраслевому признаку на специализирующиеся в информационных технологиях (ИТ), высокотехнологичной химии, нанотехнологиях, биомедицине, атомной промышленности и космосу и др. На территории нашей страны технопарки представлены в четырех различных моделях: университетской, инновационной, инфраструктурной и кооперационной. Согласно пятому ежегодному обзору Ассоциации кластеров и технопарков России «Технопарки России 2019» [2] в России функционируют 169 технопарков, из которых: 14% имеют университетскую модель, которая создается на базе подразделения вузов и предполагает взаимодействие со студентами и университетскими кадрами; 35% реализованы по типу инновационной модели, созданной на базе или вблизи крупных научно-исследовательских центров и обладающей необходимой технологической инфраструктурой для разработки и коммерциализации научно-исследовательских

и опытно-конструкторских работ; 11% имеют инфраструктурную модель, предполагающую оказание комплекса услуг по организации высокотехнологичного среднего и крупного производства и 40% – кооперационную модель, которая создается на базе крупного промышленного предприятия, имеющего свободные площади, и позволяет значительно сократить время между разработкой и реализацией инновации. Технопарки обладают специальной инфраструктурой для исследований, разработки и производства инноваций, а также затрагивает все виды производства.

По данным Ассоциации наибольшее количество технопарков (87) расположено в Центральном федеральном округе, что обусловлено исторически сложившимся в прошедшие десятилетия сосредоточением научно-исследовательской базы, а также наибольшей плотностью и численности населения страны в данном регионе. Данные технопарки специализируются на таких актуальных направлениях, как ядерные и радиационные технологии, аэрокосмическая промышленность, электротехническая промышленность, информационно-коммуникационные технологии, биотехнологии, производство авиационной техники и технологий, производство нефтепромыслового, бурового и геологоразведочного оборудования, легкая промышленность, медицинская и фармацевтическая промышленность, металлургия и металлообработка, станкостроительная и станко-инструментальная, информационно-коммуникационные технологии, осветительная техника, оптика, фотоника, микроэлектроника электроника и микроэлектроника, робототехника, энергетика.

Ежегодно в России составляется национальный рейтинг технопарков, на основе оценки эффективности их деятельности. Экспертный совет, формируемый из специалистов в области экономической, инвестиционной, промышленной политики, а также из членов советов директоров, президентов и руководителей различных технопарков, ассоциаций, инновационных компаний и экспертных отделов, проводит оценку каждого технопарка по пяти блокам: инновационная активность резидентов технопарка, экономическая деятельность резидентов технопарка, эффективность деятельности управляющей компании технопарка, инвестиционная привлекательность и информационная открытость технопарка и информационная открытость и вклад в устойчивое развитие. Полученные значения индексируются, проводится их обработка и корреляция, после чего технопарки разбивают на 4 группы: I Группа (A+) – «Наивысший уровень эффективности функционирования технопарка» (свыше 110%); II Группа (A) – «Высокий уровень эффективности функционирования технопарка» (от 100% до 109%); III Группа (B) – «Умеренно высокий уровень эффективности функционирования технопарка» (от 90% до 99%) и IV Группа (C) – «Достаточный уровень эффективности функционирования технопарка» (от 60% до 89%). Тройку лидеров уже несколько лет подряд возглавляет московский технопарк «Technopark» [3], который занимается строительством продуктовых и контрактных технологических компаний для продажи их корпорациям, фондам и частным предприятиям. Специализируется данный технопарк на оптике и фотонике, новых материалах, био-технологиях, а также на радиоэлектронной промышленности и приборостроении. Вторую строчку занимает технопарк в сфере высоких технологий в Республике Мордовия «Технопарк Мордовия» [4], который реализует важнейшие инновационные проекты, специализируется на оптике и фотонике, энергосберегающей светотехнике, нанотехнологиях и композиционных материалах, а также биотехнологиях. Завершает тройку лидеров московский технопарк «Калибр» [5], являющийся платформой для развития и возникновения сквозных технологий в различных отраслях. Технопарк специализируется на авиационной и автомобильной промышленности, новых материалах и биотехно-

логиях. Технопарки демонстрируют высокий уровень бюджетной эффективности, темпов роста, объемов инвестиций резидентов и объемов платных услуг, что свидетельствует об эффективной работе технопарков.

Технопарки являются успешной инфраструктурной формой развития инновационной деятельности, которая обеспечивает высокую инновационную активность в регионах страны. Согласно данным Росстата [6] технопарки способствуют увеличению степени влияния результатов инноваций на обеспечение соответствия продукции, производственных процессов современным техническим регламентам, правилам и стандартам, а также увеличению затрат на технологические инновации, росту инновационных товаров собственного производства.

Можно сделать вывод, что технопарки являются одной из эффективных форм обеспечения инновационной активности, способствуют росту масштабов инновационной деятельности, прежде всего, среднего и крупного бизнесов.

Литература

1. Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 316 (ред. от 31.03.2020) «Об утверждении государственной программы Российской Федерации "Экономическое развитие и инновационная экономика"» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.04.2020) // Консультант Плюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162191/8120633e6b040cb75e0df6c1b4cefa6182d347ef/ (дата обращения: 21.04.2020).
2. V Ежегодный обзор «Технопарки России» 2019 // Ассоциация кластеров и технопарков России. URL: http://akitrf.ru/upload/V_Obzor_Technoparki_Rossii-2019.pdf (дата обращения: 21.04.2020).
3. ТехноСпрак. URL: <https://technopark.ru/companies/> (дата обращения: 21.04.2020).
4. Технопарк – Мордовия URL: <http://www.technopark-mordovia.ru/> (дата обращения: 21.04.2020).
5. Калибр. URL: <https://www.kalibroao.ru/tehnopark> (дата обращения: 21.04.2020).
6. Наука и инновации // Федеральная служба государственной статистики URL: <https://www.gks.ru/folder/14477> (дата обращения: 21.04.2020).

С.С. Репин

магистрант

(НИУ ВШЭ, г. Москва)

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Е.Н. Дуненкова

(ГУУ, г. Москва)

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ АКАДЕМИЧЕСКИМИ НАУЧНЫМИ ИССЛЕДОВАНИЯМИ В МОЛЕКУЛЯРНО-БИОЛОГИЧЕСКИХ ЛАБОРАТОРИЯХ

Аннотация. В исследовании проведён анализ применяемых подходов при организации академических исследований в молекулярно-биологических лабораториях и группах. На основе анализа литературных источников и проведения глубинных интервью выделены специфические для данной

отрасли особенности, показавшие отсутствие применения формализованных подходов проектного менеджмента в науках о жизни.

Ключевые слова: менеджмент науки, управление исследованиями, академические исследования.

Науки о жизни (life science) являются важной составляющей научной политики развитых государств, так как результаты интеллектуальной деятельности имеют повышенную добавленную стоимость и социальную значимость в силу того, что эти результаты потенциально влияют на уровень здравоохранения, продолжительность жизни и экологическую обстановку [1].

Тематика проектного менеджмента в науке исследовалась ещё с 70-х гг. XX века, полученные результаты свидетельствовали о том, что чем более органична система управления, тем выше воспринимаемая роль отдельного ученого [2]. В 2000-х, во время бурного развития биологии, вопрос проектного менеджмента встал и в науках о жизни – была выявлена потребность в квалифицированных проектных менеджерах в биомедицине [3]. В другом исследовании показано, что основные проблемы, с которыми сталкиваются руководители научных проектов, связаны с учёными-коллегами, наличием лидерских обязанностей без наличия полномочий и отсутствием заинтересованности со стороны соответствующей организации, а также отражена потребность в актуальных учебных программах и курсах для развития проектного менеджмента для учёных [4]. Эмпирическое исследование, проведённое в научных учреждениях Австралии, показало, что применение различных методик управления исследованиями повышает абсолютный уровень производительности исследований и ее более быстрый рост [5]. В двух исследованиях 2019 года были рассмотрены гибкие методики управления наукой – Agile Project Management (APM), а именно Scrum. В первом исследовании был сделан вывод о том, что интеграция гибких методов и принципов междисциплинарного сотрудничества требует высокой степени гибкости и подхода «обучения на практике» [6]. Во втором исследовании, которое было проведено при помощи эксперимента внедрения Scrum, сделаны выводы, что внедрение Scrum усиливает обмен знаниями между членами лаборатории и оптимизирует рабочие пространства лабораторий [7].

Целью настоящего исследования стал анализ подходов по организации научных исследований в университетах и научных учреждениях, специализирующихся в области наук о жизни на уровне научно-исследовательских лабораторий.

В рамках исследования было проведено три интервью с руководителями лабораторий: в Москве, в Медико-генетическом научном центре имени академика Н.П. Бочкова (МГНЦ) и Институте молекулярной биологии имени В.А. Энгельгардта РАН (ИМБ РАН), и в лаборатории Новосибирского государственного университета (НГУ). Интервью были записаны, был проведён анализ текста, с выделением тезисов экспертов и их описанием.

По результатам анализа интервью было отмечено, что основным источником идей для проведения научных исследований являются: тематики самих лабораторий, релевантные идеи новых сотрудников, конференции и статьи. Эксперт ИМБ РАН считает, что молодые научные сотрудники имеют более высокую инициативу привнесения новых идей в лабораторию, чем зрелые. Эксперт МГНЦ, напротив, говорит, что количество и качество генерации научных идей у зрелых сотрудников выше. Эксперт НГУ отметила, что важным является накопление научного опыта, который сам по себе является источником идей при наличии потребности в данных исследованиях извне.

Основным результатом, на который нацелены научные лаборатории, является выпуск статей в высокорейтинговых журналах для того, чтобы поделиться полученными новыми знаниями с миром. Данная цель часто соотносится с отчётностью по грантам, которые являются основным источником финансирования исследований.

Важная часть планирования проекта исследования – это проработанный дизайн исследования, позволяющий исключить временные и финансовые издержки проекта. При этом проработка дизайна исследования включает в себя пробный эксперимент, чтобы предположить возможные варианты хода исследования. Эксперты отмечали, что основным препятствием в ходе исследований является отладка эксперимента или новой методики, а также обучение сотрудников ей.

Исследование, по словам экспертов, является непредсказуемым процессом, который требует гибкости и оперативного решения возникающих проблем. Отмечается, что у научных сотрудников есть потребность в получении навыков проектного менеджмента и коммуникации с внешним от науки сообществом.

Основным потребителем результатов исследований является само учёное сообщество, которое использует данные знания в новых исследованиях. Но также отмечено, что за результатами и компетенциями лабораторий обращаются представители индустрии, например, фармацевтической отрасли.

Все эксперты сказали, что на мотивацию научных сотрудников влияет так называемая идейная составляющая, а финансовая – в меньшей степени и недолгое время.

В результате исследования подтверждены положения предыдущих исследователей о потребности в применении методик проектного менеджмента в академических исследованиях в науках о жизни, особенно гибких. Напротив же, в заказных исследованиях, проводимых в фармацевтической индустрии, гибкие методы показали значительно меньшую применимость [8]. Это связано с тем, что ход и результат академических исследований в данной области находится в условиях гораздо большей неопределённости, чем в индустрии. Классические методы вызывают у научных сотрудников неприятие и раздражение [9].

В научном сообществе имеется потребность в обучении методам управления и коммуникации, которые могут быть включены в учебные программы аспирантов или отдельные спецкурсы.

Литература

1. Armstrong J. S., Green K. C. Guidelines for science: Evidence and checklists // Scholarly Commons. – 2017. – p. 1-24.
2. Harrison F. The management of scientists: Determinants of perceived role performance // Academy of Management Journal. – 1974. – vol. 17. – №. 2. – P. 234-241.
3. Project Management for Scientists, Part 1: An Overview. [Электронный ресурс] // AAAS (May. 31, 2002) URL: <https://www.sciencemag.org/careers/2002/07/project-management-scientists>.
4. Beukers M. W. Project management of life-science research projects: project characteristics, challenges and training needs // Drug discovery today. – 2011. – vol. 16. – №. 3-4. – p. 93-98.
5. Australian Academy of Science. The Importance of Advanced Biological Sciences to The Australian Economy. – 2016.

6. Hidalgo E. S. Adapting the scrum framework for agile project management in science: case study of a distributed research initiative // Heliyon. – 2019. – vol. 5. – №. 3. – P. e01447.

7. Adam D. A project-management tool from the tech industry could benefit your lab // Nature. – 2019. – vol. 573. – №. 7772. – P. 151 7.

8. Дорофеева Н.В. Применение концепции «гибких разработок» в подразделении НИОКР фармацевтической компании: ВКР – маг. дисс. Инноватика: 27.04.05. – НИУ ВШЭ – М., 2018.

9. Van Helden P. Managing academic research // EMBO reports. – 2010. – vol. 11. – №. 9. – P. 648-648.

К.А. Ржевская

студент

Научный руководитель:

ст. преподаватель

И.Н. Голышкова

(ГУУ, г. Москва)

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК В РОССИИ

Аннотация. Рассмотрены перспективные направления развития контейнерных перевозок в России. Обозначена роль ОАО «РЖД» в грузоперевозках. Сделан акцент на развитие контейнерных перевозок в рамках Восточного полигона.

Ключевые слова: глобализация контейнерные перевозки, транспортно-логистические системы.

Современные тенденции «глобализации» мировых рынков товаров и услуг, «цифровизация» транспортно-логистических и торговых операций и процессов, активное развитие системы международных транспортных коридоров, приводят к существенным изменениям в структуре и доступности региональных и страновых рынков. В этих условиях всё большее значение имеет реализация эффективных проектов совершенствования системы грузоперевозок [6].

Одной из отличительных особенностей современной системы грузоперевозок является то, что в процессе перемещения объём перевозимого груза часто невозможно оценить визуально. Основная причина в том, что грузовой единицей является контейнер. Благодаря использованию компаниями-перевозчиками 20-футовых грузовых контейнеров данные перевозки вносят сегодня весомый вклад в развитие мировой транспортной индустрии. Контейнеризация стала основой существенного повышения эффективности интермодальных и мультимодальных перевозок. Наибольшего эффекта контейнерные перевозки достигли за последний пять лет из-за активизации мировой торговли, когда резко возросли объёмы товарообмена между странами [1, 5].

В мировой практике контейнерных грузовых перевозок потенциал компании-перевозчика сегодня не всегда оценивается количеством транспортных судов или вагонов, которыми она владеет, и даже не объёмом прибыли от грузоперевозок, а количеством стандартных двадцатифутовых контейнерных

эквивалентов (Т.Е.У.). Именно по количеству перевезённых Т.Е.У. за календарный год принято судить о серьезности компании-грузоперевозчика [4].

Крупнейшим в России перевозчиком грузов в контейнерах является ОАО «Российские железные дороги» (РЖД). Доля перевозок по РЖД в общей структуре российского рынка контейнерных перевозок такова: 2015 г. – 65%, 2016 г. – 65,8%, 2017 г. – 67,9%, 2018 г. – 67,5%.

В 2019 году доля экспортных перевозок по сети РЖД от общего объема контейнерных перевозок составила 35%, а внутренних – 30%. За год объём таких перевозок по РЖД вырос на 12,3% в сравнении с 2018 годом, достигнув значения в 4,99 млн TEU. До 3,35 млн TEU выросли перевозки груженых контейнеров (прирост составил 13%), в том числе, во внутреннем сообщении – до 684,33 тыс. TEU (прирост – 6,1%), экспортные – до 1,17 млн TEU (прирост – 16,7%), импортные – до 684,33 тыс. TEU (прирост – 12,7%), транзитная – на 19,9%, до 500,81 тыс. TEU.

Контейнерный рынок России за первые два месяца 2020 года вырос на 8% в сравнении с аналогичным периодом 2019 года, включая внешнеторговый и транзитный контейнерооборот портов РФ, сухопутных переходов, внутрироссийские перевозки контейнеров по сети ОАО «РЖД» и каботажные перевозки. При этом, экспорт вырос на 16%, транзит – на 30%, внутренние перевозки – на 12%, а импорт снизился на 1%.

С учетом того, что на сети ОАО «Российские железные дороги» рост составил 15,3%, железнодорожные контейнерные перевозки в первые два месяца года росли почти в 2 раза быстрее, чем в целом по рынку. В 2020 году ОАО «РЖД» планировало увеличить объем перевозки контейнеров на 20%, до 6 млн. TEU, причём, в транзитном направлении – с ростом также в размере 20%.

Анализируя российские экспортно-импортные и транзитные перевозки, следует отметить, что они в значительной степени ориентированы на торговлю с Китаем. Около 50% всех импортных контейнерных перевозок приходится на поставки товаров из Китая, поэтому в цепочке таких поставок перевозчикам следует учитывать любые события в этой стране-экспортёре. Характерным примером является введение карантинных мероприятий, когда часть российских и европейских компаний вынуждена была перейти на поставки продукции из Турции и стран Ближнего Востока. Темпы роста транзитных перевозок по маршруту Китай – Европа – Китай в феврале существенно замедлились из-за снижения объемов закупок товаров. А вот экспортные перевозки в феврале 2020 года выросли практически по всем направлениям, включая Китай.

Стратегия развития транспортной отрасли России предусматривает существенное увеличение контейнерного транзита через территорию страны РФ. В ней указано, что даже при негативной тенденции снижения спроса на российский уголь, в том числе в Китае, которая считается одним из возможных рисков для развития транспортной системы после 2024 года, высвобождающаяся провозная способность российских железных дорог может быть использована для транзитных перевозок азиатских грузов [2, 8]. Предполагается, что транзитные перевозки контейнеров вырастут с 553 тыс. TEU в 2018 году до 1,6-1,7 млн TEU в 2025 году и до 2,53-2,74 млн TEU – к 2036 году. При этом, их доля в общем объеме грузов, перевозимых силами РЖД, должна вырасти с 3,2% до 14,7-16,3%. Как следствие, и совокупные доходы российских компаний-перевозчиков от транзитных операций в общем объеме доходов от международных грузовых перевозок возрастут к 2036 году на 60-85%.

Основным конкурентом для России на рынке контейнерных перевозок является Китай, который видит себя в качестве мирового лидера по таким перевозкам. Импорт и экспорт контейнерных грузов из Китая увеличился за

последние 10 лет на 12,13%. Планируется, что к 2030 г. пропускная способность портов материкового Китая достигнет 505 млн двадцатифутовых эквивалентов. Изменится и направление контейнерных перевозок. С развитием морского шелкового пути, произойдет увеличение торговли с Западной и Юго-Восточной Азией, Африкой и Южной Америкой, а торговля с США и Европой сократится.

Если Китай действительно будет доминировать в отрасли, то наша политика «поворота на Восток» в сфере контейнерных перевозок и судоходства полностью оправдывает себя.

Дальнейшее развитие контейнерных перевозок целесообразно осуществлять по новым маршрутам интермодальных перевозок из Японии – Китая – Южной Кореи. В составе контейнерных поездов – через территорию Казахстана, Монголии и с назначением на товарные станции государств – участников ЕАЭС, через пограничный переход «Брест» в рамках Белорусской железной дороги. Внедрение на транспортной сети новых технологических решений уже сегодня дало возможность получить реальные результаты ускорения в продвижении по территории страны транзитных грузов. Такой эффект получен за счёт применения различных технологических решений при выполнении масштабных работ, связанных с ремонтом и реконструкцией инфраструктуры Восточного полигона.

Ещё одним эффективным направлением повышения пропускной способности постоянно возрастающего объёма контейнерных перевозок является увеличение коэффициента заполняемости контейнерных поездов [7]. За счёт разработки оптимальных схем построения логистических цепочек и загрузки транспортных средств сегодня их уровень их заполняемости в направлении Востока достиг отметки в 88%, и в 95% – в обратном направлении. Причём, в рамках крупных транспортных узлов в процесс планирования включено составление графиков подвоза грузов в портовые терминалы и передачи поездов через пограничные переходы.

Товарные составы будут пломбировать, устанавливая на контейнеры специальные датчики. Они смогут передавать информацию о грузах в налоговую и таможенную службы. Это даст возможность отслеживать процесс передвижения грузовых единиц на всем пути следования грузового состава, а также осуществить переход на систему электронного документооборота.

Предполагается, что активнее будет развиваться и сегмент транспортной телематики (по экспертным оценкам темпы его роста примерно в 10% в год). Телематика позволяет удаленно следить за уровнем топлива, показаниями датчиков бортового компьютера, за температурой в контейнерах и рефрижераторах, в двигателе и салоне транспортного средства, состоянием его систем. Получение и накопление больших объёмов данных (Big Data) методом телематики и их обработка в рамках ERP-систем позволяют выполнять детальный анализ оперативной информации и оптимизировать параметры перевозки [3, 9]. Предполагается, что решить актуальные сегодня вопросы цифровизации транспортно-логистической отрасли поможет внедрение единой цифровой платформы транспортного комплекса (ЦПТК).

Литература

1. Голышкова И.Н., Лобачев В.В., Метёлкин П.В. Развитие транспортного сектора экономики России в условиях глобализации / E-Management. – 2018. – Т 1. № 2. – С. 20–29.
2. Воронцов В.Б., Тимофеев О.А., Шарипов Ф.Ф. Актуальные тенденции рынка угля в Китае во втором полугодии 2018 года / Уголь. – 2019. – № 4 (1117). – С. 110-112.

3. Метёлкин П.В., Лобачёв В.В., Крылов А.Н., Липатов А.Г. К вопросу о цифровизации на железнодорожном транспорте России / Транспортное дело России. – 2019. – № 1. – С. 225-227.

4. Метёлкин П.В., Лобачёв В.В., Кузина Г.П., Ковалёва И.А. Актуальные проблемы развития грузовых перевозок водными видами транспорта / Транспортное дело России. – 2019. – № 2 (141). – С. 39-41.

5. Метёлкин П.В., Лобачев В.В., Липатов А.Г. Проблемы транспортной отрасли в условиях глобализации экономики / Транспортное дело России. – 2018. – № 6 (139). – С. 235-238.

6. Метёлкин П.В., Свистунов В.М., Лобачёв В.В., Голышкова И.Н. К вопросу реализации проектов развития железнодорожного транспорта России / Транспортное дело России. – 2020. – № 1. – С. 97-99.

7. Производственный менеджмент: учебник для бакалавров / Под ред. д-р экон. наук, проф. И.Н. Иванова. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 574 с.

8. Шарипов Ф.Ф., Тимофеев О.А. Добыча и импорт угля в КНР в 2019 году: перспективы для российских экспортеров / Уголь. – 2020. – № 4 (1129). – С. 68-71.

9. Svistunov V.M., Lobachev V.V., Simonova M.V. Staff responsibility as efficiency-driven factor of ERP-systems / Lecture Notes in Networks and Systems. 2020. – Т. 84. – С. 480-486.

М.С. Серегин
студент

В.С. Залюбовин
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

В.В. Дегтярева
(ГУУ, г. Москва)

МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ПЕРИОД СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ С COVID-19 В РОССИИ

Аннотация. В статье рассматриваются методы поддержки государства и ПАО «Сбербанк» предпринимателям малого и среднего бизнеса в Российской Федерации во время карантина из-за мировой пандемии COVID-19. Представлен развернутый перечень мер поддержки и предложения Президента по изменению задела в сфере технологического бизнеса.

Ключевые слова: МСБ, Covid-19, государство, Сбербанк.

COVID-19, или коронавирус. Данное слово сейчас у каждого человека на слуху. Каждый день мы слышим по телевизору, смотрим в своих смартфонах новостные сводки и наблюдаем печальную динамику распространения болезни по всему миру. Помимо того, что данное явление влияет на организмы людей, это сильно повлияло на мировую экономику. Многие организации не могут просто даже функционировать, так как нет основных задач для выполнения, а особенно нехватка персонала. Многие государства на данный момент пытаются удержать своих предпринимателей на плаву, а именно помочь малому и среднему бизнесу в такой сложный период.

В нашей стране 25 марта президент В.В. Путин выступил с обращением к населению, где и упоминается, какие меры государство предпримет в поддержку предпринимателей малого и среднего бизнеса, чтобы те не закрывали свои предприятия и смогли пережить резкий спад производства и потребителей [1].

Со стороны государства были выдвинуты следующие меры поддержки:

- Компаниям малого и среднего бизнеса дают налоговую отсрочку (кроме НДС) на ближайшие 6 месяцев.
- Для микропредприятий (те, у которых годовая выручка до 120 млн рублей и численность персонала до 15 тыс. человек) кроме данной отсрочки, также будет отсрочка по страховым взносам в социальные фонды.
- Компании, у которых возникнут сложности, могут получить отсрочку по кредитам на полгода, и ближайшие полгода нельзя банкротить компанию, требовать долги и накладывать штрафы.
- Страховые взносы от предпринимателей, выплачиваемые за своих сотрудников, будут снижены с 30 до 15% и будут действовать на зарплату, которая превышает МРОТ, то есть 12 130 рублей. Если заработная плата равна данной ставке или меньше (что является незаконным), то снижения ставки не будет. Данная мера сделана не только на время вирусной инфекции, а навсегда.
- Теперь ставка налога на вывод дивидендов в офшоры будет не 2%, а 15%. С учетом того, что подоходный налог до сих пор 13%, теперь не будет работать та стратегия, что раньше было дешевле вывести средства в офшоры, чем заплатить налог за них тут.
- 13% налогом будут облагаться доход с банковских вкладов или доход от ценных бумаг, если объем вкладов в сумме составляет 1 млн рублей, но налог не сам вклад, а налог на процентный доход [2].

Помимо государства были выдвинуты меры поддержки предпринимателям со стороны ПАО «Сбербанка», а именно руководитель организации Герман Греф высказал следующие меры поддержки своим клиентам, которые столкнулись с данной проблемой: «Банк понимает сложившуюся непростую ситуацию и готов поддержать тех клиентов, у которых сложности в бизнесе возникли по причине пандемии коронавирусной инфекции. Программа предусматривает для ряда отраслей перенос платежей второго квартала 2020 года на срок до 1 октября 2020 года, а для клиентов гостиничной и торговой недвижимости, как наиболее сильно ощутивших последствия пандемии, – на срок до окончания действия кредитного договора». Программа поддержки коснется восьми отраслей, из которых подотрасли: транспорт, гостиничная и торговая недвижимость, сфера услуг, производство строительных материалов, розничная и оптовая торговля товарами выборочного спроса, образование, спорт, деятельность учреждений культуры и искусства [3].

Все вышеперечисленные меры поддержки будут оказаны всем предпринимателям малого и среднего бизнеса, но есть определенные отрасли, которые пострадали большего всего. Этим компаниям будут оказаны меры поддержки в первую очередь, а именно:

- Авиаперевозки, аэропортовая деятельность, автоперевозки.
- Культура, организация досуга и развлечений.
- Физкультурно-оздоровительная деятельность и спорт.
- Деятельность туристических агентств и прочих организаций, представляющих услуги в сфере туризма.
- Гостиничный бизнес.

- Общественное питание.
- Дополнительное образование, деятельность негосударственных образовательных организаций.
- Организация конференций и выставок.
- Предоставление бытовых услуг населению (ремонт, стирка, химчистка, услуги парикмахерских и салонов красоты).

В сложившейся ситуации необходимо поддержать отрасли малого и среднего бизнеса, которые являются опорой технологического развития. Так, Президент рекомендовал проработать вложение пенсионных накоплений в фонды прямых и венчурных инвестиций [4]. На наш взгляд, только объединение государства и бизнеса поможет преодолеть барьеры при развитии и воспроизводстве высокотехнологичных инновационных проектов, реализуемых практически во всех отраслях, которые затронул текущий кризис, связанные с пандемией [5]. Таким образом, российское руководство сформировало первоочередной перечень мер поддержки, а вот мониторинг за их внедрением и реализацией – это важный аспект, за которым нужно следить.

Литература

1. Обращение В.В. Путина из-за ситуации с коронавирусом // Facebook. URL: <https://www.facebook.com/forbesrussia/videos/vb.315590990710/832231183945809/?type=2&theater> (дата обращения: 27.03.2020).

2. Мишустин анонсировал новые меры поддержки малого и среднего бизнеса // Коммерсантъ. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4307201> (дата обращения: 27.03.2020).

3. В Сбербанке раскрыли детали программы помощи малому и среднему бизнесу // RNS. URL: <https://rns.online/economy/V-Sberbanke-raskrili-detal-i-programmi-pomoschi-malomu-i-srednemu-biznesu--2020-03-27/> (дата обращения: 27.03.2020).

4. Путин рекомендовал проработать вложение пенсионных накоплений в фонды прямых инвестиций // ТАСС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/8153881> (дата обращения: 05.04.2020).

5. Ляпина С.Ю., Дегтярева В.В. Проблемы формирования механизма управления воспроизводством инноваций в организациях. – М.: Издательство Спутник+, 2012. – 150 с.

Д.Р. Слинько
магистрант

Д.С. Мягков
магистрант

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

М.Ю. Учирова
(ГУУ, г. Москва)

ЛОГИСТИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ: СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ

Аннотация. В работе раскрыты основные научные подходы к определению сущности логистического управления предприятием, обоснована

цель и принципы логистического управления. Проанализированы основные причины, обуславливающие трудности имплементации основных положений логистики на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: логистическое управление, логистический подход, логистическая система, материальные потоки, информационная логистическая система.

Деятельность любого рода организации характеризуется как циклический процесс, в следствие этого логистическое управление стоит рассматривать как замкнутый управленческий цикл, который также постоянно имеет свойство повторяться. Как повторяющийся процесс логистическое управление следует рассматривать с позиций структурного, процессного и функционального подходов, которые в свою очередь тесно взаимосвязаны между собой. Управление логистикой тесно связано с теорией и практикой маркетинга и менеджмента, то есть оно сочетает производство и продажу товаров с фактическим платежеспособным спросом покупателей, стимулированием продажи за счет рекламы товаров, гибкой ценовой политики и торговых наценок (скидок), ища новые направления деятельности для получения различного рода доходов и т.д. Взаимодействие и взаимовнедрение логистики, маркетинга и менеджмента приводят к совокупному экономическому эффекту [6].

Хоть использование логистики в бизнесе основано на современных реалиях, управлению компаниями, основанным на логистических подходах, пока уделяется мало внимания по сравнению с развитыми странами. Иностранные предприятия давно и удачно используют логистические подходы, а отечественные предприниматели в свою очередь делают только первые шаги в этом направлении.

Трудности в реализации важнейших положений логистики в национальных компаниях связаны, прежде всего, с нестабильностью экономики. Наиболее важные проблемы, связанные с эффективным использованием логистики во внутренней экономике, по мнению ученых [2, 3], можно разделить на объективные и субъективные.

Объективными причинами можно назвать несовершенство методологической базы по внедрению логистики в реальный сектор экономики; неопределенность границ использования логистики в действующих бизнес-системах; нестабильное правовое поле субъектов хозяйствования, а также проблемы налоговой системы; отсутствие нужной структуризации работы хозяйственных систем, необходимых для внедрения логистики; в большой степени моральный и физический износ оборудования производственных предприятий; недостаточно развитая транспортная инфраструктура, не соответствующая современным требованиям (высокий уровень физического и морального износа ТС (транспортных средств) и, в последствии, низкая эксплуатационная эффективность); низкая степень развития производственной и технической базы складского хозяйства; слабый уровень развития и применения современных электронных систем связей, электронных сетей, систем коммуникации и телекоммуникаций.

Субъективными причинами называют нехватку квалифицированных специалистов по логистике и отрицание менеджеров менять сложившиеся принципы работы. Начальники отдела поставок, доставки, сбыта, привыкшие к традиционной работе, мешают внедрению комплексной системы управления материальными потоками организации, так как логистические цели, считают они, редко схожи с целями отдельных функциональных подразделений. Кроме того, каждая организация, которая оптимизирована с логистической стороны, может

показаться неоптимальным звеном в общей цепи поставок, поскольку логистический подход предполагает включение в цепь как предприятия, связанные с производством, так и связанных с ним поставщиков, посредников, клиентов. Непосредственно управление работы цепи, состоящей из разных организаций, является наиболее трудной при использовании логистических методов координации.

«Логистика», как термин берет свои истоки еще в Древней Греции, где он обозначал «искусство размышлений и расчетов»; в Римской империи означало нормы раздачи пищи. Одно из самых популярных понятий логистика обрела во времена руководства византийского императора Льва VI (889-912 гг.) и трактовала военную науку, занимающейся в большинстве реализацией четкой, скоординированной работы тыла, чтобы дать войскам все нужное для одержания победы в войне. Такое значение на долгие годы осталось за логистикой. И только в 1950 году понятие стало видоизменяться: принципы и концепции логистики стали необходимым инструментом менеджмента и бизнеса в целом.

Главной целью управления логистикой можно назвать реализацию и координацию экономических интересов прямых и косвенных участников логистических бизнес-процессов путем наиболее эффективного использования ресурсов в текущих экономических условиях.

Анализ действующих подходов к трактовке понятия «логистическое управление» дает возможность дать общее значение этого понятия. Исходя из этого, логистическое управление – это такой подход организации деятельности компании, которая основывается на логистических принципах логистики, которую можно охарактеризовать комплексным управлением товарно-материальными, финансовыми и информационными потоками для достижения синергетического эффекта для удовлетворения нужд компании и потребностей покупателей с минимальным использованием ресурсов и времени.

Главная цель работы каждой организации описывается в подцелях, определяющиеся нуждами оптимизации и рационализации предпринимательской деятельности, ростом инфраструктуры логистической системы с учетом нынешнего законодательства о создании современной материально-технической базы производства и товарного обмена, частого использования прогрессирующих информационных технологий.

Функционирование промышленной организации как логистической системы, которая подлежит логистическому управлению, можно разделить на три части [1]:

1) Снабженческая логистика – это в совокупности планирование, управление и физическая обработка потока материалов, сырья, производственных комплектующих и соответствующего информационного потока и их передвижение от поставщиков до начального производственного складирования;

2) Производственная логистика – управление процессами от старта производства до перемещения товара в сферу сбыта;

3) Сбытовая логистика занимается управлением движением готовой продукции до заказчика.

Характерной чертой логистического управления можно назвать системный, комплексный подход к координации и осуществлению передвижений материалов и готовой продукции по всей цепочке от производства до конечного потребителя. Логистический подход дает возможность изучать перемещение груза от поставщика к потребителю как систему, сочетающую взаимодействие логистических цепей.

Характеристикой логистической концепции можно сказать, что мышление системными категориями требует интерпретации логистических задач как систему взаимозависимостей, а логистики – как единого места задач организации. С теоретической точки зрения управления предприятием такая сфера задач может определяться как одна из самых важных функций организации [2]. Таким образом логистика понимается как одна из главных функций, реализуемых в организации, среди которых стоит отметить основные и вспомогательные.

К основным принципам относится:

- систематизирование логистики с корпоративной стратегией;
- улучшение системы перемещения материальных потоков;
- обеспечение передачи необходимой информации и современной технологии и обработки;
- мотивация к эффективной координации человеческими ресурсами;
- поддержание контактов с другими организациями в выработке стратегии;
- плодотворное создание логистических операций;
- рвение к увеличению партий товаров;
- понимание логистики как отдельной сферы творчества для стратегической направленности компании;
- оценка эффективности деятельности логистических подразделений [5].

Эффективную работу организации трудно представить без внедрения информационной системы управления, которая дает возможность быстрее подстраиваться под изменения рынка, оптимизировать управленческий процесс, автоматизировать работу некоторых операций.

К основным значимым положениям логистического подхода к координации внутренними производственными потоками организации можно отнести последние тенденции в области управления потоками сырья и материалов, которые предполагают переход к гибкому производству, взаимообмену и потреблению. Использование гибких методов дает возможность уйти от проблем, которые могут возникнуть в связи с использованием традиционных методов управления внутрипроизводственными потоками организации. В первую очередь, представляется реальным создание более сбалансированных и внутренне согласованных методик управления производственными потоками и производственно-хозяйственной деятельностью организации. Помимо этого, в такие методики значительно легче и проще вносить необходимые изменения.

К особенным чертам логистического управления, а также и управления в целом, можно отнести следующее: один из своеобразных видов деятельности, отличающий его от остальных видов деятельности; ключевой формой логистического управления является влияние субъектов управления (руководящего состава) на его объект (логистическую систему); вид деятельности, который осуществляется непрерывно во временных рамках и пространстве; исполняется как процесс, собственно что случается в точной структурно-логической очередности отдельных его этапов; постоянно подчинен конкретным целям и постоянно определяется четким результатом; управленческая деятельность должна оптимально использовать необходимые ресурсы и происходить в условиях риска и неопределенности [4].

Максимально целесообразным в нынешних условиях хозяйствования можно считать логистический подход к созданию стратегии инновационного роста крупных многопрофильных промышленных организаций, под которым предполагающий процесс создания механизма, с помощью которого все

вероятные стратегии деятельности отдельных составляющих логистической системы организации должны быть тесно взаимосвязаны между собой и гарантировать как можно быстрее достижение общей цели предприятия.

Литература

1. Хаджинова А.В. Логистическая стратегия управления расходами большого многопрофильного промышленного предприятия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.06.01 «Экономика, организация и управление предприятиями» / О.В. Хаджинова. – Донецк, 2016. – 23 С.
2. Амитан В.Н. Логистизация процессов в организационно-экономических системах / В.Н. Амитан, Р.Р. Ларина, В.Л. Пилюшенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2013. – 73 с.
3. Антонюк Л.Л. инновации: теория, механизм разработки и коммерциализации / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 394 с.
4. Забуранная Л.В. Логистическое управление предприятием: сущность и предпосылки развития / Л.В. Забуранная // Устойчивое развитие экономики. – 2010. – № 7. – С. 120-123.
5. Крикавский Е.В. Логистика. Основы теории: учебник для студ. высш. учеб. заведений / Е.В. Крикавский. – Л.: Национальный университет «Львовская политехника», Интеллект-Запад, 2014. – 416 с.
6. Крикавский Е. В. Логистика. Основы теории: учебник / Е.В. Крикавский. – Львов: Национальный университет «Львовская политехника», интеллект-Запад, 2016. – 454 с.

Н.А. Соколов
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

М.Ю. Каталкина
(ГУУ, г. Москва)

АКТУАЛЬНОСТЬ РЕИНЖИНИРИНГА БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье рассматривается сущность реинжиниринга, его актуальность и обоснованность на современном этапе, а также основные причины проведения реинжиниринга. Автор также выделяет преимущества реинжиниринга бизнес-процессов для компаний и раскрывает каждую из групп.

Ключевые слова: реинжиниринг, бизнес-процессы, организация, менеджмент.

Многие компании по всему миру вынуждены внедрять серьезные изменения в своей структуре и управлении, чтобы выжить в сегодняшней высококонкурентной среде. Некоторые компании выбирают реинжиниринг бизнес-процессов (РБП), чтобы привести необходимые инновации, изменить и улучшить устаревшие или неэффективные бизнес-процессы.

Рассмотрев и проанализировав результаты опроса консалтинговой компании Bain&Company [4], можно сказать, что реинжиниринг является важным и эффективным инструментом для совершенствования бизнеса, поскольку удовлетворенность компаний, использовавших данный метод, долгое время

остается на стабильно высоком уровне – в районе 80%. Также можно отметить снижение частоты использования реинжиниринга, что может говорить об изменении подходов компаний к применению данного метода, его комплексности, сложности и т.д.

Основоположниками современной теории реинжиниринга являются Майкл Хаммер и Джеймс Чампи, которые сформулировали ее в своей книге «Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе». Реинжиниринг авторы определяют как фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование бизнес-процессов для достижения существенных улучшений в таких ключевых для современного бизнеса показателях результативности, как затраты, качество, уровень обслуживания и оперативность [3].

Бизнес-процесс – это цепь логически связанных действий, в результате которых используются ресурсы предприятия для переработки объекта с целью достижения определенных измеримых результатов для удовлетворения внешних и внутренних потребителей [1].

Основополагающей целью реинжиниринга бизнес-процессов является гибкое и оперативное приспособление к ожидаемым изменениям запросов потребителей: соответствующее изменение стратегии, технологии, организации производства и управления на основе эффективной компьютеризации [2].

Проведя анализ различных источников, можно выделить четыре основные причины для реинжиниринга современных компаний:

1. Упрощение деятельности.

Не редкость, что у компаний наблюдаются различные проблемы в деятельности из-за слишком сложных и запутанных процессов. Сотрудники ориентируются сразу на множество оперативных целей, зачастую не успевают делать свою работу, устают и теряют мотивацию.

В результате процесса реинжиниринга руководитель получает оптимизированные бизнес-процессы, часть из которых были удалены, добавлены или видоизменены, но больше не замедляют работу. Тщательный анализ и изменение бизнес-процессов приведет к тому, что ежедневные операции будут иметь четкие цели, а сотрудникам станет легче выполнять свои задачи.

2. Повышение эффективности

Руководители компаний, которые приходят к применению РБП, зачастую отмечают проблемы с низкой общей эффективностью предприятия. Вместо организационной волокиты и различных согласований, отнимающих большое количество времени, сотрудники получают больше возможностей для выполнения поставленных задач, быстрее могут принимать решения, так как происходит делегирование полномочий и передавать оперативную информацию.

3. Лучший результат и продукт.

Компании обращают свое внимание на реинжиниринг бизнес-процессов, если хотят усовершенствовать свой продукт и повысить общую результативность компании. РБП, и как следствие, повышение эффективности, позволяет руководителю и сотрудникам вкладывать больше ресурсов в продукт, за счет чего появляются возможности для его совершенствования.

4. Увеличение прибыли.

Руководство всегда стремится к повышению прибыли своей компании. Совокупные результаты реинжиниринга бизнес-процессов работают на увеличение прибыли организации.

Таким образом, реинжиниринг может помочь многим современным компаниям укрепить свои позиции на рынке, улучшить производство и повысить прибыльность. Существует множество преимуществ, которые организация получает от реинжиниринга бизнес-процессов:

1) Переосмысление деятельности.

Не редкость, когда во время реинжиниринга находят ранее не замеченные проблемы или какую-либо ошибочную информацию где-то в пределах бизнес-структуры компании. Бизнес меняется с течением времени, будь то из-за изменения рынка, отрасли или внутренней эволюции компании, и в этой связи цели и другие важные движущие факторы тоже изменяются. При проведении реинжиниринга бизнес-процессов руководитель получает возможность заново ознакомиться со структурой своего бизнеса, убедиться, что все процессы и операции ориентированы на поставленные цели и применяют эффективные подходы.

2) Внедрение новых технологий.

Технологии быстро видоизменяются, требования к ним растут, роль автоматизации и IT увеличивается. Реинжиниринг помогает компаниям приспособиться к данной тенденции. В современном мире клиенты стараются выбирать те организации, которым требуется меньшее количество времени для ответа на их запросы и удовлетворение потребностей. Например, это может быть компенсировано за счет использования информационных технологий, таких как: мобильные приложения, специализированные чат-боты, страницы в социальных сетях, сайты, автоматизированные программы обработки голосовых данных, голосовые помощники, смс-команды и т.д. IT обладает большим потенциалом, который компании используют для автоматизации всё большего количества процессов.

5) Повышение производительности труда.

В процессе реинжиниринга бизнес-процессов выявляются факторы низкой эффективности бизнеса с последующим их улучшением. С помощью РБП организация может кардинально изменить свои бизнес-процессы, увеличить производительность бизнеса и тем самым обеспечить себе конкурентное преимущество.

В заключении можно сказать, что основная цель реинжиниринга бизнес-процессов заключается в достижении значительных улучшений в критических показателях производительности, таких как стоимость, качество, услуги и скорость. Улучшение данных показателей позволяет организациям получить конкурентное преимущество перед другими компаниями в отрасли.

Литература

1. Каменнова.М.С., Крохин В.В., Машков И.В. Моделирование бизнес-процессов. – М.: Юрайт, 2018. – 282 с.
2. Хаммер М., Чампи Д. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 288 с.
3. Меметова Э.Э., Таймазова Э.А. Сущность реинжиниринга Бизнес-процессов // Учетно-аналитическое обеспечение стратегии устойчивого развития предприятия. – Симферополь: ИП.Хотеева Л.В., 2018.
4. Business process reengineering // Bain&Company URL: <https://www.bain.com/ru/insights/management-tools-business-process-reengineering/> (дата обращения: 15.04.2020).

А.А. Степанов
магистрант

Т.Н. Кривунченко
магистрант

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

Б.А. Аникин
(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

Аннотация. В статье описаны новейшие цифровые инструменты управления логистическими процессами транспортировки и складирования. Проведен анализ цифровых решений, внедряемых западными технологическими компаниями, рассмотрены ключевые элементы их бизнес-моделей – экономика совместного использования, прогнозная аналитика и робототехника, интернет вещей. Изучены основные пути развития цифровых технологий на транспорте и в складском деле.

Ключевые слова: интернет вещей, прогнозная аналитика, робототехника, экономика совместного пользования.

В последние годы появляется большое количество международных стартапов, которые трансформируют управление цепями поставок, используя революционные цифровые технологии. Такие компании можно разделить на сравнительно небольшое число категорий: их бизнес-модели строятся, как правило, на Интернете вещей (IoT), экономике совместного использования, прогнозной аналитике и робототехнике [1].

Одной из наиболее быстрорастущих компаний, внедряющих облачные технологии управления в логистике, является американский стартап Flexe [2]. Компания позиционирует себя как рынок для складских площадей, её принцип работы аналогичен сервису для поиска жилья Airbnb – Flexe работает схожим образом. Так, например, компании, чья продукция имеет сезонный спрос, зачастую сталкиваются с наличием избыточных складских площадей. В этом случае организация в период низкой загруженности склада может предоставить свободные площади через сервис Flexe другим компаниям, которым требуются краткосрочные услуги складирования – возможно, даже стать краткосрочным 3PL.

Среди компаний, которые пытаются использовать модель UBER (прим. – такси-агрегатор) для перевозки грузов, требуется более сложные технологические решения, нежели чем технологии агрегатора складских площадей по образу Airbnb. И среди стартапов «в стиле» UBER основной упор делается на трансформацию доставки последней мили [3].

Компания Deliv описывает себя именно как связующее звено между розничными продавцами и покупателями. Deliv представляет собой не что иное как краудсорсинговый вариант доставки, охватывающий несколько розничных сегментов. Бизнес-модель компании основывается на приложении для смартфонов, где водителям, прошедшим предварительную квалификацию, приходят уведомления от магазинов о новой доставке (то есть, новом заказе). Далее водитель забирает товар у продавца и доставляет его покупателю. Данные в приложение попадают напрямую из интернет-заказов магазинов. После оформления покупки и выбора типа доставки клиент получает инфор-

мацию для отслеживания доставки в режиме реального времени. Также водитель получает информацию, что получатель товара находится дома, что исключает риски срыва доставки.

Deliv работает с более чем 125 ритейлерами на 17 рынках США и продолжает расширяться. С большим процентом розничных торговцев, заинтересованных в использовании вариантов доставки из краудсорсинга, этот рынок имеет огромный потенциал для развития.

Doorman – еще одно предприятие, специализирующееся на доставке последней мили, но которое использует совершенно другой подход. Главным отличием является фокус на доставке в удобное время для клиентов и исключении краж посылок. Ритейлеры отправляют посылки на склад Doorman, и покупатели, используя приложение для смартфона, планируют доставку со склада Doorman на дом. Ключевой частью работы Doorman является то, что поставки запланированы с 18:00 до полуночи. Для получателей, которые работают допоздна и, как правило, не имеют возможности принять посылку в дневное время, это является большой ценностью. Компания Doorman предлагает три тарифных пакета – оплата за одну единицу доставки (3,99 долл. США / пакет), Золотой план (29 долл. / Месяц, включает в себя доставку в течение часа, неограниченное число доставок и возвратов) и Серебряный план (19 долл. / Месяц, включает срок доставки 2 часа, их число также не ограничено). Служба также принимает негабаритные товары с дополнительной платой в зависимости от их размера [4].

Длинные перевозки также имеют большой потенциал для «уберизации». В этом сегменте является стартап Transfix. Вместо того, чтобы сравнивать себя с UBER, компания предпочитает называть себя «мобильной грузовой брокерской компанией».

По аналогии с UBER, водители или диспетчеры небольших перевозчиков, которые зарегистрировались в Transfix, используют свои смартфоны для подтверждения тарифов и тендеров, загрузки электронных логистических документов, бронирования времени для получения груза и получения пошаговых указаний. Поскольку телефоны дальнбойщика остаются включенными, грузоотправители могут отслеживать их грузовики, а получатели видеть информацию об ожидаемом приходе транспортного средства. Transfix активно развивается и старается выстроить свои бизнес-процессы максимально привлекательным образом для транспортных компаний, занимающихся грузоперевозками. Так они платят перевозчикам в течение 24 часов, грузоотправители же получают компенсацию позднее. Несмотря на то, что Transfix начала работу в 2013 году, их валовая выручка уже выросла до 1 миллиона долларов в месяц и продолжает расти на уровне более 15% в месяц.

Еще одной компанией, чья модель основана на экономике совместного пользования, является Shyp. Это компания, занимающаяся упаковкой и доставкой товаров. Она использует подрядчиков для получения, упаковки и отгрузки заказов. Клиент отправляет через приложение Shyp снимок, далее к нему приезжает курьер и забирает товар. Компания также упаковывает заказ клиента, прежде чем доставить его на склад для отправки в конечный пункт назначения. За каждую доставку стартап взимает 5 долларов, цены на упаковку основаны на размерах и хрупкости груза, а доставка осуществляется по самым низким тарифам. Эта компания, как и Transfix, также использует методы «уберизации» в грузовых перевозках, но добавляет к ним услуги по упаковке груза. Такой сервис ценен для людей, которые не способны самостоятельно упаковать товар для обеспечения его сохранности в перевозе или просто не хотят тратить время на упаковку грузов.

Интернет вещей также не обошел стороной управление логистикой на предприятиях. Появляется все большее число стартапов, использующих технологии IoT для повышения устойчивости цепочки поставок для входящих стратегических материалов. Примером такой IoT-компании является Resilinc. Компания синтезировала технологию определения местоположения вместе с IoT. GPS – повсеместно распространенная технология в современном мире связи, во многом благодаря смартфонам и возможностям, которыми они располагают. Но использование GPS на складе ограничено сбоем сигнала (GPS и вышка сотовой связи). Что, если бы можно было использовать магнит в своем смартфоне вместо GPS-координат? Resilinc использует Wi-Fi, магнитное поле Земли и возможности компаса смартфонов для отслеживания складских процессов и определения местоположения.

Другим перспективным направлением в цифровизации логистических процессов является предиктивная аналитика. В чем же разница между прогностической аналитикой и прогнозированием? Все прогнозы включают в себя прогнозирование, но не все прогнозы основаны на больших данных. ClearMetal – пример стартапа, применяющего моделирование и расширенную аналитику больших данных, чтобы помочь морским перевозчикам повысить свою прибыльность.

Рынок поставщиков автономной мобильной робототехники (AMR) для склада также набирает обороты в развитых странах. После приобретения американской корпорацией Amazon производителя техники Kiva для собственных нужд доступность AMR для складских помещений несколько упала. Но в последнее время появилось несколько компаний с новыми роботами, которые могут работать совместно с людьми. К ним относится Locus Robotics, основанный в Массачусетсе, и Fetch Robotics из Силиконовой долины. Стоит отметить, что ключ этих систем лежит в процессах, с помощью которых они развертывают и используют роботов для повышения эффективности, а не в отдельных единицах техники [5].

Система Locus Robotics недавно стала доступной для коммерческих предприятий. Сотрудники складов сканируют, а затем помещают предметы в сумки, размещенные и транспортируемые роботами. Роботы автономно перемещаются по инфраструктуре складов, управление ими происходит автономно на сервере Locus. Движущей силой этого технологического решения, по-видимому, является его гибкость и интеллектуальность, с помощью них оно использует роботов и персонал для эффективного управления рабочей нагрузкой объекта.

«Fetch Robotics разработала несколько роботов под маркой «Fetch» и Freight. Они позволяют увеличивать число собираемого груза в процессе комплектования, следуя за комплектовщиками вдоль стеллажей, а затем автономно отправляет заказ в пункт назначения склада, пока сборщик продолжает процесс комплектования, поддерживаемый другим грузовым подразделением. Оба эти решения предлагают экономически эффективные альтернативы ручным процессам комплектования. Разумные первоначальные инвестиционные затраты на эти системы и потенциальная окупаемость, которую они могут обеспечить, будут факторами, которые будут стимулировать принятие и развертывание этих систем пользователями.

Литература

1. Сергеев В.И., Дутиков И.М. Цифровое управление цепями поставок: взгляд в будущее // Логистика и управление цепями поставок. – М.: ООО «Эс-Си-Эм Консалтинг», 2017.

2. Top Young Tech Companies Poised to Transform Supply Chain Management // Logistics Viewpoints, URL: <https://logisticsviewpoints.com/2016/06/15/top-young-tech-companies-poised-to-transform-supply-chain-management/> (дата обращения: 20.04.2020).

3. Alphabet's Advanced Logistics Summit highlighted how it plans to expand its offerings // Business Insider, URL: <https://www.businessinsider.com/alphabet-scopes-out-larger-logistics-plays-2019-10> (дата обращения: 20.04.2020).

4. Last Mile Delivery Startup // www.doorman.co, URL: <https://www.doorman.co/about/> (дата обращения: 20.04.2020).

5. Steve B. Retail's Big Show, NRF 2020: The Rise of the Store // Forbes. – 2020. – № 1.

Р.С. Ступин

магистрант

(НИУ ВШЭ, г. Москва)

А.Д. Гребнева

заместитель начальника отдела

международных программ и проектов

(ФГБУ «Координационный центр

МПК по ВТ», г. Москва)

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Е.Н. Дуненкова

(ГУУ, г. Москва)

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКСПОРТОМ В СФЕРЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ПРИМЕРЕ КИТАЯ

Аннотация. В статье рассмотрены основные аспекты и проблемы, связанные с государственной поддержкой внешнеэкономической деятельности в сфере информационно-коммуникационных технологий. Авторы рассматривают экспортные стратегии Китайской Народной Республики и анализируют возможность применения данного инструментария в условиях Российской Федерации.

Ключевые слова: цифровая трансформация, информационные технологии, экспорт, ВЭД, Китай.

Экспортная деятельность в сфере информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ) характеризуется рядом специфических аспектов, обусловленных отраслевыми особенностями:

- высокая скорость создания и интеграции новых технологий в сфере ИКТ;
- нематериальный формат передачи конечному пользователю;
- разнообразие новых объектов цифровой среды (в том числе представление других объектов в цифровой среде).

Государственная поддержка экспорта в сфере ИКТ зачастую связана с трансформацией и реформированием смежных областей экономики – фискальная политика и денежное обращение, таможенное регулирование и

трудовое законодательство. Стоит отметить, что важным аспектом ИКТ является их сквозной характер. Аппаратные средства и программное обеспечение, являющиеся продуктами информационно-коммуникационных технологий, широко используются в различных секторах экономики: сельское хозяйство, транспорт, легкая и пищевая промышленность, машиностроение, оборонно-промышленный комплекс.

Китайская Народная Республика, понимая важность конкуренции в сфере ИКТ, проводит системную и взвешенную политику в сфере поддержки инновационных предприятий и внешнеэкономической деятельности в ИКТ-секторе. На сегодняшний день она занимает лидирующие позиции по экспорту аппаратных и программных ИКТ-решений. Впервые китайское правительство озаботилось поддержкой информационных технологий в конце 1980-х гг. Предпосылкой послужило письмо китайских ученых, в котором они подробно разработали стратегию развития высоких технологий. Первоочередной задачей стала поддержка китайских компаний и масштабное развитие НИОКР.

Важная особенность китайского ИКТ-рынка обусловлена численностью населения и распространением широкополосного доступа к сети интернет. Сегодня Китай – страна с самым большим количеством пользователей интернета: более 800 миллионов граждан Китая имеют доступ к сети. Количество пользователей интернета постоянно растет, а у существующих пользователей расширяется спектр использования цифровых технологий, улучшается мобильный доступ к информации, связи, оплате расходов, электронной торговле и транспорту.

Согласно данным Китайского информационного сообщества, за 2018 год Китай стал второй по величине цифровой экономикой в мире после США, объем китайской цифровой экономики составляет 22,6 триллионов юаней [1]. С точки зрения качества развития информационных технологий, Китай по-прежнему отстает от ведущих в этой сфере стран, однако обладает большим потенциалом роста. По данным исследования McKinsey, уже сейчас «Китай является глобальным лидером в сфере электронной торговли и электронных платежей, а также родиной одной трети всех мировых стартапов, оценка рыночной стоимости которых превышает 1 млрд долларов» [2].

Указанные аспекты не только открывают новые возможности для экономической деятельности, но и создают проблемы нормативного и политического характера, которые китайское правительство регулирует посредством планов, стратегий и инициатив на общенациональном уровне и на уровне провинций.

Тремя наиболее важными государственными органами, регулирующими работу в области ИКТ, являются Национальная комиссия по реформам и развитию (National Development and Reform Commission (NDRC)), Министерство промышленности и информационных технологий (the Ministry of Industry and Information Technology (MIIT)), Министерство науки и технологий (Ministry of Science and Technology (MOST)).

Основной особенностью политики Китая в области информационно-коммуникационных технологий является создание национальных решений, что позволяет Китаю в меньшей степени зависеть от импорта новых технологий. Одно из направлений их политики – участие в разработке международных стандартов и правил торговли в области ИКТ (таких как стандарты сети 3G/4G и Интернета), чтобы увеличить зависимость других стран от китайских технологий.

Государство осуществляет активное бюджетное финансирование фундаментальных исследований в области ИКТ, а также поддержку исследовательских и бизнес-инициатив малых и средних предприятий.

Важную роль в развитии экспорта в ИКТ-секторе государство отводит международному сотрудничеству с целью увеличения участия и роли Китая при координации мировой политики в области информационных технологий, разработке и совершенствовании международных стандартов, международного цифрового пространства. Данное сотрудничество происходит как на многостороннем, так и на двустороннем уровне. При этом в вопросе привлечения иностранных компаний на внутренний рынок для развития отрасли Китай занимает в целом протекционистскую позицию.

Ключевую роль в развитии китайского экспорта ИКТ-услуг играет схема аутсорсинга разработки, создания и обслуживания программного обеспечения (ПО) и других ИКТ-услуг зарубежными компаниями. Китай стал одним из основных поставщиков ИТ-услуг на аутсорсинг для Японии и Республики Корея. Не последнюю роль в этом процессе сыграли программы государства, направленные на развитие ИТ-сектора.

Первым государственным документом, в котором была отмечена необходимость развития конкретных цифровых технологий, стал «Основы государственного плана среднесрочного и долгосрочного развития науки и техники на 2006-2020 гг.». Основная цель этого плана заключалась в содействии расширению НИОКР в области естественных и технических наук с целью содействия экономическому росту и военной безопасности посредством инноваций.

В марте 2016 года Государственный совет обнародовал 13-й пятилетний план развития Китая, который должен быть реализован в период с 2016 по 2020 годы. В 13-ю пятилетку был включен раздел, полностью посвященный цифровой экономике. План подчеркивает важность развития информационных и сетевых технологий, больших данных и облачных вычислений, а также автономных систем, среди других передовых технологий, обычно связанных с четвертой промышленной революцией. Этот документ сам по себе показывает понимание Китаем новых технологических тенденций и его долгосрочную приверженность развитию данных отраслей. Более того, этот план стал первым, который обозначил искусственный интеллект (ИИ) в качестве высокотехнологичных технологий, реализуемых в Китае. Эти идеи, касающиеся развития индустрии ИИ в Китае, были дополнительно обозначены в 2017 году в «Плане развития технологий искусственного интеллекта нового поколения» и дополнены «Планом действий по содействию трехлетнему плану развития нового поколения индустрии искусственного интеллекта (2018-2020)». Эти планы подчеркивают решение китайского руководства продолжить автоматизацию экономики страны и внедрить технологии ИИ в более широком контексте для обеспечения автоматизации многих сфер. Согласно плану, Китай стремится «использовать главную стратегическую возможность для развития ИИ, использовать преимущество первопроходца в развитии ИИ» [3].

Цифровая экономика выделена в качестве одной из целевых областей развития Китая на 2006-2020 годы. В основах государственного планирования информационные технологии названы «основой укрепления новой индустриализации», а в качестве приоритетных направлений развития обозначены облачные вычисления, интернет вещей и инновации в области работы с данными.

Основываясь на опыте Китая, для России могут быть предложены следующие рекомендации по формированию системы приоритетов в области развития цифровой экономики и поддержки экспортной деятельности в сфере ИКТ:

- разработка инициатив и планов развития отдельных цифровых технологий и проектов, уточняющих национальную программу «Цифровая экономика Российской Федерации»;
- разработка более комплексных программ, которые будут охватывать все общество, на основе повышения доступа населения к цифровым технологиям путем обучения и снижения цен;
- развитие международного сотрудничества в сфере цифровых технологий;
- создание экспериментальных центров в субъектах РФ по развитию отдельных цифровых технологий, разработка планов развития отдельных регионов в зависимости от ресурсов и уровня развития.

Литература

1. 国务院. 国家中长期科学和技术发展规划纲要 (2006-2020 年) //2006-02-09]. http://www. most.gov.cn/mostinfo/xinxifenlei/gjkjgh/200811/t20081129_65774.htm. – 2006.
2. 张兴凯 et al. 我国《国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》对安全生产战略影响量化分析 //中国安全生产科学技术. – 2016. – Т. 12. – №. 7. – С. 5-9.
3. 周济. 智能制造——“中国制造 2025” 的主攻方向 //中国机械工程. – 2015. – Т. 26. – №. 17. – С. 2273-2284.
4. 关于发展数字经济稳定并扩大就业的指导意见 URL: http://www.gov.cn/xinwen /2018-09/26/content_5325444.htm (дата обращения: 18.04.2020).
5. 机器人产业发展规划 URL: http://www.ndrc.gov.cn/zcfb/zcfbghwb/201604/t20160427_799898.html (дата обращения: 18.04.2020).
6. 关于深化制造业与互联网融合发展的指导意见URL: http://www.gov.cn/zhengce/content/2016-05/20/content_5075099.htm (дата обращения: 18.04.2020).
7. 关于深化“互联网+先进制造业”发展工业互联网的指导意见 URL: http://www.gov.cn/zhengce/content/2017-11/27/content_5242582.htm (дата обращения: 18.04.2020).
8. 国务院关于进一步扩大和升级信息消费持续释放内需潜力的指导意见URL: http://www.gov.cn/zhengce/content/2017-08/24/content_5220091.htm (дата обращения: 18.04.2020).
9. 中国数字经济发展与就业白皮书 (2019 年) URL: <http://www.caict.ac.cn/kxyj/qwfb/bps/201904/P020190417344468720243.pdf> (дата обращения: 18.04.2020).
10. 许宪春, 任雪, 常子豪. 大数据与绿色发展 //中国工业经济. – 2019. – №. 4. – С. 2.
11. Ступин Р.С. Перспективы применения средств виртуальной и дополненной реальности в различных отраслях и сферах деятельности // Сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции «Вызовы цифровой экономики: итоги и новые тренды». – Брянск: БГИТУ, 2019. – С. 548-555.

А.Д. Сухарев
магистрант
(НИУ ВШЭ, г. Москва)
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
Е.Н. Дуненкова
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТАРТАПОВ С КРУПНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. В энергетической отрасли остро стоит проблема внедрения инноваций. В рамках данной работы рассматриваются причины этой проблемы путем применения метода SCR, действия, предпринимаемые для ее решения корпорациями, а также оцениваются возможности стартапа по выходу в данную отрасль.

Ключевые слова: энергетика, стартап, инновации.

Анализ проблемы внедрения инноваций в электроэнергетической отрасли будет проведен по фреймворку SCR (Situation-Complication-Resolution) [1].

Situation – это констатация текущего положения дел, оно должно основываться на фактах (например, с момента своего основания 15 лет назад компания выросла из стартапа без дохода и одного сотрудника в устойчивое предприятие с доходом в 100 миллионов рублей и 30 сотрудниками). Поскольку это шаг, основанный на фактах, то он должен быть чем-то, с чем любой разумный человек должен согласиться. Complication – это формулировка проблемы. Например, за последние три года рост доходов остановился. Нужно объяснить, почему компания должна действовать. Resolution – это рекомендация по решению проблемы. Например, мы должны разработать мобильное приложение, чтобы быть ближе к клиентам и расширить нашу аудиторию, что позволит увеличить рост доходов.

Situation. Традиционная энергетика редко рассматривается как отрасль с большим инновационным потенциалом. Однако изучение опыта ведущих международных энергетических компаний показывает, что применение последних технологических и управленческих решений позволяет лидерам отрасли не только значительно сократить издержки, но и перейти на новые принципы организации бизнес-процессов. Существующее отставание российских компаний по уровню внедрения современных решений означает и наличие больших возможностей для реализации инновационных проектов. Одним из вариантов внедрения инновационных технологий является работа с внешними стартапами.

При этом важно понимать, что из себя представляют стартапы в энергетической отрасли. Как правило, новые исследования и разработки ведутся в университетах и научных центрах, поэтому, чтобы принести инновации в эту сферу, нужно обладать высокой технической квалификацией. И зная, с одной стороны, что энергетика – консервативная отрасль, а с другой – что ученые-разработчики не связаны непосредственно с предприятиями отрасли, становится понятно, почему энергетическая сфера медленно внедряет инновации.

Complication. Посмотрим на ситуацию со стороны ПАО «Россети» на примере продукта (системы) по определению мест повреждений линий электропередачи. На воздушных линиях электропередачи (ВЛ) довольно часто возникают повреждения различного вида. Наиболее частым и тяжёлым видом повреждения ВЛ являются короткие замыкания (КЗ), по данным ФСК ЕЭС, за 2018 год на ВЛ произошло 15 086 КЗ [2]. Аварийные отключения оказываются причиной дополнительных затрат, приводят к перерывам электроснабжения потребителей. Приборов, которые полностью решают эту проблему, нет, при этом есть множество разработок в этом направлении по всей стране [3]. И таких проблем огромное множество, для их решения требуется внедрение инноваций. Большинство разработок ведется в научных институтах, поэтому ПАО «Россети» заключил ряд партнёрств с ними с целью осуществления НИОКР; в результате были реализованы некоторые инновации. Однако остается вопрос: как поставить на поток внедрение таких инноваций? Или, по-другому, что мешает активнее привлекать стартапы?

Для начала посмотрим, что дает работа со стартапами, как с положительной точки зрения, так и с отрицательной, для корпорации. Это:

- быстрая разработка и тестирование технологий;
- получение новых клиентов и источников дохода;
- возможность будущего поглощения на ранней стадии;
- привлечение талантливых специалистов к себе в компанию.

Теперь рассмотрим минусы взаимодействия со стартапами в данной сфере в российских реалиях:

- как правило, команды в этой сфере состоят из ученых, а это означает отсутствие проектных менеджеров в командах или бизнес-навыков у технических специалистов;
- ненадежные проекты. В большинстве случаев работники не горят желанием покидать свое стабильное место работы, даже после успешных испытаний;
- долгий процесс внедрения инновации;
- большие инвестиционные и репутационные потери.

Первые два пункта имеют большое значение, особенно после пилотных испытаний, когда требуется налаживать стабильные поставки и работать в долгосрочной перспективе, так как корпорация не заинтересована вкладывать деньги ради нескольких закупок. Что касается третьего пункта, то если рассматривать подход stage-gate, где требуется работать максимально быстро, то в текущих условиях он не работает [4]. Одно только пилотное испытание занимает около года, и, если оно оказывается неуспешным, цикл повторяется. А с учетом того, что изначально еще требуется провести НИОКР, то здесь нужны серьезные инвестиции от корпорации. В противном случае стартапам нужно самим искать инвестора, потому что без денег проект не сможет прожить в энергетической отрасли, как минимум, два года. При этом долгий срок пилотирования объясняется не только тяжестью бюрократической машины, но и возможными большими потерями. Так, иногда выгода от внедрения инновации может сэкономить десятки миллионов, а ее внедрение и провалы при использовании на больших масштабах могут обернуться сотнями миллионами долларов затрат.

Resolution. Чтобы снизить риски и сократить период окупаемости, компания ПАО «Россети» предпринимает следующие действия, которые можно формализованно представить схемой: поиск, оценка, пилот, партнерство.

Поиск.

- разработка реестра проблем, требующих решения [5];

- компания становится партнером Сколково в сфере энерготех для поиска готовых стартапов [6];
- компания проводит ежегодный конкурс Энергопрорыв [7].

Оценка. Корпорация разрабатывает следующие метрики для оценки стартапов по следующим направлениям:

- существует ли данная проблема в компании;
- имеет ли технология сильные стороны в сравнении с конкурентами как на российском рынке, так и на международном;
- имеет ли технология возможность внедрения как на российском рынке, так и на международном;
- имеет ли технология теоретическую реализуемость;
- обладает ли команда проекта релевантным опытом в данной сфере как с технической точки зрения, так и в плане ведения бизнеса.

Пилот. Далее проект приглашается на проведение пилотного испытания, которое занимает 6-12 месяцев.

Партнерство. На этом этапе стартапу предлагается либо продать технологию, либо работать в формате покупатель-поставщик после прохождения сертификации. Как правило, предлагается просто купить технологию из-за отсутствия бизнес-компетенций среди стартапа.

Как мы видим, корпорация предпринимает правильные шаги на пути ускорения внедрения инноваций, а в будущем планирует запустить также корпоративные акселераторы.

Чем проведенный анализ может быть полезен стартапу? Итак, если учитывать такие факторы, как: time/risk/reward, то время разработки и риск являются довольно высокими, хотя, конечно, отдача от инвестиции на текущий момент перевешивает негатив этих факторов [8]. А это значит, что корпорациям в целом интересно вкладываться в стартапы, вопрос здесь заключается в повышении шансов на успех. Для этого нужно прежде всего иметь укомплектованную команду, в которой будут не только разработчики, но и специалисты из бизнеса. Вторым итогом этого анализа является понимание того, что энергетика – эта та сфера, куда практически невозможно входить без финансирования. Даже если отбросить затраты на заработную плату, то требуется закупка оборудования, производственные площади для тестирования или разработки и обязательное прохождение сертификации, затраты на которую составляют 700 тыс. – 1,5 млн рублей. И, наконец, – компания начинает запускать различные конкурсы инноваций, а это означает появление реальных шансов для стартапа быстро войти в корпорацию и получить финансирование от нее на этапе пилотного проекта.

Литература

1. Cooper R.G. Stage-gate systems: a new tool for managing new products // Business horizons. – 1990. – Т. 33. – №. 3. – С. 44-54.
2. Беляков Ю.С. Актуальные вопросы определения мест повреждения воздушных линий электропередачи // Библиотечка электротехника. – 2010. – № 11. – С. 01-76.
3. Куликов А.Л., Обалин М.Д., Колобанов П.А. Анализ и повышение точности при определении места повреждения линий электропередачи // Известия высших учебных заведений. Электромеханика. – 2013. – №. 5. – С. 57-62.
4. Loosschilder G., Schellekens M. Developing a Company Strategy //Market Research Handbook. – 2012. – С. 129-148.

5. Технологический реестр по основным направлениям инновационного развития ПАО «Россети» (утв. распоряжением ПАО «Россети» от 24.12.2018 № 568р). URL: http://www.rosseti.ru/investment/introduction_solutions/doc/reestr_2018.pdf.

6. Партнеры кластера ЭЭТ. URL: <http://sk.ru/foundation/energy/partners/>.

7. Конкурс «Энергопрорыв». URL: <https://www.rosseti.ru/about/youthpolicy/studentsteams/forums/energoproryv/>.

8. Brice C. et al. Risk reward estimation for company-country pairs: заяв. пат. 13678545 США. – 2014.

С.В. Табатчиков

студент

Н.С. Варюшин

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

М.А. Галичкина

(ГУУ, г. Москва)

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ 2020 ГОДА

Аннотация. Распространение коронавирусной инфекции становится фатальным для торговой системы многих стран, наиболее сильный удар получили страны, которые являются лидерами по показателям экспорта и импорта для Российской Федерации. Приведенные в статье данные, с опорой на прошлые показатели, укажут направления внешней экономической деятельности, которые наиболее пострадают из-за пандемии. Прогнозы дальнейшей ситуации в совокупности с мерами, принятыми на данный момент времени, могут помочь определить дальнейшие действия, которые поспособствуют сглаживанию ситуации и сокращению рисков.

Ключевые слова: пандемия, риски, меры, анализ, прогноз.

В конце 2019 года в Китае впервые была зафиксированная новая форма пневмонии, обозначенная как 2019-nCov. В январе заболевание было уже зафиксировано в Тайланде, Японии и Южной Корее [1]. В феврале количество заболевших уже приблизилось к 25 тыс. человек и география продолжила расширяться.

В апреле число стран с зарегистрированными случаями уже превысило 180. Возглавили этот список по количеству подтвержденных случаев заболевания: США, Испания, Италия, Франция и Германия.

Несложно предположить, что подобное развитие событий очень серьезно скажется на мировой экономике и приведет к значительным негативным последствиям. Говоря об ожидаемом ущербе, рассмотрим показатели экспорта и импорта ключевых игроков рынка, которые уже затронуты результатами распространения пандемии в мире.

По результатам мировой торговли в 2019 г. Китай находился на первом месте по экспорту товаров, что составляло \$31,1 млрд или 12,9% от общего объема экспорта. Первая тройка экспортируемых товаров включает в себя минеральные продукты (в основном нефть и нефтепродукты): 73,2% – \$22,8 млрд;

на втором месте – древесина (в т.ч. изделия из нее) и древесный уголь: 6,6% – \$2.06 млрд; на третьем – машины, оборудование и аппаратура, на 73,2% состоящие из ядерных реакторов, котлов, оборудования, механических устройств и их частей: 4,5% – \$1,39 млрд. [2].

За полтора месяца объем мировых поставок снизился на 27,6%. Наиболее серьезно пострадал экспорт руды, золы, жиров, воска, мукомольной продукции, злаковых культур и древесины. При этом импорт товаров увеличился на 11,8%, но основной рост пришелся на январь, тогда как начало февраля выдалось отрицательным и вероятно приведет по итогам I квартала 2020-го к существенным потерям (по прогнозам в размере \$450 млн).

«Китай является крупнейшим торговым партнером России, объем двусторонней торговли которого в 2018 году составил около 110 млрд долл. Замедление экономики Китая чревато снижением потребления энергоресурсов Поднебесной, что негативно для цен на товарных рынках и может затормозить формирование резервов РФ», – говорит старший аналитик компании «БКС Премьер» Сергей Суверов.

Следующей страной из пятерки по заболеваемости, которая входит в первую тройку по объему экспорта является Германия, это \$15,4 млрд или 6,4% от общего объема экспорта. Как и в случае с Китаем первое место состоит из минеральных продуктов (47,8% – \$7,35 млрд), так же в основном представленных нефтью и нефтепродуктами [2].

У Испании, как и у стран, представленных выше, на первом месте находится экспорт минеральных продуктов (76,2% – \$1,17 млрд), на втором – металлы и изделия из них (10,4% – \$160 млн). Аналогичная ситуация с Италией и Францией: экспорт минеральных продуктов (57,4% – \$4,77 млрд) и (43,5% – \$1,43 млрд), металлы и изделия из них (10,4% – \$866 млн) и (3,7% – \$123 млн) соответственно [2].

Для оценки ситуации на газовых рынках можно привести мнение экспертов: "Практически неизбежно произойдет падение экономики и вместе с этим и спроса на энергию. Это все накладывается на аномально большие запасы газа в ПХГ и приток СПГ с новых мощностей при известных проблемах в Азии", – считает Гривач из Фонда национальной энергетической безопасности. Аналитик «Финама» Алексей Калачев также ожидает, что снижение показателя по экспорту будет в районе 5%. «Частично это будет компенсировано тем, что в этом году добавилось еще 5 млрд куб. м по "Силе Сибири" (в Китай – прим. ТАСС)», – полагает эксперт [3].

В настоящее время на европейский рынок оказывают влияние множество факторов. При этом прогнозировать дальнейшее развитие некоторых из них, в частности ситуации с распространением коронавирусной инфекции, довольно сложно.

Если анализировать состояние импорта в России, то можно сказать, что его основой являются машины, оборудование и аппаратура. В августе 2019 года доля импорта этой группы товаров составляла 30,5% и была равна \$6,43 млрд. Основными импортёрами России сегодня являются Китай, Германия, Беларусь и США.

Доля импортёров на август 2019 года:

1. Китай	\$4,91 млрд	23,3%
2. Германия	\$2,31 млрд	11%
3. Беларусь	\$1,12 млрд	5,3%
4. США	\$1,05 млрд	5%

Италия находится на пятом месте в числе стран импортёров, их доля составляет 4,5% от общего импорта. Испания и Франция не входят даже в первую двадцатку на август 2019 года [2].

Из Китая в Россию ввозятся такие группы товаров как «Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства, их части» и «Электрические машины и оборудование». Конечно же, под всеми этими названиями имеются ввиду такие товары как ПК, ноутбуки, смартфоны и т.д. и больше половины этих товаров идёт в Москву. Сейчас в Москве объявлен карантин и все магазины по продаже такой техники закрыты. Соответственно появляется ситуация, когда склады переполнены, а товар не продаётся в той мере, как раньше. Конечно, интернет заказы составляют большую часть продаж, но также и забирается товар в большей мере самовывозом, что сейчас сделать значительно труднее.

Сроки поставок смартфонов из Китая сместились ещё в начале февраля 2020 года из-за продления каникул [4]. А в России каникулы ввели намного позже чем в Китае. Получается, что, когда Китай будет готов поставить новый товар, не факт, что на него будет спрос, потому что прежние поставки могут быть банально не распроданы. Подобная логика может касаться и другой электроники, ввозимой из Китая.

Из Германии в Россию импортируются товары категории «Машины, оборудование и аппаратура». Тут уже имеются ввиду конкретно автомобили, т.к. Германия славится своим автопромом.

Импорт автомобилей в течении года меняется, но на август 2019 года составляет 31,5%, что в принципе является средней долей для всего года. Сегодня отечественные и немецкие автоконцерны по большей части остановили свое производство, что связано помимо карантина, ещё и с проблемами поставок комплектующих [5]. Большинство заводов по сборке автомобилей на территории России зависят от поставок комплектующих как из Германии, так и из Китая.

На втором месте по импорту из Германии стоит фармацевтическая продукция. Она составляет 51,8% от всей химической продукции, импортируемой из Германии [2].

Конечно же во время эпидемии страны больше заботятся о том, как победить её. Поэтому скорее всего уже в ближайшее время (если не уже) импорт фармацевтической продукции из Германии превысит 50%. При этом 17 марта в Москве прошла конференция, посвящённая стратегии импортозамещения «Фарма-2020», по результатам которой было задекларировано начало производства фармацевтической продукции на территории России, что не может не заинтересовать Германию, с точки зрения поставок большого количества оборудования, технологий и специалистов.

Третьим из лидеров-импортёров России является Беларусь. 21,3% импорта в Россию из этой страны составляют продукты животного происхождения. Но у России и Беларуси особые отношения. Россия одновременно является и основным покупателем продукции Беларуси, и основным поставщиком нефти. Президент Лукашенко не стал вводить карантин. Это означает, что Беларусь нуждается в том же количестве нефти, но уже по меньшей стоимости, т.к. мировые цены на нефть обвалились. Как это отразится на импорте из Белорусии говорить сложно, т.к. практически любые отношения между нашими странами выясняют переговорами на высшем уровне [2].

На мировую экономику оказывает большое влияние не столько сам вирус, сколько меры по борьбе с ним.

Первые меры были введены в Китае, связанные с продлением новогодних каникул, что привело к остановке большого количества производственных компаний и срыва поставок как в самом Китае, так и за его пределами. Основным

фактором, связанным со вспышкой коронавируса в Китае и оказывающим негативное влияние на его торговые отношения, в том числе и с Россией, было закрытие ряда сухопутных таможенных пунктов пропуска, что затруднило поставки продукции грузовым автотранспортом в обе стороны.

Большая часть промышленных предприятий в России (особенно в центральной части) были остановлены. В небольших населенных пунктах некоторые из них справедливо рассматривать как градообразующие и их остановка может привести к катастрофическим последствиям. Так сотрудники продолжают ходить на работу в отраслях, связанных с добычей/обработкой полезных ископаемых, медициной, производством продуктов питания и товаров первой необходимости, жилищно-коммунальным обслуживанием и т.д.

Зная о сырьевой составляющей нашего бюджета, можно сделать выводы, что Россию ждут сложные времена. По прогнозам МВФ, российская экономика к концу 2020 г. сократится на 5,5% после роста на 1,3% в прошлом году [6]. При этом всплеска безработицы в России фонд не ожидает – она вырастет с 4,6% в 2019 г. всего до 4,9% в 2020 г. Уже в 2021 году экономический рост в России возобновится и составит 3,5%, что на 1,5 п. п. больше предыдущего прогноза фонда.

В Европе ситуация не лучше. Сильнее всего меры по борьбе с пандемией отрицательно скажутся на экономике Италии – ВВП этой страны сократится на 9,3% после роста на 0,3% в прошлом году. Также пострадавшая серьезно из-за коронавируса экономика Испании сократится, по прогнозу МВФ, на 8%. Экономический спад будет в Германии, Франции и Великобритании. Американская экономика, по расчетам МВФ, потеряет 5,9% ВВП, хотя еще в январе прогнозировался рост на 2%. В целом развитие экономики мира ждет спад на 6,1% в 2020 году и рост на 4,5% в 2021 году, следует из доклада МВФ [7].

Литература

1. В Китае распространяется неизвестная пневмония // РИА Новости URL: <https://ria.ru/20191231/1563037442.html> (дата обращения: 21.04.2016).
2. Экспорт и импорт России по товарам и странам // RU-Stat URL: <https://ru-stat.com/date-M201902-201908/RU/trade/world> (дата обращения: 21.04.2016).
3. Эксперты спрогнозировали снижение экспорта российского газа в Европу в 2020 году // ТАСС URL: <https://tass.ru/ekonomika/8066581> (дата обращения: 21.04.2016).
4. Поставки смартфонов из Китая в Россию отложили из-за коронавируса // Forbes URL: <https://forbes-ru.turbopages.org/s/forbes.ru/newsroom/biznes/392267-postavki-smartfonov-iz-kitaya-v-rossiyu-otlozhili-iz-za-koronavirusa> (дата обращения: 21.04.2016).
5. Европейский автопром встал из-за вируса // Коммерсант URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4291905> (дата обращения: 21.04.2016).
6. «Великий карантин»: МВФ прогнозирует худший обвал экономики с 1930-х // Газета URL: <https://www.gazeta.ru/business/2020/04/14/13048603.shtml> (дата обращения: 21.04.2016).
7. МВФ обновил прогноз перспектив мировой экономики: «Худшая рецессия со времен Великой депрессии». // Business.FM URL: <https://businessfm.kz/business/economy/mvf-obnovil-prognoz-perspektiv-mirovoj-ekonomiki-hudshaya-recessiya-so-vremen-velikoj-depressii> (дата обращения: 21.04.2020).

А.Б. Талышханов
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
В.В. Ефимова
(ГУУ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ ПЕРЕХОДА ОТ УБЫТОЧНОЙ К ПРИБЫЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ВЗАИМООТНОШЕНИЯ МЕЖДУ ЛОГИСТАМИ ТРАНСПОРТНО- ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ И ЕЁ РУКОВОДИТЕЛЯМИ

Аннотация. Исследование проведено с целью выявления корреляции между финансовым состоянием транспортно-экспедиционной организации и взаимоотношениями между логистами и руководством компании.

Ключевые слова: прибыль, убыток, логист, руководитель, логистика.

Убыточная деятельность предприятия может образоваться в виде или следствии определенных факторов и у некоторых компаний могут создаваться финансовые трудности, осложняющие нормальное функционирование фирмы в целом. Для транспортно-экспедиционной компании, негативными факторами, характеризующими убыточную деятельность, могут послужить: потеря некоторой или значительной части рынка, в том числе клиентской базы, вследствие ослабления конкурентных позиций; недостаток денежных средств на выплаты договорных обязательств между заказчиком (предприятием – грузоотправителем) и исполнителем (перевозчиком).

В условиях современной рыночной экономики, ключевую позицию занимает эффективность деятельности предприятия. Уход от убыточной деятельности для компании дело не простое, но необходимое для нормального функционирования и продолжительной жизни предприятия. Во-первых, безубыточность в компании открывает новые возможности, ведь не приходится работать в ущерб себе и своим сотрудникам, а также навлекать на себя кредитные долговые обязательства. Положительное увеличение оборота и чистой прибыли обеспечивается: за счет увеличения объемов поставок или продаж товаров и услуг; путем повышения эффективности использования материальных, финансовых, информационных и человеческих ресурсов; возможностью регулирования ценообразования на логистическом рынке в борьбе с конкурентами; эффективным участием в деятельности других организаций; путем снижения убытков, связанных со штрафами, неустойками и т.д.

Без изменений внутри компании невозможны и внешние перемены, например, рывок в технологическом прогрессе, выход в лидеры рынка, завоевание почетного места в списке успешных и прибыльных фирм. На некоторых предприятиях постоянные нововведения становятся частью корпоративной культуры, и, как правило, в таких организациях текучесть кадров увеличивается именно в период снижения количества реализуемых практических изменений.

Положительные или отрицательные перемены, чаще всего сопровождаются стрессовыми и конфликтными ситуациями в организации, потерей ориентации в ведении деятельности, надуманным риском неудачи, осознанием необходимости повышать профессиональный уровень и набирать личностные качества.

С другой стороны, логист, привыкший к непредсказуемости и не стабильности, не опасается перемен. Обычно эта боязнь возникает от непонимания ситуации и нехватки компетентности или недостатка стрессоустойчивости индивидуума, а также от нежелания ждать или, что встречается особенно часто, от отсутствия достаточной информации о том, куда и в каком направлении развивается компания [1].

Непредвиденные изменения дестабилизируют ситуацию в коллективе и заставляют руководителей подбирать новые методы управления, в следствии чего возникает необходимость в конструктивном подходе к внутриорганизационным переменам. Применяемая система управления персоналом может считаться эффективной, если работники начинают чувствовать свою значимость в коллективе и видят в будущем перспективу карьерного роста и прогрессивного развития. Хороший и опытный руководитель знает, что должен уделять каждому работнику должное внимание, ведь в противном случае они начнут задумываться о переходе в организацию-конкурента на более выгодных условиях. Эффективность руководителя заключается в способности принимать грамотные и эффективные решения.

Каждый человек на предприятии требует особого подхода к управлению, разными группами людей также следует управлять различно и в зависимости от сложившейся ситуации. Целевой задачей руководителя является «наставление» подчиненных, что значит делать их максимально производительными, выделяя их сильные стороны и оттачивая слабые. Человеческий ресурс – самый ценный и дорогой ресурс в организации. Компания должна быть заинтересована в сохранении данного ресурса и создавать все необходимые условия для использования и раскрытия потенциала каждого работника на все 100%. Логисты в свою очередь должны обладать необходимыми компетенциями, особенно необходимы:

- специальные знания и умения, врожденные или приобретенные в процессе обучения или практики, которые позволяют осуществлять процесс управления;
- умение и желание взаимодействовать с людьми, и самое главное, управлять самим собой.

Для любого логиста, ситуация убыточной деятельности в транспортно-экспедиционной компании, это большой стресс, т. к. он не привык действовать в условиях повышенной сложности, а данные условия зачастую создаются сторонними лицами, осуществляющими транспортировку грузов по разовым заявкам или на постоянной основе. Такими отягчающими работу обстоятельствами могут послужить назойливые звонки, с требованиями об оплате за предоставленные услуги, в связи с небольшими задержками, а также негативные отзывы на всевозможных ресурсах, усложняющие дальнейшие поиски автотранспортных средств, необходимых для выполнения обязательств перед контрагентами. Руководителям соответственно становится тяжелее координировать работу над подчиненным персоналом из-за отсутствия мотивации, возможностей поощрения и снижения работоспособности логистов в целом.

Переход к прибыльной деятельности дает возможность вкладывать средства в развитие инфраструктуры, периодически обновлять внутрипроизводственное оборудование и контролировать, удерживать и мотивировать логистов, что положительным образом сказывается на производительности предприятия [2].

Единого решения для выхода из всех сложных ситуаций, возникающих при убыточном положении на предприятии, не существует. Никакой готовый

рецепт не поможет избежать большинства возникающих попутно проблем. Но если их преодолением занимается сплоченная команда, то новые схемы работы, диктуемые изменениями, будут внедрены грамотно, а сбои устранены быстро и профессионально.

Литература

1. Чуланова, О.Л. Управление персоналом на основе компетенций: монография / О.Л. Чуланова. – М.: Инфра-М, 2018. – 400 с.
2. Гладкий, А.А. 1С Зарплата и управление персоналом 8.3. 100 уроков для начинающих / А.А. Гладкий. – М.: Эксмо, 2015. – 272 с.

Д.Х. Трегулова

магистрант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, доц.

Е.Ю. Камчатова

(ГУУ, г. Москва)

АНАЛИЗ РИСКОВ ЭНЕРГОСБЫТОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. В статье представлена характеристика рисков и факторов, препятствующих успешному и эффективному функционированию энергосбытовых компаний. Представлены типовые бизнес-процессы, характерные в настоящее время для энергосбытовой деятельности на территории России. Выявлены проблемы обеспечения устойчивого финансового положения энергосбытового бизнеса. Предложены мероприятия, направленные на снижение общих и специфических рисков энергосбытовых компаний.

Ключевые слова: компания, гарантирующий поставщик, риски, сбытовая надбавка.

Энергосбытовой бизнес является ключевым элементом в энергетике России, выступая посредником между потребителями и другими субъектами рынка – производителями электроэнергии, сетевыми и инфраструктурными организациями. В связи с тем, что сбытовая надбавка выступает основным источником дохода, рентабельность которого крайне невысока, то данные компании находятся в постоянном поиске обеспечения достаточного уровня доходности бизнеса. С этой точки зрения в рамках действующего законодательства энергосбытовые компании оказывают ряд сопутствующих услуг, в частности, энергоаудит или энергоконсалтинг.

В настоящее время, наблюдается изменение структуры оптового рынка электроэнергии и мощности, что выражается в появлении новых игроков – крупных потребителей, как самостоятельных участников, ранее работающих через энергосбытовые компании. При этом количество сбытовых компаний постоянно растет, что сопровождается ужесточением конкуренции между ними. В сложившихся условиях энергосбытовые компании несут риски [1]. Минимизация рисков, выражающаяся в снижении экономических последствий, позволит компаниям получить как положительный, так и отрицательный опыт для укрепления своих конкурентных преимуществ [2].

Основную деятельность энергосбытовой компании можно представить в виде следующих бизнес-процессов:

- 1) составление плана объема покупки электрической энергии на оптовом рынке электроэнергии и мощности;
- 2) подготовка к проведению процедуры закупки электрической энергии;
- 3) работа с потребителями на РРЭ;
- 4) проведение расчета потерь, связанных с передачей электрической энергии;
- 5) заключение и сопровождение договоров с контрагентами;
- 6) ведение бухгалтерского учета и отчетности;
- 7) подготовка бизнес-плана и сметы затрат, проведение мероприятий по минимизации издержек.

При проведении мониторинга и анализа рисков, следует классифицировать риски на основные (характерны для компаний любого вида деятельности) и специфические (характерные для данной компании или отрасли) [3]. Рассмотрим общие риски, которые могут возникнуть в каждом элементе структуры энергосбытовой компании.

В настоящее время для покупки электрической энергии, приобретенной на ОРЭМ, энергосбытовые компании вынуждены привлекать дополнительные денежные ресурсы, например, краткосрочные кредиты, следовательно, возникает риск изменения процентных ставок [4]. Безупречная кредитная история, своевременное внесение платежей по кредитным обязательствам, а также регулярный анализ финансового состояния, позволяет максимально уменьшить влияние данного риска.

В условиях повышенной инфляции могут возникнуть риски, напрямую влияющие на финансовое положение энергосбытовой организации, а именно: увеличение роста издержек, снижение дебиторской задолженности при одновременном увеличении кредиторской [5].

Также отметим проблему неплатежей, которая значительно оказывает устойчивость финансового положения компании. В связи с тем, что ставки по кредитам, которые привлекают как независимые энергосбытовые компании, так и гарантирующие поставщики в несколько раз выше, чем размер сбытовой надбавки, то даже незначительный процент неплатежей со стороны потребителей сильно влияет на ее экономическое положение. В таком случае компании работают себе в убыток. Наиболее часто должниками, образующие дебиторскую задолженность по электроэнергии, являются:

- 1) бюджетные организации с недостаточным объемом финансирования;
- 2) население;
- 3) крупные промышленные предприятия (заводы, комбинаты, фабрики);
- 4) управляющие компании.

Энергосбытовые компании по сути несут ответственность за неплатежеспособность своих конечных потребителей перед генерирующими и сетевыми компаниями. В данном случае возникает риск потери финансовой устойчивости.

В постоянно меняющихся условиях возникает риск, связанный с изменением нормативно-правовой базы. Внесение поправок, а также принятие новых правил, законов и регламентов оказывает прямое влияние на функционирование энергосбытов и их финансовую устойчивость [6]. В связи с этим необходимо проводить мониторинг правил функционирования ОРЭМ и РРЭ, налогового кодекса, отслеживать нововведения в других законодательных актах.

Отметим, что энергосбытовой бизнес нацелен не только на минимизацию общих рисков, но и специфических: в качестве примера можно рассматривать риск лишения или потери статуса гарантирующего поставщика, который означает потерю бизнеса энергосбытовых компаний. Кроме того, на энергосбытовые компании, вступающие в НП «Совет рынка», ложится нагрузка по внесению членских взносов (512 тысяч рублей в квартал). Риск усиления конкуренции между гарантирующими поставщиками и независимыми сбытами дает возможность потребителю выбрать дешевую цену на электроэнергию, что крайне невыгодно для сбытовых организаций. Дальнейшее развитие и эффективное функционирование энергосбытового комплекса будет обеспечено, прежде всего, при проведении полного комплекса мероприятий по снижению общих и специфических рисков, а именно [7, 8]:

- 1) проведение анализа по покупке и сбыту электроэнергии;
- 2) расчет и анализ финансово-экономических показателей;
- 3) проведение мероприятий, направленных на снижение уровня неплатежей со стороны потребителей;
- 4) создание комплекса услуг для индивидуальной работы с каждым крупным потребителем.

В сложившихся условиях происходит активное развитие энергосбытового бизнеса, наблюдается увеличение количества энергосбытовых компаний в регионах. Наличие множества сбытов дает потребителям право выбора энергосбытовой компании с наиболее выгодными для себя условиями покупки электрической энергии, что крайне невыгодно для сбытовых организаций. Одновременно можно наблюдать, как происходит борьба за крупных потребителей и за получение статуса гарантирующего поставщика. Безусловно, серьезной проблемой является не только недоработанная нормативно-правовая база, но и зависимость сбытовой надбавки от физико-географического положения субъекта РФ.

Таким образом, можно сделать вывод, что все рассмотренные выше риски имеют прямое влияние на финансовую устойчивость и эффективность осуществления энергосбытовой деятельности. Мониторинг и минимизация рисков будут способствовать не только укреплению конкурентного положения, но и развитию энергосбытовой деятельности. Это позволит повысить качество обслуживания потребителей и позволит увеличить прибыль энергокомпаниям в целом.

Литература

1. Никифоров О. Проблемы энергосбыта // Независимая газета. – 2016. – № 1. – С. 18.
2. Камчатова Е.Ю., Порцина Е.Н. Проблемы функционирования энергосбытовых компаний на розничном рынке электроэнергии в РФ // Материалы конференции «Актуальные проблемы управления – 2018». ГУУ. Вып. 2. – С. 169-172.
3. Камчатова Е.Ю., Сухова М.И. Анализ рисков энергетических компаний // Материалы конференции «Актуальные проблемы управления в ТЭК – 2017». – 2016. – С. 34-38.
4. Камчатова Е.Ю. Костенко А.В. Риски энергетических компаний // Вестник университета. – 2016. – № 11. – С. 69-74.
5. Камчатова Е.Ю. Управление рисками генерирующих энергокомпаний // Вестник университета. – 2018. – № 2. – С. 50-56.

6. Никифорова Е.А. Особенности построения финансовых отношений энергосбытовых компаний электроэнергетики в рыночных условиях функционирования // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2018. – № 10. – С. 7.

7. Чернов С.С. Энергосбытовая деятельность в условиях реформирования: проблемы и перспективы // Проблемы современной экономики. – 2018. – № 4. – С. 5.

8. Богоявленский С.Б. Управление риском в социально-экономических системах // Богоявленский С.Б.– СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 144 с. 2.

П.А. Тюпалов

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

М.Ю. Каталкина

(ГУУ, г. Москва)

КОРПОРАТИВНАЯ КУЛЬТУРА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В работе автор рассматривает важность корпоративной культуры для компании в целом и в кризисный период в частности. Автор приводит примеры компаний с сильной корпоративной культурой, а также анализирует результаты исследования *Vain & Company* по данному вопросу.

Ключевые слова: корпоративная культура, кризис, эффективность, внутренняя среда, внешняя среда.

Корпоративная культура отличает одну компанию от другой. Чем сильнее культура, тем в большей степени она ориентирована на рынок и тем меньше нужно директивных мер. Рентабельные компании в большинстве своем имеют высокий уровень корпоративной культуры. Так, например, компания Toyota, продающая более десятка миллионов машин в год, отмечает, что корпоративная культура компании рассматривается как составная часть ее ДНК, позволяющая устойчиво развивать бизнес в разных странах, в то же время избегая потенциальных угроз, связанных с размыванием ее ценностей [5]. Актуальным также является пример компании Starbucks, по утверждению ее сотрудников, компания похожа на большую семью, в которой руководители выступают в роли воспитателей со своими традициями. Именно забота не только о клиентах, но и о своих сотрудниках, вывела компанию на такой высокий уровень [1].

Корпоративная культура – один из элементов поддержки стратегии. На сегодняшней день исследования консалтинговой компании *Vain & Company* показывают, что 75% из 1268 опрошенных менеджеров согласны с тем, что культура не менее важна, чем стратегия успеха в бизнесе [6]. Важность корпоративной культуры проявляется в следующем:

- при анализе внутренней среды наряду с такими функциональными системами компании, как маркетинг, производство, финансы и т.д. отдельно диагностируется корпоративная культура организации. Для этого используется методика OCAI и другие методики;

- элементы корпоративной культуры активно используются на этапе реализации стратегии, так как она практически всегда влечет за собой существенные изменения в организационной культуре.

Рассмотрим факторы, влияющие на формирование организационной культуры.

Внутренние факторы:

1. Миссия и цели организации.
2. Стратегия организации.
3. Личность руководителя/основателя.
4. Квалификация, образование, общий уровень культуры работников.
5. Характер содержания труда.

Внешние факторы:

1. Общие экономические условия.
2. Национальные особенности.

Элементы культуры должны быть интегрированными и взаимодополняющими. Установки и ценности культуры должны если не разделяться, то, по крайней мере приниматься большинством членов организации. В большинстве случаев у истоков корпоративной культуры стоит высшее руководство организации, заявления которого оказывают сильное влияние на работников.

Для изменения организационной культуры предлагается использовать следующие механизмы:

- механизм участия;
- механизм символьного управления;
- механизм взаимопонимания;
- механизм поощрения.

Между кризисом в компании и корпоративной культурой существует взаимозависимость. Если корпоративная культура недостаточно сильна, то при возникновении кризиса в компании ее система ценностей может рухнуть, а реальные мотивы и отношения, скрытые за провозглашённой корпоративной культурой, могут быть оспорены и раскрыты в самый неподходящий момент. Также, в определенных ситуациях, корпоративная культура может непосредственно привести к запуску причинно-следственной цепочки кризиса. Основными причинами этой ситуации могут быть: недостаточная идентификация корпоративной культуры или ее отсутствие, корпоративная культура не сформулирована целенаправленно и систематически, а также отсутствует трансформация бизнеса к новым условиям.

Джон Ф. Кеннеди сказал: «Китайцы используют два мазка, чтобы написать слово кризис. Один мазок означает опасность, другой – возможность», и это действительно так, что каждый кризис представляет собой как опасность, так и возможность [3]. Так и для корпоративной культуры, в условиях кризиса всегда найдутся свои плюсы. Именно корпоративная культура в условиях неопределенности и паники определяет как организация справляется с кризисом и, в конечном счете, как компанию воспримет и запомнит общественность.

Питер Эшворт объясняет, что: «Организационная культура определяет для вас и для всех остальных, как ваша организация ведет бизнес, как ваша организация взаимодействует друг с другом и как команда взаимодействует с внешним миром, в частности с вашими клиентами, сотрудниками, партнерами, поставщиками, СМИ и всеми другими заинтересованными сторонами» [2]. Другими словами, организационная культура будет отражаться на всех аспектах бизнеса, и то, как этот бизнес работает в целом. Это одновременно личность и имидж компании.

Пол Барретт прекрасно резюмирует, написав, что: «Стратегии благополучия сотрудников могут принести огромную пользу как сотрудникам, так и работодателям, но они должны быть внедрены правильным образом по правильным причинам и в нужное время. Чтобы быть эффективными, они должны развиваться целостно, в соответствии с деловой культурой, которая способствует их успеху» [4]. Это означает благоприятное управленческое поведение, гибкие рабочие возможности и открытую культуру, которая позволяет сотрудникам высказывать свое мнение. Именно такое отношение к корпоративной культуре позволит снизить влияние негативных тенденций в условиях кризиса.

Корпоративная культура создается людьми в компании, и, учитывая, что каждый человек оригинален и отличается, каждая корпоративная культура уникальна и, более того, может иметь различные субкультуры. В то же время это отражает консерватизм мышления и действия людей, что делает невозможным быстрое реагирование на меняющиеся условия и внесение соответствующих изменений в корпоративную культуру. В ходе систематического развития и трансформации корпоративной культуры значительные изменения начинают появляться не раньше, чем через два года, а изменение культуры более крупной компании занимает от трех до десяти лет. Таким образом, организационная культура должна меняться, но эти изменения всегда очень болезненны, долги и дороги. Культура не меняется одна, она меняется в совокупности с другими элементами – сотрудники, ценности, нормы и т.д. Сама по себе культура более консервативна, инертна, чем остальные элементы организации, поэтому должна изменяться с опережением, чтобы в условиях кризиса иметь преимущество относительно своих конкурентов.

Литература

1. Бехар Г., Голдстайн Дж. Дело не в кофе. Корпоративная культура Starbucks. USA: HowardBehar, 2007. – С. 16.
2. Влияние культуры на производительность труда и благополучие сотрудников // URL: <https://blog.jostle.me/blog/why-is-organizational-culture-important> (дата обращения: 15.04.2020).
3. Внутренняя и внешняя идентичность компании // URL: <https://blog.jostle.me/blog/why-is-organizational-culture-important> (дата обращения: 15.04.2020).
4. Культура создает или разрушает компанию, когда наступает кризис // Entrepreneur URL: <https://www.entrepreneur.com/article/312534> (дата обращения: 15.04.2020).
5. Лайкер Дж., Хосеус М. Корпоративная культура Toyota. – Альпина Паблишерз, 2011. – С. 27–33.
6. Результаты опроса консалтинговой компании «Bain&Company // Bain&Company URL: <https://www.bain.com/insights/management-tools-and-trends-2017/> (дата обращения: 05.04.2020).

А.Е. Утунов
магистрант
Научный руководитель
д-р экон. наук, доц.
И.В. Пустохина
(ГУУ, г. Москва)

АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ ПУТЕМ АВТОМАТИЗАЦИИ ГРУЗОВЫХ ПЕРЕВОЗОК

Аннотация. *Человек – существо разумное, практически все, что окружает нас находится под управлением человека, от перевозок до конструирования, однако и он зачастую совершает ошибки. Но что, если есть возможность сократить риски, сократив человеческую составляющую в компании уже сегодня.*

Ключевые слова: *транспорт, беспилотник.*

Центральным элементом любой цепи поставок транспортно-логистической компании являются грузовые перевозки. Автоматизация данного сегмента положительно скажется на всем логистическом процессе. В настоящее время, для наиболее эффективного ведения бизнеса требуется сократить человеческое составляющее грузоперевозок. Актуальность человека в роли водителя падает в связи с развитием технологии беспилотного управления транспортным средством. Замена привычного водителя на компьютер повлечет за собой сокращение издержек и решением некоторых проблем, таких как: ограниченное время управления грузовым автомобилем, потребность в постоянном отдыхе водителя, дорожно-транспортные происшествия по вине человека, проблема подбора персонала и его найм, болезнью водителя и прочими факторами.

Привычное понятие автоперевозчика изменится после перехода на беспилотные грузовики. ПАО «КамАЗ» уже разработал прототип такого автомобиля будущего. Первый электрический беспилотный грузовик без кабины для водителя КамАЗ – 3373 получивший название «Челнок» – это автономный аккумуляторный электромобиль с бортовой платформой. Новая разработка компании представляет собой двухосное шасси с симметричной платформой, расположенной по центру шасси, где обе оси поворотные, чтобы максимально увеличить возможность при маневрировании на небольших участках. Грузоподъемность такого грузоперевозчика составляет 10 тонн.

В этом вопросе России немного отстает от таких стран как Германия, США, Швеция, Корея. Всем известная компания Tesla впервые осуществила беспилотную доставку груза с помощью грузовиков собственного производства – Tesla Semi.

Путь составлял примерно 425 километров, а время занимало около 4,5 часов.

Илон Маск окрестил доставку грузов Tesla Semi «промышленной эксплуатацией». Но как отмечает популярное интернет-издание TechCrunch, Tesla начала серийное производство таких грузовиков только в 2019 году. Первые поставки заказчикам ожидаются в 2020 году. Беспилотники оснащены системой Tesla Autopilot, которая позволяет управлять автомобилем в полуавтоматическом режиме.

В декабре 2017 года PepsiCo заказала 100 новых Tesla Semi, что на тот момент был крупнейшим предзаказом фур у компании. PepsiCo намерена таким образом сократить выброс парниковых газов при грузоперевозках. Всего, по данным агентства Reuters, Tesla получила предзаказы на 285 грузовиков.

В ноябре Tesla Motors озвучила предварительные цены на собственные электрогрузовики: фуры нового поколения с запасом хода 482 км обойдутся в \$150 тыс., грузовики с запасом хода 805 км в \$180 тыс.

Отсутствие человека в кабине водителя и его участие в грузовых перевозках позволит сократить расход топлива, если будут двигаться в колоннах по несколько грузовиков в каждой так они испытывают меньшее аэродинамическое сопротивление, когда движутся на близком расстоянии. Колонна таких грузовиков также позволит сократить занимаемое пространство на магистрали, так как беспилотники способны ехать на расстоянии 15 метров друг от друга вместо положенных по правилам 50 метров.

Эксперты прогнозируют, что к 2035 году рынок грузовых автомобилей будет состоять в основном из беспилотников.

Главным преимуществом является «дисциплинированность» перевозчика. Также автоматика может поддерживать максимально экономичный режим поездки. В этом случае экономия топлива составит 40%, что поможет сделать автоперевозки намного дешевле. В мировом масштабе экономия составит порядка триллионов долларов. Такие задачи как парковка к погрузо-разгрузочным рампам будут совершаться без каких-либо рисков так как система машинного зрения формирует точную картину окружающей обстановки, обеспечивает идентификацию объектов. Камеры и датчики фиксируют фиксируют обстановку со всех сторон, а искусственный интеллект в одно мгновение разрабатывает план дальнейших действий. Также основными преимуществами беспилотников являются: улучшение транспортной и экологической безопасности, перевозка грузов в любое время суток без потери качества движения, расширение возможностей людей с ограниченными возможностями, возможность осуществлять грузоперевозки в зонах повышенной опасности, а также во время техногенных катастроф или военных действиях.

Главной новостью прошлого года стало заявление гендиректора «Национальных телематических систем» Алексей Нащекин, он сказал, что компания готова запустить беспилотные грузовые перевозки на трассе уже через 2-3 года. В перевозках будут задействованы как российские, так и зарубежные грузовики.

По заявлению Министерства транспорта России тестирование беспилотных автомобилей должно начаться весной 2020 года, на трассе М-11 Москва – Санкт-Петербург.

Сегодня человек всегда будет участвовать в перевозке грузов, однако уже скоро его роль в данном логистическом процесса значительно сократится. И то, что, казалось бы, в далеком будущем, вполне скоро может осуществиться в мировом масштабе.

М.А. Хализова
студент
Научный руководитель:
д-р экон. наук, доц.
Е.Ю. Камчатова
(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ

Аннотация. Развитие любой отрасли и бизнеса, в частности, напрямую зависит от их технологических возможностей. Появление цифровых технологий переводит работу на новый уровень развития, позволяя выполнять ряд управленческих и производственных функций более оперативно, качественно и эффективно. Цифровые технологии в современном мире выступают качественным инструментом для достижения высокого уровня профессионализма в различных отраслях.

Ключевые слова: цифровые технологии, трансформация, индустрия 4.0, управление, интернет вещей.

С начала истории человечества произошли четыре Промышленные революции, которые охватили последние 400 лет. С развитием общества расширяются возможности человеческого сознания, технологии становятся всё более доступными в использовании, их применение представлялось возможным даже 10-30 лет назад. Необъятное поле деятельности предоставили нам данные – элемент, который не существует в естественной среде, который не ощутим, но влияние которого на нашу жизнь и наше существование более чем конкретно.

Цифровые технологии представляют отрасль научных или инженерных знаний, которая занимается созданием и практическим использованием цифровых или компьютеризированных устройств, методов, систем и т. п. Такие технологии, прежде всего, призваны увеличивать скорость передачи данных. Оцифрованная информация записывается в двоичном коде комбинаций цифр 0 и 1, также называемых битами, которые представляют собой слова и изображения. Это позволяет сжимать большой объем информации на небольших устройствах хранения, которые можно легко сохранять и транспортировать. Помимо всех видов электронного оборудования и приложений, использующих информацию в виде числового кода, цифровые технологии также включают рабочие принципы, процессы и стандарты, которые применяются в технологической отрасли. Новый вид технологий изменил формат общения людей, процесс обучения и работы.

В более старых формах технологий, таких как аналоговые технологии, процесс конвертации данных осуществлялся с помощью импульсов электричества. Однако аналоговые системы часто сталкиваются с ограничениями по размеру и скорости, которых нет у цифровых технологий [1]. На основании этого, можно выделить ряд преимуществ цифровых технологий в сравнении с аналоговыми:

1. маленький процент ошибок – точность аналоговых приборов ограничена погрешностями измерительных преобразователей, самого измерительного механизма, погрешностями шкалы и т. п.;
2. высокая скорость – при диагностике изменяющихся во времени величин скорость играет важную роль. Если для работы с аналоговыми

технологиями высокая скорость не требуется, поскольку возможности оператора, работающего с ними, ограничены, то, наоборот, требование к скорости становится критическим при обработке информации с использованием компьютеров;

3. отсутствие субъективной ошибки подсчетов результата измерения, связанных с особенностями зрения человека, параллакса, разрешающей способности глаза;

4. высокая точность;

5. стабильность;

6. гибкие настройки.

Множество отраслей в настоящее время претерпевают радикальные изменения, переходя от физически предоставляемых услуг к цифровым. Стимулом подобной трансформации для бизнеса является желание и необходимость поиска конкурентоспособных продуктов (технологий, товаров, работ, услуг) как на внутреннем, так и внешнем рынках, а также более быстрое принятие решений [2]. Однако, по мнению ряда ученых, большинство организаций, представляющих высокотехнологичный комплекс Российской Федерации, практически не адаптивны к цифровой трансформации [3, 4]. Ключевая причина невозможности полноценной цифровизации предприятий России – это их неготовность к открытым инновациям, которые являются основой цифровых преобразований, предполагая свободное распространение их результатов [5]. Кроме того, предприятия сталкиваются с такими проблемами, как ограниченность бюджета и нежелание руководства брать на себя ответственность за возможные «цифровые» провалы, что обосновано объясняется высокой стоимостью внедрения и недостаточной осведомлённостью управленческого персонала о грамотной цифровой трансформации бизнеса.

С целью выяснения, на какой стадии процесса цифровизации находится российский рынок и каждая отрасль в частности, было проведено исследование под названием «Интернет вещей в России: «цифровая воронка» потребления» [6]. В результате опроса удалось установить: наиболее технологичными являются компании IT-индустрии, сектора телекоммуникаций и интернета, а также банковских и финансовых услуг. Они являются лидирующими во внедрении интернета вещей в своей деятельности, демонстрируют высокую степень проработки стратегии цифровой трансформации и хорошую организацию процессов реализации программ цифровизации. Наименее же технологичными являются сферы здравоохранения, сельского хозяйства и ЖКХ.

Отрасли сырьевой экономики, а также многие добывающие и перерабатывающие компании, согласно исследованию, имеют большой потенциал для перехода в цифровую экономику, некоторые из них реализуют IoT-проекты уже сегодня. Для примера можно рассмотреть программу «Когнитивный геолог» компании «Газпром нефть», которая создана на основе искусственного интеллекта и предназначена повысить качество моделирования и точность геологических решений. Являясь представителем Индустрии 4.0, технология уже доказала свою эффективность на практике [7]. В течение этого года её работа должна привести к сокращению рутинных операций геологов на 70–80%, что в свою очередь ускорит строительство объектов вдвое, и приведет к сокращению затрат, а, следовательно, повысит эффективность бизнеса. Бизнес, в котором основная движущая сила – данные, сегодня является доминирующим среди предприятий самых разных отраслей. Анализ данных позволяет управлять бизнес-процессами компании более эффективно, в том числе контролировать работу сотрудников на различных этапах деятельности,

включая соблюдение требований техники безопасности. [8] Так, VisorLabs Health&Safety – самоуправляемая система на основе искусственного интеллекта и нейронных сетей контролирует рабочих применение средств индивидуальной защиты, а также соблюдение персоналом требований техники безопасности при выполнении ряда работ. Прежде всего, система ориентирована на строительную, нефтяную и электроэнергетическую отрасли. Однако данное решение является актуальным для любого предприятия, где необходим подсчёт людей в помещении, на проходе, отслеживание моделей их поведения, контроль за соблюдением корпоративного дресс-кода и прочее. Примером успешного практического применения данной системы является организация контроля над сотрудниками ремонтной службы на Кольской АЭС [9], где было отмечено достоверное определение нарушений и высокая скорость их отслеживания.

Рассматривая решения, направленные на улучшения производительности труда команд проектных организаций, можно выделить систему «Проектный офис». Персонализированный проектный офис позволяет повысить производительность команды за счёт ускорения таких необходимых для эффективной работы процессов, как поиск и распределение ресурсов, а также благодаря данному решению происходит увеличение скорости выполнения задач и снижение риска потери информации [10]. Если обобщить, то «Проектный офис» – это единое виртуальное пространство, в котором руководители и исполнители планируют занятость, производят контроль над составом работ, устанавливают сроки их выполнения.

Итак, цифровые технологии полностью изменили образ жизни социума, и в ближайшие годы человечество ждёт ещё более серьёзные изменения. Несмотря на непредсказуемость будущего технологий, можно наверняка полагать, что цифровые технологии всегда будут частью передачи цифровой информации. Именно по этой причине компаниям необходимо понимать важность цифровой трансформации, а также её сложность с точки зрения выбора верной стратегии внедрения и оценки своих возможностей, в том числе и финансовых. Благодаря верно выбранной модели трансформации технологии работают в нужном направлении, позволяя улучшать основные процессы предприятия (организации).

Литература

1. Являются ли цифровые технологии полезными? // fadtech4u, URL: <http://fadtech4u.com/is-digital-technology-beneficial/> (дата обращения: 18.04.2020).
2. Дегтярева В.В., Созаева Д.А. Когнитивные особенности принятия управленческих решений в условиях цифровой экономики. Результаты эксперимента // Вестник университета. – 2019. – № 4. – С. 5-13. DOI: 10.26425/1816-4277-2019-4-5-13.
3. Чему научил 2018, или практические шаги, как начать внедрение цифровых технологий уже в 2019 // Хабр. – Режим доступа: https://habr.com/ru/company/icl_services/blog/434560/ (дата обращения: 18.04.2020).
4. Почему в России так и не началась цифровая революция // Forbes, URL: <https://www.forbes.ru/tehnologii/369891-pocemu-v-rossii-tak-i-ne-nachalas-cifrovaya-revoluciya> (дата обращения: 18.04.2020).
5. Кононова М.Д., Камчатова Е.Ю. Роль открытых инноваций в электроэнергетике // Материалы конференции «Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития Российской Федерации». – М., 2019. – С. 27-29.

6. Исследование: «Цифровая воронка» потребления: особенности и перспективы российского рынка IoT // Schneider Electric, Режим доступа: <https://www.se.com/ru/ru/about-us/press/digital-funnel-research.jsp> (дата обращения: 18.04.2020).

7. Смена парадигмы // gazprom-neft.ru : сайт ПАО «Газпром нефть» Режим доступа: gazprom-neft.ru/press-center/sibneft-online/archive/2017-november/1243412/ (дата обращения: 18.04.2020).

8. Валиев Р.М., Камчатова Е.Ю. Влияние глобальной информационной среды на трансформацию деятельности предприятия // Управление экономическими системами. – 2014. – № 11(71). – С. 23 // Режим доступа: <http://www.uecs.ru/innovacii-investicii/item/3157-2014-11-15-06-47-20>. (дата обращения: 15.04.2020).

9. VisorLabs Health & Safety // Microsoft, Режим доступа: <https://news.microsoft.com/ru-ru/features/vizorlabs/> (дата обращения: 19.04.2020).

10. «Проектный офис» Awara IT // Microsoft, Режим доступа: <https://news.microsoft.com/ru-ru/features/awarait/> (дата обращения: 19.04.2020).

Ш. Хлал

магистрант

(НИУ ВШЭ, г. Москва)

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Е.Н. Дуненкова

(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ ВЫСТАВКИ ИННОВАЦИЙ В ПРОДВИЖЕНИИ ИННОВАЦИЙ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Аннотация. *Выставки инноваций играют важную роль в процессе продвижения инноваций в развитых стран. В развивающихся странах регулярно проводятся специализированные выставки в сфере инноваций и изобретений в целях поддержки коммерциализации инноваций, но обычно эти выставки не достигают желаемых результатов.*

Ключевые слова: *выставки инноваций, продвижение инноваций, коммерциализация инноваций, развивающиеся страны.*

Инновационный процесс состоит из четырех пересекающихся и взаимосвязанных между собой стадий: первая стадия – создание идеи и концепции, вторая стадия – разработка и проектирование, третья стадия – разработка прототипа и подготовка к производству, а также стадия производства, маркетинга и коммерциализации [1]. Ключевым моментом в инновационном процессе является этап производства, маркетинга и коммерциализации, когда изобретение или новый продукт должны выводиться на рынок. Процесс инноваций не является линейным процессом, и его различные компоненты пересекаются и взаимодействуют в значительной степени. Таким образом, коммерциализация и маркетинг изобретения могут быть начаты на очень ранней стадии его разработки, например, уже на этапе генерации идеи и концепции [1].

На этапе создания идей важным фактором успеха инновационного процесса является окружающая среда и широта экспертизы [2].

На стадии разработки и проектирования идеи необходимо предоставить необходимую инфраструктуру для поддержки исследований и разработок идей. Организации, занимающиеся деятельностью, связанной с инфраструктурой знаний (такие, как высшие учебные заведения, общественные научно-исследовательские институты, организации по передаче технологий и т. д.), безусловно, вносят свой вклад в обеспечение этой инфраструктуры. Для этого необходим широкий спектр вспомогательных услуг, в том числе доступ к информации, бизнес-консультации, технологические консультации, поддержка научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, финансовая поддержка, обучение сотрудников и предоставление технической поддержки [3].

На стадии разработки прототипа требуется необходимая техническая инфраструктура для создания прототипа. К такой инфраструктуре относятся технические мастерские и лаборатории. На этом этапе также важно обеспечить финансовую поддержку для поддержания исследований и разработок. На этапе разработки прототипа очень важным является консультация с экономистами и техниками, поскольку на данном этапе производятся окончательные модификации и исправления продукта или идеи. Экономисты оценивают экономическую осуществимость идеи, а технические специалисты дают рекомендации и замечания для разработки и улучшения продукта, а также стараются избежать дефектов, обнаруженных в первоначальных моделях. Мнения экспертов помогают в процессе разработки продукта, а также помогают оценить соответствие продукта рыночной потребности [4].

При коммерциализации инноваций следует применять разные подходы. Выбор подхода зависит от направления поддержки коммерциализации инноваций согласно государственной политике, способностей команды реализовать и коммерциализировать инновационный продукт и наличия подходящей инфраструктуры – всё перечисленное считается важнейшими факторами при выборе способа коммерциализации [5].

Среди целей участия в выставке инноваций можно выделить следующие: признать тенденции развития, заинтересовать рынки в инновации, развивать личный контакт с другими игроками на рынке, познакомиться с новыми группами клиентов, повысить репутацию компании, повысить эффективность рекламы компании среди клиентов и широкой общественности, собирать новую рыночную информацию, проводить исследования по продажам посредством обмена опытом, проверить прием инновации на рынке, запускать новые прототипы и проверять их характеристики, а также расширить базу сбыта продукции или инновации. Опрос, проведенный организацией AUMA (Association of the German Trade Fair Industry – Ассоциация Немецкой Торгово-Промышленной Выставки) среди 500 компаний в 2018 году, показал, что 99% участников выставок приняли участие в выставке, стремясь наладить прямое общение с клиентами [6].

Предприниматели посещают выставки инноваций для того, чтобы получить общее представление о рынке по специальным сферам, оценить ситуацию и перспективы рынка, сравнить цены и условия на рынке, найти конкретные продукты или новые идеи решения проблем, найти новые продукты и возможные применения инноваций, получить информацию о технических функциях и характере новых инновационных продуктов или систем, найти информацию о решениях текущих проблем, установить отношения с похожими компаниями или оценить выгоды от возможного участия.

Если посетители выставки ищут стартапы для того, чтобы инвестировать в них, то выставки инноваций представляют собой идеальную среду для встреч между инвесторами и экспонентами для обсуждения деталей инноваций и

установления возможности будущего общения, которое может привести к сделке или продаже патента по лицензии другими компаниями [7, 8, 9, 10].

Выставки инноваций поддерживают инновационный процесс на всех его этапах, поскольку являются уникальной средой как для обмена опытом и знаниями, так и для ознакомления с новыми тенденциями на рынке.

На этапе генерации и разработки идей выставка инноваций способствует расширению кругозора экспонентов и посетителей. Участие также помогает сформировать более широкое понимание текущих тенденций в сфере разработок и развития. В рамках выставки возникает возможность сотрудничества между экспонентами, а также возможность объединить свои идеи и работать над проектом вместе. Данные возможности являются ключевым моментом в процессе генерации инноваций.

На этапе разработки и проектирования выставки инноваций открывают возможности ознакомления с достижениями других компаний и групп разработчиков в сфере личного исследования, а также помогают определить способы решения проблем, с которыми могут столкнуться разработчики в процессе генерации инновационных продуктов или услуг.

На этапе разработки прототипа и подготовки продукта к производству участие в выставках имеет большое значение для тестирования прототипа, так как команда может получить обратную связь прямо от потенциальных потребителей. Также участие в выставке полезно для понимания соответствия продукта рыночной потребности. Также выставки позволяют тестировать упаковку продукта и прочие маркетинговые параметры.

На этапе коммерциализации инноваций выставки играют наиболее важную роль, так как они открывают возможности инвестирования в инновации, а также лицензирования патентов. Опрос, проведённый организацией «AUMA» (Association of the German Trade Fair Industry – Ассоциация Немецкой Торгово-Промышленной Выставки) среди 500 компаний в 2018 году, показал, что более 82% компаний принимают участие в выставках с целью представления своих новых продуктов или услуг [6].

Литература

1. WIPO National Workshops on Assessment and Valuation of Inventions and Research Results for Technology Transfer and Commercialization Word.
2. Scott S.G., Bruce R.A. (1994). Determinants of innovative behavior: a path model of individual innovation in the workplace. *Academy of Management Journal*, 37(3). 580-607.
3. Pietrobelli C., Rabelotti R. (2007) Business development service centres in Italy: close to firms, far from innovation, *World Review of Science, Technology and Sustainable Development* 4, 38–55. doi: 10.1504/WRSTSD.2007.012659.
4. Stigliani I., Ravasi D. (2012). Organizing thoughts and connecting brains: Material practices and the transition from individual to grouplevel prospective sensemaking. *Academy of Management Journal*, 55, 1232–1259.
5. Datta A., Mukherjee D. & Jessup, L. (2014). Understanding commercialization of technological innovation: taking stock and moving forward. *R&D Management*, Volumen 45 (3), 215-249.
6. AUMA practice successful participation in trade fare 2019 PP (20-24) URL: https://www.auma.de/en/media_/publications_/Documents/successful-participation-in-trade-fairs/auma-practice-successful-participation-in-trade-fairs-2019.pdf.
7. Successful Participation in Trade Fairs, AUMA Association of the German Trade Fair Industry, Berlin, 12/2010. URL: https://www.bvv.cz/_sys_/FileStorage/download/1/608/auma_successful_participation.pdf.

8. Carman J. M. Evaluation of Trade Show Exhibitions, California Management Review, Winter68, Vol. 11 Issue 2, p35-44. 10 p.

9. David D. Museum Exhibition theory and practice; pp (91-102); Exhibition Evaluation.

10. Measuring and Evaluating Trade Show Results, Creative Training Solutions, 800.515.41.14.

В.Э. Хохолова

магистрант

И.Г. Устаев

магистрант

Р.Ю. Ли

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Т.Ф. Чернова

(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Аннотация. В статье описываются специфические черты строительной отрасли, которые определяют особенности стратегического менеджмента в строительных организациях. Рассматриваются факторы внешней и внутренней среды строительных компаний, повышающие значение стратегического управления проектами в строительстве. Рассматривается место стратегического управления проектами в общей системе менеджмента предприятия, указывается на то, что зачастую именно управление портфелем проектов составляет основу стратегического проектного менеджмента строительных предприятий. Описывается алгоритм управления портфелем проектов строительной организации, а также составляющие стратегии управления отдельными проектами в строительстве.

Ключевые слова: стратегический менеджмент, стратегическое планирование, стратегическое управление проектами, портфель проектов, строительная организация.

В современной экономике строительная сфера оказывает значительное влияние на все социально-экономические процессы, являясь важным фактором устойчивости, материальной основой постоянного развития народного хозяйства, решения жилищной проблемы, роста уровня жизни населения [1, с. 57]. Кроме того, состояние строительной отрасли является индикатором экономического развития государства. Так, в 2018 г. доля строительной отрасли в ВВП РФ была равна 5,7% [7], что является одним из наиболее высоких показателей среди отраслей, хотя и необходимо отметить снижение доли строительства в ВВП Российской Федерации в последние 5 лет.

В условиях высокой турбулентности макроокружения строительных компаний вопросы стратегического управления проектами в строительстве обретают особую актуальность. Во-первых, для строительной отрасли харак-

терны следующие отраслевые особенности, влияющие на механизмы стратегического менеджмента:

- продолжительность производственного цикла (от нескольких недель до нескольких лет);
- высокая стоимость готового продукта (здания, сооружения);
- отсутствие мобильности продукта, имеющего конкретное географическое положение;
- специфический способ финансирования проектов [1, с. 58].

Указанные особенности свидетельствуют, что цена стратегических ошибок на предприятиях строительной отрасли слишком высока.

Во-вторых, по результатам проведенного Федеральной службой государственной статистики исследования, руководители строительных компаний выделяют множество факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций. Среди наиболее негативно влияющих на производственную деятельность строительных компаний факторов, руководители отмечают налоговую политику (38% респондентов), высокую стоимость необходимых материалов, конструкций, изделий (28%), недостаток заказов (27%), неплатежеспособность заказчиков (22%), недостаток финансирования (20%). Таким образом, можно обобщить, что рассмотренные факторы относятся к факторам спроса на рынке, а также к факторам высокого уровня расходов строительных предприятий, что ведёт к росту себестоимости строительных работ [7].

На текущей фазе развития строительной отрасли в России наблюдаются тенденции постепенного отказа от консервативных схем ведения бизнеса, нацеленных на сиюминутное извлечение прибыли посредством экономии на сырье и материалах, и повышения интереса руководителей высшего звена к стратегическому управлению. К причинам смены подходов менеджмента в отечественном строительстве можно отнести:

- увеличение динамики развития рыночной среды;
- усиление влияния инновационных технологий строительства на получение конкурентных преимуществ, а также связанное с освоением достижений НТП повышение роли кадрового потенциала в стратегическом развитии организации;
- ужесточение конкуренции из-за входа на внутренний рынок РФ интернациональных корпораций;
- смещение приоритетов заказчиков с цены строительных продуктов на их качество;
- повышение прозрачности внешней среды и ускорение информационных потоков;
- снижение среднеотраслевого показателя прибыльности [3, с. 5].

Решение указанных проблем относится к вопросам стратегического менеджмента, который в строительной сфере неразрывно связан со стратегическим управлением проектами, так как строительные компании относятся к типу проектно-ориентированных компаний, где реализация проектов выступает основой деятельности.

Таким образом, стратегическое управление проектами в строительной организации является органической составляющей общей системы менеджмента предприятия.

Миссия строительной компании служит базой, на которой строится стратегический план и определяются входящие в него стратегические цели. На этапе реализации разработанной стратегии руководство предприятия прописывает два типа планов: стратегические планы для всех подразделений

строительной организации и планы управления портфелем проектов, так как зачастую строительные компании имеют несколько проектов на различных этапах реализации. Затем, отталкиваясь от утвержденных стратегических планов эксперты, используя методологию и инструментарий тактического менеджмента, прорабатывают подходы к решению конкретных тактических задач [2, с. 5].

В этой связи именно портфель проектов является объектом управления стратегического менеджмента строительной организации, обладая при этом несколькими специфическими особенностями:

- в портфель входит несколько взаимосвязанных или параллельных проектов, для реализации которых применяется системный подход;
- портфель в целом и каждый входящий в него проект существует в условиях жестких ресурсных ограничений (временных, качественных и финансовых);
- реализация проектов осуществляется в условиях неопределенности внешней среды и конфликта интересов между их субъектами;
- одновременное выполнение представленных в портфеле проектов дает больший результат, чем реализация каждого из этих проектов по отдельности [1, с. 3].

Главная особенность управления портфелем проектов заключается в том, что в процессе использования этого метода на разных уровнях управленческой иерархии возникают обособленные проекты с сильно выраженной связью в пределах своего уровня и со слабо выраженной связью с проектами других уровней. Задача портфельного управления заключается в систематизации и координации проектов, независимо от их специфики, масштаба и места в иерархии менеджмента организации [1, с. 4].

Для руководства строительной организации осуществляемые на разных уровнях иерархии проекты представляются не отдельными объектами управления, а системными элементами глобальной стратегической программы. В этой связи первостепенной задачей топ-менеджмента предприятия становится не только взаимное согласование этих проектов, но и их подчинение общей стратегической цели, а также распределение на них имеющихся у организации ресурсов. Алгоритм согласования и распределения ресурсов при проектном управлении включает 4 шага:

1. Расчет общего объема ресурсов, которые предприятие готово выделить на реализацию данного портфеля проектов.

2. Сопоставление находящихся в составе портфеля проектов со стратегическими целями организации и включение этих проектов в общую структуру управления портфелем.

3. Распределение проектов по группам согласно тем стратегическим целям предприятия, которые они позволяют достичь, и определения бюджета для каждой из выделенных групп.

4. Объем ресурсообеспечения конкретного проекта определяется соответственно его значимости в достижении стратегической цели [6, с. 119].

Управление портфелем проектов строительной организации включает в себя целый спектр процедур, связанных со сбором информации, определением приоритетов управления, поиском компромиссов, мониторингом и оценкой проделанных работ.

В деловой цикл портфельного управления входят 5 базовых компонентов:

- приведение концепции отдельных проектов в соответствие со стратегией строительной компании;

- поиск экономических аргументов, доказывающих необходимость реализации каждого проекта в портфеле;
- корректировка структуры портфеля исходя из целей её оптимизации;
- расчет финансовых результатов проектов и определение их корреляции;
- составление иерархии проектов по критерию стратегической важности и распределение на её основе выделенных на реализацию портфеля ресурсов [7].

Стратегические портфели основываются на проектах (как на самостоятельных, так и на входящих в состав программ), реализация которых позволяет достигнуть стратегические цели и решить долгосрочные задачи развития и функционирования крупной организации. В связи с этим в рамках портфеля проекты обычно имеют корреляционную связь по целям, результатам и ресурсам.

При этом важна стратегия реализации каждого из проектов, входящих в стратегический портфель строительной компании. Стратегия проекта прорабатывается в самом начале его жизненного цикла. Ей присущи следующие свойства: четкая формулировка целей проекта и его спонсоров; обозначение как эти цели будут достигнуты; существующие проблемы окружающей среды и стратегия их решения; политика качества проекта и стратегия ее реализации; политика безопасности проекта; роли собственника и третьих лиц (консультанты, подрядчики и т.п.); правовые и страховые проблемы и стратегия их решения; финансово-экономические цели проекта, его финансовая стратегия и цели по расходам на реализацию проекта; философия разработки дизайна проекта, техническая стратегия и политика; структура разбиения проекта и его работ; график контрольных точек и итогов на разных уровнях управления; стратегия управления риском проекта; политика логистики; стратегия работы по поставкам и контрактам; стратегия производственных отношений и найма; политика информационных технологий; коммуникационная (внутренняя и внешняя) политика.

Перечень этих элементов свидетельствует о чрезвычайности разнообразия вопросов стратегического характера, требующих решения на самой ранней стадии реализации проекта. В ходе выполнения проекта в принятые ранее стратегии могут вноситься необходимые изменения. Причем эти корректировки должны вноситься только при согласовании с менеджером и/или руководителем проекта.

Регулярно проводимый мониторинг состояния проектов, постоянные сообщения между проектами и процессы управления программами предназначены для того, чтобы обеспечить стратегические инициативы в рамках портфеля необходимыми ресурсами и использовать их эффективно [4, с. 122].

Таким образом, стратегическое управление проектами в строительной организации, прежде всего, означает использование эффективных инструментов управления портфелем проектов строительной организации на основе параметров оптимизации и эффективности стратегического управления. Активное применение строительными организациями инструментов, методов и механизмов стратегического управления проектами является залогом их устойчивого развития в условиях нестабильности окружающей среды.

Литература

1. Боровых А.А. Модели и методы эффективного управления портфелем проектов стратегического развития интегрированных экономических систем //

Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2017. – Т. 1. – № 1. – С. 20-27.

2. Гукасова А.Э. Управление проектом трансформации системной модели строительного бизнеса / А.Э. Гукасова, И.С. Брикошина // Вестник университета. – 2017. – № 3. – С. 5-7.

3. Карякина И.Е. Анализ современного состояния строительной отрасли РФ, проблемы и перспективы ее развития / И.Е. Карякина, Е.К. Потапкина // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 5-2. – С. 57-67.

4. Кадыров Р.А. Стратегическое планирование в управлении развитием домостроительных предприятий / Р.А. Кадыров, Р.М. Дуллаева // Вестник ДГТУ. Технические науки. – 2014. – № 1.

5. Коготкова И.З. Особенности стратегического управления организациями строительной сферы экономики / И.З. Коготкова, А.А. Сальник // Вестник университета. – 2017. – № 3. – С. 16-21.

6. Марков О.А. Управление портфелем проектов в строительстве на стратегическом уровне // Синергия. – 2016. – № 5.

7. Строительство // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. URL: <https://www.gks.ru/folder/14458> (дата обращения: 5.03.2020).

В.Д. Чащин

аспирант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, доц.

Е.Ю. Камчатова

(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье представлены результаты проведенного анализа трансформации горнорудной промышленности. Выделены вызовы для горнорудной отрасли, рассмотрены проблемные и критические аспекты, преодоление которых позволит бизнесу горнорудной промышленности эффективно выстраивать развитие, а также разрабатывать возможные варианты решения текущих проблем и улучшения ситуации в отрасли на перспективу.

Ключевые слова: промышленность, прогресс, развитие, ресурсы, технологии.

В течение последних десятилетий в промышленном секторе наблюдается определённое возрастание необходимости в ресурсах, вовлекаемых в производственные процессы. Данная тенденция первую очередь затрагивает полезные ископаемые – металлы и минералы. В связи с подобными изменениями в сфере потребления, естественным образом фиксируются определённая трансформация горнорудной промышленности, которая заключается, прежде всего, в возрастании уровня добычи цветных металлов. Отношение роста этого сегмента горной промышленности в 2019 г. к 2018 г. по данным (Министерства промышленности и торговли Российской Федерации) составляет 20% [1].

В подобной ситуации к числу наиболее значимых вызовов для горнорудной промышленности можно назвать:

- 1) рост востребованности минерально-сырьевых ресурсов;
- 2) постепенное исчерпание существующих богатых месторождений и как следствие необходимость интенсивной разведки-освоения труднодоступных и бедных месторождений;
- 3) значительный рост издержек, что обусловлено ограниченностью количества ресурсов, вовлеченных в добычу и обогащение полезных ископаемых;
- 4) экологические проблемы.

Характерная ситуация, описанная выше, может быть подтверждена на основе анализа роста мировой добычи меди. За 96 лет (с 1901 по 1997 гг.) добыча меди выросла на 11 млн т или в 22 раза, что объясняется динамичным развитием рынка сбыта металла, в частности электроники и электротехники. За последующие 11 лет – с 1997 г. до 2018 г. – добыча меди возросла более, чем в 2 раза (с 11,5 млн т до 23,6 млн т) [2]. На основе ретроспективного анализа по прогнозам биржевых аналитиков потребление меди к 2035 г. вырастет на 50% и составит порядка 33 млн т. Таким образом можно считать, что прогноз роста объемов добычи меди является обоснованным [3].

Видится, что динамично развивающийся научно-технологический прогресс в области электро-автомобилестроения, требующий применения АКБ, для изготовления которых необходимо в 4 раза больше меди, чем при производстве аккумуляторов, используемых в автомобилях с двигателями внутреннего сгорания, уже сейчас формирует спрос на медь и в ближайшем будущем определит ее объемы потребления, а соответственно и объемы добычи.

Подобная интенсификация добычи ресурсов требует их максимального извлечения и переработки с применением безотходных технологий. В этой связи требуется интеграция бизнеса, научного сообщества и общественных организаций в целях объединения усилий в решении подобного рода проблем [4, 5].

По словам заместителя Министра природных ресурсов и экологии РФ, руководителя Федерального агентства по недропользованию Е.А. Киселёва, в настоящее время фиксируется процесс исчерпания рудных месторождений по всему миру. Подобная ситуация хорошо прослеживается на примере процессов в мировой золотодобыче. Если до начала XX в. извлечение золота в россыпях составляло 20 кг на м³, то к середине столетия – 2 г на м³, а к началу 90-х гг. – 120 мг на м³ [6].

При этом с точки зрения обеспеченности минерально-сырьевыми ресурсами сегодня положение России не хуже, чем, например, в 1956 г., к которому относится разработка Госпланом СССР документов, регулирующих нормы обеспеченности для промышленности теми или иными видами полезных ископаемых.

Стратегией развития минерально-сырьевой базы РФ предусмотрены критические уровни обеспеченности сырьём различных отраслей промышленности. При этом только по отдельным критериям добывающая промышленность РФ подходит к точке невозврата, требующей экстренного принятия специальных мер.

Так, по словам генерального директора ПАО «Уралкалий» Д.В. Осипова, дело с запасами калия на территории РФ обстоит «хорошо», что подтверждается выходом компании на второе место в мире по добыче калия, при этом незначительно уступая объединенной канадско-американской компании

«Нутрин» [7]. Также в настоящее время Россия занимает пятое место по выплавке стали, второе — по производству никеля, алюминия и титана.

При этом можно отметить активное наращивание мощностей и притока инвестиций в горнодобывающую отрасль. На ближайшее время в России планируется ввод в эксплуатацию ряда месторождений меди на Чукотке, общий объем производства для которых составит порядка 230 тыс. тонн в год. В Красноярском крае в скором времени начнут свою работу два месторождения по добыче никеля, меди и кобальта. Объемы инвестиций при этом составят от 100 до 200 млрд рублей.

Кроме того, необходимо внедрения инновационных технологий в добывающую отрасль в связи со снижением содержания полезного вещества в породе [8].

В последнее время фиксируется существенное увеличение нагрузки, создаваемой отраслью на окружающую среду. Вода при этом выступает в качестве критического ресурса. В этой связи существенно актуализируется проблема применения технологий, предусматривающих рециркуляцию воды на рудниках и шахтах.

На настоящий момент крупные российские предприятия горнорудной промышленности широко используют природосберегающие технологии. Примером может служить АО «Русская медная компания».

Таким образом, в XXI в. отечественная горная промышленность, помимо проблем имеет также ряд перспектив, связанных с интенсивной модернизацией технологической базы. Основные её направления связаны с решением следующих задач:

1. эксплуатация месторождений, разрабатывавшихся ранее, но оставленных по причине истощения запасов;
2. повышение производительности используемой технологической базы;
3. расширение использования цифрового моделирования производственных ситуаций и процессов.

В настоящее время власти многих государств ужесточают экологические требования. Данная тенденция может способствовать понижению показателей рентабельности отрасли. В подобной ситуации применение новейших технологий предоставляет широкие возможности, как в плане решения экологических проблем, так и снижения производственных затрат.

Положительно на адаптацию отрасли к современным условиям могут повлиять следующие факторы:

- внедрение передовых технологий в горнодобывающей промышленности начался раньше, чем в других отраслях;
- высокая экспортная ориентированность рассматриваемой отрасли;
- интенсивное развитие отечественной электронной и электротехнической промышленности, способствующей росту спроса на медь на внутреннем рынке;
- высокая конкурентоспособность продукции, связанная с её низкой себестоимостью.

Реализация вышеперечисленных факторов ведёт к притоку в горнодобывающую отрасль больших объемов инвестиций.

Негативное влияние на неё оказывают такие общемировые процессы, как:

- введение рядом санкций;
- усиление некоторыми государствами политики протекционизма.

С этими процессами естественным образом связано замедление товарооборота и, следовательно, снижением объемов мировой торговли.

На вопрос «От чего будет зависеть динамика отрасли в будущем?» можно ответить, что стабильность её развития определяется:

- открытием новых месторождений;
- стимуляцией спроса, прежде всего, внутреннего;
- осуществлением перехода от экстенсивного к интенсивному развитию отрасли.

Литература

1. Сайт министерства промышленности и торговли Российской Федерации, URL: <http://www.minpromtorg.gov.ru/> (дата обращения 14.04.2020).

2. Федеральный образовательный портал «Экономика.Социология. Менеджмент». URL: <http://ecsocman.hse.ru/> (дата обращения 10.04.2020).

3. Росбизнесконсалтинг, URL: <https://www.rbc.ru/> (дата обращения 10.04.2020).

4. Камчатова Е.Ю., Салмина А.В. Анализ инвестиционных программ энергетических компаний // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2018. – № 5. – С. 131-139.

5. Гибадуллин А.А. Сущность и содержание механизма устойчивого развития производственных комплексов электроэнергетики // Интернет-журнал Науковедение. – 2013. – № 6 (19). – С. 24.

6. Геологический вестник № 8-9 (80-81) за 5 сентября 2019 года, издание Федерального агентства по недропользованию, URL: <http://www.rosnedra.gov.ru/> (дата обращения 13.04.2020).

7. Годовой отчет 2019 года ПАО «Уралкалий». URL: https://www.uralkali.com/upload/iblock/340/Uralkali_AR_2019-ru.pdf/ (дата обращения 13.04.2020).

8. Дегтярёва В.В. Формирование организационного механизма управления воспроизводством инноваций для обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур: дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2009.

А.К. Чешунас
магистр

П.О. Мельник
бакалавр

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

О.В. Коновалова

(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

РАЗВИТИЕ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ В СФЕРЕ АНТИКОРРУПЦИОННОГО КОМПЛАЕНС-КОНТРОЛЯ

Аннотация. Вопросы коррупционных проявлений являются одними из ключевых факторов сдерживания развития всех отраслей экономики. В ответ на это в мировой практике были разработаны рекомендации по внедрению системы антикоррупционного комплаенс-контроля. Телекоммуникационная

отрасль одна из первых начала развиваться в данном направлении, перенимая наилучшие зарубежные практики и становясь примером для остальных хозяйствующих субъектов в РФ.

Ключевые слова: телекоммуникационная отрасль, развитие, комплаенс, коррупция.

За последние двадцать лет нормы комплаенса стали неотъемлемой частью принципов управления организацией. Клиенты и сотрудники, инвесторы и акционеры по всему миру сегодня предъявляют более высокие требования к прозрачности и соблюдению этических норм компаниями.

В последнее время можно наблюдать четко выраженную тенденцию усиления борьбы с коррупцией и развития антикоррупционного комплаенса – действий по обеспечению соответствия деятельности организации требованиям, налагаемым на нее российским и зарубежным законодательством, а также создание в организации механизмов анализа, выявления и оценки рисков в коррупционно-опасных сферах деятельности и обеспечение комплексной защиты организации [1].

В Российской Федерации нет четких уровней развития комплаенс-культуры и системы комплаенс-контроля, так как все организации находятся на разных этапах внедрения данной системы (в зависимости от размера и стадии развития организации).

В исследовании PricewaterhouseCoopers рассматриваются различные сектора экономики и рассчитывается индекс противодействия коррупции. Результаты показывают, какая отрасль в наибольшей степени подвержена правонарушениям, а какая наиболее защищена. Было проведено сравнение общедоступной информации в сфере соблюдения антикоррупционного законодательства по российским организациям с передовой практикой в данной области: наличие отдела комплаенс, «горячей линии», локальных политик, количество судебных разбирательств и т.д.

Значение индекса для различных отраслей колеблется в диапазоне от 60% (автомобильный сектор) до 86% (сектор телекоммуникаций) [4].

Телекоммуникационные компании наиболее развиты в сфере противодействия коррупции. Они продолжают укреплять свои позиции, внедряя внутренние политики и передовой опыт зарубежных стран. Данные организации осуществляют свою деятельность не только на территории одной страны, но и за рубежом, а это значит, что на них ложится большая ответственность за этическое ведение бизнеса.

Для эффективного управления всевозможными комплаенс-рисками происходит развитие телекоммуникационных компаний в сфере комплаенса. Корпорации стремятся быть примером честного ведения бизнеса для всех заинтересованных сторон во всех юрисдикциях, в которых осуществляют деятельность.

Рассмотрим развитие ПАО «МТС» в сфере комплаенса.

В 2008 году компания приняла политику «Соблюдение антикоррупционного законодательства» в связи с расширением сфер деятельности компании.

Первичная оценка рисков в бизнес-процессах компании проводилась в 2010 году Ernst & Young. В ходе проекта были изучены бизнес-процессы компании, выявлены слабости, составлена карта рисков, разработаны рекомендации по созданию и внедрению программы антикоррупционного комплаенса в МТС.

В 2012 году состоялось принятие формализованной стратегии по антикоррупционному комплаенсу и образованию департамента комплаенса.

С 2017 года начались работы программы комплаенс представителей, которые по сегодняшней день являются неотъемлемой частью деятельности компании [3].

В настоящее время организация продолжает развиваться в сфере комплаенс, исследуя лучшие практики развития антикоррупционных программ. ПАО «МТС» сформировало собственный подход, базирующийся на следующих принципах:

1) вовлечение руководства в развитие и функционирование комплаенс-системы и непосредственное участие в отдельных её механизмах. Топ-менеджеры должны выражать свою приверженность ценностям комплаенс, регулярно выступать перед сотрудниками, становиться авторами статей. Помимо «тона сверху», стал активно развиваться «тон в середине» – демонстрация примера директорами по региональному развитию и директорами филиалов;

2) регулярно проводятся мероприятия по выявлению, оценке и последующей актуализации коррупционных рисков;

3) внедряются процедуры по противодействию коррупции, совершенствуются внутренние политики, происходит контроль за их соблюдением;

4) обучаются сотрудники принципам антикоррупционного законодательства. В трудовые договора включены обязанности по соблюдению требований комплаенс. Электронный комплаенс-тренинг назначается всем сотрудникам компании раз в год. Очные комплаенс-тренинги не реже чем раз в два года проводятся для бизнес-подразделений. Обучение также организовано для некоторых контрагентов компании;

5) проверяется исполнение порядка выполнения бизнес-процессов, включая проверки законности осуществляемых операций с активами МТС;

6) происходит работа единой «горячей линии», анонимное отправление сообщений о нарушениях в области комплаенс [3].

Основные принципы ведения бизнеса ПАО «МТС» содержатся в Кодексе делового поведения и этики – в документе, который содержит минимальный перечень требований, принятых в фирме с целью честного и этичного ведения бизнеса и предотвращения злоупотреблений.

1. МТС и сотрудники.

Важное место в развитии ПАО «МТС» занимает политика «Управление конфликтом интересов». Конфликт интересов – ситуация, при которой у сотрудника появляются какие-нибудь личные отношения или финансовые интересы, мешающие ему действовать в интересах ПАО «МТС», непредвзято выполнять свою работу.

В МТС существует положение «О подарках и развлекательных мероприятиях». В ПАО «МТС» запрещены подарки в денежной форме и их эквиваленты – подарочные карты, сертификаты. Дарение и принятие символических подарков, соответствующих требованиям положения и свойственных деловой практике, допустимо. Подарки и приглашения не могут быть предоставлены в обмен на информацию.

2. МТС и клиенты.

ПАО «МТС» имеет цель – строить долгосрочные отношения со своими клиентами, предлагать им высококачественные услуги по лучшим ценам, учитывать интересы общества и бизнеса.

3. МТС и общество.

ПАО «МТС» ожидает от партнёров и поставщиков следование этическим стандартам ведения бизнеса и применение добросовестного подхода в своей деятельности, так как клиенты ожидают такого же поведения от ПАО «МТС».

Компания также развивается в сфере корпоративной и социальной ответственности – ответственность за воздействие на общество и окружающую среду через этическое поведение (обеспечение устойчивого роста благосостояния компании, формирование конкурентоспособной экономики, повышение качества жизни общества за счет предоставления большего спектра услуг).

4. МТС и законы.

Весь персонал обязан знать и выполнять законодательные нормы и требования, которые применяются к деятельности МТС, соблюдать политики, разработанные для обеспечения соответствия деятельности требованиям [2].

В ПАО «МТС» введена политика «Соблюдение антикоррупционного законодательства». Главный принцип – неприятие коррупции в любых формах и проявлениях в деятельности и при реализации стратегических проектов [5].

В общем и целом, всему персоналу и членам управления запрещено:

1) предлагать, осуществлять платежи в виде денег и их эквивалентов, а также предоставлять любую выгоду и преимущество любому лицу с целью повлиять на его действия и побудить к выполнению должностных обязанностей в пользу компании;

2) требовать, получать любую выгоду, если это является ненадлежащим выполнением должностных обязанностей и является вознаграждением за злоупотребление своими обязанностями;

3) осуществлять посредничество, передавать взятки по поручению кого-либо.

Проанализировав развитие ПАО «МТС» в сфере комплаенс-контроля, мы показали, как должно происходить развитие комплаенс-культуры во всех отраслях экономики в современных условиях. Однако МТС есть к чему стремиться – существуют недостатки антикоррупционного комплаенс-контроля по следующим основным принципам:

1) риск непонимания сотрудниками компании всей важности системы комплаенс-контроля. В хозяйствующем субъекте мало направлений, связанных с персоналом;

2) отсутствие механизмов мониторинга и оценки системы по противодействию коррупции, а ведь именно данные элементы помогут своевременно выявить и предотвратить нарушения и провести усовершенствование проводимых антикоррупционных мер.

На основании обозначенных недостатков можно разработать следующие меры для дальнейшего развития ПАО «МТС» в сфере комплаенс.

В компании особое внимание уделяется формированию отношения неприятия к коррупционным проявлениям, в рамках данного процесса возможно введение системы ненавязчивого психологического воздействия на сотрудников, а именно, размещение в офисах плакатов и лозунгов, стимулирующих на подсознательном уровне формирование отрицательного отношения к различным видам противоправных деяний.

Еще одна возможная мера по совершенствованию существующей системы противодействия коррупции связана с тестированием. Полиграф в данном случае:

1) является сдерживающим фактором в вопросах совершения правонарушений;

2) является источником получения интересующей информации, касающейся уже совершенных или планируемых правонарушений.

Результаты полиграфического исследования могут послужить сигналом для проведения внутреннего расследования на факт совершения махинаций и получения/дачи взятки.

Следующим, не менее важным недостатком существующей системы управления коррупционными рисками, является отсутствие легкодоступного поиска информации сотрудниками.

МТС развивается в IT-сфере, поэтому департаменту комплаенс необходимо привлекать технических специалистов для создания новых способов информирования персонала о комплаенс-рисках. Например, создание удобного приложения на телефоне поможет каждому сотруднику Группы МТС в любое время в любом месте находить ответ на возникший комплаенс-вопрос.

Следующая мера по совершенствованию антикоррупционного комплаенс-контроля компании направлена на введение механизмов мониторинга системы по противодействию коррупции.

Основные механизмы мониторинга системы по противодействию коррупции:

- 1) мониторинг обновлений законодательства;
- 2) мониторинг восприятия работниками материала в процессе обучения;
- 3) периодический мониторинг деятельности контрагентов и третьих лиц;
- 4) мониторинг превышения лимитов по подаркам и представительским расходам;
- 5) собеседования с увольняющимися работниками, т. к. они могут иметь особую мотивацию к сообщению о нарушениях в компании.

Целостная система по противодействию коррупции позволит в компании уменьшить риски штрафов и репутационных потерь, улучшить общую корпоративную культуру, сотрудники будут понимать основные требования по противодействию коррупции и их важность и смогут работать с мерами противодействия в рамках своей зоны ответственности, и главное минимизировать коррупционные риски в ПАО «МТС».

Таким образом, можно сделать вывод, что достаточно важным этапом развития отраслей в современных условиях является внедрение системы антикоррупционного комплаенс-контроля. Телекоммуникационная отрасль развивается в данной сфере быстрее остальных, поэтому опыт ПАО «МТС» можно рассматривать как наилучшую практику среди российских компаний.

Литература

1. Черепанова В.А. Комплаенс-программа организации: практ. Руководство. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2017. – 288 с.
2. Кодекс делового поведения и этики ПАО «МТС» // ПАО «МТС». URL: https://static.ssl.mts.ru/uploadmsk/contents/1655/Code_of_Business_Conduct_and_Ethics_illustrated.pdf?_ga=2.63025706.441380249.1587396008-324040753.1551685528 (дата обращения 11.05.2020).
3. Официальный сайт ПАО «Мобильные ТелеСистемы» // ПАО «МТС» [Электронный ресурс]. URL: <https://moskva.mts.ru/personal> (дата обращения 10.05.2020).
4. Официальный сайт PWC // Исследование по вопросам соблюдения требований антикоррупционного законодательства, URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/anticorruption-2017.html> (дата обращения: 12.05.2020).
5. Политика по соблюдению антикоррупционного законодательства ПАО МТС // ПАО «МТС», URL: https://static.ssl.mts.ru/mts_rf/contents/537/Anti_Corruption_Laws_Compliance_Policy_rus.pdf?_ga=2.89259294.441380249.1587396008-324040753.1551685528 (дата обращения: 11.05.2020).

К.В. Шилина
студент
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
Е.Ю. Кузьмина
(ГУУ, г. Москва)

СОЦИАЛЬНО ОТВЕТСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ КОМПАНИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ИМИДЖ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Сегодня внедрение корпоративной социальной ответственности на предприятии имеет прямое влияние на формирование благоприятного имиджа компании. На создание положительного образа в глазах общественности в наибольшей степени в современном мире влияет тот факт, реализует ли компания программы КСО или же нет.*

Ключевые слова: *корпоративная социальная ответственность, имидж, влияние, программы.*

Сегодня любая организация работает в условиях постиндустриального, информационного развития бизнеса, поэтому деловая репутация – ее главный и очень важный нематериальный актив. Устойчивая положительная репутация организации представляет собой результирующую нескольких характеристик, таких как: надежность компании, доверие к ней потребителей, поддержка и положительные рекомендации. Все они вместе дают наиболее полное понимание о компании в целом.

При этом очень важно осознать, что создание позитивной репутации компании следует после создания и формирования имиджа вашего бренда в глазах потенциальных клиентов, сотрудников и партнеров. Нужно понимать, что на пустом месте хорошую репутацию не построишь, а вот плохую получить очень легко.

Под имиджем понимается совокупность характеризующих и идентифицирующих ту или иную компанию особенностей, фиксированных в определенных символах или формах информации, которые создаются компанией, целенаправленно передаются аудитории в процессе коммуникаций; распознаются, фиксируются, оцениваются и воспринимаются субъектом, принадлежащим к той или иной аудитории, и, приняв форму стереотипа, занимают определенное место в сознании и системе ценностей субъекта, определяют его дальнейшие действия в отношении данной организации и ее продукции [1].

Между внедрением социальной корпоративной ответственности в организации и формированием положительного имиджа существует прямое влияние, поскольку такие формы КСО как развитие и поддержка персонала, охрана здоровья работников, безопасные условия труда, природоохранительная деятельность и ресурсосбережение оказывают существенное влияние на рейтинг, репутацию организации, а также дифференцируют ее от конкурентов.

Важной задачей компании в процессе ее деятельности является необходимость построения диалога как с представителями внутренней среды, так и с представителями внешней среды, то есть стейкхолдерами. Только в таком случае компания сможет стать доходной. Э. Фридман давал такое определение стейкхолдеров: это любые индивидуумы, группы или организации,

оказывающие существенное влияние на принимаемые фирмой решения и/или оказывающиеся под воздействием этих решений [2]. Принято выделять первичных (группы, организации, индивидуумы, оказывающие прямое влияние на бизнес: собственники, сотрудники, акционеры, инвесторы, партнеры по бизнесу, клиенты) и вторичных (конкуренты, представители государственных и муниципальных органов управления, СМИ, общественные и благотворительные организации.) стейкхолдеров.

При этом усилия по формированию имиджа необходимо вести по двум направлениям.

Эффективная кадровая политика является одним из важнейших инструментов создания имиджа внутри организации. К внутренним программам корпоративной социальной ответственности относятся: развитие персонала, к которым относят различные тренинги, учебные курсы, программы мотивации карьерного роста; здравоохранение, включающее в себя охрану труда и здоровья работников, соблюдение техники безопасности и санитарно-гигиенических условий труда; социально-культурный сервис – улучшение пенсионного и жилищного обеспечения, формирование программ отдыха работников, а также программы, направленные на членов семьи сотрудника.

В качестве примера можно привести компанию «Нестле», которая разработала Программу соблюдения прав человека, являющуюся одним из ключевых инструментов компании по улучшению ситуации в социальной сфере. Кроме того, для обучения сотрудников был разработан специальный электронный курс. Компания «Нестле» занимается активным обучением своих сотрудников и реализует Программы поддержки молодых специалистов, в рамках которой в период с 2017 по 2020 год в России было выделено более 1600 вакансий для прохождения практики, а также 1400 рабочих мест. Стоит отметить, что компания «Нестле» принимает участие в международной программе улучшения физического и эмоционального здоровья офисных сотрудников Global Corporate Challenge (GCC).

Проведение внутренних программ корпоративной социальной ответственности оказывает положительное влияние на имидж организации, так как ее воспринимают как надежного работодателя, что в свою очередь способствует эффективности работы сотрудников.

Внешний имидж организации складывается под влиянием различных факторов, таких как: экологическая безопасность, качество, конкурентоспособность товаров и услуг, взаимодействие со СМИ, эффективность управления, общественная деятельность и реклама.

К внешним программам КСО условно можно отнести: экологические программы и программы качества продукции; реализация и поддержка социально значимых программ и проектов; программы по поддержке культуры и искусства; снижение негативных экологических воздействий и многие другие.

В 2017 г. Группа «ЛУКОЙЛ» стала организатором более 100 мероприятий, направленных на охрану окружающей среды, на проведение этих мероприятий было затрачено 42,4 млрд.руб. Наиболее значительные финансовые средства организации Группы «ЛУКОЙЛ» были направлены на: охрану атмосферного воздуха, предупреждение и ликвидацию последствий аварийных ситуаций, мероприятия по утилизации отходов производства, мероприятия по охране и рациональному использованию водных ресурсов, а также мероприятия по рекультивации загрязненных и нарушенных земельных ресурсов.

Следует отметить, что выявление потребностей целевых аудиторий, своевременное реагирование на существующие в обществе социальные проблемы, стимулирование инновационной деятельности, а также поддержание

прямой и обратной связи со стейкхолдерами имеет высокую важность для формирования положительного имиджа компании.

В современном мире высокая эффективность и растущие показатели прибыли не являются достаточным основанием для достижения успеха в конкурентной борьбе. Для компании крайне важно сформировать положительный имидж и тем самым добиться общественного доверия. При помощи корпоративной социальной ответственности бизнеса можно найти консенсус между коммерческими интересами компании и ожиданиями общественности. То есть КСО выступает тем инструментом, который способствует гармонизации взаимоотношений между организацией и стейкхолдерами. Социально-ответственное поведение компании обеспечивает привлечение и удержание высококвалифицированных специалистов, повышение финансово-экономических показателей деятельности, увеличение объема продаж, привлечение дополнительных инвестиций, улучшение качества производства и снижение рисков. Бизнес-организации, имеющие четкую социально ориентированную стратегию развития и корпоративную философию, базирующуюся на устоявшихся общественных ценностях, таких как: уважение к людям, окружающей среде, добиваются наилучших результатов. Благодаря таким прогрессивным мировоззренческим позициям усиливается не только нематериальная мотивация сотрудников внутри организации, но также происходит их распространение наружу, что способствует привлечению потенциальных и уже имеющих клиентов, формируя их благосклонное отношение к корпоративным брендам.

Литература

1. Важенина И.С. Имидж и репутация организации: экономическое содержание, формирование и оценка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 2. – С. 136–142.
2. Зарецкий А.Д., Иванова Т.Е. Корпоративная социальная ответственность: мировая и отечественная практика: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2016. – 66 с.

Н.В. Якимов

магистр

(РАНХиГС, г. Москва)

Д.А. Коновалова

бакалавр

(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

О.В. Коновалова

(Финансовый университет
при Правительстве РФ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ОТРАСЛИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация. *Актуальность работы состоит в том, что железнодорожные грузоперевозки, на сегодняшний день, являются важной*

составляющей логистической системы страны. Железнодорожная сеть имеет существенную долю грузооборота, что говорит о значительной доле железнодорожных операторов на рынке грузоперевозок. Однако данная сфера деятельности на 2020 год переживает тяжелый кризис.

Ключевые слова: экономическая безопасность, транспортные компании, грузовые железнодорожные перевозки.

Железнодорожный транспорт представляет собой часть транспортной системы Российской Федерации, играет ключевую роль в обеспечении производства продукции промышленности, строительства, сельского хозяйства, предоставлении услуг юридическим и физическим лицам по перевозкам, тем самым решая основные задачи транспортной безопасности всего государства. Ряд исключительных преимуществ делает этот вид транспорта ключевым в грузообороте страны по сравнению с другими видами транспорта как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Важно понимать, что железнодорожная сеть является кровеносной системой Российской Федерации, в связи с чем, выстраивание системы экономической безопасности в данной отрасли влияет не только на деятельность участников данных рынков, но и на всю систему экономической безопасности страны. Таким образом, можно сделать вывод, что без должного уровня обеспечения экономической безопасности железнодорожной отрасли невозможно устойчивое развитие всего государства.

На фоне образовавшегося циклического профицита предложения на рынке падает спрос на перевозки со стороны основных заказчиков услуг, в связи с чем усиливается рыночная конкуренция. Возникшая тенденция приводит к агрегированию рынка крупнейшими игроками. Возрастающие внешние отраслевые риски подрывают систему экономической безопасности компаний. Ряд макроэкономических условий и мировых тенденций осложняют выход из кризиса данную отрасль. В сложившейся ситуации, вопросы, касающиеся финансово-экономическую стратегию оператора железнодорожных грузоперевозок, выходят на первый план.

Экономическая безопасность железнодорожной отрасли во многом зависит от устойчивости компании ОАО «РЖД», однако на данном этапе развития отрасли все большую значимость обретают частные транспортные компании, которые имеют большую долю парка вагонов. Сложность заключается в том, что рынок частных ж/д перевозок сформировался относительно недавно, и в настоящее время находится на переходной стадии. ОАО «РЖД» остается единственной компанией, имеющая право на перегонку локомотивов по общественным ж/д путям, что накладывает существенное ограничение на деятельность операторов, владеющих собственным парком вагонов или управляющие им на правах лизинга. Таким образом, специфика построения системы экономической безопасности заключается в жестких ограничительных факторах внешней среды.

Рассматривая существующие стратегии компаний грузовых перевозок, можно выделить основную тенденцию активного поведения, подразумевающую модифицирование внешней среды и структуры рынка. К такому виду стратегии можно отнести: активное инвестирование в основной капитал, загрузку производственных мощностей, развитие компании за счет внутренних резервов, которые реализуется в ГК «Северстальтранс», ГК «Евросиб», «Трансгрупп АС» холдинг, и др. При таких условиях компании могут активно инвестировать в различные основные средства следующим образом:

1. Увеличивать подвижной состав с повышенной грузоподъемностью, что снизит затраты операторов.

2. Наращивать определенный тип вагонов для увеличения доли на рынке перевозок определенных грузов.

3. Расширение диверсификации вагонного парка, что позволит оператору снизить риски зависимости от определенной отрасли, а также позволит расширять свою долю влияния в других сегментах. Диверсификация может также обеспечить бесперебойную деятельность за счет повышения доступности.

4. Вертикальная диверсификация по технологической цепочке: локомотивная тяга, ТОР (техническое обслуживание и ремонт) подвижного состава, вагоностроение, терминально-складская деятельность, инфраструктура. Выбрав инвестирование хотя бы по одному из предложенных направлений, компания может не только сэкономить ресурсы, например, при наличии терминально-складских помещений, но и иметь дополнительную прибыль от других пользователей данной услуги. Также это позволит оператору обеспечивать бесперебойные мультимодальные перевозки, оказывать экспедиторские услуги, трансформируясь в транспортно-логистическую компанию.

Данные стратегии влияют на распределение долей на рынке, возможности влияния на производственные процессы (например, оптимизация поставок запчастей для вагонов), а также развитию инфраструктуры по тем направлениям, которые выгодны для компании (определение местоположений складских помещений).

Таким образом, крупные игроки на рынке имеют значительные преимущества, что способствует более устойчивому финансовому положению оператора по сравнению с мелкими игроками. Не исключено, что консолидация рынка вагонов позволит сократить количество игроков, тем самым станет возможным повышение ставок путем договоренности крупных операторов.

Необходим анализ таких изменений, эффективности их применения и возможности развития инноваций в отраслевой форме организации промышленных производств. Решение этих задач требует создания системы четкого взаимодействия государства, бизнеса, науки и образования на основе использования эффективных инструментов инновационного развития.

Рассматривая современную историю развития отрасли, нельзя сказать, что данная сфера отличается стабильностью. Основопологающие документы, такие как уставы, базовые нормативно-правовые акты железнодорожной отрасли принимались с 1885 г. в нашей стране девять раз, последние, два из которых в промежутке пяти лет. Все это отражает различные принципы в истории нашей страны, на которых строилось правовое регулирование. В дореволюционное время существовали жесткие государственные методы управления, а также использовались частноправовые средства в регулировании. Советский период отличался переходом от частноправовой к публично-правовой регламентации, субъекты транспортной деятельности больше не могли быть самостоятельными, основой стало государственное планирование. План перевозок отличался безусловным и точным его исполнением получателями, и отправителями грузов. После распада СССР только к 1998 г. был сформирован новый Транспортный устав, который отменил нормы государственного планирования [1].

Активная деятельность по переходу железнодорожной отрасли к нынешней конфигурации началась в 2003 году. Постановление Правительства РФ № 384 регламентировало переход от Министерства путей и сообщения всего

хозяйственного комплекса железнодорожного транспорта в ведение ОАО «Российские железные дороги». В то же время началось создание операторов грузовых вагонов, которые стали независимыми от собственника железнодорожной инфраструктуры и сформировали конкурентный рынок, исследуемый в данной работе.

Важным шагом на пути грамотного правового регулирования стала разработка в 2007 году целевой модели реформирования рынка транспортных услуг. Велась активная работа по созданию системы технического регулирования [3]. В целях совершенствования правовой базы в области обеспечения экологической безопасности и безопасности движения. Минтранс России подготовил 14 июня 2006 года концепцию технического регулирования, в которой были определены идеология, дальнейший план работы по подготовке специальных технических регламентов.

Второй этап был запланирован в период 2010-2030 гг. в «Стратегии развития железнодорожного транспорта РФ до 2030 года» в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 17.06.2008 № 877-р. Стратегия основывается на двух вариантах развития: «сырьевой» и «инновационный». Предполагалось, что в период с 2010 г. до 2015 г. будет производиться модернизация железных дорог, а начиная с 2015 г. реформа будет направлена на расширение сети железных дорог, предполагающее строительство новых дорог протяженностью 16 тыс. км, а также создание основы для строительства составов нового поколения [4].

Изначально программа предполагала создание конкурентного рынка не только в рамках оперирования вагонами, но и рынка услуг, связанного с предоставлением локомотивной тяги, при постепенно снижающихся субсидиях. Однако, рынок столкнулся с рядом проблем в связи с данными реформами. Главная причина заключается в том, что устойчивая модель функционирования рынка так и не была создана. По настоящее время данные проблемы так и не были решены, а только обострились в связи с ошибками государственного регулирования. Так, создание в 2007 году ОАО «ПГК», а затем в 2011 году ОАО «ПГК» привело к дисбалансу конкуренции, сделавших их крупнейшими игроками на рынке. Также, начиная с апреля 2013 года, Федеральная Служба по тарифам утвердила скидки на тарифы пользователям инновационных вагонов. Такая мера дискриминировала малые компании, ведь она давала преимущество финансово-устойчивым игрокам, что неоднократно высказывалось в докладах лоббистских организаций [2]. Таким образом, Правительство было не готово к тотальной либерализации рынка, сохранив в руках рычаги влияния.

Проблемы, связанные с регулированием рынка оперирования, привели в 2012 г. к значительному профициту парка вагонов. Так, на конец 2014 года профицит составлял порядка 20% от всего парка, что соответствует 230 тысячам единиц. Это привело к падению цен более чем в 2 раза на перевозку в универсальных вагонах. В таких условиях небольшие компании-операторы стали неким препятствием смещения рычага давления в пользу «продавца», так как в таких условиях невозможно достигнуть сговора со стороны предложения, в отличие от рынков чистой олигополии. В результате ОАО «РЖД», апеллируя резким ухудшением финансовых показателей с 01.04.2015 года, добился от регулятора права взимания за простой вагонов на железнодорожных путях платы, ставка которой имеет прогрессивный характер. Избыток также негативно отразился на вагоностроительных компаниях, которые вдвое сократили выпуск вагонов. Правительство РФ для поддержания производителей простимулировало обновление парка. Со второй половины 2014 года ужесточились меры продления срока службы вагонов путем введения определенных лицензий, которые стали

доступны только лишь через год. Таким образом, в течение года, операторам приходилось списывать весомую часть подвижного состава. А в конце 2015 года Правительство РФ полностью запретило продление истекшего срока эксплуатации вагонов. В то же время Правительство РФ приняло решение о переформатировании существующей рыночной модели, основной задачей которого стал поиск баланса заинтересованных сторон.

В настоящее время утверждена программа развития ОАО «РЖД» до 2025 года, с учётом Послания Президента России Федеральному Собранию и Указа Президента от 7 мая 2018 года № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». К основным задачам данной программы относятся развитие инфраструктуры, обеспечение экологической безопасности, подготовка к переходу к диджитализации сферы в рамках проекта «Цифровая железная дорога». Данная программа уже имеет первые результаты своей деятельности, однако в сложившихся условиях мировой рецессии возможно отставание от планируемых показателей [5].

Подводя итоги, в первую очередь, необходимо сказать о необходимости формирования более четких позиций касательно долгосрочных перспектив развития рынка рассматриваемой отрасли со стороны регулятора. На данный момент состояние нормативного регулирования находится в переходной стадии. Совершаются попытки оптимизации, однако состояние рынка все еще остается в сильной зависимости от внерыночного регулирования. В связи с чем, должна быть разработана для железнодорожного комплекса страны единая стратегия развития, предполагающая полный переход на конкурентный рынок.

Литература

1. Баукин В.Г. Правовое регулирование деятельности железнодорожного транспорта: дис. д-р. юрид. наук: 12.00.03. – СПб., 2004. 135-140 с.
2. Коновалова О.В. Использование современных цифровых технологий в отрасли транспортного машиностроения с целью усиления мер по обеспечению охраны труда и безопасности объектов и грузов // Современные проблемы совершенствования работы железнодорожного транспорта. – 2018. – № 14. – С. 155-163.
3. Сурков Л.П. Генезис моделей рынка транспортных услуг железнодорожного транспорта // Современные технологии. Системный анализ. Моделирование. – 2012. – № 4 (36). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/genezis-modeley-rynka-transportnyh-uslug-zheleznodorozhnogo-transporta> (дата обращения: 23.04.2020).
4. Управление транспортной логистикой при перевозках железнодорожным транспортом // studme.org URL: https://studme.org/1595021022485/logistika/upravlenie_transportnoy_logistikoy_pri_perevozkah_zheleznodorozhnym_transportom (дата обращения: 20.04.2020).
5. Утверждена долгосрочная программа развития ОАО «Российские железные дороги» до 2025 года // Правительство России URL: <http://government.ru/docs/36094/> (дата обращения: 21.04.2020).

СЕКЦИЯ «ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ»

Н.И. Азаров

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

А.Е. Терехова

(ГУУ, г. Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

Аннотация. В статье представлен анализ цифровых решений оптимизации процесса управления активами как необходимого фактора экономического роста электроэнергетических компаний. Описаны варианты использования инструментов цифровой трансформации в рамках оптимальной ИТ-архитектуры предприятия, необходимой для достижения нового качественного уровня энергетической отрасли.

Ключевые слова: электроэнергетика, цифровизация, цифровая экономика, Big data, интернет вещей.

Обеспечение стабильного и долгосрочного экономического роста является одной из первостепенных задач экономической политики любого государства. Основной целью экономического роста страны является «увеличение объемов производства благ и услуг, улучшение их качества, обеспечение более высокого уровня жизни» [2]. От того, насколько эффективна будет выбранная политика стимулирования экономического роста, зависит общее благосостояние страны.

На данный момент в национальной экономике наблюдаются негативные явления на фоне нестабильной внешнеполитической ситуации. Российская экономика оказалась под воздействием целого комплекса негативных внешних обстоятельств. В сложившихся условиях Россия вынуждена перестраивать экономические модели развития и адаптироваться к новым реалиям – технологическим, экономическим, социальным. Необходимо как можно быстрее выходить из затяжного пике кризиса и вставать на траекторию стабильного экономического роста.

Но итогом 2019 года закономерно стали практически нулевой рост доходов населения и далекий от среднемировых темпов рост ВВП. Однако 2019 год запомнился неожиданными показателями промышленной отрасли. В течение года показатели роста отрасли не поддавались прогнозированию и характеризовались высоким уровнем волатильности. Если обратиться к отчетам Росстата о темпах промышленного производства, то годовая динамика индекса роста отрасли была похожа на американские горки [4]. Но до тех пор, пока отрасль не выйдет на устойчивый рост, говорить о положительных тенденциях рано.

В современных условиях всеобщей информатизации и развития цифровой экономики одним из основных трендов в промышленном секторе, который может стать ключом к решению проблем роста отрасли, является цифровизация.

В рамках указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [1] частью цифровой экономики станет и цифровая энергетика – программа цифровизации всех отраслей топливно-энергетического комплекса [3].

Как и большинство капиталоемких отраслей экономики, энергетика исторически слабо информатизирована. Тем не менее, цифровизация энергетического комплекса является одной из ключевых задач для отечественной экономики. Необходимость повышать эффективность и производительность вызвана, в частности, извечной проблемой энергетики – высокой степенью износа основных фондов. Огромные затраты на эксплуатацию, простои, продолжительные ремонты сложного генерирующего оборудования значительно отражаются на себестоимости производимой энергии. Актуальны эти проблемы и для электроэнергетики, которая стала объектом исследования данной работы.

Электроэнергетика – это единственная базовая отрасль экономики, без продукции и услуг которой сегодня не могут нормально существовать население и все секторы экономики России. Электроэнергетика уникальна: электроэнергию никаким другим видом энергии заменить нельзя. Это стратегически важная промышленная отрасль, поэтому решать вышеперечисленные проблемы нужно как можно скорее и максимально эффективно.

Для электрогенерирующего предприятия, в силу специфики, назначения и характера выполняемых функций характерен высокий удельный вес силового генерирующего оборудования. Таким образом, уровень доходности энергетических компаний во многом определяется высокой фондоемкостью основного капитала, именно поэтому поиск оптимальных решений по управлению активами энергопредприятия является одной из главных задач, стоящих перед отраслью.

В условиях цифровизации экономики можно утверждать, что отечественная энергетика преодолет проблемы эффективного управления активами и продолжит развитие только в контексте интеллектуализации [3].

Снижающаяся энергоэффективность, износ оборудования, сложности планирования и оценки ремонтных работ, невозможность обновления основных фондов – все эти факторы неизбежно приводят к мысли: электроэнергетика нуждается в модернизации, фундаментом которой должна стать цифровая платформа управления активами. Данная работа посвящена поиску возможной архитектуры цифровой платформы, предложен вариант оптимизации процесса управления активами энергопредприятия.

Под «управлением активами» сейчас понимается система процедур, процессов, правил и методик, направленных на эффективное использование активов компании, повышение их надежности, рост фондоотдачи, оптимизацию затрат на эксплуатацию при минимуме рисков и без потери производительности.

В основе концепции управления активами лежит эволюция систем технического обслуживания и ремонта (ТОиР) оборудования. Управление ТОиР традиционно реализуется с помощью информационных систем класса EAM (Enterprise Asset Management).

Для рассматриваемых в работе энергопредприятий ключевыми потребностями в области ТОиР являются сокращение длительности ремонтов и минимизация простоев оборудования, поддержание исправности оборудования и строгий учет показателей технического состояния, информационная поддержка оперативного и административного персонала, управление затратами на ТОиР.

Этап эксплуатации, а конкретно техническое обслуживание и ремонты оборудования нередко является тонким и уязвимым местом предприятия, поскольку в структуре общих затрат доля эксплуатационных затрат зачастую является наибольшей. ЕАМ-системы позволяют управлять всеми эксплуатационными процессами производственных фондов, тем самым формируя потенциал для повышения управляемости и прозрачности процессов оперативной эксплуатации и диспетчеризации, технического обслуживания, ремонтов и их материально-технического и финансового обеспечения, управления ремонтным персоналом.

Однако использования только ЕАМ-системы, которая еще недавно была полноценным и самодостаточным средством оптимизации, в условиях постоянно растущих потребностей и стремительных темпах развития технологий, недостаточно. Еще несколько лет назад вопрос автоматизации ТОиР вызывал удивление, теперь же для создания конкурентоспособной организации, развивающей бизнес на своих цифровых компетенциях, необходимо комплексное решение, основанное на использовании инструментов цифровой трансформации. Развитие промышленности в контексте инновационной модели развития страны ставит задачи создания интегрированных цифровых технологических платформ, призванных сформировать новые бизнес-модели и единое цифровое-пространство в организации.

В рамках идеальной архитектуры автоматизированной платформы управления активами, отвечающей всем требованиям энергопредприятия и вызовам времени, главным источником данных должны стать технологии Индустриального Интернета вещей (ИИВ), а инструментом извлечения информации и генерации знаний из этих данных станет технология Big Data.

ИИВ позволит подключить к интеллектуальной сети все оборудование станции, что даст возможность производить мониторинг текущего состояния устройств электростанции, соответственно, управлять активами [3]. Например, электрогенераторы могут быть оборудованы датчиками, которые непрерывно будут собирать информацию и передавать ее связанным единицам оборудования, а также в пункты управления для дальнейшей работы с ней.

Самым большим вызовом для Индустриального Интернета вещей станет лавинообразный поток информации с миллионов датчиков, своеобразных «глаз и ушей» всего оборудования электростанции. Помочь в работе с гигантскими объемами данных должна технология Big Data.

Большие данные – термин для обозначения огромных объемов данных, для работы с которыми недостаточно возможностей простых баз данных. Большие данные – это, как правило, неструктурированная информация, анализ и обработка которой невозможны традиционными методами. Для работы с колоссальными объемами таких данных нужны методы анализа, которые не только работают гораздо быстрее, но и самообучаются без вмешательства человека, используя технологии искусственного интеллекта.

Решения на основе Индустриального Интернета вещей не являются самостоятельными и прорывными сами по себе. Для получения реальной пользы от применения необходимо сочетание с функционалом продвинутой обработки и анализа полученных данных. Союз ИИВ и Big Data позволит выявлять неочевидные закономерности в работе объектов, буквально «услышать» предприятие и выстроить на основе этой информации диалог на новом уровне, с прицелом на будущее.

Таким образом, инструменты цифровой трансформации обладают огромным потенциалом для высвобождения скрытых и нерационально

используемых ресурсов в процессе управления активами энергетической отрасли.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» от 07.05.2018 № 444 // Собрание актов Президента и Правительства РФ.
2. Общая экономическая теория (политэкономия). Под общ. ред. акад. В. Видяпина, акад. Г. Журавлевой. – М., 1995. – 608 с.
3. Азаров Н.И., Алексеев А.Н. Технологии цифровой трансформации в энергетике (на примере ГЭС) // Приоритетные и перспективные направления научно-технического развития российской федерации (материалы II Всероссийской научно-практической конференции). Государственный университет управления, 2019.
4. Отчет Росстат «О промышленном производстве в 2019 году» // www.gks.ru. URL: https://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/.htm (дата обращения: 15.04.2020).

А.К. Амбарцумян
студент

Научный руководитель:
д-р техн. наук, доц.

М.Н. Орешина
(ГУУ, г. Москва)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПОДБОРЕ ПЕРСОНАЛА В ЮРИДИЧЕСКУЮ КОМПАНИЮ

Аннотация. В статье рассмотрена разработка моделей процессов приема сотрудников в юридическую компанию с использованием информационных технологий. С помощью предложенных моделей удастся сократить объем лишней бумажной работы у сотрудников отдела кадров, что дает возможность больше времени уделить кандидату при проведении личного собеседования. Введение электронного документооборота позволяет наладить поток информации в виде документов, результатов тестирования и отчетности по осуществлению деятельности приема. Эти меры улучшают процесс подбора сотрудников на должность юриста и ускоряют ряд функций процесса.

Ключевые слова: подбор персонала, юридическая компания, IT-системы.

В рамках внедрения мероприятий по цифровизации процессов деятельности юридических компаний при приеме сотрудников на работу, с целью повышения качества отбора кандидатов, сокращения рутинных работ при подборе персонала и предотвращения рисков связанных с шпионажем сотрудников и защитой информационных ресурсов предлагается использование информационных технологий. В данной статье предложены модели процессов подбора персонала и приема сотрудников в юридическую компанию с использованием CASE-технологий.

В настоящее время возможности искусственного интеллекта позволяют при подборе и приеме сотрудника на работу осуществлять:

- сбор информации (внесение в базы данных (БД) организации анкетных и прочих данных сотрудников, подбор через справочно-поисковые системы, например такие как «КонсультантПлюс» и «Гарант», законов, стандартов и регламентов, инструкций и законодательных актов, создание в электронном виде копий документов работников);
- обработку информации и проведение мероприятий по выявлению профессиональных навыков кандидатов (проверку и анализ анкет, копий документов, проведение тестирования, заполнение форм и бланков документов);
- передачу и хранение (передачу по внутренней сети организации и защищенным Web- каналам, посредством внедрения информационных систем, например «1С: Документооборот», форм, бланков и анкет в подразделения и контролирующие органы, отправку на хранение в архив).

Объектом данного исследования является автоматизация процесса приема сотрудника на работу в юридическую компанию.

Предметом исследования является юридическая компания.

Целью исследования является разработка моделей процессов приема сотрудников в юридическую компанию с использованием информационных технологий.

Задачи исследования:

- Анализ профессиональных требований к соискателям с учетом специфики специальности;
- Анализ функций при подборе персонала и приеме сотрудников на работу;
- Построение функциональной модели процесса AS-IS (как есть);
- Устранение недочетов в модели AS-IS и разработка модели TO-BE (улучшенной модели) с использованием новейших технологий и возможностей искусственного интеллекта.

Успех деятельности любой организации определяется ее кадровым потенциалом, поэтому кадровыми службами уделяется повышенное внимание к тщательному отбору кандидатов. Проведенный нами анализ профессиональных требований кандидатов на должность юриста показал, что специфика юридических специальностей показал, что соискатели должны обладать следующими качествами, такими как:

- решение проблем с учетом причинно-следственного характера задачи;
- умение обозначить причины возникновения проблемы (спора, трений), а не ограничиться констатацией факта;
- способность охватывания всех факторов, влияющих на данный процесс и выделения главных причин, приводящих к возникновению спорной ситуации.

Работа в подразделениях юридической организации требует от человека самостоятельности в принятии решений, организованности, хорошей памяти, настойчивости и эмоциональной устойчивости.

Оценка профессиональной пригодности сотрудника юридической компании должна учитывать его как профессиональный, так и общекультурный уровень.

При подборе персонала на должность юриста в юридическую компанию, сотрудниками отдела кадров или HR-сотрудниками обеспечивается выполнение следующих процессов:

- Анализ поданных документов соискателя, заполнение анкеты;
- Встреча с соискателем для выявления в ходе беседы, необходимых на данную должность качеств;
- Проведение тестовых мероприятий;
- Оценивание результатов теста и составление заключения профпригодности сотрудника на данную должность [1, 2].

В ряде случаев с кандидатом необходимо провести и заключительное собеседование по результатам тестирования для подробного раскрытия потенциальных возможностей соискателя и выявления свойств, которые в целом характеризуют соискателя. В этом случае заключительное собеседование является основным этапом при приеме на работу.

С использованием CASE-технологий, в основе которых лежит методология структурного анализа нами разработаны модели AS-IS и TO-BE процесса приема сотрудника на работу на должность юриста.

В разработанной каскадной модели TO-BE нами предлагается использовать возможности информационных систем при автоматизации ряда функций процесса приема сотрудника на работу. В качестве входных объектов, они изображаются на схемах-диаграммах в виде дуг справа, предлагается рассматривать резюме и заявление о приеме на работу, в качестве выходных объектов (дуги слева), при положительном исходе процесса – приказ о зачислении; контролирующими объектами (дуги сверху) являются Трудовой кодекс РФ и Налоговый кодекс РФ, в качестве механизмов процесса (дуги снизу) предлагается рассматривать исполнителей -сотрудников отдела кадров и применяемую ими компьютерную программу. Весь список предложений по использованию информационных технологий при осуществлении данного процесса включает:

- анализ резюме компьютерной программой;
- анализ вакансий в базе данных;
- сопоставление резюме с существующими вакансиями в online режиме;
- определение критериев оценки кандидата с помощью online тестирования с использованием IT технологий;
- формирование приказа о зачислении в компьютерной базе данных и др.

С помощью данных моделей удастся сократить объем лишней бумажной работы у сотрудников отдела кадров, что дает возможность больше времени уделить кандидату при проведении личного собеседования. Введение электронного документооборота позволяет наладить поток информации в виде документов, результатов тестирования и отчетности по осуществлению деятельности приема. Эти меры улучшают процесс подбора сотрудников на должность юриста и ускоряют ряд функций процесса.

Литература

1. Аверченков В.И. Система обеспечения безопасности Российской Федерации: учебное пособие / В.И. Аверченков, В.В. Ерохин. – Брянск, БГТУ, 2005. – 120 с.
2. Еременко В.Т. Информационно-аналитическая деятельность по обеспечению компьютерной безопасности / В.Т. Еременко, М.Ю. Рытов, М.Н. Орешина – Орел: ФГБОУ ВО «Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева», 2016. – 203 с.

Б.Х. Анджеева
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

А.В. Блинникова
(ГУУ, г. Москва)

МАРКЕТИНГОВЫЕ МОДЕЛИ 4С И ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрены маркетинговые модели 4С, которые характеризуются смещением фокуса всей маркетинговой деятельности с выпускаемого продукта на покупателя. В статье представлены ключевые элементы моделей, а также освещены вопросы практического применения моделей относительно компаний малого бизнеса.

Ключевые слова: модель 4С, потребитель, стоимость, удобство, коммуникации.

В последнее время широкое распространение и применение получили маркетинговые модели, которые являются важнейшими инструментами реализации маркетинговых стратегий. Одной из таких моделей является привычная и давно знакомая нам модель 4Р. Данная модель не нуждается в подробном описании, так как она достаточно распространена и носит универсальный характер, что и объясняет ее широкое применение. Но сегодня модель 4Р теряет свою актуальность по причине того, что в маркетинге происходит переосмысление целей самого маркетинга. Вследствие этого возникает необходимость в разработке альтернативных маркетинговых моделей, в число которых входит менее известная модель 4С.

В статье будут подробно рассмотрены маркетинговые модели 4С. Впервые данная модель была предложена профессором рекламы Робертом Лаутерборном в 1990 году. Среди ключевых элементов, предложенных профессором, выделяют Consumer – потребитель, Cost – стоимость, Convenience – удобство, Communication – коммуникации [1]. Важнейшей чертой модели 4С, отличающей ее от модели 4Р, является смещение фокуса всей маркетинговой деятельности с выпускаемого продукта на покупателя. Другими словами, эта модель раскрывает типичные для маркетинга вопросы, но с особым вниманием к покупателю.

Поподробнее рассмотрим составляющие традиционной модели 4С.

Суть первого ключевого элемента Consumer (потребитель) состоит в том, чтобы понять, что же клиент хочет купить. Следовательно, здесь необходимо уделить внимание продаваемому продукту, то есть продукция должна быть детально продумана, должна иметь отличительные конкурентные преимущества, но при этом и соответствовать желаниям покупателей. Здесь нужно четко понимать, что хочет купить клиент, то есть мы производим продукт, отталкиваясь, в первую очередь, не на свои возможности, а на требования покупателя к продукту.

Второй ключевой элемент Cost (стоимость) подразумевает учет всей совокупности затрат, включая не только денежные, но и временные, психологические и другие затраты [3]. Другими словами, производителю в первую очередь необходимо понять какую ценность для покупателей имеет

возможность удовлетворить их потребности, а также определить какие усилия будет готов сделать клиент, чтобы получить желаемый товар или услугу.

Следующей составляющей модели 4С является Convenience (удобство). Удобство подразумевает не только доступность для потребителя, но и дополнительные преимущества, которые для себя вынесет покупатель. Задача маркетолога здесь состоит в том, чтобы обеспечить клиентов наиболее удобными способами для покупки и сделать весь процесс совершения покупки максимально удобным для покупателя.

Communication (коммуникации) является заключительным, но не менее важным элементом модели 4С. Коммуникации должны быть направлены на ведение диалога с покупателями, то есть на создание таких отношений с клиентом, при которых происходит взаимообмен информацией. Необходимо учесть все возможные каналы коммуникации с клиентами, научиться правильно прислушиваться к обратной связи и заслужить лояльность покупателей.

Если говорить о применении модели 4С, нельзя сказать, что модель получила широкое применение, но для малого бизнеса правильное использование такой модели может принести конкурентные преимущества в привлечении покупателей. К тому же она помогает представителям малого бизнеса составить конкуренцию более крупным компаниям. Самое главное в применении модели 4С найти того самого «ключевого» потребителя и определить его потребности и желания. Для того, чтобы определить, чего хочет наш потребитель нужно провести определенные маркетинговые исследования, только после проведения которых можно приступить к созданию желаемого продукта, удовлетворяющего всем требованиям потенциальных потребителей. Существует определенный шаблон, который помогает грамотное использование модели 4С. Данный шаблон представляет собой перечень вопросов, разделенных на 4 группы, на которые компания должна ответить. К примеру, среди вопросов к компании по поводу потребителя можно выделить следующие вопросы: Что делает товар конкурентным? Кто целевые клиенты компании? Какие потребности и желания у клиента к товару? Если говорить о стоимости, то можно встретить вопросы: Какова полная стоимость расходов, которые понесут клиенты, приобретая товары? Какую цену устанавливает компания для привлечения покупателя? Является ли стоимость достаточной для того, чтобы покрыть все расходы? При получении данных о коммуникациях следует задать вопросы: Имеется ли медиа-стратегия продвижения товара в СМИ? Есть ли план информационной работы, обеспечивающий ведение диалога с клиентами? Имеется ли связь между коммуникациями с клиентами и продажами? Для получения данных об удобстве совершения покупки можно задать компании следующие вопросы: имеет ли компания понятный и удобный в навигации веб-сайт? Оптимизирован ли он для мобильного использования? По скольким каналам можно приобрести продукт [1]?

Можно привести конкретные примеры применения традиционной модели 4С по ее ключевым элементам. Так, занимающиеся продажей одежды компании могут оповещать клиентов об актуальных тенденциях моды, собирать комбинации одежды по советам стилистов, тем самым располагая к себе клиентов. Данный подход хорош тем, что он помогает выстраивать долгосрочные отношения с клиентами, постепенно делая их сторонниками бренда. Кроме того, сейчас активно растет число каналов связи с целевыми клиентами, то есть появляются новые способы коммуникации с потенциальными покупателями. Таким образом, компания может получать обратную связь от клиентов из разных каналов (Instagram, YouTube, Facebook и т.д.), расширяя тем самым охват клиентов и увеличивая возможность ведения полноценного диалога с

покупателями. Также необходимо отметить, что число интернет-магазинов сейчас растет, и им следует позаботиться об удобстве покупателей. К примеру, нужно, в первую очередь, учесть всевозможные желаемые способы доставки товара клиентам (например, бесконтактная доставка, которая сейчас очень актуальна), а также обеспечить беспроблемное осуществление заказа.

Нельзя не отметить тот факт, что привычная и давно известная нам модель 4С под воздействием изменений современного мира немного видоизменилась. Так, в период трансформации уже новая модель 4С имеет следующие ключевые элементы: Co-creation (сотворчество), Currency (валюта), Communal activation (общественная активация), Conversation (диалог) [2]. Сотворчество в условиях цифровой экономики служит новым инструментом реализации стратегий разработки продукции. Данный элемент модернизированной модели 4С позволяет клиенту персонализировать под себя товары, что приводит к появлению предложения больше ценностной значимости. Такой элемент модели как Валюта эволюционировал по причине того, что ценообразование в цифровую эпоху стало носить динамический характер. Такие изменения принесли ряд новых преимуществ товаропроизводителям. Так, к примеру, компании могут по-разному взимать плату с покупателей, ориентироваться при этом на их историю покупок и территориальное расположение ближайших магазинов, тем самым оптимизируя свою прибыльность. Под общественной активацией в видоизмененной модели 4С имеется ввиду изменение концепции распределения в сторону взаимного распределения. Примером такого распределения могут послужить компании, занимающиеся каршерингом, т.е. предоставлением услуг краткосрочного найма автомобиля с почасовой оплатой. Другими словами, взаимное распределение подразумевает обеспечение клиентов товарами и услугами, которые им не принадлежат. Последний ключевой элемент «новой» модели 4С Диалог сопоставим с элементом традиционной модели 4С Коммуникации. С развитием цифровой экономики значительно выросло число каналов коммуникации с клиентами, а цифровая трансформация позволила открыть новые возможности в продвижении. Примером таких изменений может послужить появление рейтинговых систем, которые служат так называемой площадкой для обсуждения товаров и услуг покупателями.

В заключении хотелось бы сказать, что существует большое количество маркетинговых моделей, которые помогают в реализации стратегии, и каждая из них хороша по-своему, но модель 4С отстывает от традиционного маркетинга и описывает рынок через призму покупателя. Именно смещением фокуса с продукта на покупателя она получила популярность в применении у представителей малого бизнеса, ведь если ты будешь прислушиваться к мнению своих клиентов, тогда твой товар точно не будет ждать своих покупателей, а в этом и заключается успех компании. Однако, чтобы сохранить успешность компании, необходимо своевременно и очень быстро реагировать на изменения внешнего мира. Так, в период цифровой трансформации компании должны отдавать предпочтение более новым моделям маркетинга, так как они учитывают новые возможности быстроменяющегося и развивающегося цифрового мира и обеспечивают компании высокий уровень выживания в цифровой экономике.

Литература

1. Бурчакова Р.Г. Комплекс маркетинга: какую концепцию выбрать? // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2006. – № 6.

2. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Разворот от традиционного к цифровому. Технологии продвижения в интернете. – «Эксмо», 2017.

3. Шаталова Т.Н., Давлетбаева Л.Ф. Комплекс маркетинга: сравнительная характеристика концепций «4Р» и «4С» // Вестник Оренбургского государственного университета. – 2010. – № 2.

Е.Д. Балашова
студент

В.А. Мартыненко
студент

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

В.В. Годин
(ГУУ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ НА ПИЩЕВУЮ ИНДУСТРИЮ

Аннотация. В статье представлено исследование, цель которого понять, как меняется пищевая индустрия под воздействием цифровой трансформации. А также, рассмотрена взрывная роль социальных сетей, которая занимает центральное место в цифровизации пищевой промышленности.

Ключевые слова: цифровая трансформация, пищевая индустрия, цифровые технологии, большие данные, социальные сети.

Пищевая индустрия была изменена с помощью цифровых технологий, от производственных процессов до сбыта, от маркетинга, основанного на данных, революционной роли социальных сетей, до персонификации продукции.

На сегодняшний день существует множество отзывов о ресторанах, барах и кафе на специальных порталах, таких как TripAdvisor. Информация, которую мы получаем на таких порталах, часто являются основой нашего выбора. Кроме того, все больше и больше внимания уделяется онлайн-бронированию и заказам через приложения. Существует еще одна область, которая быстро расширяется: услуги по доставке. И, наконец, есть область цифрового маркетинга, которая основана на данных, и непрерывно обновляется. Цифровые преобразования в пищевой индустрии изменили отрасль настолько, что невозможно полностью отследить все эти изменения.

Цифровые преобразования в отрасли пищевой промышленности оказали огромное влияние на компании пищевой промышленности, прежде всего в части самих механизмов производства, которые имеют решающее значение. За несколько лет индустрия прошла путь от механических и «старых» процессов и машин, к более массовому внедрению искусственного интеллекта, IoT (Internet of Things) и системам машинного обучения. Другими словами, компании перешли от традиционных заводов к заводам, которые становятся все более «умными» и взаимосвязанными, на которых непрерывно собираются данные, что имеет неограниченное значение для оптимизации всех этапов производства, а также для прогнозирования операций по техническому обслуживанию, для управления чрезвычайными ситуациями и для повышения качества.

Следующее, что подверглось цифровой трансформации после производства был сбыт. Даже здесь цифровизация изменила почти все. Из-за скоропортящегося характера продуктов питания и напитков правильное управление сбытом является главной задачей. Цифровые решения здесь тоже нацелены на обеспечение максимального взаимодействия, сбора огромного объема данных, их глубокой и интеллектуальной интерпретации (Big Data), а также разработки специальных приложений, адаптированных к потребностям отдельного предприятия. Естественно, все это оказывает значительное влияние не только на производителей, но и на рестораны, магазины и все типы торговых точек, которые являются частью цепочки поставок. Роль цифровой трансформации здесь выражается в снижении затрат, повышении эффективности работы и улучшении качества продукции.

Иными словами, цифровизация, применяемая на этапах производства и сбыта, является огромной и важной задачей для пищевой промышленности. Но не менее важной темой в цифровизации пищевой индустрии – управление отношениями между предприятиями и клиентами – т.е. всеми нами.

Здесь можно отметить взрывную роль социальных сетей. Социальные сети занимают центральное место в цифровизации пищевой промышленности, где эффективная стратегия управления взаимоотношениями с клиентами и управление клиентским опытом, является основополагающей для предприятий любого масштаба, от крупных транснациональных компаний до мелких предпринимателей. В 2019 году в социальных сетях по всему миру насчитывалось 3,48 миллиарда активных пользователей, ежегодный прирост составил 9%. Из них 3,26 млрд человек имеют доступ к социальным сетям с мобильных устройств, при этом ежегодный прирост составляет 10%. Анализ показывает, что обычный пользователь проводит 2 часа и 16 минут в день в социальных сетях. Инстаграм – это социальная сеть с самым быстрым и устойчивым ростом. Важно отметить, что это экосистема, основанная почти полностью на изображениях и наиболее эффективна для пищевой индустрии. Недавний опрос, проведенный Accenture по заказу Инстаграм, показал, что продукты питания и напитки являются темой, представляющей наибольший интерес для пользователей. Наконец, более 95 миллионов фотографий и видео ежедневно публикуются в Инстаграм. Это постоянно растущее число изображений дает представление о размерах «игрового поля», на котором продвигают свою продукцию продавцы еды и напитков. Что им в этом может помочь? Большие данные.

Насколько велика целевая аудитория – потенциально все мы. Поэтому маркетологи должны знать всё о тенденциях в отрасли пищевой индустрии, меняющихся предпочтениях потребителей и их привычках и поведении. Цифровизация подразумевает обработку огромных объемов данных, которые клиенты ежедневно порождают с помощью онлайн-поиска, видео, которые просматриваются на YouTube, сообщений, которые публикуются в социальных сетях. Поэтому компаниям очень важно обладать передовыми системами для анализа и интерпретации этих «Больших» данных. Это единственный способ получить более конкретное представление об аудитории. Это означает, что необходимо сформировать маркетинговую стратегию, основанную на данных. Здесь речь идет об отслеживании упоминаний и ключевых слов в социальных сетях, специализированных платформах и поисковых системах и о том, как сделать это наиболее полным (и всеохватывающим) образом. Такие данные могут быть использованы при принятии решений, как на уровне производства, так и на уровне маркетинга.

Помимо получения и обработки данных для идентификации общих закономерностей поведения клиентов, важное значение имеет персонализация. Анализ больших данных приводит к лучшему пониманию собственной аудитории, потенциальной аудитории и реальной аудитории. И, если осуществить правильный анализ, его результаты могут быть использованы для прогнозирования возможного поведения потребителей. В конечном счете, речь идет о том, чтобы разделить целевую аудиторию на сегменты с определенными характеристиками и создавать индивидуальные предложения для каждого из таких сегментов потребителей.

Можно ли пойти дальше? Да. Можно в качестве цели маркетинга рассматривать отдельного человека. Это то, что называется «персонализированным маркетингом». Речь идет о том, чтобы по-настоящему узнать, кто перед вами и, благодаря цифровым технологиям, построить маркетинговую коммуникацию в перспективе «один на один». Обращаться к каждому индивидуально в соответствии с его характеристиками.

Таким образом, цифровая трансформация в пищевой индустрии радикально изменила отрасль и ее влияние со временем будет только увеличиваться. Чтобы оставаться конкурентноспособными, компаниям нужно следовать рыночным тенденциям и внедрять цифровые технологии для успешного продолжения своей деятельности.

Я.М. Вергизова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

А.Е. Терехова
(ГУУ, г. Москва)

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ТРЕЙД-МАРКЕТИНГА В FMCG-КОМПАНИЯХ

Аннотация. Работа рассматривает внедрение решения Trade Promotion Management (TPM) в FMCG-компаниях для оптимизации процесса планирования и реализации промо-механик для ключевых сетевых ритейлеров. В работе представлен обзор рынка TPM, основные задачи данных систем, а также пример проекта внедрения.

Ключевые слова: trade promotion management (TPM), промо, FMCG.

В современных реалиях, одно из главных мест потребительского рынка занимают товары FMCG (fast moving consumer goods – быстро оборачиваемые потребительские товары). Это товары, приобретаемые частными лицами, для потребления, имеющие короткий жизненный цикл. Товары FMCG обладают рядом отличительных свойств, выделяющих их на рынке иной продукции. В частности, следующими: быстрая оборачиваемость, спонтанность выбора, короткий жизненный цикл и невысокая цена, из-за чего данная продукция занимает большую долю на рынке.

Структура рынка FMCG в общем виде представляется в виде четырёх уровней. В данной статье рассмотрим взаимодействие непосредственно компаний-производителей и розничных торговых сетей, которые являются одним из ключевых клиентов для FMCG компании.

Важнейшим фактором развития компаний-производителей товаров повседневного спроса является маркетинг. Особую актуальность для рынка FMCG представляет трейд-маркетинг – одно из направлений маркетинга, позволяющее увеличить продажи за счет воздействия на товаропроводящую цепь.

Однако в настоящее время большая часть трейд-маркетинга направлена на оптимальный выбор промо-механик в сетях розничной торговли, что происходит из-за низкой лояльности потребителей. В цифровую эпоху потребителям проще отслеживать представленность ассортимента и его стоимость в торговых точках. Появление различных сервисов упрощает клиентам анализ цен на рынке. У каждого крупного розничного торговца реализован канал электронной коммерции, где потребитель может увидеть актуальный прайс-лист и акции на продукцию. Согласно исследованию Gartner, компании, занимающиеся производством потребительских товаров, тратят значительное количество времени и денег – 14 % от выручки – на акции с розничными торговцами, предназначенные для увеличения выручки и защиты доли рынка [1]. Согласно данным Nielsen, промо-продажи достигают 60% от всего объёма, однако более 50% промо-акций оказываются экономически неэффективными для производителей [2]. Основными причинами низкой результативности являются недостаточный контроль, отсутствие комплексного подхода к планированию и некачественный анализ эффективности промо-акций.

В связи с этим, перед каждой FMCG компанией стоит задача планирования и реализации промо-механик по полному продуктовому портфелю компании, учитывая особенности каждой розничной сети. Данный процесс затрагивает специалистов из разных направлений, таких как: финансы, управление взаимоотношений с ключевыми клиентами, трейд-маркетинг, категорийный менеджмент, планирование спроса, где каждое направление имеет свою роль с определенным уровнем согласования. Помимо этого, процесс предоставления скидок ключевым клиентам с 2017 года ужесточился в России, где вошло в силу обновленное положение в Федеральном законе «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации». Теперь, согласно закону, предоставление поставщиками товаров скидок торговым сетям на товары ограничено. В компаниях FMCG возникает проблема регулирования процессов, связанных с промо-механиками. Появилась необходимость в единой информационной платформе, где все участвующие лица смогли бы работать с единой базой данных в реальном времени, а процесс предоставления скидок был бы оптимизирован.

Работая над получением конкурентного преимущества и установлением стабильных отношений со своими партнёрами, быстроразвивающиеся компании по производству потребительских товаров в настоящее время концентрируют свое внимание на системах TRM. Данная система является одним из наиболее быстро работающих инструментов, осуществляющих управление трейд-маркетингом.

Программное обеспечение Trade Promotion Management помогает компаниям планировать, проводить и оптимизировать кампании по продвижению торговли, чтобы повысить продажи и доходы. TRM используется ритейлерами и производителями для увеличения спроса на товары в розничных магазинах за счет использования маркетинговых технологий, таких как специальные цены, демонстрация товаров и т.д. Основные функции TRM: комплексное планирование, проведение и мониторинг, а также последующий анализ промо-активностей.

Trade Promotion Optimization – часть системы, которая использует инструменты прогнозирования и предиктивной аналитики для оптимизации промо-активностей до их запуска. На данном этапе происходит учет многих параметров и тенденций рынка для выявления необходимых закономерностей, а также опыт компании при проведении подобных акций. Данная часть системы включает в себя комплекс мер по стимулированию продаж, а именно: подбор наиболее эффективного периода для проведения промо-акции, наиболее действенной механики, в зависимости от продукта и результатов анализа потребительской аудитории, оптимизация количества поступающего в сеть товара, создание программы эффективного позиционирования товара.

TPM обычно развертывается как самостоятельный продукт, но также может быть частью системы управления розничной торговлей. Модуль также может быть интегрирован с системой ERP для обмена основными данными о продуктах, клиентах и т.д.

В настоящее время рынок TPM-систем увеличивается. IT-компании предлагают свои решения, среди них: Oracle Demantra, SAP Trade Promotion Optimization, Trade Promotion Management VisualFabriq, AFS Technologies Trade Promotion Management for Retail Manufacturers, Accenture TPM & TPO и многие другие.

Однако в целом данные системы отвечают следующим задачам: создание и отслеживание кампаний по управлению продвижением торговли, обеспечение рабочих процессов для назначения и управления задачами продвижения торговли, согласование корпоративных целей со стратегиями управления продвижением торговли, отслеживание финансовых ресурсов, выделенных для кампаний и других мероприятий, возможность настраивания пользователями рекламных акции, отслеживание эффективности кампаний и рекламных акций, определение упущенных возможностей и рентабельности рекламных акций, оптимизация продвижения торговли на основе бизнес-целей и рыночных ограничений.

Примером внедрения системы TPM служит проект крупной FMCG компании. Данный проект включал в себя кросс-функциональную команду со стороны компании-производителя и команду внедряющей компании. На реализацию проекта потребовался 1 год, что включало в себя несколько этапов.

Первый этап – выбор вендора. Исходя из ресурсов компании было выделено 4 возможных вендора: Accenture CAS, Anaplan, Kantar, VisualFabriq. Компанией были выбраны 5 критериев, которые чаще всего отличали вендоров, по которым в дальнейшем оценивались предоставляемые консалтинговые услуги: покрытие потребностей TPM, покрытие потребностей TPO, управление прайс-листами компании и клиентов, наличие опыта внедрения на российском рынке, окончание внедрения к концу 2020 года. Наилучшим образом критериям удовлетворяла компания VisualFabriq, которая предоставляет Web-интерфейс с решением TPM.

После чего консалтинговая компания приступила к анализу бизнеса и настройкам готового решения под компанию-заказчика. Были выполнены работы по 4 направлениям:

- Промо-процесс – создание карточек промо-активностей, настройка промо-календаря, настройка промо-бюджета, настройка статусов активации промо и все этапы, касающиеся непосредственно процесса ведения промо;
- Безопасность и управление – создание функциональных ролей пользователей и предоставление им соответствующих прав, управление утверждениями, журнал аудита и свод бизнес-правил;

- Бизнес-аналитика – полный набор отчётов и аналитики, функциональность создания отчетов;
- Интеграция с внутренними и внешними источниками данных. Внутренними источниками являлись программные продукты Apollo Demand и Atlas SAP, где с Apollo Demand необходим обмен информацией о проданных и прогнозируемых объемах продукции, а с Atlas SAP информация о продуктах компании, прайс – листах, партнёрах и их условиях. После интеграции систем пользователи не вносят информацию в данные системы, TPM отправляет и запрашивает всё необходимое автоматически. Также проведена работа над интеграцией с внешними источниками – Nielsen и GFK, откуда приходит информация о трендах на рынке и потребительском поведении конечных покупателей, что позволяет TPM создавать более точные прогнозы и рекомендации для промо-механик.

В результате чего все участники промо-процесса работали в одном программном продукте. Каждый участник вносил всю необходимую информацию для промо, утверждал его, переводя тем самым промо с одного статуса на другой. Дойдя до финального статуса, промо активировалось. После чего собиралась аналитика для последующих промо.

Была объединена работа над промо-процессом шести департаментов, исключив множество единичных файлов, передаваемых между разными функциями. Благодаря системе промо-процесс был оптимизирован, каждый участник процесса может использовать все необходимые данные и эффективно принимать решения о дальнейшем согласовании промо. Единое информационное поле решило проблему разрозненности данных, сделав их более открытыми и структурированными, а также увеличив точность прогнозов.

Литература

1. Gartner – Исследовательская консалтинговая компания, URL: <https://www.gartner.com/en> (дата обращения: 19.04.2020).
2. Nielsen – Компания-измеритель потребителей и рынков, Nielsen URL: <https://www.nielsen.com/ru/ru/> (дата обращения: 19.04.2020).

Н.В. Горбачев
студент

Научный руководитель:
канд. техн. наук, доц.

А.Е. Макаренко
(ГУУ, г. Москва)

РАЗРАБОТКА СЕРВИСА ПО ПОДБОРУ КОМПЬЮТЕРНЫХ КОМПЛЕКТУЮЩИХ

Аннотация. В статье рассматривается вопрос подбора комплектующих для сборки персональных компьютеров, автоматизация этого процесса, уменьшение затрат времени и денежных средств.

Ключевые слова: персональный компьютер, компьютерные комплектующие, компьютер, сборка, производительность, цена, процессор.

Компьютер – важнейший инструмент для работы с информацией в XXI веке. Сейчас большинство специальностей подразумевает владение ПК. Почти любая работа с информацией осуществляется через него.

Исходя из предыдущего тезиса можно сделать вывод, что для комфортной и результативной работы с информацией человеку нужен мощный компьютер. Объемы и сложность данных увеличиваются с каждым годом, поэтому потребность в большой вычислительной мощности также растет. Но мощные компьютеры стоят больших денег. Стоимость профессиональных решений может достигать 200 тысяч и более, вплоть до нескольких миллионов. Например, самый производительный процессор компании AMD Ryzen Threadripper 3990X на сегодняшний день стоит в магазине DNS 339 999 рублей, а видеокарта PNY Quadro RTX 6000 400 000 рублей в том же магазине [1].

При покупке компьютера или ноутбука человек чаще всего пытается найти оптимальный для его задач продукт. Что значит оптимальный? Важнейший параметр при выборе компьютера – это его производительность. Второй по важности параметр – цена. Исходя из предыдущего тезиса становится понятно, что самый лучший компьютер должен быть высокопроизводительным и, насколько это возможно, дешевым. Однако количество необходимых комплектующих велико, а выбор на рынке по каждой позиции огромен, в связи с чем перед покупателем встает непростая задача поиска оптимального варианта. На помощь ему в этой ситуации может прийти программное приложение, анализирующее предложение с учетом назначения, цен, совместимости и предлагающее наилучшее решение. С этой целью нами был разработан сервис.

Основные составляющие персонального компьютера:

- системный блок;
- устройства ввода: мышь, клавиатура и т.д.;
- устройства вывода: монитор, принтер и т.д.

Устройства ввода и вывода практически не влияют на общую производительность ПК и подбираются под конкретные задачи пользователя. При этом весьма значимо содержимое системного блока, так как оно непосредственно отвечает за производительность. Комплектующие системного блока:

- корпус;
- материнская плата;
- процессор;
- оперативная память;
- жесткий диск;
- твердотельный накопитель;
- видеокарта;
- дисковод оптических дисков;
- картридер;
- блок питания.

От чего же больше всего зависит общая производительность ПК? Можно выделить несколько самых важных комплектующих:

Видеокарта – сильно влияет на производительность, но только в определенном круге задач. Например, видеомонтаж, профессиональная работа с фотографиями, игры. В остальных ситуациях, не требующих сложной работы с графикой, видеокарта практически не важна.

Твердотельный накопитель обеспечивает высокую скорость работы с файлами. Это важно при любых вариантах использования. Подбор твердотельного накопителя прост – от 256 гигабайт любого известного производителя.

Оперативная память – второй по значимости компонент, определяющий производительность компьютера. При выборе памяти необходимо смотреть на три параметра: объем, частота и тайминги. Рекомендуемый объем для большинства задач – 8 гигабайт. Частота и тайминги – это основные характеристики оперативной памяти, влияющие в большей степени на ее производительность. Чем выше частота и ниже тайминги, тем выше производительность. Но, проблема в том, что при повышении одного параметра, повышается и другой [2]. Поэтому нужно соблюдать баланс. Обычно, высокочастотная память с низкими таймингами стоит очень дорого, несколько десятков тысяч рублей. Для офисныхборок нет смысла переплачивать за скоростную память, главное, чтобы был достаточный объем. А вот для игровых ПК, видеомонтажа и профессиональной работы с графикой, производительность памяти стоит в одном ряду с производительностью процессора и видеокарты.

Процессор – самая важная часть системного блока, именно он больше всего влияет на производительность. Обычно сборка ПК начинается именно с выбора процессора и на него выделяется самая значительная часть бюджета.

Если проанализировать перечень компонентов, то становится понятно, что самыми дорогими являются видеокарта и процессор. Но видеокарта необходима далеко не всем пользователям. Обычно она нужна либо для игр, либо для работы с графикой, в остальных случаях может подойти или бюджетная дискретная (примерно 5 тысяч рублей) или встроенная (входит в стоимость процессора). Итого мы получаем, что при сборке ПК основное внимание нужно обратить на выбор процессора, потому что он является самой дорогой частью компьютера и отвечает за его производительность.

Делаем вывод, что именно мощность процессора в большей мере определяет производительность всего компьютера. Поэтому в разрабатываемом сервисе упор делается именно на подбор лучшего процессора.

Какие могут быть варианты покупки персонального компьютера?

1. Сборка ПК самостоятельно.
2. Покупка готового компьютера.
3. Выбрать комплектующие самому, а сборку заказать профессионалу.

Во всех вариантах пользователь имеет очень широкий выбор. И ему приходится тратить или много времени на поиск подходящей сборки или избыточное количество денег. Также люди обычно предпочитают собирать компьютер только в одном магазине – в силу привычки, по причине отсутствия времени или доверия к другим магазинам.

Как же определить самый производительный процессор? Для это задачи мы будем использовать один из бенчмарков. Бенчмарк – это программа для оценки и сравнения производительности устройств (компьютеров, планшетов и смартфонов) [3]. Сравнив мощность чипа с ценой, можно составить рейтинг лучших по коэффициенту производительность/цена.

Разрабатываемый сервис дает возможность пользователю выбрать самый производительный процессор под его бюджет.

Интерфейс включает в себя два блока:

- Фильтр для настройки;
- Поле вывода рейтинга самых производительных процессоров.

Фильтр включает выпадающий список доступных магазинов и поле для указания максимальной цены, и кнопку «Найти».

После нажатия на кнопку происходит отбор и ранжирование всех процессоров в выбранном интернет-магазине и представление данных для пользователя с учетом рейтинга.

Столбцы таблицы рейтинга:

- Название процессора;
- Цена;
- Коэффициент производительность/цена;
- Ссылка на процессор в выбранном магазине.

Пользователь получает десять лучших процессоров, ранжированных по коэффициенту производительность/цена.

Какие преимущества дает использование сервиса?

1. Экономия денег. Пользователь гарантированно получит самый производительный процессор за приемлемые для него деньги в выбранном магазине.

2. Экономия времени. Процессор – это компонент, с выбора которого начинается вся сборка. И на его выбор, с использованием сервиса, будет тратиться всего несколько кликов.

Таким образом, пользователь за пару минут получает самый производительный процессор в рамках выделенной для этого денежной суммы.

Литература

1. Интернет-магазин DNS-shop // URL: <https://www.dns-shop.ru/> (дата обращения: 27.03.2020).

2. Как выбрать оперативную память? // DNSКлуб URL: <https://club.dns-shop.ru/blog/t-103-operativnaya-pamyat/15139-kak-vyibrat-operativnuu-pamyat/> (дата обращения: 27. 03.2020).

3. Как проверить производительность компьютера // URL: https://webznam.ru/blog/kak_proverit_proizvoditelnost/2019-11-20-1331 (дата обращения: 27. 03.2020).

К.С. Гуминский
студент

Ю.А. Васина
студент

Научный руководитель:
д-р техн. наук, доц.

М.Н. Орешина
(ГУУ, г. Москва)

УПРАВЛЯЮЩИЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ПРИ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация. В рамках статьи проведен анализ как отечественных, так и зарубежных управляющих информационных систем, рассмотрены фирмы, выпускающие информационные системы для различных форм бизнеса, приведены программные продукты, которые успешно используются на крупнейших предприятиях и объединениях. Проведенное исследование показало, что заказчик/пользователь для решения задач малого и среднего бизнеса получает возможность выбора как существующих программных продуктов, так и создания самостоятельно, либо с привлечением сторонних специалистов, разработчиков в области IT-систем, собственных программ, на основе стандартных оболочек, в которые будут включены только нужные данному предприятию функции.

Ключевые слова: информационные системы, цифровизация бизнеса, транзакционные системы, аналитические приложения.

На предприятиях в зависимости от отрасли народного хозяйства используются различные информационные системы (ИС), их многообразие обусловлено, как необходимым функционалом и задачами, которые решаются с привлечением искусственного интеллекта, так и трендами в IT-области. В настоящее время наметилась тенденция использования многофункциональных ИС в управлении предприятиями, но в то же время применяется и классификация информационных систем, предложенная компанией Gartner, в которой в качестве классификационного признака выступает уровень искусственного интеллекта ИС. Согласно этой классификации, нижний уровень представлен транзакционными системами, к которым относятся ERP- системы (системы планирования ресурсов предприятия). Автоматизированные банковские системы (АБС), биллинговые и другие различные учетные системы.

Стратегия ERP-систем предполагает использование общей транзакционной платформы, для проведения операций безналичного расчета по различным бизнес-процессам организации, вне зависимости от функциональных особенностей процессов и территориального расположения участников операций, при этом все сведения о транзакциях сводятся в единую базу, с целью использования как системами более высокого уровня, так и для формирования сводных данных по отчетным периодам, если на предприятии в качестве управляющих информационных систем, используются только ERP-системы.

Лидерами по разработке ERP – систем являются компании SAP и ORACLE. ERP-системами разработанными, компанией SAP являются: SAP S/4HANA, ERP for Small and Midsize Enterprises, Accounting and Financial Close, Treasure Management, Account Receivable. Billing and Revenue Management, Cybersecurity. Governance. Risk and Compliance [1].

ERP программными продуктами, выпускаемыми компанией Oracle являются Oracle Financials Cloud (управление финансами), Oracle Procurement Cloud (управление закупками), Oracle Project Portfolio Management Cloud (управление портфелем проектов), Oracle Risk Management (управление рисками), Oracle Enterprise Performance Management Cloud (управление эффективностью предприятия) [2].

ERP-системы этих фирм, используют такие крупные компании, как Государственная корпорация «Ростех», ПАО «НК «Роснефть», ПАО «Россети», ПАО «Газпром», АО «Автоваз» и др.

Следующие два уровня рассматриваемой классификации занимают Хранилища данных (ХД) и Витрины данных (ВД), которые представляют собой предметно-ориентированные массивы данных. Ценность ХД заключается в том, что это некоторая база данных масштаба предприятия, которая содержит определенную аналитическую информацию, обеспечивает ее оперативное представление в удобном для пользователя виде и обладает структурой, учитывающей отраслевую специфику организации. ВД в свою очередь, имеют более структурированный для пользователя интерфейс, обусловленный удобством и быстрым поиском нужной информации.

Далее представлены OLAP-системы, которые используются для онлайн математической обработки данных, построения трендов и диаграмм, нахождения статистических характеристик.

Верхний уровень данной классификации занимают аналитические приложения (АП), которые представлены в основном BPM и CRM системами, так как эти программные пакеты охватывают большой круг задач. К АП также

относятся «Системы планирования и бюджетирования», «Системы консолидированной отчетности» и др. АП также используются для определения показателей деятельности компании, проведения финансового экономического анализа, оптимизации бизнес-процессов. Программное обеспечение для реализации BPM-концепции включает следующие блоки: формализации стратегии; планирования; мониторинга и анализа; корректирующих воздействий.

BPM системы позволяет менеджерам всех подразделений компаний на основе анализа цен, устанавливать свои локальные цены, разработать и моделировать сценарий планирования, разработать программу и бюджеты, поддерживающие выбранные предприятием бизнес-стратегии, а также формировать базовые значения показателей для различных временных периодов.

АП позволяют пользователям получить несколько возможных вариантов решения, при этом какой сценарий развития будет принят зависит от коллегиального обсуждения руководством предприятия и анализа каждого из предложенных программой вариантов. АП в своей работе используют информацию всех предыдущих уровней.

Условно промежуточное положение между OLAP-системами и «Аналитическими приложениями» занимают системы бизнес интеллекта (BI), они используются для мониторинга и исследования ключевых показателей, анализа рентабельности продукции, каналов, продаж и взаимодействия с контрагентами.

Анализ рассмотренных ИС показал, что заказчик/пользователь для решения задач малого и среднего бизнеса получает возможность выбора как существующих программных продуктов, так и создания самостоятельно, либо с привлечением сторонних специалистов, разработчиков в области IT-систем, собственных программ, на основе стандартных оболочек, в которые будут включены только нужные данному предприятию функции.

Литература

1. Официальный сайт компании SAP: <https://www.sap.com/index.html> (дата обращения: 08.04.2020).
2. Официальный сайт компании Oracle: <https://www.oracle.com/index.html> (дата обращения: 08.04.2020).

А.А. Гусева

студент

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

В.В. Годин

(ГУУ, г. Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. Работа посвящена рассмотрению возможностей применения цифровых технологий в управлении персоналом. Автором проведен обзор цифровых технологий, которые применяются в данной сфере деятельности, выделены наиболее распространенные варианты их использования и приведены примеры применения в реальных компаниях.

Ключевые слова: цифровые технологии, цифровизация, управление персоналом.

Целью работы является обзор цифровых технологий и рассмотрение возможности их применения для изменения процесса управления персоналом.

Эпоха цифровизации меняет глобальную бизнес-среду с невиданной скоростью. Так в России в поддержку цифровой трансформации появилась федеральная программа «Цифровая экономика РФ». В данной программе под цифровыми технологиями понимают следующие: большие данные; нейротехнологии и искусственный интеллект; квантовые технологии; компоненты робототехники и сенсорики; новые производственные технологии; системы распределенного реестра; промышленный Интернет; технологии беспроводной связи; технологии виртуальной и дополненной реальностей.

В условиях цифровизации все более важным фактором конкурентоспособности организации становится эффективный и квалифицированный персонал: уровень его профессиональной подготовки, производительность, качество выполнения трудовых функций, мотивация к труду. Именно качественное управление персоналом позволяет это обеспечить.

Управление персоналом подразделяется на следующие сферы деятельности:

- Процесс подбора персонала в компанию, с использованием различных методов привлечения кандидатов на вакантные рабочие места.
- Управление адаптацией персонала – процесс ознакомления, приспособления работников для поддержания эффективной работы сотрудника в период испытательного срока.
- Профессиональное обучение позволяет сформировать у работников компании специальные навыки.
- Оценка персонала – деятельность ориентирована на оценку работы персонала, развитие распределения функций и сфер ответственности, установление проблем и разработку персональных планов обучения.
- Управление стимулированием и мотивацией трудовой деятельности – это управление процессом влияния на поведение сотрудников, применяя стимулы и мотивы, побуждающие к труду.
- Управление вознаграждением – процесс, обеспечивающий построение системы вознаграждений, способной разграничивать требования к рабочему заданию, знания и опыт работника.
- Стратегическая работа с персоналом – это управление формированием конкурентного трудового потенциала компании с учетом происходящих и предстоящих перемен в ее внешней и внутренней среде, позволяющее организации выживать, развиваться и достигать своих целей в долгосрочной перспективе.

Использование цифровых технологий в управлении персоналом существенно увеличивает производительность сотрудников, сокращает сроки оценки персонала и взаимодействия с ним, и, в конечном счете, позволяет успешнее управлять сотрудниками компании.

Проанализировав материалы в открытых источниках, можно выделить цифровые технологии, которые используются в управлении персоналом.

Большие данные применяются в таких сферах как:

- Поиск сотрудников (рекрутинг) – анализ и подбор наилучших кандидатов в большом объеме неструктурированных данных: профили в социальных сетях, фотографии, комментарии, отзывы с предыдущих мест работы и т.д.

- Анализ внутренних коммуникаций: электронной почты, телефонных разговоров, встреч в календарях, переписки в корпоративных чатах, мессенджерах и пр.
- Формирование графиков работы – анализ загрузки сотрудников на основе данных о прошедших периодах и составление оптимальных предложений сменам.
- Задачи кластеризации, например, распределение сотрудников по льготным категориям, аналитика используемых опций корпоративного соцпакета, чтобы рассчитать на него эффективный бюджет.

HR-роботы позволяют:

- Оформлять командировки. Например, при соответствующей настройке она сможет самостоятельно выбирать между билетами и гостиницей бизнес- и эконом-класса для сотрудников разных должностей.
- Оформлять справки. Если человеку для оформления справки и отправки письма требуется около 5-10 минут, то робот сможет выполнить эту работу менее чем за минуту.
- Подбирать персонал

Нейротехнологии и искусственный интеллект в управлении персоналом используют для:

- AI-чат-боты для ответов на вопросы сотрудников и первичного собеседования.
- Предсказания о намерениях сотрудников покинуть компанию.

Технологии виртуальной и дополненной реальности предлагают новые подходы в процессе:

- Обучение и адаптация персонала.
- VR-симуляции для набора линейного персонала и проверки практических навыков.

Для подтверждения практического применения выделенных цифровых технологий рассмотрим кейсы их применения:

- Для борьбы с текучестью кадров компанией X5 Retail Group были использованы методы предиктивной HR-аналитики. В 2017 году было проведено крупное исследование «Экспансия». В результате с помощью построенной математической модели рынка труда была спрогнозирована нуждаемость в сотрудниках с учетом текучести кадров и были выделены мотивационные профили сотрудников и их связь с результативностью, также определено, что именно удерживает персонал в компании. Это позволило расставить приоритеты и заниматься именно тем, что принесет бизнесу наибольший эффект. Во всех сетях X5 текучесть персонала была снижена при этом компания удерживает фокус на уровне сервиса и росте производительности труда.
- Для сотрудников компанией Альфа-Банк был запущен интеллектуальный HR-бот. Бот консультирует персонал в автоматическом режиме. Сотрудники банка обращаются в HR за разного рода консультациями порядка 5 тысяч раз за месяц. Использование HR-бота на внутреннем портале банка помогло автоматизировать 30% запросов и оптимизировать деятельность департамента по управлению персоналом, а также дало мощный инструмент для глубокого анализа информации, поступающей от сотрудников.

- После трехмесячного тестирования МТС робот Вера от компании «Стафори» оценила более 100 тысяч резюме в 50 городах России и в результате наняла почти 70 сотрудников. Главная ценность робота – умение «просматривать» большое количество резюме, а также быстро реагировать на появление новых соискателей. Это помогает МТС выиграть конкуренцию за кандидатов у других предприятий отрасли.
- Инженерно-сервисная компания ООО «Автоматика-сервис» Московского нефтеперерабатывающего завода, на базе видео 360, визуализировала теорию и создали виртуальную экскурсию по сложной системе АСУ ТП, продемонстрировав скрытые технологические процессы. У обучаемого при этом создаются прямые ассоциативные связи между теорией и практикой, а значит, – материал хорошо усваивается. Преимущества VR еще в том, что технологию можно масштабировать: одновременно симуляцию могут пройти десятки сотрудников. При этом автоматически отслеживаются действия каждого начинающего специалиста. Технология позволяет запускать новые сценарии и обучать разный персонал в конкретных ситуациях.

Из приведенного материала можно сделать вывод, что применение цифровых технологий в управления персоналом позволяет вывести данную сферу деятельности на качественно новый уровень, что непосредственно сказывается на эффективности деятельности организации в целом.

Литература

1. RG.RU – Российская газета // Персонал удержит чат-бот, URL: <https://rg.ru/> (дата обращения: 15.04.2016).
2. SCLLOUD.RU – Компания ServiceCloud// Робот Вера – хороший помощник HR специалиста? URL: <https://scloud.ru/> (дата обращения: 15.04.2016).
3. MODUMLAB.COM – Компания modumlab // Портфолио, URL: <https://modumlab.com/> (дата обращения: 15.04.2016).
4. Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации»// URL: <http://government.ru/> (дата обращения: 15.04.2016).
5. Семенова А.Н. Цифровые технологии в управлении человеческими ресурсами // Молодой ученый. – 2019. – № 4 (242). – С. 250-252. – URL: <https://moluch.ru/archive/242/55864/> (дата обращения: 16.04.2020).

Т.С. Жаркова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

О.М. Данилина

(ГУУ, г. Москва)

ИНСТРУМЕНТЫ ИНФОРМАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Сегодня для поддержания конкурентоспособности организации должны не просто «двигаться вперед», а проводить трансформацию модели организации. В период революционной цифровой трансформации в организации происходит множество изменений, успех*

которых зависит от применения современного инструментария информационного менеджмента.

Ключевые слова: цифровая трансформация организации, информация, изменения, информационный менеджмент.

Рост компании неизбежен, если у компании есть желание не погибнуть, а остаться на рынке и продолжить своё развитие. Одним из этапов развития становится цифровая трансформация. Преимущества цифровой трансформации бизнеса велико, но фактически, цифровая трансформация – это не только инвестиции в новые технологии (искусственный интеллект, блокчейн, анализ данных и интернет вещей), но и глубокое преобразование продуктов и услуг, структуры организации, стратегии развития, работы с клиентами и корпоративной культуры.

Цифровая трансформация – это процесс интеграции цифровых технологий во все аспекты бизнес-деятельности, требующий внесения коренных изменений в технологии, культуру, операции и принципы создания новых продуктов и услуг. Для максимально эффективного использования новых технологий и их оперативного внедрения во все сферы деятельности человека предприятия должны отказаться от прежних устоев и полностью преобразовать процессы и модели работы, методы взаимодействия и обработки данных.

Цифровая трансформация является важной частью развития компании, так как следствием развития цифровых технологий, будет:

- Совершенствование процессов: появление новых технологий позволит предприятиям автоматизировать более простые процессы и исключить промежуточные этапы в более сложных процессах. Благодаря этому повышается гибкость в деятельности организаций, которые в этом случае могут гораздо эффективнее использовать свои человеческие ресурсы.
- Поиск новых источников доходов: с появлением новых технологий открываются новые возможности получения прибыли, которые ранее могли быть недоступны.
- Персонализация выполнения заказов с вовлечением заказчиков в процесс: современные заказчики ожидают, что организации будут прислушиваться к их мнению и желаниям, удовлетворению их индивидуальных потребностей.

Современные технологии развиты настолько, что могут решить все эти проблемы [1].

Но для продуктивного использования новых технологий нужно постоянно не только получать, но и обрабатывать новую информацию, и это приводит к масштабному изменению организации. Вместе с изменением бизнес-модели компании меняется организационная структура, информационная пирамида, решетка информационного менеджмента, фронт-офисная и бэк-офисная составляющие информационной системы.

Организационная структура представляет собой совокупность подразделений организации и их взаимосвязей, в рамках которой между подразделениями распределяются управленческие задачи, определяются компетенции и ответственность должностных лиц и руководителей. Реализация целевой модели предусматривает изменение организационной структуры в соответствии с задачами цифровой трансформации, включая выделение новых подразделений и/или пересмотр выполняемых функций. Например, возможно появление новых подразделений, которые будут поддерживать цифровые

процессы организации, становясь одними из важнейших в процессе трансформации организации.

МакФарлан предложил матричную модель для позиционирования организаций. Организации располагаются в рамках квадрантов матрицы в соответствии со степенью своей зависимости от информационных технологий. Все ИС в организации могут быть отнесены к одному из четырех классов. Для этого используются два параметра – текущая и будущая зависимость организации, подразделения или человека от ИТ. До перехода в цифровую экономику информационная система компании может находиться во вспомогательном квадранте. В связи с цифровой трансформацией новая ИС должна стать потенциальной, после перейти в квадрант «Стратегическая». Дальнейшее развитие ИТ в компании должно привести эту ИС в квадрант «Ключевая», потому что одним из ключевых ресурсов компании, находящейся в цифровой экономике, являются именно информационные системы.

Информационная пирамида является иерархическим отображением жизненного цикла информации, иллюстрирующим очередность преобразования данных в информацию, знания и, в итоге, в мудрость. Благодаря информационной пирамиде выстраивается связь, где определено разделение на уровни потребителей данных и их объем [2], чтобы понять, как изменяются и преобразовываются на разных уровнях анализа наши первичные данные. Самый низкий уровень пирамиды относится к отдельным сделкам и запросам, которые обрабатываются с помощью транзакционных систем. Следующий уровень информационной пирамиды обеспечивает информацией, необходимой для успешного оперативного управления всей фирмой, основную часть менеджеров. Данный переход реализуется с помощью систем типа BI. Стратегическое управление (знания) – это высший уровень управления, и осуществляется оно высшим руководством организации. Руководители и топ менеджеры получают данные только на уровне готовых отчетов, принимая на их основе стратегические для компании решения. На данном уровне важно качество отчетов и способ их представления, чему способствуют системы типа Knowledge Management. В связи с внедрением новых систем и увеличением количества и качества информации, происходят изменения и в самой информационной пирамиде организации, отражение в которой находят не только данные, но и информационные системы, с помощью которой и происходит обработка информации.

Чаще всего до цифровой трансформации бизнеса у компаний отсутствует фронт-офисная ИС. После её появления общение с клиентом становится проще, так как, например, происходит ускорение обработки заказа. Цифровая трансформация бэк-офиса и внутренних операций – насущная необходимость для всех. Бизнес очень ждет ее, как ждет от сотрудников и от ИТ-подразделений именно цифрового формата взаимодействия, суть которого – простота, ясность, удобство. Не всегда системы оказываются простыми, поэтому часто требуются курсы обучения работе персонала с новыми системами. Но все эти затраты окупаются после полного перехода компании в новые фронт-офисные и бэк-офисные информационные системы: уменьшается время обработки запросов, повышается производительность, требуется меньше сотрудников, а значит снижается стоимость производства.

В связи с переходом компании в цифровую экономику, изменяется и бизнес-модель организации, которая создана для описания основных принципов создания, развития и успешной работы организации. В блок расходов добавляются расходы на содержание новых систем, включая, например, поддержание работы серверов. В зависимости от рода деятельности организации и выбранной стратегии цифровой трансформации, возможно изменение ценностного предло-

жения. Например, офлайн школы изучения иностранных языков в рамках цифровой трансформации часто создают мобильное приложение, и одним из способов генерирования дохода становится платная подписка в данном приложении. В связи с этими изменениями меняются не только каналы сбыта (мобильное приложение, сайт), но и потребительский сегмент: Такие организации уже могут предложить обучение не только в месте своего расположения, но и в любом уголке мира, где есть доступ в интернет. Блок ценностного предложения так же будет изменен, в связи с изменением блока доходов. Кроме того, возможна корректировка блока ключевых ресурсов, если происходит появление (создание) специфичной для данной организации технологии, становящейся ключевой для её рода деятельности.

Решетка информационного менеджмента даёт отражение схемы управления взаимодействием между бизнесом и ИТ. Окружение организации задано «ресурсами» и «средой» [3]. Решетка информационного менеджмента, являясь отражением множества проводимых анализов, видоизменяется в связи трансформацией всех остальных характеристик организации.

В сложных, быстро меняющихся экономических условиях необходимо соответствовать новым реалиям: обеспечить людям высокую скорость работы и конкурентоспособность, одновременно жестко контролируя любые расходы. Сумбурная «беготня» ведет к тому, что операционные расходы становятся очень высокими: много средств тратится на то, чтобы просто взаимодействовать внутри организации. Рост количества информации – неизбежное следствие развития организации, а для её обработки требуются новые ИС и рутинные петли, поэтому цифровая трансформация становится необходимой в условиях современной рыночной экономики. Но бизнес не должен забывать, что вместе с новыми системами в организации меняется не только способ работы с информацией, но и меняется сама организация. Внедряя новые ИС, бизнес должен научиться пользоваться как можно большим количеством функций, предоставляемых этими ИС. И в решении этой задачи как раз и эффективен современный всеобъемлющий инструментарий информационного менеджмента. Иначе дальнейшее развитие организации будет невозможно в условиях быстро меняющейся ситуации вокруг.

Литература

1. «Что такое цифровая трансформация?» // Глоссарий корпоративных терминов – основные определения URL: <https://www.hpe.com/ru/ru/what-is/digital-transformation.html> (дата обращения: 19.04.2020).
2. Фролова Н.В. Информационная пирамида // Научное сообщество студентов: Междисциплинарные исследования: сб. ст. по мат. XL междунар. студ. науч.-практ. конф. № 5(40). URL: [https://sibac.info/archive/meghdis/5\(40\).pdf](https://sibac.info/archive/meghdis/5(40).pdf) (дата обращения: 21.04.2020).
3. Ученые заметки ТОГУ. – 2014. – Т. 5. – № 4. URL: http://pnu.edu.ru/media/ejournal/articles/2014/TGU_5_250.pdf (дата обращения: 21.04.2020).

Д.К. Йинг
бакалавр

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

А.В. Блинникова
(ГУУ, г. Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В HR В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье поднимается вопрос об актуальности использования технологий искусственного интеллекта в управлении человеческими ресурсами. Выделяются проблемы, с которыми сталкиваются руководители при внедрении искусственного интеллекта, среди которых наиболее важные – это финансы, вопросы безопасности и сложность интеграции. Рассматриваются возможности применения технологий ИИ, а также необходимость их использования.

Ключевые слова: искусственный интеллект (ИИ), управление человеческими ресурсами (HRM), человеческие ресурсы (HR).

В XXI веке эффективность работы любой организации все больше зависит от ее сотрудников. В условиях современной экономики компании конкурируют не только за долю рынка, но также и за тех, кто способен завоевать этот рынок – талантливых сотрудников. В данной борьбе необходима новая HR-стратегия, инновационные инструменты и технологии, которые выведут процессы управления человеческими ресурсами на требуемый сегодня уровень. Компания KPMG в 2019 году проводила исследование, по результатам которого выяснилось, что лишь 40% HR-руководителей разработали план цифровой трансформации, поэтому данная тема является актуальной [1].

Эффективное управление HR укрепляет и повышает ключевые способности компании, создает условия для привлечения в нее лучших кадров. Способность организации выпускать и предоставлять товары и услуги, удовлетворяющие потребителей, всегда включает и результат эффективного управления человеческими ресурсами, что способно обеспечить компании долгосрочные конкурентные преимущества на рынке.

Современная среда HR гораздо сложнее, чем всего несколько лет назад и требует от компаний гибких решений в ответ на динамичные изменения рынка. Использование новых интеллектуальных технологий способно привести множество улучшений в процессы управления человеческими ресурсами. Применение инструментов искусственного интеллекта в HRM сводится к автоматизации части HR-процессов, позволяющей алгоритмам выполнять как рутинную, так и сложную аналитическую работу. Тем самым, высвобождается время HR-специалистов для выполнения стратегических и текущих задач управления. Происходящие изменения влияют на бизнес в самых широких смыслах, начиная от изменений в предпочтениях потребителей и заканчивая радикальными отклонениями от традиционных бизнес-моделей и методов. Повышенные требования к предоставлению уникального опыта сотрудников подчеркивают необходимость HR-менеджерам делать большее с меньшими усилиями.

Технологии искусственного интеллекта могут стать ключом к решению острых проблем в управлении человеческими ресурсами для достижения больших результатов, достигнутых меньшими ресурсами и усилиями, что позволит российским компаниям повысить их конкурентоспособность в мире.

Согласно исследованию Gartner, проведенному в 2019 году, 17% организаций уже используют решения на основе ИИ для выполнения функций HR, а еще 30% собираются это сделать к 2022 году [2]. Главными причинами для использования ИИ в HRM руководители называют снижение затрат, более точное принятие решений и улучшение вовлеченности сотрудников в работу компании. Исследование KPMG в этом же году показало, что 88% респондентов, уже инвестировавших в искусственный интеллект, считают вложения оправданными. 35% из них сконцентрировались на обучении, а 33% – на аналитике [1].

Технологии искусственного интеллекта предоставляют огромные возможности для улучшения таких функций управления человеческими ресурсами, как рекрутинг (процесс подбора и отбора специалистов) и приобретение талантов, расчет заработной платы, составление отчетности, планирование трудовых ресурсов. Руководители отдела кадров уверены, что включение ИИ в функции управления кадрами обеспечит больше возможностей, больше времени и бюджета, а также более точную информацию для людей, принимающих управленческие решения.

Со временем искусственный интеллект будет все глубже проникать в HR-процессы, но на данный момент компании-разработчики ИИ стремятся к максимальному воздействию на перечисленные выше функции.

Часто, при внедрении технологий ИИ в HRM руководители сталкиваются со следующими проблемами:

- **Финансирование инициатив в области ИИ.** Иногда бывает трудно количественно оценить преимущества внедрения ИИ в HRM. Необходимо проверять обоснованность инвестиций в ИИ, отдавая приоритет проектам, которые помогают решать критические задачи, такие как улучшение принятия решений на основе данных, ускорение работы сотрудников или повышение эффективности процесса управления.
- **Вопросы безопасности и конфиденциальности.** Для работы алгоритмов ИИ используются огромные массивы данных. Поэтому конфиденциальные данные сотрудников должны быть защищены и доступны только авторизованным лицам.
- **Сложность интеграции ИИ в существующую инфраструктуру.** Сложность здесь заключается в том, что современные ИИ-решения для управления персоналом являются узко ориентированными. Прежде чем принимать решение об интеграции в инфраструктуру ИИ-решений необходимо предварительно протестировать их в работе. Это объясняется тем, что у каждой компании своя культура и бизнес-модель, поэтому требуется время для настройки систем с учетом ее потребностей.
- **Текущее обслуживание.** Как и в случае с другими технологиями, ИИ требует глубокого изучения, постоянного анализа и обновления.
- **Недостаток квалифицированных работников.** Может быть дорого и тяжело найти людей с необходимым образованием и навыками.

Однако, если компании хотят остаться конкурентоспособными в условиях современной экономики, ей необходимо справиться с данными трудностями. Искусственный интеллект обрабатывает данные быстрее, чем человек. Данные

технологии способны проводить более широкий анализ кандидатов, обращая внимание на людей, которые, возможно, даже не ищут работу, но могут быть полезны компании. Наличие более квалифицированных кандидатов в начале отбора позволяет менеджерам больше времени уделять анализу данных и планированию. Помимо этого, технологии ИИ помогают в принятии объективных решений, так как рекрутеры часто склонны сознательно или бессознательно принимать предвзятые решения в отношении некоторых кандидатов.

Считается, что технологии ИИ возьмут на себя большинство ручных и рискованных задач, что приведет к росту безработицы. Однако, Всемирный экономический форум подготовил отчет «Будущее рабочих мест», в котором прогнозируется появление около 133 миллионов рабочих мест благодаря ИИ [3]. Эти рабочие места будут связаны с пониманием, анализом и обучением машин такими человеческими навыками, как критическое мышление, сочувствие и решение проблем, а также подготовкой их к эффективной работе в изменяющемся мире.

Если компания правильно управляет человеческими ресурсами, то сотрудники удовлетворены работой, имеют взаимопонимание со своими менеджерами и работают более продуктивно. Как правило, бизнес фокусируется на реальных результатах работы компании, а не на тех факторах, которые сделали это возможным.

Похожая ситуация и с ИИ: при правильной организации работы сотрудники практически не замечают функционирования инструментария ИИ и фокусируются только на конечном результате, который является приоритетом для работодателей. Тем не менее, многие работодатели сегодня осознают влияние технологий ИИ на результаты работы компании. Поэтому почти половина инвестиций в технологии HR уходят на обучение ботов, машинное обучение и другие функции и компоненты ИИ.

Уже сейчас технологии ИИ выполняют множество полезных задач, делая работу HR-менеджеров проще: они помогают анализировать резюме кандидатов, выявлять высокоэффективных сотрудников, давать расшифровку видеозаписи собеседования, алгоритмы изучают знания, поведение и действия наиболее успешных сотрудников и затем указывают что «необходимо изучить», чтобы работать лучше. ИИ может анализировать письма сотрудников для выявления возможных нарушений, анализа настроения и эмоций персонала на уровне отдела или департамента, предоставляя руководителям возможность решения проблем в начальной стадии, до того, как они станут серьезной проблемой. Чат-боты способны упростить и оптимизировать процессы взаимодействия. Этот список можно продолжать и дальше.

Таким образом, HR-решения на основе ИИ обладают огромным потенциалом для повышения производительности труда сотрудников и эффективности HR-менеджеров. Главное, что необходимо определить руководству при внедрении данных технологий – это то, какие потребности существуют, каких возможных результатов они хотят достичь и как выбранное решение может вписаться в корпоративную культуру, прежде чем принимать решение о внедрении.

Литература

1. Будущее HR 2019: то отличает пассивного наблюдателя от активного участника? // KPMG: аудиторская, налоговая и консалтинговая компания URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2019/04/ru-ru-future-of-hr-2019.pdf> (дата обращения: 12.04.2020).

2. AI Shows Value and Gains Traction in HR // Gartner.com: исследовательская и консалтинговая компания URL: <https://www.gartner.com/smarterwithgartner/ai-shows-value-and-gains-traction-in-hr/> (дата обращения: 12.04.2020).

3. 9 AI Trends that Every HR Must Know in 2020 // HRtechnologist.com: источник новостей HR технологий, исследований, сравнений продуктов и мнений экспертов URL: <https://www.hrtechnologist.com/articles/ai-in-hr/ai-trends-that-every-hr-must-know-in-2020/#> (дата обращения: 14.04.2020).

4. Eubanks B. Artificial Intelligence for HR. – L.: Kogan Page Ltd., 2019. – 220 с.

К.Ю. Кашперова

студент

Научный руководитель:

канд. полит. наук

А.М. Барсуков

(СИУ «РАНХиГС», г. Новосибирск)

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ГОСУДАРСТВА В ОПТИКЕ КОНЦЕПЦИИ «УМНЫЙ ГОРОД»

Аннотация. В работе рассматриваются вопросы цифровизации государственного управления, в частности, с помощью таких технологий, как технологии умного города. Приводится анализ возможных социальных и политических последствий внедрения данных технологий, а также даются рекомендации по осуществлению концепции умного города.

Ключевые слова: умный город, цифровизация государственного управления.

На сегодняшний день цифровая трансформация управления – одна из актуальных тем обсуждения реформирования государственного управления. Поэтому и концепция «умного города» как частная практика цифровизации становится актуальной для её воплощения в жизнь. С развитием цифровых технологий и повышением доступности использования Интернета люди стали проявлять большее желание участвовать в процессах принятия государственных и муниципальных решений. Так или иначе, государству приходится признавать граждан частью системы управления, которой они были и раньше. Но по ряду причин из пассивных наблюдателей граждане постепенно становятся активными участниками государственного управления. При написании данной работы использовались теоретические методы исследования – анализ, дедуктивный метод и эмпирическое сравнение.

Рассматривая политическую активность граждан как необходимое условие трансформации государственного управления, можно опираться на точку зрения Исаева Б.А., который рассматривает необходимость политической активности граждан в партиципаторной модели [1]. Автор объясняет необходимость участия тем, что снижение уровня участия граждан в итоге приводит к «тирании меньшинства» – то есть к контролю над принятием решений бюрократической прослойки общества, имеющей в основном свои корпоративные интересы, отличные от интересов общества. Нельзя не согласиться с тем, что противостоять

такому «сценарию» можно только при наличии сильной «власти снизу» – то есть власти гражданского общества, а также активных граждан, осознанно практикующих политическое участие. В данном случае достижение «равенства всех», где «все граждане обязательно ежедневно занимаются принятием решений», возможно за счет цифровых технологий, в частности – технологий умного города.

При этом необходимо и постоянное взаимодействие власти с общественностью посредством обратной связи. Оно является неотъемлемой чертой демократического режима, в котором политика не может существовать без коммуникации, проходящих сегодня с помощью самых разных каналов.

Особенной популярностью модель активного гражданского участия в сети Интернет пользуется у молодого поколения, так как его образ жизни погружен в «онлайн-среду». В Интернете намного проще проявлять свои гражданскую и политическую позиции, объединяться в группы по интересам и отстаивать их. Таким образом, с помощью цифровых технологий гражданская активность, по нашему мнению, постепенно видоизменяется вместе с трансформацией государственного управления. С цифровизацией государственных процессов с большой вероятностью будет происходить и цифровизация форм гражданской активности.

Это дает, во-первых, больше возможностей для непосредственного воздействия граждан на принятие решений государственными и муниципальными органами. Во-вторых, это дает возможность повысить эффективность подготовки, принятия и реализации решений, а также уровень репрезентации интересов отдельных социальных групп, заинтересованных групп и меньшинств. Практический смысл цифровизации государственного управления в данном случае представляется в том, чтобы повысить качество принимаемых решений и их соответствия запросам общества. Существует множество проблем в функционировании системы государственного и муниципального управления, и одна из них – «оторванность» принимаемых решений от воли народа, его запросов и интересов [2]. Поэтому в данном контексте актуальны технологии Умного города, так как они позволяют быть гражданам не просто акторами, влияющими на принятие решений на стадии анализа проблем. Они позволяют им быть непосредственными участниками всех этапов принятия решений до этапа его реализации.

Решение данных проблем находит свое отражение в национальной программе «Цифровая экономика». Согласно запланированным мероприятиям, в 50 российских городах должны действовать цифровые сервисы, обеспечивающие прямое участие граждан в решении общегородских вопросов» [3].

Нам представляется необходимым рассмотреть практику внедрения технологий умного города в процессы управления как одно из направлений цифровой трансформации государственного управления. Их успешное внедрение технологий позволит наладить коммуникации и сотрудничество между всеми акторами публичной политики.

Суть концепции умного города в представлении Британского института стандартов – это «эффективная интеграция физических, цифровых и человеческих систем в искусственно созданной среде с целью обеспечить устойчивое, благополучное и всестороннее будущее для граждан». Международная консалтинговая компания McKinsey определяет концепцию умного города не только как совокупность способов применения умных технологических решений, направленных на развитие технологий и инфраструктуры. Умный город – это также и активное вовлечение жителей в развитие инфраструктуры и технологий.

На данном этапе становится очевидным вывод, касающийся трансформации управления: если на местном уровне могут быть применимы такие технологии, они также могут быть использованы и для принятия государственных решений любого масштаба (с известными правовыми ограничениями).

Российская концепция умного города при этом довольно весомо отличается по вектору восприятия: в первую очередь умный город по версии Московской Мэрии [5] – это часть идеологии устойчивого развития городов, направленная на создание комфортной городской среды. В Концепции «Умный город – 2030» основное внимание уделяется инновационности, влияющей на уровень жизни, эффективность деятельности и оказания услуг в городе, а также развития конкурентоспособности настоящего и будущих поколений в экономических, социальных, культурных и природоохранных аспектах [6]. В этом нам видится проблема, так как участие общественности в государственном и муниципальном управлении в России остается на низком уровне, а цифровые технологии позволят повысить уровень участия граждан в принятии решений.

Применимо к тематике исследования, можно проклассифицировать технологии умного города, выделив ту группу технологий, которая обеспечивает участие общественности в управлении. В эту группу входят такие технологии, как:

- цифровые сервисы умного города для подключения граждан к решению общегородских вопросов;
- приложения для гражданской активности (цифровые платформы, позволяющие гражданам участвовать в краудсорсинговых проектах, голосованиях, сообщать о различных мелких проблемах, подавать заявки на услуги и т.д.);
- электронные государственные услуги;
- умные кварталы (дистанционной передачи показателей со счетчиков, приложения для парковки, умные термостаты, приложения для отслеживания расхода электроэнергии и т.д.);
- приложения для социального взаимодействия;
- присутствие города в социальных сетях.

По нашему мнению, подобные технологические решения должны упростить участие граждан в принятии решений. При этом в концепции «Умного города» они касаются жизни граждан напрямую – принимаемые решения затрагивают аспекты, влияющие на уровень их жизни. Такая модель со временем может быть адаптирована и для уровня государственных решений, так как тенденция к повышению участия в принятии решений на местном уровне будет неизбежно вести к повышению активности в социальных и политических процессах. Это можно объяснить тем, что такое принятие решений происходит не требует много времени для выражения своей позиции, а результаты принятия решений понятны и прозрачны благодаря медийным инструментам.

Так, по данным исследования центра НАФИ и АНО «Цифровая экономика», в основном россияне положительно относятся к внедрению смарт-технологий. Больше половины (примерно 60 процентов) опрошенных, например, хотели бы жить в умном доме [7]. Возможность внедрения данных технологий можно объяснить и уже существующим анализом пользовательского поведения в умных городах. В Москве активно используются такие онлайн-сервисы гражданского участия, как платформа «Москва – умный город 2030», проект «Активный гражданин», Российская общественная платформа, сервис «Моя квартира» и прочие.

Статистика использования электронных государственных услуг показывает, что именно Москва среди сравниваемых «умных городов» является городом с наивысшей статистикой использования (MGI) [8, с. 25]. Также она является лидером по количеству пользователей приложения в день на 1000 жителей в сравнении с такими городами, как Дубай, Барселона, Гонконг, Сан-Паулу, Мельбурн и т.д. McKinsey отмечает, что эти показатели только увеличиваются при условии создания городского портала с важной информацией, удобным интерфейсом и ежедневными обновлениями.

При этом такая технология, как инструменты гражданской активности, представляющие собой цифровые платформы, имеют двухуровневую систему участия граждан в принятии решений и отражают важность данных технологий в развитии партиципаторной демократии. Цифровые платформы первого поколения – это платформы для информирования о проблемах. Второе поколение – это те платформы, в которых реализуются полномасштабные экосистемы инструментов гражданской активности с платформами для краудсорсинга, голосования и информирования о проблемах. Городские порталы – по сути своей еще одна технология участия граждан в принятии решений, которая предпочтительна для анализируемой нами проблемы. На городских порталах проводятся голосования, опросы и даже процессы участия в разработке проектов по улучшению городской инфраструктуры. Примером такого портала является Московский городской портал [9].

Для успешной работы таких платформ и их внедрения в трансформацию государственного управления они должны обладать рядом особенностей. Во-первых, у жителей должна быть возможность сообщить о любой проблеме. Во-вторых, они должны обладать простым и эффективным юзабилити. В-третьих, если они отражают процессы решения их проблем, что показывает прозрачность государственного и муниципального управления, а, следовательно, и готовность властей в сотрудничестве с гражданами в решении проблем, эти платформы будут иметь сравнительно большую популярность.

Здесь примером также может послужить московский опыт разработки экосистемы гражданской активности – платформа «Вместе» [10]. Система состоит из платформы для краудсорсинга, для голосования «Активный гражданин» и мобильного приложения для информирования о проблемах «Наш город» [11]. Так, московская платформа «Активный гражданин» является самой используемой по статистике использований и количеству посещений сайтов на 1000 жителей среди сравниваемых городов. А на платформе информирования «Наш город» зарегистрировано более 1 млн. пользователей, решено более 2,6 млн. проблем, где 90% из них были устранены в течение 8 дней [12, с. 46].

Практика использования технологий умного города показывает, что при успешной разработке проектов, реализации маркетинговой кампании и сотрудничестве с гражданами активность – как политическая, так и социальная резко увеличивается.

Но данные технологии имеют существенные проблемы и ограничения. Несмотря на высокую заинтересованность граждан в принятии решений, реализация подобных проектов сопряжена с проблемами защиты информации, усиления государственного контроля (например, через разработку QR-кодов по распоряжению мэра Москвы [13]) и появлению возможности реализовать «китайский» сценарий, где социальный рейтинг – уже часть нормальной жизни граждан КНР.

Вопросом на сегодняшний момент остается то, является ли это неизбежными издержками перехода государственного управления в «цифру», или же это лишь следствие уже существующих проблем политического режима.

В политической системе России такие проблемы, как низкое доверие населения к власти, отчужденность их не только от принятия решений, но и от контроля, слабо развитая гражданская культура и отсутствие стремления к политическому участию во многих регионах страны могут лишь обостриться. При использовании цифровых технологий, рассматриваемых нами, в целях, выгодных государству – контролю и надзору за поведением граждан, эти проблемы будут трансформироваться в социальные конфликты, протестные настроения и усиление оппозиционных объединений. Заимствование Москвой практик развитых стран (в первую очередь Китая) привело к массовому недовольству [14], онлайн-митингам на платформах онлайн-карт [15] и критике экспертов в области IT-технологий. Ситуация усугубляется и нестабильностью обстановки в стране из-за вводимых карантинных мер изоляции: диалог общества и государства в данном случае переходит в конфликтную плоскость.

По нашему мнению, эта конфликтная плоскость может стать причиной развития протестных настроений, так как неотработанные цифровые решения, ведущие к утечке big-data, фактическому изменению понятия «свободы» жителей городов ведут к развитию политического режима в сторону полицейского (которому в Интернете дали название «цифрового концлагеря»). Они также могут стать причиной усиления кризиса политического участия и коммуникации между властью и обществом. Поэтому в данном случае можно дать следующие рекомендации:

- изменение направленности применения цифровых технологий (и технологий умного города, в частности) в сторону укрепления взаимодействия общества и государства, а не их поляризации;
- детальное, качественное тестирование разрабатываемых технологий с последующими корректировками, использование системы защиты баз данных;
- дальнейшее развитие концепции умного города в соответствии с запросами общества, которые легко отслеживаются с помощью данных технологий.

Литература

1. Исаев Б.А. Теория политики: учеб. пособие. – СПб: Питер, 2008. URL: <http://politics.ellib.org.ua/pages-3160.html> (дата обращения: 17.05.2020).
2. Система государственного и муниципального управления в условиях цифровизации: новые подходы и соучастие граждан // Экспертный институт социальных исследований: [сайт]. – М., 2017 – URL: <http://eistr.ru/projects-and-researches/sistema-gosudarstvennogo-i-munitsipalnogo-upravleniya-v-usloviyakh-tsifrovizatsii-novye-podkhody-i-s/> (дата обращения: 17.05.2020).
3. «Центр 2М» представила концепцию «умного» города на конференции IoT Tech Spring 2019 // «Центр 2М»: [сайт]. – М., 2018. – URL: <https://center2m.ru/iot-tech-spring-2019> (дата обращения: 17.05.2020).
4. Интеллектуальные города // Деловой портал TAdviser: [сайт]. – М., 2018. – URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Интеллектуальные_города_\(Умные_города,_Smart_cities\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Интеллектуальные_города_(Умные_города,_Smart_cities)).
5. Концепция «Москва Умный город – 2030» // Официальный портал проекта «Москва Умный город – 2030»: [сайт]. – М., 2018. – URL: https://2030.mos.ru/netcat_files/userfiles/documents_2030/concept.pdf (дата обращения: 10.05.2020).
6. Показатели «умных» устойчивых городов, разработанных ЕЭК ООН-МСЭ // Записка секретариата: [сайт] / Европейская экономическая комиссия

ООН UNECE. URL: https://www.unecce.org/fileadmin/DAM/hlm/documents/2015/ECE_HPВ_2015_4.ru.pdf (дата обращения: 10.05.2020).

7. «Центр 2М» представила концепцию «умного» города на конференции IoT Tech Spring 2019 // «Центр 2М»: [сайт]. – М., 2018. – URL: <https://center2m.ru/iot-tech-spring-2019> (дата обращения: 17.05.2020).

8. Технологии умных городов: что влияет на выбор граждан? // McKinsey Center for Government. – 2018.

9. Официальный портал Мэра и Правительства Москвы: офиц. сайт. – Москва, 2017. – URL: <https://ag.mos.ru/home> (дата обращения: 15.05.2020).

10. Проект «Активный гражданин: офиц. сайт. – М, 2018. – URL: https://ag.mos.ru/home?poll_id=702 (дата обращения: 16.05.2020).

11. Проект «Активный гражданин»: офиц. сайт. – Москва, 2018. – URL: https://ag.mos.ru/home?poll_id=702 (дата обращения: 16.05.2020).

12. Проект «Москва Умный город – 2030»: офиц. сайт. – М., 2018. – URL: <https://www.mos.ru/otvet/> (дата обращения: 17.05.2020).

13. Москва готова ввести QR-коды для контроля над режимом самоизоляции // Ведомости: электр. период. изд.: [сайт]. – URL: <https://www.vedomosti.ru/society/articles/2020/04/04/827176-qr-kodi>

14. «QR-концлагерь»: карантин пройдёт, а слежка останется // Общественный портал РосКомСвобода: [сайт]. – URL: <https://roskomsvoboda.org/56866/> (дата обращения: 17.05.2020).

15. В России начались виртуальные митинги из-за ситуации с коронавирусом // Русская служба BBC: [сайт]. – URL: <https://www.bbc.com/russian/news-52355997> (дата обращения: 17.05.2020).

Е.А. Ковальчук

студент

Научный руководитель

д-р экон. наук, проф.

Л.С. Зеленцова

(ГУУ, г. Москва)

ЦИФРОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ В ОБЛАСТИ КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Аннотация. *Статья посвящена ключевым вопросам управления клиентоориентированностью компании, раскрыты направления, связанные с использованием цифровых технологий, оказывающие существенное влияние на все аспекты деятельности компании. За счет профессионального уровня обслуживания клиента и заинтересованность к его потребностям увеличивается число клиентов компании и в результате этого увеличивается доход самой компании. Поэтому большинство организаций меняют свою концепцию к развитию бизнеса и начинают применять особые технологии с целью увеличения клиентоориентированности.*

Ключевые слова: *клиентоориентированность, технологии, клиент, прибыль, сервис.*

Клиентоориентированные компании всегда высоко ценят клиентов, создают корпоративную культуру внимания к людям, отражают клиентоориентированность в целях управления, для принятия решений используют информацию о клиентах, развивают гибкость своей компании [2].

Для того чтобы добиться клиентоориентированного бизнеса, необходимо:

1. Персональное закрепление ответственности. Клиентоориентированная структура бизнеса. Компании должна иметь сотрудника, который несет непосредственную ответственность за внедрение клиентоориентированности во все бизнес-процессы и в каждого сотрудника [3].

2. Обучение сотрудников, непосредственно взаимодействующие с клиентами.

3. Личный пример руководства. Очень важно, чтобы руководитель сам проявлял клиентоориентированность.

4. Стимулирование творчества сотрудника. Необходимо награждать/поощрять сотрудников, которые стараются максимально заинтересовать и удержать потенциального клиента.

5. Стандартизация бизнес-процессов на всех этапах клиентского сервиса.

6. Открытый анализ ошибок. У компании должна быть некая база, которая позволит увеличить эффективность клиентского сервиса.

7. Применение прогрессивных информационных – коммуникационных технологий при взаимодействии с клиентами.

В результате развития цифровых технологий и трансформации бизнеса все более остро встает вопрос о совершенствовании клиентоориентированности в деятельности организации.

Цифровые технологии оказывают значительное воздействие практически на все аспекты деятельности организации, начиная от бизнес-процессов и заканчивая методами взаимодействия с потребителями организации [1]. Применение информационных – коммуникационных технологий в развитие деятельности современной организации придает принципиально новое качество информационному обмену и оказывает существенное влияние на связь с общественностью компании, позволяя существенно увеличить эффективность коммуникационного процесса, повысить конкурентоспособность организации на рынке и способствовать созданию положительного имиджа, путем трансформации форм взаимодействия с аудиторией. Новые технологии кардинально меняют взаимоотношения с клиентами, благодаря чему повышается производительность, а расходы, в то же время, сокращаются.

Одним из основных инструментов клиентоориентированного подхода является CRM-система. Некоторые интернет-маркетологи, считают CRM-систему как IT-проект, созданный для хранения информации о клиенте для того, чтобы организовывать рекламные кампании, а также оптимизировать работу персонала [6]. На мой взгляд, эта система позволяет управлять отношениями с клиентами, фиксировать их взаимодействие и максимально расширять возможности повышения прибыли, а также является стратегией взаимоотношения с партнёрами и поставщиками. Наиболее точный подход к определению CRM-системы Эдриана Пэйна «CRM – это стратегический подход к управлению компанией, объединяющий в себе потенциал интеллектуальных технологий и стратегий маркетинга взаимоотношений для поддержания выгодных, продолжительных взаимоотношений с клиентами. Что особенно важно, CRM открывает расширенные возможности для использования информации, как для понимания клиентов, так и для лучшего применения стратегий маркетинга взаимоотношений» [7].

Аналитические возможности данной системы дают возможность руководству организации более точные объемы продаж и т.д. CRM-системы помогают делить клиентов на группы по возрасту, поведению и другим отдельным показателям. На основе этого, организации создают уникальные предложения для каждого клиента, которые приносят наибольший доход.

При использовании цифровых технологий в бизнесе можно заметить, как происходит значительное переформатирование организации, гарантируется максимальная потребительская ценность, повышается и развивается клиентоориентированность, закладываются ее базовые принципы, а так же формируются бизнес-модели [9].

Развитие клиентоориентированного подхода базируется на таких показателях как:

- Конкуренция существует, и будет усиливаться.
- Часто рынок предоставляет новые возможности для развития, и их необходимо вовремя находить.
- Организация бизнес – процессов во много определяет ее рыночные позиции и конкурентоспособности.

Формирование клиентоориентированных бизнес-моделей на основе цифровых технологий окажет не только положительное влияние на деятельность организации, но и на потребителя [4].

Организации при этом получают следующие преимущества:

1. Упрощенное проникновение на новые рынки.
2. Увеличение эффективности внутренних бизнес-процессов, операционной эффективности и повышение гибкости компании.
3. Расширение человеческого потенциала с использованием цифровых каналов.
4. Формирование прозрачности отношений с государственными структурами.

Для потребителей:

1. Более упрощенная система в получении информации о товарах, услугах и т.д.
2. Получение доступа к государственным услугам через цифровые порталы.
3. Возможность участвовать в создании ценностей.

В цифровой экономике радикально изменяется модель коммуникаций организации с клиентами. Клиенты используют массу каналов коммуникаций с организациями, имеют онлайн доступы к информации, которая им необходима и становятся более требовательными, так как могут быстро получить любую информацию; ожидание должно быть сведено к минимуму и все вопросы решены при первом контакте. Но при этом клиенты используют и сайты компании, и мобильные приложения, и личные контакты с сотрудниками, т. е. видно наличие многоканальность взаимоотношений между организацией и ее клиентами [8].

Ожидания клиентов становятся более конкретными. Во-первых, запрашиваемая информация должна быть доступна в любое время, в мобильном приложении на любом устройстве. Во-вторых, клиенту необходимо продемонстрировать всю ценность продукта/услуги, свойства, цену и качество обслуживания, чтоб она была для него ясна. В-третьих, клиенты готовы поддерживать долгосрочные взаимоотношения с компаниями, которым они доверяют [5].

Таким образом, успешные отношения с клиентами в цифровой экономике предполагают выстраивание коммуникаций в соответствии с ожиданиями потребителей.

Подводя итоги, можно сказать, факторами конкурентоспособности становятся цифровые возможности организации в области клиентоориентированности: персонализация сервиса, придание индивидуализации рекламных предложений, оптимизация маркетинговой активности и совершенствование логистики.

Развитые цифровые технологии позволят достигать качественно новый уровень клиентского сервиса, сформируют эмоциональную привязанность клиента к организации, а также совершенствовать внутренние бизнес-процессы.

Литература

1. Астахова Е.В. Информационно-коммуникационные технологии: учебное пособие / Е.В. Астахова. – Барнаул: АлтГТУ, 2010. – 159 с.
2. Гапоненко А.Л. Традиционные и новые факторы конкурентоспособности организаций / А.Л. Гапоненко, М.В. Савельева // Проблемы теории и практики управления. – 2015. – № 5. – С. 117-124.
3. Грабс-Уэст Л. Сотрудники на всю жизнь. Уроки лояльности от Southwest Airlines / Л. Грабс-Уэст. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 128 с.
4. Евневич, М. А. Клиентоориентированность в цифровой экономике / М.А. Евневич. – М.: Синергия, 2017. – 458 с.
5. Иган Д. Маркетинг взаимоотношений. Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений. – Изд-во: Юнити-Дана, 2011. – С. 286-315.
6. Ньюэлл. Ф. Почему не работают системы управления отношениями с клиентами (CRM). М.: ООО «Добрая книга», 2014. – 147 с.
7. Пейн Э. Руководство по CRM. Путь к совершенствованию менеджмента клиентов. – Издательство: Гревцов Паблшер, 2010 г. – 589 с.
8. Хлыстова О.В., Процессный подход в построении модели стратегического управления предпринимательской деятельностью // Journal of Economic Regulation. – 2014. Т. 5. – № 1. – С. 88-94.
9. Шавровская, М.Н. Клиентоориентированность персонала: формирование и оценка / автореферат диссертации на соискание учёной степени кандидата экономических наук. – Омск, 2014. – 23 с.

Н.Г. Корыткин
студент

П.Г. Корыткин
студент

Научный руководитель:
канд. ф. наук, доц.

Л.А. Сурodeйкина

(Филиал «Стрела» МАИ, г. Жуковский)

О ПРОБЛЕМАХ ВНЕДРЕНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Аннотация. В работе рассмотрены проблемы, возникающие при внедрении систем электронного документооборота на предприятии, предложено их решение.

Ключевые слова: система электронного документооборота, документ.

В современном мире существует большая конкуренция во многих отраслях. Из-за высокой конкуренции предприятиям необходимо постоянно снижать операционные издержки для сохранения конкурентоспособности в ценовой политике. Без этого предприятие вынуждено работать в «ноль» или даже в убыток. В конечном итоге это может привести к вытеснению с рынка более маргинальным предприятием или даже банкротству.

Для решения этой проблемы многие предприятия автоматизируют работу человека, заменяя его цифровыми технологиями.

Внедрение цифровых технологий управления документами на предприятии позволяет почти полностью заменить бумажный документооборот на электронный, используя систему электронного документооборота (СЭД).

Цель данной работы состоит в анализе опыта внедрения электронного документооборота (ЭДО) и выявлении причин возникновения проблем при его внедрении.

Объект исследования – опыт внедрения и использования электронного документооборота.

Предмет исследования – особенности, проблемы и причины их возникновения при внедрении и использовании электронного документооборота.

Электронный документооборот – это совокупность автоматизированных процессов по работе с документами, представленными в электронном виде без использования бумажных носителей [1].

Переход предприятия на ЭДО позволяет снизить операционные затраты на оргтехнику, а также сократить ставший ненужным персонал. Электронный документооборот позволяет отказаться от постоянного персонала, занимающегося обслуживанием и хранением бумажных документов. Электронные документы не нужно печатать, но для юридического признания они обязательно должны быть подписаны электронной подписью. Согласно федеральному закону Российской Федерации от 06.04.2011 № 63-ФЗ (ред. от 23.06.2016) «Об электронной подписи» с юридической точки зрения подписанный электронный документ равнозначен подписанному от руки бумажному документу.

Цифровые технологии также позволяют заменить многие процессы требующие участия человека в предприятии на электронную систему. Они позволяют автоматизировать такие процессы как:

1. Составление налоговой отчётности.
2. Составление различной документации.
3. Получение различных справок сотрудниками предприятия.

Это позволяет почти полностью отказаться от такой должности как бухгалтер, а оставшиеся должностные обязанности бухгалтера предприятие может отдать на аутсорсинг, что для мало маргинальных предприятий может существенно увеличить прибыль.

Другим важным преимуществом электронного управления документами является сравнительно дешёвое и надёжное хранение большого количества документов. Для некоторых сфер бизнеса это является очень важным фактором. Известно, что банковская сфера из-за своей специфики генерирует огромное количество различных документов, которые требуют структурированного и бережного хранения, а в случае, если документ утерян, банк может понести большие убытки. Поэтому электронный документооборот очень важен для некоторых сфер бизнеса.

Тем не менее у цифровых технологий управления документами есть ряд существенных проблем.

Одной из проблем является необходимость усиления кибербезопасности предприятия. В случае халатного отношения к кибербезопасности возникают проблемы связанные с утечками информации, а также потерей доступа к информации. Для решения этой проблемы требуется хорошая подготовка персонала для работы с информацией, а также особое внимание к взаимодействию сотрудников с электронными документами для недопущения копирования и удаления электронных документов. Этот недостаток может перекрыть все экономические преимущества, полученные от внедрения цифровых технологий, так как затраты на обучение сотрудников окупаются только в долгосрочной перспективе, а затраты на IT-отдел предприятия могут быть выше, чем те, что были при традиционном документообороте. Для небольших компаний эта проблема может быть очень существенной. Также для предприятий, работающих с государственной или коммерческой тайнами, внедрение цифровых технологий должно быть хорошо продумано.

Другой немаловажной проблемой является то, что некоторые люди, по ряду причин, не могут или не хотят взаимодействовать с современными устройствами, что не редко тормозит внедрение цифровых технологий на предприятии. Поэтому на некоторых предприятиях, где много пожилых сотрудников, внедрение цифровых технологий является проблемой, которую очень сложно решить.

Необходимо помнить и о том, что не везде законодательство ещё готово к полностью электронному документообороту. Поэтому, к сожалению, сейчас полностью отказаться от бумажных документов нельзя. Нередко на предприятиях бумажные документы дублируются электронными копиями для большей безопасности и быстрого доступа в случае необходимости.

Нужно не забывать и о том, что предприятиям, внедрившим цифровые технологии, может потребоваться помощь компаний, специализирующихся на кибербезопасности в поиске уязвимостей созданной инфраструктуры для устранения уязвимостей и предотвращения их использования злоумышленниками. Поэтому, анализируя опыт небольших предприятий, мы предлагаем использовать существующие на рынке решения для внедрения электронного документооборота вместо того, чтобы создавать свои собственные решения. Это позволяет с меньшими затратами внедрить ЭДО на предприятии, а также повысить безопасность, по сравнению с разработкой, поиском уязвимостей и использованием собственного решения.

Несмотря на существующие проблемы электронного документооборота, для больших предприятий, полученная выгода от использования СЭД превышает все затраты и риски, что делает внедрение цифровых технологий оправданным.

В докладе продемонстрированы примеры внедрения электронного документооборота на предприятиях.

Нынешние тенденции в России и в мире – это повсеместное внедрение цифровых технологий. Таким образом, учитывая вышеперечисленные проблемы внедрения СЭД и полученные преимущества, существовать предприятиям без использования цифровых технологий в ближайшем будущем будет сложнее.

Литература

1. Электронный документооборот (ЭДО): варианты, функции, внедрение // Audit-it.ru URL: https://www.audit-it.ru/terms/agreements/edo_elektronnyu_dokumentoborot.html (дата обращения: 21.04.2020).

Е.С. Кривоносова
студент

Д.А. Исайкина
студент

Научный руководитель:
д-р техн. наук, доц.

М.Н. Орешина
(ГУУ, г. Москва)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОЛОГИИ SADT ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ЭНЕРГЕТИКЕ

Аннотация. В статье рассматривается SADT-моделирование бизнес-процессов в энергетике, на примере приема сотрудника для работы с оборудованием высокого напряжения. Выделяется специфика отрасли, характеризующаяся повышенным вниманием и ответственностью при работе с оборудованием под высоким напряжением, силовыми установками, линиями электропередач, двигателями, системами контроля и регулирования. В статье рассматриваются этапы построения модели, детализация блоков, описание функций процессов. Использование данной методологии обеспечивает компактность представления информации, а также доступность понимания узких мест и неэффективных функций в данном процессе.

Ключевые слова: SADT-моделирование, иерархия диаграмм, sadt-методология, информационные технологии.

Среди многообразия энергетических процессов, главными являются процессы выработки электрического тока генераторами, преобразования электрической энергии, передача электрического тока на большие расстояния с помощью силовых линий электропередач, распределение энергетических ресурсов.

В настоящее время без электрической энергии не обходится ни одна отрасль народного хозяйства. Специфика энергетической отрасли обусловлена рядом особенностей, характеризующих технологическую сущность производственных процессов, уровень энергетического оборудования, систем контроля и регулирования процессов с использованием новейших информационных технологий. В последнее время также остро стоит вопрос экологичности производственных процессов, с точки зрения, отсутствия факторов, приводящих к загрязнению водных и воздушных масс, поэтому все чаще ставится задача выработки альтернативных источников энергии, использования безотходных технологий. При управлении энергетической отрасли также используются новейшие маркетинговые технологии и методики стратегического планирования.

Применение методологии функционально-структурного моделирования SADT является очень полезным при решении вопросов управления предприятием в энергетической отрасли. Благодаря данной методологии, система управления предприятием представляется как совокупность взаимосвязанных процессов, работ, функций работников и работодателей. SADT-методология позволяет четко моделировать логику и взаимодействие

процессов предприятия. С помощью данной методологии решаются вопросы, которые ставятся перед лицом, осуществляющим моделирование.

Использование SADT-методологии необходимо для реинжиниринга бизнес-процессов. Благодаря этой методологии процессы бизнес-планирования протекают быстрее и проще, нежели без ее использования.

Целью нашей работы было составление плана приема сотрудника на работу в энергетическую компанию. В своей работе мы поставили перед собой следующие задачи:

- Рассмотреть процесс приема сотрудника на работу;
- Рассмотреть ход работы сотрудников отдела кадров;
- Составить план формирования приказа о зачислении на работу;
- На основе полученных данных сделать выводы.

В ходе решения поставленной задачи использовались следующие принципы построения модели:

- Блоки располагаются по диагонали (от левого верхнего угла диаграммы до правого нижнего угла диаграммы). Такая каскадная структура отлично подходит для подчеркивания их доминирования, минимизации пересечения дуг и упрощения обратных связей.
- Размер блока подбирается оптимальным для того, чтобы поместилось от 4 до 6 блоков.
- Блоки управления всегда имеют входные и выходные объекты, контроль и механизмы.

Дуги чертятся только по вертикали и горизонтали, благодаря этому блоки визуально выделены, как точки сбора дуг. Блоки как раз являются этими точками сбора, что позволяет проследить за направлением дуг.

Соблюдаются максимально возможные расстояние между параллельными дугами.

При создании модели нами выбрана технология SADT (Structured Analysis and Design Technique) – методология структурного анализа и проектирования, которая поддерживается программой ERWin.

Процесс построения SADT-модели включает в себя сбор информации об объекте, определение цели модели, построение и декомпозицию диаграмм, комментирование [1].

Построение диаграмм начинается с представления всей системы в виде одного блока и интерфейсных дуг, изображающих функции. Так как данный блок отражает систему в целом, то указанное в блоке имя является общим. Это же правило сохраняется и для интерфейсных дуг: они соответствуют полному набору функций системы.

После этого блок, представляющий систему, детализируется на другой диаграмме с помощью нескольких блоков, которые соединены дугами. Данные блоки отражают главные подфункции исходной функции. Эта декомпозиция показывает полный набор подфункций, каждая из которых изображена в виде блока, границы которого определяются интерфейсными дугами. Для большей детализации каждую подфункцию можно декомпозировать аналогичным образом.

Каждая подфункция всегда содержит только те элементы, которые входят в исходную функцию. Кроме того, нельзя убирать из модели какие-либо элементы.

Таким образом, модель SADT представляет собой серию диаграмм с сопроводительной документацией, которая разбивает сложный объект на составляющие, которые показаны в виде блоков, и детально описывает исходную функцию.

В итоге мы получили графическое представление модели приема сотрудника на работу в энергетическую компанию в виде иерархии диаграмм, которые обеспечивают компактность представления информации, а также доступность понимания модели. Использование данной модели позволяет определить соответствие соискателя требованиям вакансии, выявить на основе тестирования и собеседования профессиональные навыки и понять характер личности.

Литература

1. Романова Ю.Д. Информационные технологии в менеджменте (управлении). – М.: Юрайт, 2014. – 478 с.

М.А. Кучкова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук

М.О. Шевченко

(ГУУ, г. Москва)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КОММУНИКАЦИЙ МЕЖДУ ПРЕДПРИЯТИЯМИ НА ОСНОВЕ ПРИМЕНЕНИЯ ОБЛАЧНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В материале поднимается вопрос об актуальности автоматизации процесса создания карточки предприятия на базе онлайн-сервиса.

Ключевые слова: онлайн-сервис, карточка предприятия, реквизиты, облачные технологии.

На сегодняшний день нельзя представить современную экономику без использования Интернета и облачных технологий: поиск и хранение информации, электронные платежи, осуществление различных покупок через онлайн-магазины. Многочисленные коммуникации подобного рода зачастую сопровождаются обменом реквизитов. Например, хозяйственный оборот между компаниями или предприятиями сопровождается обменом банковскими реквизитами и другими индивидуализирующими данными.

Любая коммерческая организация или индивидуальный предприниматель (ИП) имеет свои отличительные реквизиты, которые используются в тех или иных случаях. Для объединения всех реквизитов используются карточки предприятия, которые несут в себе такие же функции, что и визитные карточки, которые используют все желающие. В отношениях между коммерческими организациями карточка предприятия выполняет ту же функцию, что и визитка, поэтому данные карточки также можно именовать визитными карточками предприятия [3].

Карточка предприятия представляет собой основной систематизированный перечень данных о компании или ИП. Это документ, представляющий собой развернутую визитку предприятия и включающий в себя подробную расшифровку регистрационных данных и реквизитов, а также подробную информацию о субъекте. В оформлении карточки нередко используют товарные знаки, логотипы предприятия. Представленные данные визируются подписью руководителя организации и удостоверяются печатью. Оформляются карточки

предприятия обычно на листах формата А4, а также на фирменных бланках. Хранятся они либо на бумажном носителе, либо на электронном, в виде документа MS Word.

Карточка предприятия используется в хозяйственном обороте для идентификации и позиционирования соответствующего субъекта хозяйствования. Аккуратно оформленная и правильно заполненная карточка предприятия повышает уровень доверия у бизнес-партнеров и контрагентов еще до начала построения каких бы то ни было партнерских отношений.

Поскольку карточка предприятия не имеет специальной и утвержденной структуры, а требования к оформлению не закреплены нормативно, то строгого перечня данных, подлежащих включению в карточку, не существует, так что большинство предприятий при ее составлении руководствуется собственными соображениями удобства и функциональности.

Как правило, каждый реквизит карточки заполняется вручную: осуществляется поиск данных, ввод и проверка на правильность заполнения. Этот процесс крайне неудобен, введенные данные могут содержать ошибки, выполнение процесса требует значительного времени выполнения, рабочее время сотрудника организации используется при этом неэффективно. В эпоху цифровой трансформации экономики описанная проблема может и должна успешно решаться [4].

В настоящее время существует большое количество онлайн-сервисов, выполняющих различные функции. Например, оплата коммунальных услуг и иных счетов, осуществление покупок через онлайн-магазины и прочие. Онлайн-сервисы предоставляют всевозможные услуги, что значительно облегчает работу и позволяет существенно сэкономить время.

Решение проблемы создания карточек предприятий на базе онлайн-сервиса [2].

Данная задача может решаться в два этапа.

Этап 1. Стандартизация структуры карточки предприятия.

Основными документами, необходимыми для заполнения карточки предприятия, являются учредительные документы организации. Согласно ст. 52 ГК РФ к ним относятся документы, на основании которых организация осуществляет свою деятельность [1]. Опираясь на изложенное в данной статье и практический опыт, в основу стандартной структуры рекомендуем положить следующий перечень реквизитов:

- полное и сокращенное наименование организации или ИП.
- ИНН и КПП.
- ОГРН(ИП).
- Устав, положение или иной регламент.
- основной вид деятельности и коды по ОКВЭД.
- система налогообложения.
- ФИО и должность руководителя.
- адрес (юридический, фактический, почтовый).
- контактные данные для связи (телефон, электронная почта).
- банковские реквизиты (наименование банка, в котором открыт счет, БИК банка и корреспондентский счет, расчетный счет).

По желанию данный перечень можно расширить.

Этап 2. Автоматизация создания и хранения карточки предприятия.

Решением проблемы ручного заполнения карточки предприятия и предотвращения случайных ошибок может служить создание соответствующего онлайн-сервиса. Подобный онлайн-сервис позволит существенно упростить процедуру заполнения необходимых реквизитов. Его задачами будут являться автоматическое заполнение реквизитов при вводе ИНН организации или ИП,

а также удаленное хранение карточки в базе (хранилище данных) на просторах самого сервиса, что позволит иметь доступ к карточке с любого устройства, на котором есть выход в Интернет. Среди множества современных информационно-коммуникационных технологий оптимальным решением по созданию предлагаемого онлайн-сервиса являются облачные вычисления. Информационно-технологическая концепция облачных вычислений, предоставляющая доступ к удаленным хранилищам данных и вычислительным ресурсам, ляжет в основу создания данного онлайн-сервиса.

Предлагаемый онлайн-сервис будет востребован у представителей хозяйствующих субъектов, поскольку, карточку предприятия запрашивают практически все организации, которые могут быть как потенциальными клиентами, так и поставщиками. В таком формате данные удобно передавать должностным лицам или контролирующим органам. Такие данные удобно запрашивать самой организации у других компаний, ведущих с ней переговоры, намеревающихся стать ее клиентами, выставить счет, заключить договор и тому подобное. Благодаря такому онлайн-сервису уполномоченный сотрудник сможет быстро формировать документ по шаблону, а в последующем – многократно использовать его в автоматическом режиме.

В перспективе данное предложение может быть развито следующим образом. Помимо идентификационных данных предприятие может наращивать перечень реквизитов и включать в карточку любую открытую информацию о себе. Такое решение будет способствовать установлению коммерческих и прочих связей потенциальной кооперации между организациями.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (Ч. 1) от 30.11.1994 № 51-ФЗ, статья 52.
2. Что такое On-line ресурсы? Разработка онлайн сервиса от AVADA-MEDIA [Электронный ресурс]. URL: <https://avada-media.ua/services/on-line-servisy/> (дата обращения: 20.04.2020).
3. Карточка предприятия: понятие и актуальные образцы [Электронный ресурс]. URL: <https://sprintinvest.ru/kartochka-predpriyatiya-ponyatie-i-aktualnye-obrazcy> (дата обращения: 20.04.2020).
4. Что такое цифровая экономика? Технологии, формирующие цифровую экономику в России и мире [Электронный ресурс]. URL: <https://mining--cryptocurrency-ru.turbopages.org/s/mining-cryptocurrency.ru/cifrovaya-ehkonomika/> (дата обращения: 21.04.2020).

В.Ю. Леонтьева
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

О.Л. Белова
(ГУУ, г. Москва)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБУЧЕНИИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация. Рассмотрены ключевые аспекты применения цифровых технологий в обучении персонала, обозначены их основные принципы и

подходы, а также тенденции развития. Осуществлен анализ перспектив вовлечения поколений X, Y и Z в цифровое обучение. Выявлен целый ряд преимуществ и недостатков использования цифровых технологий в обучении сотрудников в российских компаниях.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые технологии, HR-digital, цифровое обучение, цифровая грамотность.

В период цифровизации бизнес-процессов (диджитализации) стремительно меняется процесс управления персоналом (далее HR), набирает популярность HR-Digital, который использует различные цифровые технологии во всей системе HR, в том числе и в обучении персонала. Применение цифровых технологий в обучении персонала позволяет создать основу для активного и результативного развития сотрудников организации, позволяющую осуществлять сам процесс обучения в любом месте, где находится работник компании, и в любое время, что, соответственно, приведет к увеличению производительности труда, а также повышению конкурентоспособности компании. Сейчас активно развивается бизнес, который ведется исключительно в онлайн-режиме, что является предпосылкой масштабной цифровизации.

Необходимость использования цифровых технологий в обучении персонала отметили Мартынова М.Э., Камшилов С.Г. и Загребельная Н.С. В свою очередь, Нагибина Н.И., Щукина А.А. и Юрченко И. приводят примеры компаний (Danone, Сбербанк, СТС Медиа, KFS и др.), которые в настоящее время весьма успешно и эффективно применяют цифровые технологии. Зенкевич А. обращает внимание на необходимость использования данных технологий для обучения производственного персонала, делает акцент на новое поколение, выросшее в эпоху цифровизации, и раскрывает их потенциальные возможности.

Целью нашего исследования является выявление преимуществ и недостатков использования цифровых технологий в обучении персонала в российских компаниях.

В работе используются результаты ежегодного международного исследования в HR, полученные компанией Deloitte за 2019 год, данные аналитического отчета АНО ДПО «Корпоративный университет Сбербанка», в котором подробно описаны принципы и подходы к обучению в период цифровизации, а также данные исследования компании Coleman Services.

На этапе перехода к цифровой трансформации и появления глобального тренда – HR-Digital начинают появляться такие технологии в данной области, как: HR-автоматизация, HR-аналитика, HR-маркетинг, Smart-рекрутинг, электронное обучение [5].

Электронное обучение в данном контексте подразумевает гибкость обучения (мобильное обучение), использование искусственного интеллекта (ИИ) и применение нового принципа обучения – адаптивного. Суть данного принципа заключается в приведении обучения к единому результату с помощью создания индивидуальной траектории обучения сотрудников, которые обладают разным уровнем знаний, способностей и различным опытом.

Рассмотрим аналитический отчет «Обучение цифровым навыкам: глобальные вызовы и передовые практики» авторского коллектива АНО ДПО «Корпоративный университет Сбербанка», в котором отражены и другие принципы обучения: социальный, обучение через опыт (деловые игры и симуляции, обучение действиям, обучение на рабочем месте с помощью коучинга, наставничества), непрерывного обучения, а также вышеприведенный адаптивный принцип. Социальное обучение (social learning) – обмен информацией и опытом,

коллаборация и совместное создание контента между и внутри сетей (как работников, так и внешних лиц) с использованием интерактивных дискуссий и обсуждений и социальных медиа, основанных на цифровых технологиях [2].

Мы полагаем, что важно обозначить также общедидактические принципы, необходимые для результативного обучения, которые остаются актуальными и востребованными по сей день, – это принципы непрерывности, системности и последовательности обучения.

Кроме того, следует особо выделить некий императив. При создании и введении в практику обучения персонала новейших цифровых платформ и программ нужно непременно руководствоваться ключевым правилом: проработка образовательного контента, предназначенного для обучения на основе современных цифровых технологий, должна быть глубокой, а не поверхностной, и иметь высокие качественные характеристики. Автор данного исследования убежден, что это вполне осуществимо, но при условии комплексного охвата определенного массива знаний и строго мотивированном отборе материала для обучения.

Помимо вышеприведенных принципов, существуют еще подходы к использованию цифровых технологий в обучении персонала: сравнительно новое перевернутое обучение, микрообучение, геймификация, искусственный интеллект и применение интеллектуальных помощников, виртуальная и дополненная реальность VR/AR [2].

Результаты анализа компаний Deloitte и SAP показывают, что не все российские компании готовы использовать новые, современные решения в обучении персонала и по оценке респондентов от HR составляют 1,95 из 4-х баллов. Тем не менее, 7% компаний уже используют в обучении VR/AR, 26% работников проходят обучение на мобильных устройствах [3].

По данным исследования компании Coleman Services, следует отметить, что 32% компаний уже автоматизировали свою систему обучения и развития персонала (из них 40% – производственных и 26% – непроизводственных компаний) [4].

Зенкевич А. в своей работе заявляет, что использование компьютерных тренажеров, симуляторов нового поколения, интеллектуальных носимых устройств при обучении производственного персонала позволит увеличить производительность труда на 50 % и сократит количество ошибок на 30%, в том числе поможет увеличить уровень безопасности на рабочем месте [1].

Использование цифровых технологий в обучении персонала требует соответствующей цифровой грамотности и определенных навыков. Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ) утверждает, что 27% российских граждан обладают высоким уровнем цифровой грамотности и соответствующими навыками.

Можно предположить, что поколения Z и Y занимают львиную долю этого процента. Поколение Y первым было вовлечено в цифровые технологии, а поколение Z было, «рождено со смартфоном в руках». В цифровую эпоху они лучше ориентируются, быстро и самостоятельно обучаются и легко адаптируются под современные тенденции и нововведения.

Уже сейчас в образовательных учреждениях учат и воспитывают в будущих профессионалах цифровую грамотность, и именно на них делается акцент – все больше работодателей готовы брать молодых, амбициозных сотрудников, обладающих цифровыми навыками. Так, появились новые профессиональные компетенции, которыми должен обладать сотрудник компании в наше время. К сожалению, поколению X в условиях цифровизации становится все труднее успевать за постоянными изменениями и нововведениями, так как

их сложнее обучать в принципе, тем более применять новейшие цифровые технологии в процессе их обучения. Однако это вовсе не отрицает того факта, что всегда имеется процент особо способных к цифровому обучению кандидатов и в зрелой возрастной категории. К тому же никоим образом нельзя умалять и ни в коем случае недооценивать роль научного знания и огромного научного опыта, накопленного в жизни и трудовой деятельности представителей нашего научного сообщества.

Автору данного исследования представляется очевидной и бесспорной роль нашей науки, мировых научных достижений в деле и процессе формирования новой цифровой реальности, направленной на службу нашему обществу. При этом значение отечественных и зарубежных научных разработок современных цифровых технологий трудно переоценить. Наука, как всегда, приходит на помощь практике. Многие аспекты цифрового обучения персонала требуют скорейших глубоко проработанных решений для усиления эффективности, а значит, и конкурентоспособности бизнеса в нынешних условиях мирового рынка.

Проанализировав научную литературу и эмпирическую базу для нашего исследования, можно выявить преимущества и недостатки использования цифровых технологий в обучении персонала в российских компаниях. К преимуществам относится: отработка навыков без вмешательства в рабочий процесс, например, использование геймификации или виртуальной реальности снижает стресс сотрудника, беспокойство и страх допустить ошибку; возможность дистанционно обучить персонал в любое время и в любом месте; благодаря моментальной обратной связи позволяет выявить возможные ошибки, которые ранее допускались в работе; увеличивает скорость обучения, производительность труда (интересный игровой и интерактивный процесс обучения позволяет быстрее запомнить информацию, самомотивирует сотрудников к непрерывному обучению); обучение происходит по индивидуальной траектории; цифровое обучение позволяет сотрудникам компаний почувствовать себя востребованными на рынке труда, что дает дополнительную устойчивую мотивацию, наделяет новыми профессиональными компетенциями персонал организаций и многое другое.

К недостаткам использования данных технологий отнесем следующие: трудозатратность ведения и применения цифровых технологий на всех этапах их функционирования; из этого вытекает «невозможность» использования современных инструментов обучения персонала в малом и среднем бизнесах в России; нежелание и/или неготовность многих российских компаний изменять привычный строй использования традиционных методов обучения персонала; трудоемкость в плане времени обучения старшего поколения (поколения X) цифровой грамотности, а иногда нежелание самого поколения обучаться с помощью цифровых технологий; разная скорость принятия решений и уровень развития городов, компаний.

Использование цифровых технологий в обучении персонала, безусловно, имеет как преимущества, так и недостатки. Несмотря на относительную «медлительность» российских компаний в плане применения данных технологий, многие из них все же стремятся соответствовать современным высоким стандартам крупных мировых компаний, идущих в ногу со временем.

Эпоха глобализации и цифровизации, несомненно, еще бросит бизнес-сообществу новые вызовы. Чрезвычайно важно быть к ним готовыми – и при этом уметь оперативно разрабатывать более совершенные цифровые стратегии.

Литература

1. Зенкевич А. Цифровые технологии для обучения производственного персонала // Control Engineering Россия. – 2018. – № 6. – С. 68-71.
2. Обучение в цифровую эпоху: Новые подходы, инструменты и технологии // <http://obzory.hr-media.ru/> URL: http://obzory.hr-media.ru/obuchenie_v_cifrovuyu_epohu_instrumenty_i_tehnologii (дата обращения: 08.04.2020).
3. Учиться некогда работать! // <https://www2.deloitte.com/> URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/human-capital/russian/uchitsya_nekogda_rabotat.pdf (дата обращения: 09.04.2020).
4. Цифровизация охватила HR // <http://businessrost.ru/> URL: <http://businessrost.ru/tehnologii/tsifrovizatsiya-okhvatila-hr/> (дата обращения: 09.04.2020).
5. HR Digital: тренды и технологии 2019 года, о которых говорят HR-ы // <http://hr-elearning.ru/> URL: <http://hr-elearning.ru/hr-digital-trendy-i-tehnologii-2019-goda-o-kotorykh-govoryat-hr/> (дата обращения: 08.04.2020).

А.С. Лукьянова

магистрант

Научный руководитель:

канд. техн. наук, доц.

Т.Б. Тимофеева

(ГУУ, г.Москва)

ИМИТАЦИОННЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Аннотация. В статье рассматривается задача исследования кредитных рисков коммерческого банка на основе имитационного моделирования. Выполнен анализ современного состояния проблемы, поставлена задача разработки имитационной модели для оценки кредитных рисков коммерческого банка. Применение данной модели позволит повысить качество анализа кредитных рисков банка.

Ключевые слова: имитационное моделирование, кредитный риск, VAR.

Одним из ключевых секторов банковской сферы является кредитный сектор. Его динамичное развитие является одной из важнейших задач Центрального Банка РФ и других банков в целом. По данным ЦБ на 1 сентября 2019 года количество заемщиков в РФ достигло 39,5 миллионов человек (по данным на 1 января 2019 – 38,1 миллиона человек) [1]. В то же время около 2/3 всех заемщиков имеют задолженность по потребительскому кредиту или кредитной карте. Несмотря на это, наблюдается стабильный рост объема кредитования. За первые 9 месяцев 2019 года объем кредитов физическим лицам вырос на 14,9% [2].

Вместе с развитием рынка банковского кредитования, возрастает количество и объем сопутствующих рисков. С увеличением этих рисков, эффективность рынка кредитования будет уменьшаться. Помимо рисков, эффективность снижается из-за несовершенства законодательства, большого

количества случаев невозврата по кредиту и т.д. Поэтому проблема анализа потенциальных займов и выявления возможных рисков становится на сегодняшний день особенно актуальной.

Расчет кредитных рисков – одна из первостепенных задач банков и кредитных организаций. Для решения данной задачи используются различные подходы и модели. В основе большинства методов лежат специальные нормативные документы. В настоящее время таким документом является Базель 3 (Basel III) [3]. Данный документ выделяет 2 основных подхода – стандартизированный подход и IRB approach (Internal Rated Based approach – подход, основанный на внутренней системе рейтингов). Стандартизированный подход основан на взвешивании величины кредитных требований на коэффициент, присваиваемый тому или иному заемщику в зависимости от внешнего кредитного рейтинга, то есть рейтинга, определенного тем или иным международным рейтинговым агентством (Fitch Ratings, Standard & Poor's, Moody's и др.). IRB подход позволяет банкам самостоятельно присуждать своим клиентам рейтинги самостоятельно, на основе своей внутренней рейтинговой системы. С точки зрения расчета риска, данный подход подразумевает под собой математическую модель, которая учитывает следующие факторы:

- Вероятность дефолта (PD);
- Абсолютная величина требований на момент дефолта (EAD);
- Удельный вес потерь при дефолте (LGD);
- Остаточный эффективный срок кредита (M).

Основной целью любого метода расчета кредитного риска является расчет показателя VaR (Value at Risk). Его можно определить как стоимостную меру риска или как оценку величины, выраженную в денежных единицах, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода времени потери с заданной вероятностью [4]. Расчет этого показателя можно оценить с помощью моделей CreditMetrics, CreditRisk+, исторического и имитационного моделирования. Остановимся более подробно на последнем методе.

В процессе имитационного моделирования создается модель реального объекта (системы). Далее над созданной моделью проводятся эксперименты, анализ которых позволяет понять поведение данной системы и дать оценку различных стратегий ее функционирования. Целями имитационного моделирования являются:

- описание вариантов поведения системы, расчёт соответствующих вероятностных характеристик;
- объяснение наблюдаемого поведения, выдвижение гипотез;
- прогноз будущего поведения системы на основе проведенных исследований.

Одной из сильных сторон имитационного моделирования является возможность рассмотреть множество сценариев (стандартных и нестандартных), не ставя эксперименты на реальной системе.

При проектировании имитационной модели необходимо выявить входные и выходные параметры. В качестве входных параметров могут быть выбраны доход потенциального заемщика, его кредитная история, кредитный рейтинг, процентная ставка по кредиту, продолжительность кредита, размер ежемесячной выплаты (для аннуитетной системы платежей). Вышеперечисленные переменные являются детерминированными. Такие переменные как вероятность несвоевременной выплаты по кредиту, величина задолженности в случае невыплаты, количество дней просрочки и т.п. носят стохастический характер. Разрабатываемая модель должна адекватно учитывать все взаимосвязи между показателями для ее корректной работы.

С помощью модели можно решать следующие задачи:

- отнесение клиента к классу надежных или ненадежных;
- если клиент был отнесен к надежным, то получить размер ожидаемой прибыли от займа, в противном случае – размер ожидаемых потерь.

Результатом работы модели могут быть следующие показатели:

- средний ожидаемый невозврат или прибыль;
- отношение ожидаемого дохода к ожидаемым убыткам;
- вероятность появления суммы невозврата больше установленного банком порога.

Разработка данной модели может позволить банкам организовывать более эффективные процедуры анализа и расчета кредитных рисков.

Литература

1. Информационно-аналитический материал «Анализ тенденций на рынке кредитования физических лиц в 2015–2019 годах на основе данных бюро кредитных историй». Банк России. 2019 г. URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/85889/20191101_dfs.pdf (дата обращения: 11.04.2020).

2. Информационно-аналитический материал «О развитии банковского сектора Российской Федерации в январе-сентябре 2019 года» Банк России. 2019 г. URL: https://cbr.ru/Collection/Collection/File/23947/razv_bs_19_09.pdf (дата обращения: 12.04.2020).

3. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking systems. Bank for International Settlements, December, 2010, URL: <https://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf> (дата обращения: 12.04.2020).

4. Глоссарий инвестора по риск-менеджменту, URL: <https://www.sberbank-am.ru/upload/iblock/06e/glossary.pdf> (дата обращения: 13.04.2020).

А.В. Манукян

бакалавр

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

А.В. Блинникова

(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ VI-ТЕХНОЛОГИЙ В МАРКЕТИНГЕ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация. В статье поднимается вопрос об актуальности использования VI-технологий в маркетинге. Выделяются проблемы, с которыми сталкиваются маркетологи в условиях цифровой трансформации. Рассматриваются возможности применения технологий Big Data и self-service аналитики, а также необходимость их использования.

Ключевые слова: VI-технологии, цифровая трансформация, маркетинг.

В настоящее время технический прогресс в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) predetermined развитие нового уклада экономической жизни – цифровой экономики.

Такие факторы, как всеобщая доступность интернета, использование мобильных устройств, большие данные (Big Data), интернет вещей (IoT), слияние онлайн и офлайн сфер преобразуют способы социального взаимодействия, экономические отношения и определяют перспективы развития цифровой экономики. Возникают различные формы кооперации участников рынка.

Происходящие изменения определили появление нового типа экономики, в которой важнейшее значение имеют процессы использования, обработки, передачи и хранения данных.

Сегодня бизнес развивается со стремительной скоростью. Цифровизация – это уже не просто популярный тренд, который обсуждают, а часть нашей действительности. Ведь мировая цифровая революция уже происходит. Но в обществе нет однозначности в понимании того, что представляет собой цифровая трансформация.

Обобщая мнения исследователей, можно утверждать, что концепция цифровой трансформации основывается на нескольких составляющих:

использование информационно-коммуникационных технологий в процессах создания ценности и получения конкурентных преимуществ компаний посредством формирования современного управленческого мышления, предложений новых продуктов и услуг, новых бизнес моделей и новых экономических отношений; клиентоориентированность, включающая:

- удовлетворение персонифицированных потребностей различных заинтересованных сторон с использованием ИКТ, новой культуры потребления и коммуникаций;
- получение клиентского опыта;
- интеграция знаний, компетенций, технологий, продуктов/ услуг;
- использование интерактивных обучающих процессов, основанных на Agile идеологии.

Таким образом, цифровая трансформация представляет собой системный процесс изменения управления в компаниях на основе применения цифровых технологий. Двигателями цифровой трансформации являются распространение новых технологий, быстро меняющиеся потребности клиентов и действия конкурентов.

Основными направлениями цифровой трансформации являются:

- Клиентский опыт
- Сотрудничество
- Работа с большими данными
- Постоянное внедрение инноваций
- Управление ценностью продукта
- Управление персоналом [5].

Перечисленные направления говорят о том, что трансформацию бизнеса следует начинать не с обновления технологий, а с изменения стратегического мышления.

Фокусирование в первую очередь на потребностях клиентов и исследование их поведения является самым важным направлением цифровой трансформации в настоящее время. Нельзя быть успешной компанией, адаптироваться к изменяющимся рыночным условиям, если не обращать внимания на потребителей, на то как он и его потребности трансформируются.

Именно поэтому необходимо расширять методы и способы принятия решения в разных бизнес-процессах. Маркетинг не может не меняться в такое время, так как в первую очередь меняется сам покупатель, его взгляды и ценности за счёт изменения реальности. Но при этом нельзя забывать о традиционных методах взаимодействия с клиентом, необходимо объединить

традиционный маркетинг и digital-маркетинг, а также использовать современные технологии для лучшего понимания потребностей клиентов и его желаний.

Исследователи считают, что цифровой маркетинг – это процесс, с помощью которого компании могут сотрудничать с клиентами для совместного создания и предоставления ценности, а цифровые технологии уменьшают асимметрию информации между клиентом и компанией, трансформируют продукт компании в продукт с цифровым обслуживанием [1].

Процесс покупки у потребителей стал более социальным, мнение окружающих сейчас значит больше, чем собственное. Бренды становятся надежными ориентирами, которым можно доверять. Появился новый путь покупателя: после рекламы он дополняет информацию из сети, а уже после этого принимает решение о покупке. Потребитель сегодня хочет создавать нужную ему продукцию/услугу вместе с производителем.

Традиционные методики трансформируются за счёт новых технологий. Например, теория 4-P является классическим приемом для планирования того, что именно и как предложить клиентам. Вместе с новой концепцией маркетингового хода (теория 4-C) компании имеют высокий уровень выживания в цифровой экономике. Идея концепции 4-C заключается в том, чтобы во взаимосвязанном мире обе стороны процесса обмена активно добивались коммерческой ценности. С увеличением участия клиентов компании в процессе формирования предоставляемой ценности их вовлекают в прозрачную коммерциализацию.

Рассмотрим трансформацию концепций 4P в 4C [3]:

- Товар или услуга (англ. product) → Сотворчество (англ. co-creation). В цифровой экономике совместное создание ценности – это новая стратегия развития продукта. Через совместное создание и вовлечение клиентов на ранней стадии разработки коммерческой идеи компании могут повысить уровень успеха разработки новых продуктов /услуг. Совместное создание коммерческого предложения позволяет клиентам настройку и персонализация продуктов и услуг, тем самым создавая для них предложения высшей ценности.
- Цена (англ. price) → Валюта (англ. currency). В цифровой экономике цена подобна валюте, которая колеблется в зависимости от рыночного спроса.
- Продвижение (англ. promotion) → Диалог (англ. conversation). Традиционно продвижение товара/услуги всегда было односторонним делом со стороны компаний. Они осуществляли отправку сообщений клиентам в качестве целевой аудитории. Сегодня же распространение социальных сетей позволяют клиентам реагировать на получаемые от компаний сообщения, а также общаться с другими клиентами. Рост рейтинговых систем для клиентов, таких как TripAdvisor и Yelp, обеспечивают платформу для клиентов, чтобы они могли вести разговоры и предлагать свои услуги оценки брендов, с которыми они взаимодействовали.
- Место торговой точки (англ. place) → Общественная активация (англ. communal activation). Во взаимосвязанном мире покупатели почти мгновенно требуют определенные товары и услуги, которые их коллеги предоставляют им в непосредственной близости. В этом и заключается суть общественной активации.

Таким образом, конечная цель состоит в том, чтобы радовать клиентов и превращать их в лояльных адвокатов бренда. В этом процессе специалисты не должны отбрасывать традиционные методы и средства, так как они всё ещё

востребованы и необходимы компаниям. Такие приемы хорошо подходят для маркетинговых мероприятий в самом начале продвижения, к примеру, чтобы повысить узнаваемость бренда. А digital-технологии необходимы для активации и результативности маркетинговых мероприятий.

Все направления цифровой трансформации взаимосвязаны между собой. Именно поэтому необходимо использовать современные информационно-коммуникативные технологии (ИКТ). Одной из наиболее востребованных технологий в маркетинговой деятельности является – Big Data.

Некоторые называют Big Data новой нефтью XXI века. Термин «большие данные» впервые был использован ученым-компьютерщиком в компании Silicon Graphics в середине 1990-х годов. Термин «большие данные» все чаще используется для всего, что связано с данными. Синди Хоусон подозревает, что с его появлением в основных средствах массовой информации в общем лексиконе большие данные как термин в конечном итоге заменят BI и бизнес-аналитику. Однако в рамках технологической профессии большие данные отличаются друг от друга и имеют три основные характеристики, отличного от общего BI: объем, скорость и разнообразие [2].

Обработка огромных объемов информации позволяет моделировать особенности поведения и выявлять предпочтения покупателей, осуществлять прогноз спроса на будущее, а также преобразовывать товары и услуги под нужды клиентов. Внедрение такой технологии является достаточно трудоёмким, но именно она позволяет в первую очередь переосмыслить текущий профиль потребителя.

В то время как многие традиционные развертывания BI имеют гигабайты и терабайты данных, Big Data хранятся в петабайтах. По мере того как новые типы данных переводятся в цифровую форму, уже сейчас существует большое разнообразие контента для анализа. Например, текстовые данные в виде социальных комментариев, блогов, медицинских записей, фотографий и изображения, и видео.

Какие же возможности даёт BI?

Бизнес-аналитика – это общий термин, охватывающий процессы и методы сбора, хранения и анализа данных, бизнес-операций или операций для оптимизации производительности. Все эти составляющие объединяются для того, чтобы создать всеобъемлющее представление о бизнесе, чтобы помочь компаниям принимать более эффективные и действенные решения.

За последние несколько лет бизнес-аналитика активно развивалась и включала в себя все больше процессов и действий, помогающих повысить производительность компаний.

Перечислим основные процессы BI:

- Интеллектуальный анализ данных: использование баз данных, статистики и машинного обучения для выявления тенденций в больших массивах данных;
- Отчетность: предоставление результатов анализа данных заинтересованным сторонам для последующих выводов и принятия решений;
- Метрики производительности и сравнительный анализ: сравнение текущих данных о производительности с историческими данными в соответствии с поставленными целями, как правило, с использованием настраиваемых панелей мониторинга;
- Описательная аналитика: использование предварительного анализа данных для выяснения причин произошедших событий;

- Запросы: формируя запросы по конкретным данным, BI извлекает ответы из наборов данных;
- Статистический анализ: использование результатов описательной аналитики и дальнейшее изучение данных с использованием статистики для выявления и прогнозирования тенденций;
- Визуализация данных: превращение анализа данных в визуальные представления, такие как диаграммы, графики и гистограммы для более удобного восприятия;
- Визуальный анализ: изучение данных с помощью визуального повествования, позволяющее оперативно обмениваться информацией и оставаться в процессе анализа;
- Подготовка данных: составление нескольких источников данных, определение измерений и подготовка их для анализа данных [4].

Ряд BI-платформ становятся self-service, то есть каждый маркетолог может самостоятельно создать собственный отчёт и при этом ему не требуется обращаться в ИТ-отдел и проходить дополнительное обучение. Обязательное обучение, тем не менее, необходимо – оно позволяет освоить базовый функционал, который в дальнейшем позволяет строить собственные дашборды. В тех компаниях, которые в период цифровой трансформации развивают свою корпоративную культуру, создаются сообщества практиков, заинтересованные в помощи и решении возникающих проблем, так как все сотрудники чувствуют себя частью большой команды.

В этом случае специалисты компаний могут быстрее реагировать на изменения и находить решения проблем. И от этого выигрывают все участники процесса. Компании будут укреплять свои позиции на рынке, если будут более надежными для клиентов за счет скорости предложений по решению их проблем. Клиент захочет вернуться к такому производителю снова, потому что уверен в нём, а значит, является удовлетворенным и лояльным клиентом. Маркетологи тоже выиграют от такого взаимодействия, т.к. они смогут расширять свои полномочия и области воздействия на процесс принятия решения руководством компании. В этой связи актуальным является определение BI, которое дал один из ключевых игроков на рынке BI-технологий – Tableau: «BI объединяет бизнес-аналитику, интеллектуальный анализ данных, визуализацию данных, инструменты и инфраструктуру данных, а также лучшие практики, помогающие организациям принимать более взвешенные решения» [4].

Подводя итоги, можно подчеркнуть важность тех изменений, которые происходят в компаниях в период цифровой трансформации. Их нельзя игнорировать, нельзя медлить, а необходимо действовать. Без надежных источников данных специалисты и руководители не смогут принять эффективные решения, что может привести к потере клиентов, имиджа компании и бизнеса в целом. Таким образом, компаниям необходимо системно и целенаправленно перестраивать свои бизнес-процессы с учётом реалий цифровой трансформации.

Литература

1. Kannan P. K., Hongshuang, L. Digital marketing: A framework, review and research agenda // International Journal of Research in Marketing. 2016. Vol. 34. I. 1. P. 22-45.
2. Cindi Howson. Successful Business Intelligence, Second Edition: Unlock the Value of BI & Big Data 2nd Edition, Kindle Edition. 2013. P. 1-11.
3. Philip Kotler, Hermawan Kartajaya, Iwan Setiawan. Marketing 4.0. Moving from Traditional to Digital-Wiley.2016. P. 50-51.

4. What is business intelligence? Your guide to BI and why it matters. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tableau.com/learn/articles/businessintelligence> (дата обращения: 30.03.2020).

5. Цифровая трансформация. Просто о сложном. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lednev.pro/blog/digital-transformation> (дата обращения: 30.03.2020).

К.Н. Некрасова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

А.В. Блинникова

(ГУУ, г. Москва)

ТЕХНОЛОГИЯ ОМНИКАНАЛЬНОСТИ КАК ОДНА ИЗ ЭФФЕКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ DIGITAL-МАРКЕТИНГА

Аннотация. В статье описана сущность использования технологии омниканальности, история появления данной технологии. Также перечислены основные достоинства и недостатки применения омниканальности, приведены особенности использования технологии омниканальности.

Ключевые слова: цифровая трансформация, омниканальность, омниканальный маркетинг.

Цифровая трансформация касается любой сферы, и сфера маркетинга не исключение. Маркетинг стал одним из первых направлений деятельности, попавших под влияние цифровой трансформации. За последнее время маркетинг претерпел значительные изменения: появились новые инструменты, технологии, рекламные модели. Одной из популярных и эффективных технологий digital-маркетинга является технология омниканальности. Термин «омниканальность» обозначает маркетинговое понятие, подразумевающее обеспечение объединения разрозненных между собой коммуникационных каналов в стройную систему, позволяющую перманентно и бесшовно, то есть эффективным образом, осуществлять коммуникации с клиентами компаний [1].

Современные потребители имеют возможность самостоятельно выбирать, в каких каналах им осуществлять поиск информации, совершать покупки и приобретать товары или услуги. При этом они также без труда переключаются между различными каналами и точками соприкосновения [2]. Благодаря технологии омниканальности, осуществляются коммуникации между компаниями и их клиентами, по большому количеству коммуникационных каналов обеспечивается предоставление компаниями информации об опыте их клиентов.

Начало появления технологии омниканальности относится к 2003 году, когда компания Best Buy использовала централизованную базу данных о своих клиентах для того, чтобы конкурировать с электронным отделом компании Walmart. Компания организовала подход, направленный на клиента как офлайн, так и онлайн, предоставляя ему послепродажную поддержку. Тогда омниканальность была придумана как образец «собранной торговли» и распространилась на отрасли здравоохранения и финансовых услуг [1].

Как и любой другой инструмент или технология, омниканальность имеет как свои достоинства, так и недостатки. Рассмотрим наиболее важные достоинства технологии.

1. Омниканальность даёт возможность пользователю использовать все имеющиеся в его распоряжении каналы. При этом пользователю не требуется несколько раз вводить одну и ту же информацию для того, чтобы достичь запланированного результата.

2. Технология омниканальности объединяет все каналы и потоки данных в единую систему коммуникации, благодаря чему компания может предпринимать наиболее целостный подход в организации маркетингового обслуживания.

3. Омниканальный маркетинг обеспечивает компаниям возможность находиться со своими клиентами на связи до тех пор, пока продукт, в конечном счёте, не будет приобретён.

4. Благодаря использованию технологии омниканальности, у клиентов появляется больше шансов в кратчайшие сроки найти тот или иной продукт, поскольку возможно использование различных платформ, сайтов, приложений и устройств. Ведь бренды или компании должны обитать там, где обитают их клиенты, и если потребители используют сразу несколько устройств или каналов, то компании должны изучать все соответствующие направления продвижения своего продукта на различных платформах, чтобы в итоге получить максимальную прибыль.

5. Также важнейшим плюсом, при правильной организации работы, является получение обратной связи от клиентов.

Перейдём к главным *недостаткам* омниканальности:

1. Омниканальная маркетинговая стратегия не так проста во введении и в управлении, как обычная одноканальная маркетинговая стратегия, которую может использовать компания. Омниканальная стратегия является всеохватывающей и использует все каналы для того, чтобы обеспечить непрерывное обслуживание клиентов независимо от устройства или канала, которое они используют. Компания обязана отработать и изучить буквально каждый канал, по которому она будет взаимодействовать с клиентом перед тем, как начать построение своей маркетинговой стратегии.

2. Возможно, незначительный на первый взгляд, но очень важный момент – взаимодействие отделов внутри компании, в частности, отдела маркетинга и отдела по продажам. Все в компании должны работать слажено со стремлением к общей цели. Иными словами, омниканальный маркетинг предполагает открытую внутреннюю коммуникацию внутри самой компании. А это не всегда легко, в первую очередь, для сотрудников различных отделов компании [3].

Первые примеры использования технологии омниканальности наблюдались в сфере финансовых услуг, здравоохранения, правительства, розничной торговле и телекоммуникаций. Сегодня подобный опыт внедрения имеется практически в любой отрасли.

Таким образом, технология омниканальности обеспечивает конкурентоспособность современных компаний и является одним из важнейших условий роста лояльности их клиентов. Технология омниканальности заставляет компании затрачивать больше сил и средств, чем любой другой инструмент или технология, но в итоге, это находит положительный отклик у пользователей и приносит большую прибыль компании.

Литература

1. Акулич М. Omnichannel (омниканальность) и омниканальный маркетинг. Эффективный подход к повышению лояльности клиентов. – М.: Изд-во Ridero, 2018. – 60 с.
2. Базаркулова К.Ю. Особенности реализации омниканального маркетинга // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2019. № 6 [Электронный ресурс]. URL: <http://ekonomika.snauka.ru/2019/06/16594> (дата обращения: 03.05.2020).
3. Кулагин В., Сухаревски А., Мефферт Ю. Digital @ Scale: настольная книга по цифровизации бизнеса. – М.: Интеллектуальная Литература, 2019. – 293 с.

К.Н. Некрасова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

А.В. Блинникова

(ГУУ, г. Москва)

ОМНИКАНАЛЬНОСТЬ КАК ОСНОВА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Аннотация. В статье уделяется внимание такому термину, как *омниканальность*, описываются основные особенности и преимущества использования данной технологии в эпоху цифровой трансформации. Также осуществляется сравнение *одноканальности*, *многоканальности* и *омниканальности*.

Ключевые слова: *digital – маркетинг, омниканальность, омниканальный маркетинг, многоканальность, одноканальность.*

Благодаря всеохватывающей цифровой трансформации постоянные изменения происходят и в сфере маркетинга: создаются и совершенствуются новые инструменты, технологии, сервисы. В последние годы большую актуальность получил *digital – маркетинг* (цифровой маркетинг). *Digital маркетинг* – это маркетинг продвижения продуктов и услуг с использованием цифровых каналов для охвата потребителей [3].

В настоящее время одним из основных трендов цифровой трансформации является развитие *омниканальности*, которую называют ядром цифровой трансформации. *Омниканальность* – это единство коммуникаций и технологий.

Спутники *омниканальности*: новые цифровые каналы, чат-боты, искусственный интеллект. Важно то, что *омниканальность* не сводится только к онлайн, напротив, технология предполагает тесную интеграцию всех типов взаимодействия – как удалённых, так и живых [4].

Технология *омниканальности* использует сразу несколько каналов, и благодаря применению единой системы, создается видимость непрерывного сеанса общения – это сразу оценивают потребители, так как они могут совершать покупки с настольного компьютера или мобильного устройства, по телефону или в обычном магазине, и все это будет объединено единой стратегией и единым «полем» коммуникации. В частности, *омниканальность*

подразумевает акцент на пользовательский опыт в комплексе, а не на отдельный канал связи.

Маркетинг традиционно всегда был связан с осуществлением одноканальных продаж, при которых клиент имел возможность приобрести товар только через один канал продаж. При этом надеяться на уникальный подход к каждому покупателю не приходилось: вместо полноценного сервиса клиента ожидала только иллюзия заинтересованности со стороны торговой организации; из-за того, что не было возможности составить электронный список продукции, приходилось многократно обращаться к одному каналу сбыта.

Усиление конкуренции привело к развитию многоканальной интеграции. Уже здесь отслеживается дифференцируемость каналов по качественному признаку, осуществляется выбор того сервиса, который наиболее удобен для потребителя. В случае перехода из одного канала в другой, не теряется клиентская база. Заметно, что лояльность значительно выше, чем при одноканальном маркетинге [1].

Далее возникла технология омниканальности. Несмотря на схожесть понятий «многоканальность» и «омниканальность», между ними есть существенная разница. Омниканальность подразумевает не только наличие различных каналов, но и возможность для клиента начать транзакцию в одном канале, продолжить в другом, а закончить в третьем.

Помимо этого существует некий единый стандарт обслуживания, который направлен на расширение клиентской базы за счет индивидуального подхода, сохраняется единая история клиента, под каждого клиента подбирается свой индивидуальный подход [2].

Наиболее важными преимуществами применения омниканального маркетинга являются: увеличение величины охвата потенциальных потребителей; расширение степени охвата рынка, благодаря увеличению количества маркетинговых каналов; возможность создания персонализированных программ лояльности; повышение узнаваемости бренда среди покупателей; повышение точности прогнозирования поведения потребителей.

Сейчас, в условиях всеобщей цифровизации, чтобы быть коммерчески успешным, необходимо уметь продавать продукты или услуги в digital-каналах организации.

Основной итог цифровой трансформации процессов внутренних коммуникаций в организациях – их автоматизация и синхронизация. После трансформации все отделы организации должны функционировать на общий результат, создавая синергетический эффект. Как раз решения для омниканального обслуживания клиентов содействуют внедрению единого стандарта работы в цифровых каналах и в итоге повышению эффективности службы клиентской поддержки.

Омниканальная коммуникация с пользователем на различных платформах и в нескольких цифровых каналах даёт возможность компании быть постоянно на связи и не прекращать действия клиента при совершении покупок.

Иными словами, омниканальность – это новый подход к коммуникациям с потребителем.

Таким образом, в результате инновационных разработок многоканальный маркетинг сменяется омниканальным, содержащим в себе всенаправленное воздействие на потребителя. Омниканальный маркетинг содействует повышению конкурентоспособности и имеет ряд преимуществ, которые стимулируют субъекты экономики ориентироваться на омниканальную рекламу. Помимо этого, омниканальные технологии в маркетинге способствуют повышению

лояльности покупателя к соответствующей организации, так как клиент выбирает самый верный для себя вариант и переходит с одного канала на другой.

Литература

1. Дудина А.Г., Шуклина З.Н. Перспективы и проблемы омниканального маркетинга в эпоху цифровизации // Вектор экономики. – 2018. – № 11. – С. 27-41.
2. Кулагин В., Сухаревски А., Мефферт Ю. Digital @ Scale: настольная книга по цифровизации бизнеса. – М.: Интеллектуальная Литература, 2019. – 293 с.
3. Шевченко Д.А. Рынок диджитал коммуникаций в России: ситуация и основные тренды // Системные технологии. – 2018. – № 26. – С. 84-88.
4. Омниканальность – основа цифровой трансформации // От клиентского опыта через омниканальность к цифровой трансформации. URL: <https://vc.ru/flood/27918-ot-klientskogo-opyta-cherez-omnikanalnost-k-cifrovoy-transformacii> (дата обращения: 20.04.2020).

Е.В. Нестеренко

студент

А.Н. Кияева

студент

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

В.В. Годин

(ГУУ, г. Москва)

ЭВОЛЮЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПОД ВОЗДЕЙСТВИЕМ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. В статье представлено исследование, цель которого понять, какие экономические и технологические изменения заставляют компанию меняться под воздействием информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Объект исследования – возможные изменения компании под воздействием ИКТ. Предмет исследования – возникающие под воздействием ИКТ новые стратегии и соответствующие им бизнес-модели, а также требуемые ИКТ-стратегии и инфраструктуры.

Ключевые слова: роли ИКТ в компании, цифровая компания, платформенная компания, цифровая экосистема.

С развитием ИКТ менялась их роль в компаниях. В настоящий момент можно выделить три их роли.

1. ИКТ использовались в качестве вспомогательного ресурса, когда руководство компании «автоматизацию» рассматривала как одну из возможностей улучшения качества работы и повышение скорости ее выполнения, наряду с «реорганизацией» или «мотивацией». ИКТ в этом случае изменяли деятельность сотрудников, не влияя на бизнес-модель и бизнес-стратегию организации. С точки зрения исследования в данном случае речь идет о применении ИКТ в рамках традиционной экономики.

2. ИКТ являлись реструктуризирующим ресурсом. В данном случае можно говорить об «информатизации» бизнеса, когда под воздействие ИКТ формировались новые стратегии компаний и новые бизнес-модели. Можно выделить термины «электронная экономика», «информационная экономика», «экономика знаний» и т.д., которые присущи этому этапу использования ИКТ в бизнесе. Возникли бизнес-модели B2B, B2C, C2C, и т.д., стратегические альянсы, сообщества добавленной стоимости, экономика потребителя.

3. ИКТ стали технологиями цифровой трансформации. Появились понятия «цифровизация», «цифровая экономика». Компании стали превращаться в компании цифрового бизнеса с соответствующей ИКТ-инфраструктурой. Изменилась не только бизнес-модель и стратегия компании, но и вся ее операционная деятельность и представления о ценностях. С накоплением опыта и технологических возможностей, а также в силу экономических причин, компании цифрового бизнеса начали формировать цифровые платформы, создав тем самым «платформенную экономику». Следующим шагом в развитии компаний стало формирование цифровых экосистем. Платформенные компании стали применять свои технологические решения на нетрадиционных для них рынках, формируя экосистемы и порождая «экономику цифровых экосистем».

В рамках исследования была проанализировано возможное поведение компании в условиях этих трех ролей ИКТ и соответствующих типов экономик. В качестве объекта исследования использовалось образовательное учреждение, занимающееся преподаванием китайского языка – Native Speaker.

На начальном этапе эта компания анализировалась в условиях функционирования традиционной экономики. ИКТ-составляющая компании Native Speaker включала только 1С-Бухгалтерию, базы данных клиентов и персонала велись в Excel, маркетинговые исследования и реклама осуществлялись также без использования ИКТ. Объем автоматизации – «кусочный». Цель – автоматизация исключительно одного процесса – финансов. Роль ИКТ – вспомогательная. Информационные системы компании позиционируются в квадрате «Вспомогательные ИС» матрицы Мак-Фарлана. Концепция обучения – традиционная преподавательская модель.

При дальнейшем развитии применения ИКТ в компании роль технологий заметно подрастает. Хаотичный сбор информации в Excel-файлах преобразуется в формализованный сбор данных в базы данных, где системно хранится вся необходимая нам информация. Офлайн-школа частично стала превращаться в онлайн-школу: тестирование потенциальных клиентов проводится на сайте школы, а также в течение обучения студенты могут готовиться и проходить все тесты и экзамены онлайн. Также внедрена платформа 1С:Университет, которая способствовала интеграции всех важных для школы процессов в одной системе для простоты и удобства отслеживания основных важных процессов. Также в компании появились потребность и возможность проводить аналитику, чтобы принимать правильные управленческие решения, поэтому на данном этапе пошла речь о DWH, чтобы можно было в дальнейшем проводить любую сложную аналитику, в том числе за предыдущие несколько лет. Компания начинает переходить на новый этап: ИКТ-технологии становятся неотъемлемой частью деятельности. Направления цифровой трансформации предприятия в части стратегии: стать более гибкой и онлайн-доступной. Школа стала находится под влиянием концепции Freemium модели бизнеса, в результате на сайте и в приложениях будет возможность просматривать частичный контент по обучению, хотя основные занятия будут по-прежнему платными и будут проходить офлайн. Концепция обучения –

смешанная модель: обучение, которое основано на технологиях, и преподавательская модель. Информационная среда школы Native Speaker характерна следующим:

- Web 1.0. Сетевые средства компании «виртуальной» коллективной деятельности;
- Тотальное применение социальных сетей и контента, которое создают пользователи. Web 2.0: аудио- и видео-ресурсы;
- Web 3.0, Web 4.0. Доступные источники и контент за пределами школы. Общая доступность и увеличение и углубление потоков информации для достижения академических целей (сетевые ресурсы и интернет, базы данных, электронные библиотеки, видеоконференции и т.п.);
- Компьютерные модели, имитаторы;
- Разграничение функций (обучение, контент, признание специальностей);
- Соприкосновение общепринятого очного обучения и образования онлайн;
- Преобразование характера деятельности компании: новые предложения к преподавателям, сотрудникам, выпускникам в части технической квалификации, способов работы, и т.п.

Следующий этап трансформации – компания платформенного бизнеса. Цифровые платформы представляют собой гибридные структуры, ориентированные на формирование взаимовыгодных взаимоотношений значительного количества независимых экономических агентов, осуществляемых в едином информационном пространстве и направленных на создание ценности путем обеспечения прямого взаимодействия и осуществления транзакций между несколькими группами сторонних пользователей. Для того, чтобы стать платформенной компанией нам будет необходимо провести технологические образования: перестроить сайт под возможность проведения обучения онлайн, перестроить приложения, расширить их функционал, увеличить количество серверов и оборудования. Новые сервисы: платформы для других школ, увеличение ассортимента и характера услуг, создание сообщества клиентов платформы. Но при этом компания до конца не откажется от офлайн уроков, так как есть вероятность, что не все клиенты захотят отказаться от классических занятий. Платформенная компания несомненный плюс в наше время – гибкая, мобильная, можно заниматься в любое время из любой точки мира, например, не отрываясь от отпуска. Конкурентоспособность таких компаний с уникальным качественным продуктом очень высока.

И на последнем этапе школа становится компанией платформенных экосистем. Цифровая экосистема – это многосторонняя цифровая платформа, отвечающая следующим основным критериям: наличие информационно-технологической инфраструктуры, открытость для партнеров и принцип «win-win». Главный мотив цифровой трансформации идентифицируется стремлением «пользователей современного цифрового поколения» к актуальности, доступности, самому высокому качеству и персональному подходу. Для цифровой теории можно выделить основной принцип «все как услуга», при этом услуга, которая ориентирована на данные и взаимное потребление информационных ресурсов, учитывая требования функциональной совместимости и безопасности. Дополнительные новые сервисы: банк, интернет-магазины, туристические услуги, стажировки, гостиничный бизнес, и т.д.

Важно при оценке экономики цифровых экосистем обращать внимание на ключевые технологии: большие данные, облака, распределённые вычисления, интернет вещей. В другую не менее важную по значимости группу технологий

относятся: блокчейн, цифровые двойники, дополненная реальность, аддитивное производство, роботы и когнитивные технологии, облака. Особое внимание надо уделить тому, что такие технологии как централизованные хранилища и ЦОД (центр обработки данных), широкополосный доступ в интернет и другое, на которых заостряют свое внимание многие организации и эксперты, на самом деле имеют очень малое влияние непосредственно на развитие цифровой экономики. Наиболее значительная и определяющая технология – цифровая платформа. Цифровые платформы, по сути, являются основой инструментария цифровой экономики, которые включают в себе большое количество новейших технологий и дают пользователям доступ к лучшим цифровым технологиям и свободному конкурентному рынку, в результате чего это приводит к качественному изменению правил игры в конкретном сегменте. Для перехода к цифровой экосистеме нашей компании нужно осуществить модернизацию бизнес-процессов, технологий и корпоративной культуры для обслуживания клиентов, находящихся в любом месте и в любое удобное для них время в привычном цифровом формате.

В современных условиях оценка плюсов и минусов различных форм бизнеса должна сопровождаться еще одним фактором. В условиях пандемии и уже месячного карантина, владельцам компаний необходимо сделать выводы. Компании традиционного бизнеса вынуждено прекратили свою деятельность, практически сохранив издержки не получая прибыли. Появились риски закрытия бизнеса. В тоже время компании цифрового бизнеса имеют возможность продолжать свою деятельность в онлайн режиме.

Литература

1. Всеобщее непонимание цифровой экономики – URL: http://spkurdyumov.ru/digital_economy/predmet-cifrovoy-ekonomiki-i-rol-cifrovyyh-instrumentov/ (дата обращения: 19.04.2020).

Ю.О. Нестерова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

А.В. Блинникова
(ГУУ, г. Москва)

РОБОТИЗИРОВАННАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ УПРАВЛЕНИЯ ИТ-УСЛУГАМИ

Аннотация. Для поддержания конкурентоспособности организации цифровой экономики постоянно находятся в поиске новых и инновационных способов повышения эффективности и снижения затрат. Роботизированная автоматизация процессов является одним из них. В работе описаны отдельные способы использования RPA в сфере управления ИТ-услугами, а также преимущества использования RPA как услуги в облаке.

Ключевые слова: роботизированная автоматизация процессов, RPA, RPAaaS, управление ИТ-услугами.

Роботизированная автоматизация процессов (Robotic Process Automation, RPA) – это мощная развивающаяся область, которая пытается автоматизи-

ровать конкретные задачи, выполняемые пользователями, для улучшения рабочего процесса. Путем построения алгоритмов на базе специальной платформы, разработчик дает роботу четкие инструкции и настраивает его на выполнение необходимых задач. При добавлении функционала machine learning инструкции могут стать менее четкими, и у робота возникает определенная свобода действий.

Потенциал данной технологии для автоматизации в сфере ИТ-услуг очень высок. RPA способна обеспечить ощутимые результаты для улучшения уровня производительности ИТ:

- Улучшение качества и согласованности услуг за счет уменьшения человеческих ошибок и автоматического выполнения действий в ответ на запросы пользователей;
- Сокращение среднего времени восстановления (на 50-90%), что является результатом точного и оперативного реагирования на простои ИТ-событий, особенно в нерабочее время [1];
- Повышение соответствия нормативным требованиям, как следствие автоматического аудита и отчетности;
- Повышение производительности ИТ-ресурсов за счет эффективного распределения ресурсов, позволяет персоналу сосредоточиться на других более интеллектуальных задачах.

Для повышенной гибкости, масштабируемости и еще большего снижения своих затрат организации начинают использовать облачное RPA как услугу (Robotic Process Automation as a Service, RPAaaS). Применение технологии RPA может быть сложной задачей, поскольку включает в себя автоматизацию и интеграцию внутренних систем. Существует множество способов преодолеть эти препятствия и создать надежные и эффективные методы работы на рабочем месте. RPA как услуга обычно включает в себя размещенный в облаке стек RPA, в котором программные роботы выполняют автоматизацию в облаке, на серверах, виртуальных машинах клиента. В зависимости от сценария варианта использования процессы автоматизации могут включать в себя распознавание экрана и манипулирование элементами пользовательского интерфейса.

RPA как услуга – это зрелое, законченное SaaS-решение с настоящей мультитенантной и масштабируемой архитектурой. В то время как RPA остается передовой технологией, обеспечивающей цифровое преобразование, снижая затраты и повышая эффективность, RPA в облаке предлагает дополнительное преимущество: более низкие затраты на инфраструктуру, простота развертывания, меньшие затраты на обслуживание и обновление [5]. Облако не только обеспечит ощутимые улучшения для тех организаций, которые уже извлекают выгоду из преимуществ автоматизации, но и позволит использовать цифровой подход для тех предприятий, которые хотят использовать эту технологию, но ранее не могли преодолеть входные барьеры. Облако демократизирует RPA, поскольку обычные затраты на инфраструктуру и обслуживание, связанные с традиционным подходом, исключаются. В то время как обычные решения часто разрабатываются в большей степени с учетом потребностей разработчиков, облачная платформа позволяет бизнес-пользователям владеть процессом, снижая общую стоимость владения за счет уменьшения потребности в технических навыках, необходимых для создания цифровой рабочей силы.

Существуют различные варианты использования RPA для автоматизации ИТ-процессов с целью повышения операционной эффективности, качества процессов и времени предоставления услуг. Некоторые из них относятся к корпоративным вычислениям и связаны с серверной частью (серверами, мерами безопасности, инфраструктурой и базами данных), в то время как другие

касаются процессов, к которым обращается конечный пользователь, таких как общие запросы на обслуживание и другие операции службы поддержки. Рассмотрим примеры:

- Автоматизация сброса пароля. Учитывая высокую транзакционную и повторяемую природу таких запросов, процесс сброса пароля может быть автоматизирован, для этого программным роботам предоставляются стандартные предварительно отформатированные шаблоны. ИТ-отдел тратит много времени на восстановление паролей пользователей или разблокировку их учетной записи. RPA осуществляет перекрестную проверку данных пользователя и сбрасывает пароль или разблокирует учетную запись. Это сокращает период ожидания и экономит время не только пользователя, но и ИТ-отдела. Благодаря своим возможностям автоматизации робот RPA обрабатывает 600 запросов в месяц (среднее время обработки 12 минут на запрос) [3], что экономит до 120 часов рабочей силы или усилий одного штатного сотрудника каждый месяц.

- Оптимизация управления пользователями. Имея доступ к необходимым программам, связанным с ИТ, роботы RPA могут использовать шаблоны регистрации сотрудников HR и предварительно полученную информацию для создания учетной записи, чтобы автоматизировать процесс на 70%. Программный робот проверяет запросы и исключения, создает учетную запись и предоставляет условия доступа по умолчанию. При обработке более 1000 запросов в месяц (при времени обработки 15 минут на запрос) автоматизация, обеспечиваемая роботом, может привести к экономии более 200 часов рабочей силы и усилий двух сотрудников [4].

- Мониторинг серверов и приложений. Незапланированные простои или сбой могут привести к значительной потере прибыли для организации. Чтобы избежать таких нежелательных потерь и обеспечить непрерывность бизнеса, организации используют RPA в своих процессах мониторинга серверов и приложений. RPA автоматически выключает, перезагружает, перенастраивает и перезапускает серверы различных типов. Это помогает сократить операционные расходы на ИТ и экономить затраты, поскольку отключения планируется в нерабочее время или дни.

- Пакетная обработка. Пакетная обработка включает планирование неинтерактивных заданий для оптимизации использования вычислительных ресурсов. Этот процесс занимает много времени, поэтому организации используют RPA для автоматизации таких операций, как перезапуск и восстановление, управление файлами, интеграция с системами безопасности, отправка предупреждений оператора и классификация типов услуг.

- Резервное копирование и восстановление. Организации начали автоматизировать процессы резервного копирования и восстановления, которые ранее выполнялись вручную. Одним из примеров является случай, когда необходимо обеспечить непрерывное круглосуточное резервное копирование для передачи данных из облака в локальную систему, чтобы обезопасить себя от возможного сбоя исходной системы. Это помогает организации сэкономить время и уменьшает количество ошибок, вызванных повторением задач. Как только рабочий процесс интегрирован с автоматизацией, резервное копирование и восстановление могут выполняться автоматически.

- Установка программного обеспечения. RPA предоставляет средства для установки даже сложных систем с взаимосвязанными компонентами.

- Средства самопомощи. Для обычных запросов первого и второго уровней RPA может автоматизировать регистрацию заявок, маршрутизацию и

ответы, которые составляют основу инструментов самопомощи для пользователей, минимизируя потребность в личной поддержке call-центра.

Существует еще множество примеров эффективной работы RPA для управления ИТ-услугами, которые уникальны для каждого конкретного предприятия. Главное, чтобы процесс был повторяющимся и имел определенную инструкцию для робота, по которой его можно запрограммировать. Однако нельзя игнорировать и негативные аспекты программного робота: над автоматизированными процессами всегда нужно работать, их нужно оптимизировать или развивать дальше, а при изменении бизнес-процесса оперативно перестраивать инструкции робота.

Подводя итоги, можно сказать, что роботизированная автоматизация процессов бесспорно становится важным активом в области управления ИТ-услугами. Наряду с самообслуживанием и другими элементами автоматизации обслуживания способность автоматизировать базовые и повторяющиеся процессы, такие как ввод данных и пакетная обработка, стала популярной возможностью оптимизации инструментов для операций обслуживания. Используя RPA, сотрудники службы поддержки могут оптимизировать рабочие нагрузки и эффективно автоматизировать задачи, которые в противном случае потребовали бы вмешательства человека. Это позволяет тратить больше ресурсов на более ценные и активные задачи управления ИТ-сервисами.

Литература

1. RPA для оптимизации ИТ-процессов // nfp2b.ru URL: https://nfp2b.ru/2018/09/10/rpa_for_it/ (дата обращения: 16.04.2020).
2. Легкий старт в IT: что такое RPA и как освоить технологию с нуля // dou.ua URL: <https://dou.ua/lenta/articles/what-rpa-is/> (дата обращения: 16.04.2020).
3. RPA: новая парадигма офисной автоматизации // elma-bpm.ru URL: https://www.elma-bpm.ru/elmaday_kz/presentation (дата обращения: 16.04.2020).
4. Роботизация бизнес-процессов: быстрый путь к оптимизации // retail-loyalty.org URL: <https://www.retail-loyalty.org/news/robotizatsiya-biznes-protsessov-bystryy-put-k-optimizatsii-v-teva/> (дата обращения: 16.04.2020).
5. RPA as A Service – Discover the Advantages // integritassolutions.net URL: <https://integritassolutions.net/rpa-as-a-service/> (дата обращения: 16.04.2020).

О.С. Панькова

студент

(СПбГУ, г. Санкт-Петербург)

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

Н.Н. Масюк

(ВГУЭС, г. Владивосток)

ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Аннотация. Программа «цифровой трансформации государственного управления» открывает новые возможности для повышения его эффективности. В первом разделе представленного доклада указаны основные направления «цифровой трансформации». Во втором разделе описаны

перспективы «нового» цифрового государства. В третьем разделе предлагается рассмотреть проблемы цифровизации государственного сектора, а также ключевые решения.

Ключевые слова: цифровизация; цифровые технологии; цифровая экономика, государственное управление.

Цифровые технологии стали неотъемлемой частью жизни людей по всему миру, и Россия не является исключением. Цифровизация в России объявлена приоритетным направлением, о переходе на цифровую экономику постоянно говорит президент Владимир Путин. Россия – страна, обладающая огромными как финансовыми, так и человеческими ресурсами, однако информационные системы развиты слабо. «Цифровая экономика» – это национальный проект, задача которого улучшение жизни населения, путем повышения качества товаров и услуг, произведенных с использованием современных цифровых технологий [1]. До 2024 года правительство выделило 5 базовых направлений развития цифровой экономики в России. Это нормативное регулирование, кадры и образование, формирование исследовательских компетенций и технических заделов, информационная инфраструктура, а также информационная безопасность.

Государственное управление – одна из сфер, без которой планомерная цифровизация экономики не может быть достигнута. В России проводится большая работа по практическому внедрению и освоению цифровых сервисов и технологий в государственном управлении, основные мероприятия сформулированы в федеральном проекте «Цифровое государственное управление», включенном в состав национального проекта «Цифровая экономика Российской Федерации» [2]. Основная проблема государственного управления заключается в его неэффективности, вызванной излишней бюрократизацией процесса, а также отсутствием современных технологических инструментов. Цифровизация государственного сектора призвана повысить эффективность государственной машины, а также решить ряд ключевых проблем.

Основные направления

1. Использование API в области государственных услуг. Для того чтобы понять алгоритм работы API, проведем параллель с обычным приложением из AppStore. Теперь при установке приложения нет необходимости каждый раз вводить данные о себе, достаточно просто скачать приложение и система API проведет автоматическую настройку данных (имя, геолокация, время, погода). Использование API в области государственных услуг позволяет оптимизировать функционал, на который тратится огромное количество ресурсов, что способствует структурированию работы государства, превращает его в эффективную, прозрачную и хорошо масштабируемую систему [3].

2. Платформенный подход. На сегодняшний день платформы удобно организуют и существенно облегчают жизнь граждан. Например, платформы Uber и Яндекс-такси упрощают процесс взаимодействия между пассажирами и таксистами. Платформа по аренде жилья в AirVnb выстраивает гибкую схему взаимодействия между арендодателями и арендаторами жилья.

Потенциал цифровых платформ в сфере государственного управления огромен, в стратегической перспективе, он может привести к устранению проблемы межведомственного взаимодействия, обеспечению доступа к данным, которые не собираются традиционной статистикой, но необходимы для принятия решений по госрасходам, а также повышению качества взаимодействия государства с гражданами и бизнесом. В положениях программного документа

по созданию цифровой экономики в России предусмотрено 16 различных цифровых платформ. Например, федеральный портал госуслуг может перейти на платформенное обеспечение, на котором, с одной стороны находятся органы власти всех уровней, а с другой физические и юридические лица.

3. *Внедрение «интеллектуальной системы».* Интеллектуальная система позволяет существенно разгрузить процесс принятия решений, который на данный момент излишне бюрократизирован. Это происходит путем анализа большого количества данных, консолидированных внутри платформы. На практике управленческие решения нижнего уровня, которые в основном заключаются в рутинной и алгоритмизируемой деятельности, могут быть полностью переданы в ведение «интеллектуальной агентуры» – программным системам, работающим на основе искусственного интеллекта. В перспективе «умная система» также сможет выполнять прогнозирующую функцию в оказании государственных услуг, ситуативно «угадывая» потребности человека.

В результате государственный аппарат трансформируется в своеобразный конвейер, наиболее сложные функции которого будет обеспечивать малочисленная и высокопрофессиональная команда специалистов, взаимодействующая с автоматизированными системами. В обязанности большинства государственных служащих будет входить поддержка функционирования и усовершенствования интеллектуальных систем. Процесс принятия решений будет осуществляться на основе анализа большого количества данных, что обеспечит широкие возможности для более гибкого взаимодействия государства и участников.

4. *Бета – тест.* Для успешной организации «цифровизации» государственного управления необходимо наработать определенный опыт, который может быть получен с помощью реализации платформенных решений на базе простых бытовых ситуаций, непосредственные участники которых несут минимальные риски, например, получение паспорта гражданином. В результате будет разработан алгоритм принятий решений, позволяющий качественно организовать работу, что позволит продемонстрировать современные и качественные разработки в максимально короткий срок.

Перспективы «нового» цифрового государства

В итоге новое цифровое государство решит ряд серьезных проблем, связанных с государственным управлением.

1. Новые расширенные возможности работы с «большими данными» для реализации государственных функций.

2. Сокращение расходов на деятельность государственных органов – за счет оптимизации бюрократического процесса посредством «интеллектуальных агентов».

3. Снижение коррупции, а также качественного повышения производительности труда за счет модернизации административно-управленческих процессов.

4. Повышение уровня доверия граждан и бизнеса к органам власти, поддержка их решений за счет того, что система станет более открытой, прозрачной и подотчетной. Открытость будет обеспечена благодаря новым возможностям мониторинга, позволяющим совершенствовать процесс сбора статистических данных. Это позволит минимизировать количество ошибок и злоупотреблений. Прозрачность будет достигнута за счет снижения бюрократической волокиты, поскольку платформа и цифровизация документооборота автоматизируют управленческие решения нижнего уровня, что заблокирует значительную часть коррупционных схем. Подотчетность будет достигнута также за счет новых возможностей процесса мониторинга, позволяющих учитывать

интересы разных социальных групп, в том числе «незаметных» для традиционных систем, например самозанятых.

Основные проблемы цифровизации государственного сектора и их решения

1. *Отсутствие единых стандартов.* Для решения каждой управленческой задачи создается отдельный стандартизированный концепт, что ведет к росту издержек на реализацию. В результате затрудняется межведомственный обмен данными и снижается системный эффект от цифровизации управленческих процессов.

Объединение существующих информационных систем на базе единой платформы для решения задач по работе с данными могло бы минимизировать затраты, в том числе и временные, и решить данную проблему [4].

2. *Разная степень готовности регионов к цифровизации.* Основными причинами такой неравномерности являются недостаточное финансирование региональных ИТ-программ, а также нехватка квалифицированных кадров на местах. Кадровая проблема – одна из самых острых для регионов, так как без квалифицированной команды на региональном и федеральном уровне процесс цифровизации будет существенно затруднен.

Данная проблем должна быть решена на федеральном уровне, необходима единая системная политика, подразумевающая приоритетное финансирование различных национальных проектов по подготовке кадров для цифровой экономики.

3. *Нормативное регулирование цифровизации.* В современном мире для того, чтобы не находиться в позиции «отстающих» необходимы проявлять гибкость – умение быстро подстраиваться под изменяющиеся мировые тенденции. На данный момент динамика изменений нормативной базы отстает от реальных нужд цифровой экономики, что существенно тормозит процесс трансформации.

Ликвидация значительной части устаревших норм и правил, требующих сохранения высокой доли бумажных документов в обороте, могла бы решить проблему.

4. *Проблемы импортозамещения.* Первая трудность связана с тем, что не всю старую документацию можно открыть в неизменном виде. Вторая – отсутствие квалифицированных специалистов в вопросе импортозамещения продуктов приводит к проблемам с сопровождением таких систем и их решений.

5. *Проблема коммуникации на федеральном и региональном уровнях.* Система взаимодействия регионального и федерального уровней требует серьезной модернизацию, зачастую регионы ощущают дефицит информации от глав ФОИВ по ряду направлений, что тормозит процесс трансформации цифровой экономики.

Решением проблемы может стать реформирование коммуникационных процессов, включение регионов в активное участие и обсуждение по вопросам цифровой экономики.

6. *Консерватизм государственных заказчиков.* Очень часто процесс цифровизации сдерживается на уровне самих заказчиков. Сказывается недостаток понимания глубинных процессов работы цифровых технологий, что приводит к предубеждениям со стороны сотрудников в том, что автоматизация лишит их рабочих мест. Примером может служить длительное внедрение RPA: технологии, которая может освободить сотрудников от рутинных операций, существенно повысить качество работы государственных учреждений. Однако в большинстве ведомств дальше автоматизации нескольких простых задач дело не доходит.

Обязательное обучение сотрудников процессам работы цифровых технологий сможет решить данную проблему.

7. *Одна из самых сложных проблем связана с информационной безопасностью.* Прогрессирующий рост числа и сложности киберугроз приводит к увеличению расходов на информационную безопасность в ущерб менее приоритетных проектов, к тому же под угрозу попадают персональные данные граждан и организаций. Большую роль в уязвимости компаний играет низкая осведомленность сотрудников о кибербезопасности, связанная с тем, что большинство организаций в России не уделяют внимание обучению сотрудников базовым правилам ИБ. По данным специалистов Аналитического центра НАФИ индекс цифровой грамотности россиян составляет 52 процента (при максимальном значении – 100), при чем данная проблема касается как рядовых граждан, так и чиновников, работающих в государственном секторе. Также большинству россиян свойственна легкомысленность в сфере защиты информации, около 55% респондентов уверены, что защита персональных данных – это забота владельцев сайтов [5].

Решение данной проблемы предусмотрено в рамках национального проекта «Цифровая экономика», рассматриваются проекты по повышению цифровой грамотности граждан, основной целью которых является формирование у граждан базового уровня знаний и навыков, необходимых для безопасного и эффективного использования цифровых технологий и интернета.

Таким образом, для России цифровизация государственного управления – это необходимый шаг для того, чтобы повысить эффективность управленческих процессов, а также обеспечить планомерную цифровизацию экономики в целом.

Литература

1. Купревич Т.С. Цифровые платформы в мировой экономике: современные тенденции и направления развития // Экономический вестник университета. – 2018. Выпуск 37/1. – С. 311-318.

2. Масюк Н.Н. Платформы цифрового опыта и цифровой трансформации в инновационной экономике / Н.Н. Масюк, М.А. Бушуева, Л.К. Васюкова, А.Е. Кирьянов // Материалы III Международной научно-практической конференции «Resonances Science» (Карловы Вары, Чехия-Москва, Россия), 7-8 ноября 2018 г.

3. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» [Электронный ресурс]: утверждена Распоряжением Правительства от 28.07.2017 г. № 1632-р. – Режим доступа: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf>.

4. Шклярук М., Шипов С. Приложение вместо чиновника: как цифровизация изменит госуправление. – [РБК]. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/opinions/politics/19/06/2017/594783599a7947080264623e>.

5. Цифровая грамотность россиян: исследование 2020 – [НАФИ]. – Режим доступа: <https://nafi.ru/analytics/tsifrovaya-gramotnost-rossiyan-issledovanie-2020/>.

А.К. Попова

студент

Научный руководитель:

д-р п. наук, проф.

А.И. Соловьев

(МГУ им. М.В. Ломоносова, г. Москва)

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ПРОЕКТА «УМНЫЙ ГОРОД – 2030»

Аннотация. В статье раскрываются изменения в системе управления в связи с периодом диджитализации и информатизации. На примере цифровизации Москвы будут раскрыты основные компоненты управления в столицах будущего. Современная система управления основывается не только на традиционных принципах, но и учитывает опыт технологических достижений.

Ключевые слова: Москва, управление, цифровой, столица.

Москва – мировая столица, с постоянно развивающейся инфраструктурой. Москва – конгломерат восхищающихся туристов и трудолюбивых местных жителей. Москва – город возможностей, город контрастов и противоречий. Москва не стоит на месте: развивается, спотыкается о трудности, отряхивается, поднимается, снова падает в глазах москвичей, но удерживает равновесие и продолжает активно расти, расширяться, модернизироваться. Москва – не только лицо страны, но и экономический центр России. Траектория развития города оказывает влияние на жизнь москвичей, также является ориентиром для региональной политики.

Будущее столицы показано в проекте Правительства Москвы «Москва 2030. Умный город». В работе разберем особенности планируемых нововведений, проанализируем перспективы развития мегаполиса, выявим проблемы, с которыми может столкнуться общество и власть при осуществлении намеченного плана.

Разберем теоретические аспекты работы. Управление является сознательным влиянием «человека, социальных групп, специально созданных органов на различные объекты и протекающие в окружающем мире процессы, на людей и отношения между людьми, осуществляемое с целью достижения определенного состояния объектов, придания процессам нужной направленности, получения желаемых, требуемых, намеченных результатов» [4, с. 111]. Выделяется три основных элемента управления: субъект (органы государственной власти), объект (общество) и механизм управления (способ воздействия субъекта на объект управления).

В Москве региональное управление является необходимым и обязательным свойством современных реалий, позволяет создать целевую осмысленность функционированию важнейших органов государственной власти [5, с. 20]. Данный процесс имеет структурированный характер, вполне четкую организацию и технологию, часто не зависящую от самого объекта управления.

«Москва 2030. Умный город» – проект будущего развития столицы. В 2019 году из бюджета города было выделено 74, 3 млрд рублей выделяется на развитие смарт-сити [1]. Умные технологии способствуют цифровой трансформации системы управления в городе.

Необходимо отметить, что план развития столицы будущего – это комплексная программа, нацеленная на внедрение новых технологий и электронных сервисов в городскую жизнь. Согласно проекту, планируется ряд мировых трендов в развитых городах, которые важно продолжать внедрять в московскую повседневность: увеличение продолжительности жизни, глобализация бизнеса, экологизация производства в условиях ограниченности природных ресурсов, внедрение инноваций в жизнь москвичей, развитие городской культуры и урбанизация. Пообщавшись с разновозрастными жителями столицы, я поняла, что их волнует и хочу способствовать развитию комфортной городской среды для различных слоев населения. Сегодня технологии в Москве уже проникли в здравоохранение, образование, ЖКХ, досуг и транспорт. Все это я прочувствовала на себе, записываясь ко врачу, ведя электронный дневник, оплачивая коммунальные услуги, катаясь на каршеринге и велосипеде, используя Wi-fi в метро. Больше всего была приятно удивлена, когда получила паспорт гражданина РФ за 2 часа, заполнив заранее заявление на портале государственных услуг.

Стоит отметить основные принципы проекта «Москва 2030». что фокус на личности и ее интересах будет способствовать созданию безбарьерной среды, развитию цифровых государственных услуг и использованию искусственного интеллекта в повседневной жизни. Больше всего в проекте привлекает внимание возможность обычных граждан влиять на принятие решений в городе. «Активный гражданин» – обеспечивает диалог между властью и обществом, позволяет москвичам голосовать и быть услышанными. Стоит отметить, что «Умный город» нацелен и на благоустройство московских парков и пешеходных зон.

«Москва 2030» – один из наиболее важных столичных проектов, затрагивающий все сферы общественной жизни. Программа модернизации помогает сплотить общество, которое будет проживать в чистом, безопасном городе, где созданы все возможности для образования и комфортного досуга.

Управление в цифровой столице будет основываться на принципах цифровизации. Вследствие чего, время управления всеми процессами значительно сокращается благодаря внедрению различных сервисов. Диджитализация позволяет создать доступность международных оценок результатов. Кроме того, различные операционные процессы осуществляются значительно быстрее, чем механическая работа. Это помогает ускорять реализацию запросов на получение финансирования из различных фондов. Апеллирование большими данными позволяет спланировать экономическое развитие городов с перспективой более 10 лет.

Региональная система управления способна успешно функционировать исключительно в случае привлечения представителей научно-технологической, политической и иной общественности. Задействование авторитетных специалистов из вне объясняется требованием высокой профессиональной квалификации разрабатываемых государственных решений. Именно представители общественности смогут уже на стадии разработки управленческих решений предвидеть различную реакцию на нововведения со стороны населения.

Отметим, что цифровая система управления имеет ряд недостатков. В первую очередь это касается защищенности цифровых данных. Утечка информации может нести катастрофические последствия для безопасности не только отдельного города, но и страны в целом. Возможность попадания основных сведений в руки террористических организаций станет угрозой жизни населения. Кроме того, технологические сбои в новой структуре управления могут привести к нарушению функционирования всей политической системы.

Таким образом, цифровая трансформация управления является сложным и процессом, требующим постепенных методов по его реализации. Технологический проект в Москве способствует развитию различных сфер общественной жизни, нацелен на ускорение процессов реализации региональной политики.

Литература

1. Закон о бюджете города Москвы на 2019 год и плановый период 2020 и 2021 годов, млрд руб. [Электронный ресурс]. URL: https://budget.mos.ru/project_summary_2019_2021 (дата обращения: 15.05.2020).
2. Москва «Умный город – 2030» [Электронный ресурс]. URL: https://www.mos.ru/upload/alerts/files/3_Tekststrategii.pdf (дата обращения: 15.05.2020).
3. Стратегия «Умный город – 2030» [Электронный ресурс]. URL: https://www.mos.ru/upload/alerts/files/1_Prezentaciya.pdf (дата обращения: 15.05.2020).
4. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами: учеб. пособие. – М.: ИНФРАМ, 2010. – 384 с.
5. Атаманчук Г.В. Управление как общественное явление. Виды управления // Наша власть: дела и лица. – 2005. – № 3(50).
6. Глазунова Н.И. Система государственного и муниципального управления: учебник. – М.: Проспект, 2010.

С.А. Потехин

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Н.В. Казанцева

(ГУУ, г. Москва)

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ СДВИГОВ

Аннотация. В статье рассмотрены возможные модели цифровой трансформации предприятий, указаны направления их развития. Выделены и проанализированы инструменты, позволяющие повысить эффективность предприятий с целью минимизации рисков в условиях глобальных рисков.

Ключевые слова: цифровизация, информационные системы, бизнес-модели, бизнес-инструменты, предприятие.

В эпоху глобализации нельзя отрицать повсеместную цифровизацию жизненного цикла предприятий. Цифровизация не затрагивает конкретные сферы деятельности организаций, существует множество различных инструментов, которые могут быть универсальны для нескольких групп предприятий, в то время как существует и узконаправленный инструментарий.

В условиях глобальных сдвигов внедрение информационных технологий носит экстренный характер, поэтому следует обратить внимание в первую очередь на универсальные технологии, поскольку узконаправленные инструменты требуют, зачастую, изменений внутри существующих информационных

систем, или создания таких систем с нуля. 2020 год явился примером необходимости цифровизации тех организаций, которые этого еще не сделали ранее. Под цифровизацией предприятия можно рассматривать трансформацию бизнес-модели – модели взаимодействия с конечным потребителем, где это возможно, или трансформацию операционной деятельности предприятия, которая включает в себя внедрение новых цифровых инструментов для повышения общей эффективности организации без изменений в существующей бизнес-модели [2].

Хорошим примером цифровизации бизнес-модели можно считать реорганизацию ресторанного бизнеса, который изначально предполагал личное посещение заведений. За счет сдвигов мирового масштаба в условиях пандемии, он вынужден был предложить клиентам функционал для оформлений заказа через интернет и дополнительно доставку блюд на дом [3]. Поскольку услуга транспортировки для малых предприятий может явиться причиной больших расходов, им было предложено сдать свои площади в аренду в пользу «облачных кухонь» на определенный срок. Естественно, столь кардинальное решение не позволило бы оставаться на уровне прежних оборотов, но, возможно, позволило бы выжить. В качестве еще одного примера можно выделить временную переквалификацию бизнеса каршеринга в Москве в сервис по курьерской доставке, что также позволило эффективно использовать автопарк в целях оптимизации расходов на его содержание [4].

Несомненно, организация и продукты или услуги, которые она предоставляет, наиболее предпочтительны, если их можно получить через интернет, нежели при личном заказе, или заказе по телефону. Прошли времена, когда для вызова такси нужно было заранее звонить оператору, вызывать автомобиль и ждать некоторое время, чтобы добраться из пункта А в пункт Б, теперь достаточно одного смартфона и интернета. Клиентов привлекает именно простота получения товара и/или услуги, а для этого и предприятия должно меняться в направлении цифровизации.

С целью повысить эффективность работы организация внедряет различные информационные системы и проводит обучение по их использованию [1]. Такие системы могут охватывать деятельность конкретного департамента, например CRM для отдела продаж, или всего предприятия в целом – полномасштабная ERP-система. Помимо этого, существует сопутствующий инструментарий, который может быть как самостоятельным, так и поставляться комплектно с ERP – Business Software (BS). К BS может относиться календарь, облачное хранилище, менеджер задач, аудио- и видеозвонки, учет рабочего времени сотрудников и многое другое.

Начальным шагом в цифровой трансформации предприятия является определение вектора цифровизации и выбор оптимальной технологии для внедрения. Большинству малых организаций не требуется весь функционал ERP-систем, поскольку вектор их основной деятельности однонаправленный. Для таких организаций идеально подойдут модульные корпоративные информационные системы, позволяющие поэтапно внедрять новый функционал по мере необходимости. Зачастую дополнительно к основной деятельности внедряют инструментарий планировщика задач за счет внешних сервисов, которые требуют минимальной настройки и не имеют затрат на внедрение, поскольку представляют собой облачные сервисы, например Asana, Trello и Jira.

Предприятия среднего размера рассматривают более функциональные варианты, в которых базовый инструментарий уже включает в себя множество бизнес-инструментов, интегрированных между собой и рассчитанных на большое количество пользователей. В качестве примера такого продукта можно

привести Битрикс24, позволяющий вести совместную работу над документами, весь CRM-базу, устраивать аудио- и видеоконференции и учитывать рабочее время сотрудников. Внедрение системы большего масштаба требует большего количества ресурсов, но позволяет в дальнейшем повысить эффективность работы всей организации.

ERP-системы являются выбором только крупных предприятий, из-за их дороговизны и сложности внедрения. SAP R/3, Oracle ERP и 1C-ERP теоретически способны покрывать работу множества департаментов за счет базового функционала, но несмотря на ультимативность корпоративных систем уровня ERP, они могут требовать дополнительной доработки по причине несоответствия внутренним регламентам компании или ее организационной структуре.

Подводя итоги, можно сделать вывод, что при внедрении любых корпоративных информационных систем необходимо грамотно сделать выбор в пользу тех, которые встраиваются в горизонтальные и вертикальные стратегии развития бизнеса предприятия.

Литература

1. Цели внедрения информационных технологий // URL: <http://www.itstan.ru/it-i-is/ceii-vnedrenija-informacionnyh-tehnologij.html> (дата обращения: 20.04.2020).
2. Цифровизация промышленности // Коммерсант URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3744965> (дата обращения: 20.04.2020).
3. Рестораны и непродовольственные магазины в России занялись доставкой // ТАСС URL: <https://tass.ru/obschestvo/8118187> (дата обращения: 20.04.2020).
4. YouDrive объявил о запуске сервиса доставки в Москве и Санкт-Петербурге: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5e981c4e9a7947c1ed28a181> // РБК URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5e981c4e9a7947c1ed28a181> (дата обращения: 20.04.2020).

Д.Т. Реджепова

студент

(МГУУ Правительства Москвы
им. Ю.М. Лужкова, г. Москва)

Научный руководитель:

канд. с. наук, PhD,

член-корреспондент РАН

В.И. Захарова

(РАНХиГС при Президенте РФ, г. Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Жителями России активно используется система услуг электронного правительства. Этот сервис удобен многими факторами и один из них – сокращает время для клиентов, перенося многие операции в электронный вид. Данная система уникальна качеством оказания услуг, оперативным контролем и повышением эффективности.

Ключевые слова: электронное правительство, государственное управление.

За последние несколько десятилетий формат общения между людьми бизнесом, властью стал переходить в сферу электронной коммуникации с использованием новых современных информационных технологий. Особенно актуально это стало в период пандемии. Электронное государство с точки зрения идеи весьма интересно. Оно представляет из себя электронную базу, состоящую из различных услуг и инстанций, с помощью которой гражданин может получить нужный документ или услугу, не выходя из дома в короткие сроки. Сферы, в которых используется система электронного правительства самые разнообразные, например, социальные (Пенсионные фонд, Федеральная миграционная служба, Фонд социального страхования и т.д.); экономическая (налоги, отчеты, бизнес-планы и др.); медицинская (больничные листы, талоны к врачам и т.п.); муниципальная (ЖКХ, мусор и др.).

Как и любая инновационная и современная система, система «электронного правительства» имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, это экономия финансовых средств. Помимо этого, контакт между гражданином и органом власти полностью нивелируется. Полностью коммуникации в онлайн заменяет реальное – это экономия времени для гражданина и органа власти. Безусловно, это и решение вопроса коррупционных рисков, так как все операции прозрачны.

Кроме того, использование современных технологий на выборах стало тенденцией во всем мире. Выборы модернизируются за счет включения цифровых технологий на разных этапах избирательного процесса, включая подготовку сотрудников избирательных участков, составление списков избирателей, регистрацию избирателей, распределение и подсчет голосов.

Итак, электронное правительство – это комплект различных технологий, организационных мер, нормативно-правовых актов для взаимодействия органов государственной власти всех уровней, органов местного самоуправления, граждан, организаций и других субъектов экономик в области цифрового взаимодействия. Данную систему можно рассматривать, как эффективный способ предоставления информации о деятельности органов власти и органов местного самоуправления, а также получение государственных и муниципальных услуг гражданами, бизнесом, другими учреждениями и организациями, государственными и муниципальными служащими, при котором, взаимодействие между государством и заявителем минимизировано, что практически исключает коррупцию. Помимо этого, площадка электронного правительства дает возможность широко и активно применять информационные, мобильные технологии и Интернет.

Электронное правительство основано на распределенной информационно-телекоммуникационной инфраструктуре (инфраструктуре электронного правительства). Она, в свою очередь, распределена по всей территории государства, в центре которой находится система электронной документации, система автоматизации государственного управления, основанная на автоматизации всего комплекса процессов управления на государственном уровне и исполняющая цель существенного улучшения государственного управления и снижение затрат на социальную коммуникацию для каждого члена общества.

Национальные программы по созданию и развитию электронного правительства предусматривают постепенное построение распределенной на государственном уровне системы общественного управления, которая

охватывает весь спектр управления документами и процессы их обработки. Электронное правительство является частью мероприятий административной реформы, цифровой трансформации, базирующейся на принципах электронной и цифровой экономик.

Электронное правительство в рамках развития гражданского общества, строится на приоритетных принципах открытости власти, прозрачности ее действий и принимаемых решений, носящих социально-важный характер. Президент России В.В. Путин неоднократно подчеркивал важность данного направления деятельности органов государственной власти всех уровней и органов местного самоуправления: электронное правительство – это проект, который «направлен на то, чтобы де бюрократизировать работу различного уровня административных аппаратов, создать условия, чтобы люди различного уровня могли, как можно, более комфортно общаться с властью, решать свои текущие вопросы, связанные с оформлением различных документов, с получением справок и так далее и тому подобное...» [1].

Однако полноценная реализация обозначенных выше задач наталкивается на значительные трудности, главным источником которых является высокая сложность отношений, формирующихся на современном этапе эволюции человеческого сообщества в целом, и концентрированно выраженная в странах с «переходной экономикой», в числе которых и Россия. Эта сложность является продуктом постоянно реализуемых инноваций в жизни людей, условий и образе их жизни, технологиях труда, во всей совокупности общественных отношений. Государству становится все труднее, а подчас и невозможно различать позитивные и негативные тенденции, быстро возникающие социальные инновации. Отсюда проблема принятия качественных управленческих решений и действий, адекватных этой сложности. Допускаемые при этом ошибки порождают зачастую ответные деструктивные социальные тенденции в обществе.

По нашему мнению, существует несколько основных препятствия в функционировании системы электронного правительства. Первое – это вопрос конфиденциальности, насколько сегодня безопасно электронное общение, не будут ли данные гражданина использоваться не в тех целях, на которые они направляются. Второе немало важно – проблемы с образованностью, есть категория населения, которая не использует интернет, и электронные устройства, не знает, как это делать. Особенно старшее поколение не знает, как сегодня подступиться к электронным средствам и предпочитает обычный вариант работы через бумаги.

На наш взгляд, плюсы и минусы электронного правительства равнозначны. Открытый портал при удалённом доступе, действительно, и звучит красиво, и радуется быстротой работы. Но если вспомнить о том, что никто полностью не гарантирует сохранности наших личных данных, то такая ситуация настораживает. Наверно поэтому многие граждане скептически относятся к электронному варианту получения услуг. Существует и множество пробелов с точки зрения закона. Полагаем, что именно с разработки и принятия новых законов и иных нормативно-правовых актов, регулирующих информационные отношения в рамках электронного правительства, и следует начинать. После этого, необходимо установить адекватные цены на услуги провайдеров, всё же не стоит забывать, что у жителей регионов России финансовых возможностей не достаточно (соответственно теряются охваты, аудитория не увеличивается). У граждан должны быть равные условия и возможности подключения к Интернету на высокой скорости, из любой точки на территории страны.

Одной из проблем можно назвать и то, что применение практически во всех сферах жизнедеятельности информационных технологий, перевод большинства государственных и муниципальных услуг в электронный формат может привести к большой социальной изоляции граждан.

Кроме того, следуя из вышесказанного, могут значительно сократиться рабочие места и появится массовая безработица. Помимо этого, работники «старой закалки» не смогут адаптироваться в новых социально-экономических условиях и научиться применять новые технологии на рынке труда, что поставит их в неравное положение с более молодыми сотрудниками и нанесет массу психологических травм.

Помимо этого, переход полностью на электронное предоставление услуг компьютеризацию и т.д. лишит население профессиональных навыков, интеллектуального развития, стремления к совершенствованию и т.д. Соответственно, политика электронного государства должна проходить таким образом, который будет увеличивать человеческий капитал и не уменьшать рабочие места.

Одним из факторов, негативно влияющих на уровень распространения информационных технологий и развития информационного общества в России, является недостаточный уровень социально-экономического развития многих субъектов Российской Федерации. Таким образом, по-прежнему сохраняется высокий уровень неравенства в использовании информационных технологий в субъектах России.

Еще одной проблемой можно назвать в некоторых регионах и муниципалитетах подключение и доступ к новым технологиям остаются непрозрачными. Многие муниципалитеты не имеют доступ к Интернету. Кроме того, без тщательного проектирования и мониторинга, инструменты искусственного интеллекта могут нанести ущерб уязвимым группам населения. Помимо этого, в мире существует неравенство, цифровые разногласия и негативное воздействие на рабочие места и экономику, а также на конфиденциальность, проблемы ИТ-безопасности и т.д.

Научные знания, технологии и ноу-хау, порожденные цифровым веком, потребуют тщательного управления, чтобы устранить риски новых и более широких цифровых разрывов. Иметь значительное социальное влияние при использовании новых технологий, правительства должны сотрудничать с частными сектор исследований и разработок, включая устранение разрыва в широкополосной связи. Цифровая трансформация будет не только зависеть от технологий, но и потребует комплексный подход, который предлагает людям доступные, быстрые, надежные и персонализированные услуги. Традиционные формы регулирования могут не применяться, и, следовательно, необходима смена парадигмы в стратегическом мышлении, законодательстве и регулировании. Правительства может ответить путем разработки необходимой политики, услуг и регулирования.

Важно встраивать новые технологии в конкретные социальные контексты и обеспечить их надлежащее регулирование для обеспечения положительного влияния на общество.

Правительствам всего мира необходимо будет пересмотреть свои модели управления и выполнить основные принципы Повестки дня ООН на период до 2030 года и удовлетворить потребности людей в качественных госуслугах.

В то время как электронное правительство направлено на предоставление услуг онлайн, будущее будет о силе цифрового правительства в использовании социальных инноваций и устойчивости и преобразование управления для достижения целей в области устойчивого развития.

В целях ускорения развития информационного общества в Российской Федерации необходимо существенно снизить стоимость информационно-технологических услуг для населения при одновременном повышении их качества за счет развития конкуренции между операторами связи и поставщиками оборудования.

Литература

1. Владимир Путин и электронное правительство в России // URL: <http://newsruss.ru/doc/index.php> (дата обращения: 15.05.2020).

Е.Р. Романова

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

О.М. Писарева

(ГУУ, г. Москва)

СПЕЦИФИКА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РАСПРОСТРАНЕНИЯ КОРОНАВИРУСНОЙ ПАНДЕМИИ

Аннотация. В статье представлена специфика цифровой трансформации компаний и отраслей экономики в условиях распространяющейся коронавирусной инфекции. Автор выделяет несколько главных ипостасей влияния пандемии на функционирование компаний различных отраслей, отмечая не только ее разрушительный характер, но и подчеркивая позитивные последствия этого, на первый взгляд, разрушительного процесса.

Ключевые слова: цифровая трансформация, технологии цифровой трансформации, Covid-19.

На наших глазах COVID-19, захвативший более 200 стран мира, драматичным образом влияет на функционирование мировой экономики: многие предприятия вынуждены закрыть производство, акции компаний стремительно падают, экономика переходит в фазу стагнации. По словам директора департамента стратегии, политики и анализа Международного валютного фонда (МВФ) Мартина Мюлейзена, последствия пандемии коронавируса будут «весьма серьезными», но мировая экономика сможет справиться с ними [1].

Все происходящее требует серьезного и глубокого научного анализа, но уже сейчас, по нашему мнению, можно сделать первые выводы о характере воздействия пандемии на функционирование компаний, и здесь можно выделить следующие её ипостаси:

- разрушающая;
- мотивирующая;
- трансформирующая;
- развивающая.

Разрушающая роль.

11 марта 2020 года Всемирная организация здравоохранения (World Health Organization) объявила пандемию COVID-19 [2], после чего огромное число компаний было вынуждено остановить свое функционирование, если их

деятельность не является жизненно важной. Это связано с быстрым распространением инфекции воздушно-капельным путем, и следовательно, введением властями систем запретов вплоть до карантина, во время которого, людям запрещено покидать дома.

Пандемия задела многие отрасли, которые не были готовы к резкой цифровизации своей деятельности, в эти отрасли входят гостиничный, туристический, ресторанный, развлекательный бизнес, розничная торговля и др. В дальнейшем им, вероятно, понадобится серьезная финансовая поддержка государства, чтобы выбраться из наступающего коллапса.

Уже сегодня количество инфицированных в России приближается к 20 тысячам, количество умерших достигло 150 человек и безусловно эта цифра трагически увеличится. Более 70% зараженных находятся в Москве и Московской области [3]. При этом эксперты прогнозируют падение ВВП России на 18% во втором квартале 2020 года [4], кроме того, экономисты не исключают, что ВВП Российской Федерации может упасть ниже уровня 2011 года [5].

Мотивирующая роль.

Во многих компаниях, продолжающих работать в период карантина, становится очевидным необходимость использования цифровых технологий с целью нивелировки вынужденного сокращения ресурса человеческого капитала. Так, естественным образом появилась острая необходимость в использовании, например, таких технологий цифровой трансформации деятельности как:

- *чат-боты*, снимающие частично нагрузку с операторов контакт-центров;
- облачные сервисы, позволяющие компаниям оперативно переводить своих сотрудников на удаленную работу и предоставляющие им возможности масштабирования мощностей, а в перспективе позволяющие фирмам снизить постоянные издержки путем перехода части сотрудников на дистанционную работу;
- алгоритмизация оптимизации маршрутов доставки продукции: в связи с закрытием магазинов и ресторанов новые умные системы должны уметь автоматически подбирать наиболее короткие маршруты для уменьшения времени доставки;
- системы распознавания изображений, работающие с помощью методов машинного обучения и позволяющие контролировать ситуации в условиях необходимости мониторинга общественного порядка в связи с вынужденным введением запрета покидать дома всеми гражданам, находящимся на карантине; в дальнейшем данные наработки можно применить и по другим видам общественно полезной деятельности, например, отслеживая преступников или предоставляя помощь в поиске людей, пропавших без вести.

Условия коронавирусной эпидемии дает практически каждой организации шанс оценить узкие места в своей деятельности, чтобы в будущем её менеджеры смогли создать правильную стратегию развития компании.

Трансформирующая роль.

Ряд организаций еще до объявления пандемии уже сделали ставки на технологии цифровой трансформации. Так в рекордно короткие сроки в Яндексe, Mail.ru, Сбербанке, сервисе-такси «Ситимобил» и в ряде других компаниях сумели масштабировать технологии удаленной работы почти на всех своих сотрудников [6]. Другие смогли быстро видоизменить свою бизнес-модель. Так, например, некоторые школы искусств, требующие очного присутствия, изменили формат обучения на удаленный. Из-за того, что только малая часть представителей этой отрасли смогла адаптироваться под условия пандемии, то

предложение подобных услуг на рынке сократилось, но компании-инноваторы лишь выиграли от трансформации бизнес-модели. Это весьма показательно, например, для школы рисования «Возьми кисть» [7]. Основная деятельность, приносящая прибыль этой организации – курсы рисования различной направленности. Кроме того, школа проводит несколько мастер-классов в неделю, где её преподаватели демонстрируют различные техники рисования на примере выбранного референса. После объявления пандемии руководство школы приняло решение сократить количество обучающихся в каждой группе максимум до шести человек, однако люди, в связи с эпидемиологической ситуацией отменяли и переносили занятия. Поэтому было принято решение о запуске онлайн мастер-классов по рисованию. Первые две трансляции были абсолютно бесплатными и собрали большое количество желающих. Далее, основываясь на возрастающем спросе, были запущены уже платные онлайн мастер-классы, однако количество желающих поучаствовать становилось все больше. Руководство школы решило запустить онлайн-марафон по рисованию. За пять дней набрался поток желающих, спрос продолжал расти поэтому было решено запустить еще один поток онлайн-марафона. Так же учитывая спрос, программы курсов по рисованию были переработаны для проведения в онлайн формате. Таким образом, компания не только не перестала функционировать во время пандемии, но и трансформировала свою бизнес-модель так, что она и в дальнейшем вероятно сможет стабильно приносить прибыль.

Развивающая роль.

К настоящему времени успел сформироваться и уже существует сегмент ИК-рынка, представляющий стриминговые (от англ. streaming – потоковый) онлайн-сервисы, платформы онлайн-общения, а также развлекательный контент. Так по оценкам ряда экспертов [8] рост прибыли организаций-поставщиков этих услуг в годовом исчислении увеличивается на 40%. К настоящему времени, например, в США, стриминговые сервисы генерируют более 50% выручки в различных секторах отрасли развлечений [9]. Естественно, что в период пандемии все больше людей обращаются к подобным компаниям [10]. Так, на рисунке представлена динамика стоимости акций компаний, представляющих эти сегменты рынка [11]. Можно заметить, что в начале марта, стоимость акций всех этих компаний просела. Однако с увеличением спроса на их продукцию из-за карантина, акции этих компаний достаточно быстро восстановились в стоимости.

Стоит так же отметить, как вели себя акции компании Zoom [12], поставляющей услуги удаленной конференц-связи с использованием облачных технологий. Она предлагает рынку коммуникационное программное обеспечение, интегрирующее видеоконференции, онлайн-встречи, чаты и мобильную совместную работу. На данный момент – это идеальное предложение для текущей среды, в которой упор делается на социальное дистанцирование и функционирование предприятий на удаленной основе. Не удивительно, что в сложившихся в начале 2020 года условиях акции компании стали расти вместе с количеством сотрудников, переведенных на удаленную работу. Zoom стала современной бизнес-инфраструктурой, так называемым «мостом», позволяя людям «перемещаться» с места на место [13].

Многие компании, получающие прибыль в данный период, являются не только крупнейшими поставщиками онлайн-контента, но и первым эшелонам в области цифровизации. Эти компании постоянно совершенствуют свой продукт с помощью новейших технологий, что позволяет им выживать в кризис пандемии.

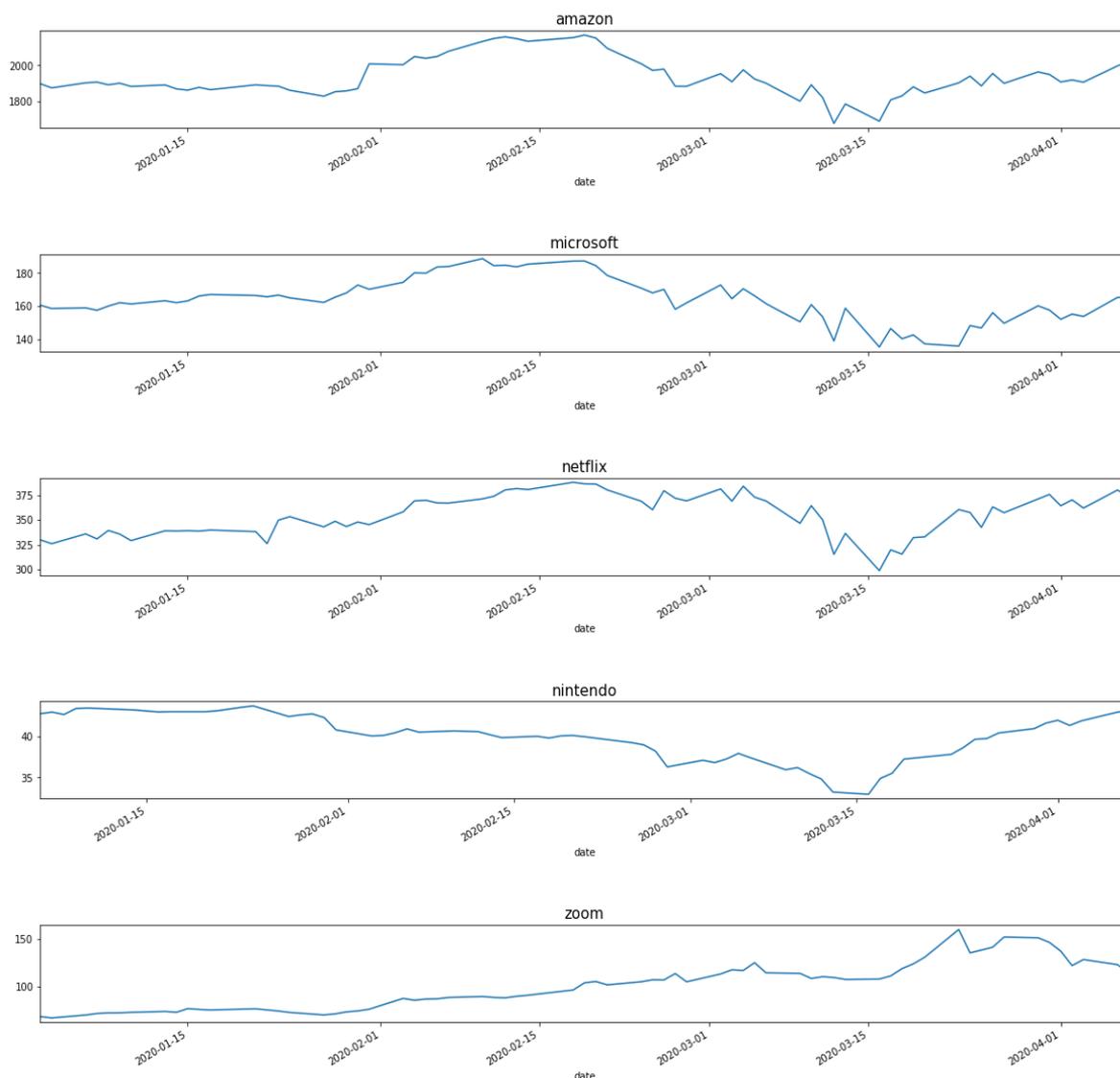


Рис. Динамика акций компаний, предоставляющих онлайн-контент

Таким образом, пандемия COVID-19 на наших глазах становится своего рода «очищающим горнилом» безжалостно обнаруживая истинную ценность отдельных организаций (целых отраслей и видов деятельности), и в том числе их так называемого организационного капитала, позволяя одним компаниям осознать реальную результативность и необходимость внедрения цифровых технологий в свою операционную деятельность, другим компаниям – трансформировать давно отлаженную и «проверенную» бизнес-модель, третьим – увидеть свои слабые стороны и принять действия по предотвращению возможных последствий, ну, а иным – помогая уйти в небытие...

Литература

1. International monetary fund. URL: <https://www.imf.org/en/News/Podcasts/All-Podcasts/2020/03/20/martin-muhleisen-coronavirus> (дата обращения: 04.04.2020).
2. Документ на Официальном сайте «РосБизнесКонсалтинг». URL: <https://www.rbc.ru/society/11/03/2020/5e6912ac9a794726b69d8ea7> (дата обращения: 13.04.2020).

3. Документ на Официальном сайте «РосБизнесКонсалтинг». URL: <https://www.rbc.ru/society/13/04/2020/5e9419389a79477db5602cb9> (дата обращения: 13.04.2020).
4. Официальный сайт «Вести». URL: <https://www.vesti.ru/doc.html?id=3256545> (дата обращения: 13.04.2020).
5. Документ на Официальном сайте «РосБизнесКонсалтинг». URL: <https://www.rbc.ru/economics/10/04/2020/5e8f108f9a794727b206ba88> (дата обращения: 13.04.2020).
6. Интернет-издание vc.ru. URL: <https://vc.ru/office/114440-kakie-kompanii-pereveli-sotrudnikov-na-udalennuyu-rabotu-i-pochemu> (дата обращения: 13.04.2020).
7. Школа рисования «Возьми кисть». URL: <https://vozmikist.ru/> (дата обращения: 05.04.2020).
8. Блог «Популярно обо всем». URL: <https://qriosity.ru/streaming-services.1.html> (дата обращения: 13.04.2020).
9. Блог о технологиях Habr. URL: <https://habr.com/ru/company/audiomania/blog/370905/> (дата обращения: 13.04.2020).
10. Финансовые новости «Финмаркет». URL: <http://www.finmarket.ru/shares/analytics/5195426> (дата обращения: 05.04.2020).
11. Котировки и финансовые новости «Investing». URL: <https://ru.investing.com/> (дата обращения: 07.04.2020).
12. Официальный сайт компании «Zoom». URL: <https://zoom.us/> (дата обращения: 07.04.2020).
13. Котировки и финансовые новости «Investing». URL: <https://ru.investing.com/analysis/article-200268168> (дата обращения: 13.04.2020).

А.М. Романцева

бакалавр

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

А.В. Бадьина

(ГУУ, г. Москва)

КОНВЕРСИЯ В ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГЕ

Аннотация. В статье произведен первичный анализ использования конверсионного показателя для отображения уровня эффективности ведения интернет-бизнеса. Дано определение понятию конверсии, назначение и сфера ее применения, произведена классификация (типизация) данного понятия, указаны способы оптимизации конверсии. В статье рассмотрена также возможность применения конверсии в интернет среде при проведении маркетинговых исследований.

Ключевые слова: конверсия, интернет-ресурс, маркетинг, показатель уровня конверсии, покупатель, продажи.

Конверсия – это показатель, который отображает, сколько человек из общего количества посетителей сайта выполнили определенное действие (например, зарегистрировались, перешли по ссылке, заказали товар). Это

важное понятие в коммерческой деятельности, поскольку позволяет определить эффективность работы интернет-ресурса [1].

Для более наглядного представления о том, что такое конверсия, лучше всего привести конкретный пример. Допустим, существует интернет-магазин, сайт которого посещает достаточно большое количество потенциальных покупателей. Естественно, далеко не все делают заказ на этом сайте. Вот люди, которые просто зашли на сайт и люди, которые совершили покупку, создают ту самую конверсию. Этот показатель безусловно возможно рассчитать для любого интернет-магазина, вне зависимости от масштабов и сферы(ориентации) деятельности.

Виды конверсии и сферы применения

Выделяют основные сферы применения показателя конверсии [2]:

Конверсия в продажах – соотношение покупателей (магазина, фирмы), к общему числу посетителей (обратившихся клиентов);

Конверсия в рекламе – соотношение количества показов рекламы к количеству людей, обратившихся к рекламодателю;

Конверсия в интернет-маркетинге – соотношение посетителей, которые посетили сайт и произвели «необходимое» действие («прошли» по ссылке или проголосовали, или произвели покупку) к количеству всех людей, посетивших сайт.

Выделяют два вида конверсии в интернет-маркетинге – это микро- и макроконверсия.

Микроконверсия показывает любую активность посетителя на сайте, кроме, соответственно, самой регистрации или совершения покупки. В свою очередь, макроконверсия связана с совершением заказа продукции, выбранной покупателем.

Расчет показателя конверсии

Уровень конверсии является соотношением посетителей сайта, магазина или маркетингового мероприятия, которые совершили выбор, осуществили покупку, к общему числу всех посетителей, выраженном в процентах.

При расчете необходимо учитывать временной диапазон.

Что же дает (для чего нужен) рассматриваемый нами показатель? Прежде всего, он позволяет отследить снижение (повышение) сбыта, дать оценку усилиям маркетинговых служб, по привлечению посетителей и покупателей, оценить эффективность деятельности отдела продаж и повлиять на нее путем принятия оперативных мер, в случае низкого уровня показателя.

Не стоит, безусловно, напрямую связывать уровень конверсии и прибыль.

Уровень конверсии, может быть низким, при этом прибыль достаточно высокой. Допустим, показатель конверсии у одного сайта равен 5%, при этом прибыль – 1000 у.е., а другой сайт, «дает» показатель конверсии равный 1% и прибыль в 5000 у.е. Очевидно, что при анализе эффективности функционирования, необходимо учитывать не один коэффициент, а совокупность нескольких показателей.

Факторы, влияющие на уровень конверсии и пути его повышения.

На уровень конверсии влияют несколько факторов, учитываемых при реализации интернет-маркетинга [1]:

1) *Контент*. Качественный контент позволяет быстро и легко клиенту найти нужный сайт, а грамотное описание преимуществ товара остановить на нем выбор покупателя.

2) *Дизайн*. Наружный (или внешний) вид сайта так же, как и контент, нужен для повышения продаж. Дизайн должен выглядеть для посетителей дорого и стильно.

3) *Навигация.* Комфортный механизм навигации представляется не менее важным для клиентов. Без сомнения, минимальное количество людей изъявит желание что-то купить, если будет очень усложнен процесс поиска. Так же и с оформлением заказа. Необходимо сделать так, чтобы покупатели как можно проще и быстрее смогли выполнить нужные действия.

4) *Коммуникация.* Потенциальным клиентам необходимо общаться и профессионально консультироваться насчет деталей покупки, как посредством электронной переписки, так и с помощью осуществления телефонных звонков. Необходимо также предусмотреть возможность оставлять отзывы.

5) *Реклама.* Профессиональная реклама способствует увеличению продаж. Это установленный факт.

6) *Цена.* Реальная цена на товар делает его конкурентноспособным.

7) *Маркетинговый ход.* Этот пункт может оказать большое влияние на уровень конверсии. Множество видов акций, розыгрышей, скидков, распродаж имеют свойство привлечь значительно большее число клиентов.

Основные ошибки на пути к повышению конверсии

На пути повышения уровня конверсии могут возникать определенные трудности. Данные трудности могут быть связаны с ошибками, допускаемыми при работе с сайтами, а именно:

- Низкая скорость загрузки;
- Неадаптивный дизайн;
- Запутанная навигация и юзабилити;
- Отсутствие персонализации;
- Запутанные призывы к действию.

1. Низкая скорость загрузки

Допустим, была попытка повышения конверсии за счет улучшения дизайна, но при этом может быть снижена скорость загрузки веб-страниц. Не каждый потенциальный пользователь терпелив, и, при вариациях выбора, он отдаст предпочтение более «быстрому» конкуренту.

2. Неадаптивный дизайн

Речь идет о необходимости проработки мобильной версией лэндинга.

3. Запутанная навигация и юзабилити

Запутанная (усложненная, с большим количеством вкладок и переходов) навигация может стать причиной потери интереса и «выхода» с сайта. Поэтому необходимо хорошо подумать над упрощением пути на целевую страницу, поиска нужной информации или нужного товара.

4. Отсутствие персонализации

Одинаковый подход ко всем пользователям – это простой путь к понижению доверия пользователя. Следовательно, нужно заниматься подбором индивидуальной информации для каждого человека. Впоследствии такая работа повысит доверие людей к сайту.

Но как это реализовать? Допустим, что у подписчика день рождения, в таком случае можно поздравить его с днем рождения по email. Обращаться при этом к получателю рассылки следует по имени и фамилии. Можно отправить клиенту список просмотренных ранее товаров при повторном посещении интернет-магазина, и т. д.

5. Запутанные призывы к действию

Последняя ошибка, которую допускают при работе с сайтом – это запутывание призывы к действию. Зачем это делать? Возможно, что работники сайта сами на этот вопрос не смогут дать ответ. Поэтому, необходимо использовать простые и понятные СТА-элементы.

Отслеживание и анализ уровня конверсии

В заключение приведем термины, относящиеся к аналитике, при помощи которых возможно отследить конверсию [3].

- Рекомендациями называют поведенческий анализ, включают в себя способы, которые связаны с восприятием и формированием намерений потенциального покупателя.
- Целевые предложения. На основе анализа поведенческих и демографических особенностей клиента, возможно сформировать интерес к предложению.
- E-mail персонализация, описанная выше.
- Click-to-Call – при переходе клиента от работы с сайтом к звонку, система Click-to-Call учитывает момент перехода, и диалог с клиентом начинается с данного момента.
- Совместный просмотр. Данный «инструмент» позволяет довести посещение сайта до реализации сделки, путем оказания помощи (поддержки) клиенту через общение при помощи чата или звонка.
- Оценка выбора клиентов на основе анализа их отзывов о продуктах, услугах и онлайн-предпочтениях. Для анализа используются структурированные и неструктурированные данные.
- Автоматизированным гид (ряд этапов, шагов) призван оказать помощь клиенту в процессе выбора.
- Репозиционирование. Так называется идентификация посетителей, которые заинтересовались в конкретном товаре либо услуге. Она производится на основе анализа данных о прошлых просмотрах и поиске сайтов. Это впоследствии позволит через целенаправленное размещение объявлений, предложить пользователю более релевантный контент.

Конверсию с отличными показателями можно трактовать по-разному. Допустим, продавцы хорошую конверсию объясняют операциями покупки. Поставщики контента, связывают отличные показатели конверсии с тем, что посетители произвели регистрацию на сайте, на маркетинговом мероприятии, оформили подписку на почтовую рассылку или совершили иные действия.

Стоит отметить, что термин уровень конверсии относится не только к электронным СМИ, электронной конверсии, но и используется в различных ситуациях, когда задача – привлечь клиентов, не является ключевой задачей. Главнее стоит задача получения прибыли от клиентов, которые в итоге перешли на сайт. Она является результатом задачи маркетинга по работе с клиентами, прошедшая множество этапов (привлечь клиента – заинтересовать товаром – продать товар).

Литература

1. Сайт интернет-сообщества Fractus. – Режим доступа: <https://fractus.com.ua/blog/poleznye-stati/marketing/konversija-v-internet-marketinge/> (дата обращения: 02.05.2020).
2. Сайт практикующего маркетинг-директора «Записки маркетолога» / П.Г. Чернозубенко. – Режим доступа: https://www.marketch.ru/marketing_dictionary/marketing_terms_u/conversion_rate/ (дата обращения: 04.05.2020).
3. Financial-Helper.RU: ежедн. интернет-издание. 2009. – Режим доступа: http://financial-helper.ru/alphabetical_index_all/alphabetical_index_ru/k_ru/konversiya-internet-marketing.html (дата обращения: 11.05.2020).

В.С. Романцева
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
О.М. Писарева
(ГУУ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИЗОЛЯЦИИ НА СТИМУЛИРОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ СЕКТОРА БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Аннотация. *Статья посвящена анализу деятельности банков в условиях социальной изоляции населения России. Рассмотрены драйверы цифровой трансформации банковских услуг в условиях пандемии вируса COVID-19, предложены рекомендации по совершенствованию и развитию дистанционного обслуживания клиентов банка.*

Ключевые слова: *цифровая трансформация, цифровой банкинг, необанк, E-banking.*

Начиная с 11.03.2020, Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) объявила мировую пандемию вируса COVID-19. Это событие стало серьезным ударом для экономики и финансовой системы России и мира. Пандемия стала той причиной, из-за которой многие страны вводят карантин, ограничивают перемещения людей и деятельность бизнеса, в связи с чем, вирус COVID-19 становится проверкой «реальности» цифрового банкинга для финансовых учреждений.

Сейчас людям для открытия нового счета, получения кредита, денежного перевода, оплаты ЖКХ или авторизации приходится пользоваться услугами мобильных и интернет банков, однако реальности банковской системы в том, что она совершенно не подходит для поддержки банковских операций без филиалов. В условиях социального дистанцирования, вызванного COVID-19, потребители стали вынуждены разделять финансовые учреждения на те, которые они могут использовать, не выходя из дома, и на те, в которых стоит закрыть свой счет. В этой связи, исходя из ухудшающейся экономической ситуации, эксперты начали делать предположения о возможном сокращении количества банков в Российской Федерации на до 15% [1, 2].

Вызовы, которые несет социальная изоляция, банки могут пережить, выявляя действительную потребность клиентов в цифровой трансформации банковских услуг. Повышение доли цифрового бизнеса в современных условиях – залог выживания банков. Ключевым драйвером цифровой трансформации является развитие технологий. Аналитики KPMG выделяют среди них следующие: анализ больших данных (big data), роботизация (RPA), чат-боты, оптическое распознавание (OCR), искусственный интеллект (AI), интернет вещей (IoT), виртуальную и дополненную реальность (VR и AR), а также блокчейн [3].

Ключевыми концепциями цифрового банка являются прежде всего клиент ориентированность и персонализация услуг. Внедрение инноваций позволит банкам не только сохранить лояльность уже имеющихся клиентов, но и привлечь новых. Например, искусственный интеллект помогает персонализировать банковские продукты и сервисы. При этом банки, проходящие цифровую трансформацию, должны соответствовать скорости окружающих изменений и запросам клиентов.

Хорошей новостью является и то, что все финансовые учреждения имеют возможность изменить устаревшую бизнес-модель, т.е. систему, которая была построена вокруг филиалов и физической идентификации, на систему e-banking. Активное развитие банковского сектора России началось именно в цифровую эпоху. Так по данным за 2018 год эксперты международной консалтинговой компании Deloitte включили Россию в пятерку стран – лидеров цифрового банкинга в регионе EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка). Тем не менее консультанты Markswebb Rank & Report отмечают, что возможности интернет-банкинга для частных лиц в России ограничены [4].

На рисунке видно, что стоимость акций ряда российских банков имеет в последние месяцы отрицательный тренд, причиной чего является социальная изоляция людей и распространение вируса COVID-19. На момент объявления пандемии акции банков России уже сильно просели относительно предыдущего месяца, что свидетельствует о недостаточном уровне цифровизации. Также Дмитрий Песков заявил о недостаточном уровне развития цифровых технологий в стране [5].

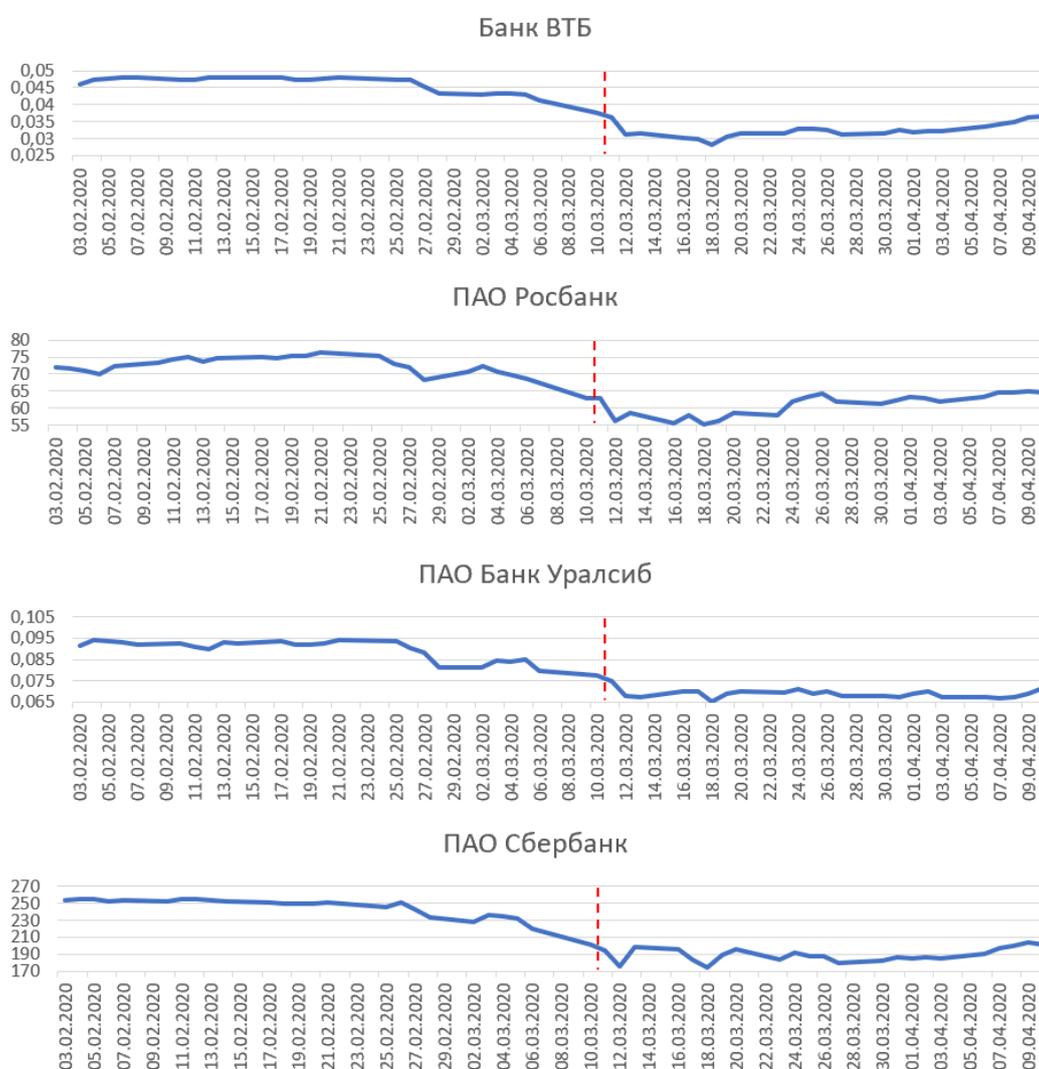


Рис. Динамика акций Российских банков, представленных на Московской бирже [6]

В период нестабильной экономической ситуации у банков России есть отличная возможность своевременно реагировать на негативные изменения в финансовой сфере, вызванные социальной изоляцией людей, и сделать прорыв в цифровой трансформации всего банковского сектора нашей страны.

Цифровая трансформация, активизировавшаяся в банковском секторе из-за распространения вируса, затронула внутренние и внешние процессы. Так на начало апреля 2020 года крупные банки (Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Росбанк, Тинькофф, Уралсиб, Альфа, Райффайзен и др.) уже внедрились технологии удаленной работы в свою бизнес-модель, а также масштабировали эту технологию на большую часть своих сотрудников, позволив гражданам соблюдать режим самоизоляции. Что касается обслуживания клиентов, ведущие банки страны давно ввели в эксплуатацию дистанционное обслуживание с помощью интернет-банков и мобильных приложений. Одновременно большинство банков реализовало кредитный конвейер, способный обрабатывать заявки, не только поступающие из отделений, но и заявки, поступающие от клиентов через интернет-канал. Можно отметить, что еще никогда прежде интернет-услуги не пользовались таким высоким спросом, как сейчас. Так, по данным Frank Media опрошенные банки (Райффайзен, ВТБ и МКБ) зафиксировали рост активности своих клиентов в дистанционных каналах обслуживания в среднем на 10%-15% [7].

До появления COVID-19 большинство частных лиц и предпринимателей использовали филиалы/отделения банков для открытия нового счета или взятия ссуды. Поскольку большинство филиалов сейчас закрыты, банкам, для того чтобы оставаться конкурентоспособными, необходимо изменить подход к взаимодействию с клиентами при помощи ИТ-ресурсов, что требует от них:

1. пересмотра политики финансовых взаимоотношений с клиентами без участия филиала и личного взаимодействия с сотрудниками банка;
2. упрощения процесс установления цифровых взаимоотношений с клиентами;
3. трансформации работы бэк-офиса для поддержки новых цифровых интеграций.

В этих условиях онлайн взаимодействие клиентов с банком должно стать не дополнительной функцией, а инструментом выполнения любых операций (открытие счета, взятие кредита, осуществление платежей, решение возникающих вопросов).

С начала 2020 года в связи с глобальным карантином спрос на удаленное банковское обслуживание за март вырос в среднем на 10-15%. На этом фоне ускоряется переход от традиционного обслуживания клиентов к дистанционному и, для обеспечения эффективной работы, банкам необходимо уделять особое внимание технологиям цифровой трансформации. Цифровая трансформация привычной банковской деятельности позволит ряду финансовых корпораций приблизиться к категории необанков, работа которых происходит онлайн без традиционных сетей филиалов и без личного взаимодействия клиентов с сотрудниками банков.

Литература

1. Банки.ру – независимый финансовый портал URL: <https://www.banki.ru/news/lenta/?id=10921874> (дата обращения: 11.04.2020).
2. «38 банков могут потерять лицензию» // Вести.ру URL: - https://www.vesti.ru/doc.html?id=3245871&utm_source=yxnews&utm_medium=desktop&utm_referrer=https%3A%2F%2Fyandex.ru%2Fnews.

3. «Повышение доли цифрового бизнеса – залог выживания для банков» // Ведомости& – партнерские проекты URL: <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/04/24/799881-povishenie-tsifrovogo-biznesa>.

4. Deloitte исследование Digital Banking Maturity URL: <https://www2.deloitte.com/DigitalBankingMaturity> (дата обращения: 11.04.2020).

5. «Спецпредставитель президента РФ назвал провалом развитие цифровых технологий в стране» // ТАСС, информационное агентство. 2020. 07.04, URL: <https://tass.ru/nacionalnye-proekty/8182313>.

6. Московская биржа. URL: <https://www.moex.com/> (дата обращения: 11.04.2020).

7. «Отмена комиссий, повышенные ставки по вкладам и кешбэки: как банки во время карантина переводят клиентов в «цифру»» // Frank rg, Аналитика, новости и советы для банка. URL: <https://frankrg.com/14145>.

С.Н. Самсонова
магистрант

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Е.С. Дарда
(РТУ МИРЭА, г. Москва)

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ В НОВОЙ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ

Аннотация. Всеобщая цифровизация экономики повлекла за собой закономерное увеличение объема собираемых статистических данных, что, в свою очередь, привело к существенному росту отчетной нагрузки субъектов экономики. В связи с этим возникла необходимость в трансформации действующей модели государственной статистики, направленной на формирование новых принципов сбора статистической информации на основе Цифровой аналитической платформы.

Ключевые слова: цифровизация, статистика, новая модель управления.

Повсеместная цифровизация экономических процессов повлекла за собой закономерные преобразования в сфере использования данных. Такие масштабные изменения привели к развитию способов сбора, обработки, хранения и использования информации, введению к применению новейших информационных технологий для их считывания.

Необходимо понимать, что для удовлетворения потребностей государства и общества в статистической информации необходимо повышать уровень государственной статистики, а использование аналитического потенциала данных, открытость и понятность статистической методологии способствует решению социально-экономических задач [3].

Актуальная информация, формируемая органами государственной статистики, позволяет не только сформировать систему статистических показателей, но и разработать ряд мер, направленных на формирование эффективной государственной политики в области социально-экономического

развития общества. В связи с чем, роль статистики в осознании тенденций развития государства в настоящее время заметно меняется.

Таким образом, в целях формирования эффективного государственного управления, развития социально-экономической сферы, а также взаимодействия государства и общества, необходимо вводить в действие новую модель государственной статистики, предусматривающую работу на цифровой платформе с использованием своевременной, независимой, достоверной и непротиворечивой информации.

Важнейшим шагом к становлению новой модели государственной статистики стало утверждение Концепции создания и функционирования национальной системы управления данными Федеральной службой государственной статистики в соответствии с распоряжением Правительства РФ [2]. Приоритеты, созданные Правительством в данной Концепции, призваны удовлетворить информационные потребности экономики, населения и государства в целом, а также их активное взаимодействие в процессе сбора и использования данных.

Согласно Национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» к IV кварталу 2020 года цифровая аналитическая платформа станет базой для создания и работы национальной системы управления данными. Платформа обеспечит определение новых правил сбора статистических данных, обеспечивающих исключение дублирования собираемых данных, предусматривающих разработку способов дистанционного получения информации, а также направленных на обеспечение потребностей общества и государства актуальными данными в режиме реального времени [1]. Помимо этого, формирование Цифровой аналитической платформы позволит решить проблему избыточности статистической и ведомственной отчетности.

Таким образом, Концепция создания и функционирования национальной системы управления данными обозначила пути развития государственной статистики – цифровизация процедур сбора и обработки информации, взаимодействие между органами власти и населением, использование статистических возможностей больших данных. Государство же, опираясь на статистику данных, должно определить собственную модель государственного управления.

Основные направления модели статистики должны соответствовать Стратегии развития Росстата и системы государственной статистики РФ до 2024 г., и базироваться на следующих положениях:

1. независимость от политического влияния;
2. качество (полнота, достоверность, оперативность, непротиворечивость);
3. доступность, а также полезность статистической информации для принятия управленческих решений на всех уровнях власти и управления;
4. низкую нагрузку на респондентов;
5. высокий уровень доверия к официальной статистической информации;
6. доступность обезличенных первичных статистических данных для проведения научных исследований и создания приложений для работы с открытыми данными (data-first);
7. укрепление позиций России в глобальном статистическом сообществе;
8. повышение кадрового потенциала государственной статистики [3].

Обращаясь к зарубежному опыту введения новых моделей статистики в систему государственного управления в целях развития социально-экономической сферы, можно отметить следующие основы. Деятельность статистических иностранных служб направлена на национальные, структурные

установки, которые обеспечивают формирование высоких стандартов предоставления статистической информации – в первую очередь, получение достоверных, актуальных и независимых данных.

Такой опыт показывает, что необходимо искоренять текущие отечественные недостатки в статистической модели и прибегнуть к вышеуказанным параметрам системы государственной статистики.

Отрицательными моментами, влияющими на результат предоставления данных, а, следовательно, на модель управления, являются:

1. целевая направленность на удовлетворение государственных задач;
2. отсутствие на всех уровнях власти методов получения и использования информации;
3. недостаток актуальной информации;
4. ограничение доступа к первоначальной информации;
5. неполное использование цифрового потенциала для анализа и распространения данных;
6. неквалифицированные сотрудники и низкий уровень статистической грамотности населения;
7. недоверие к статистической информации;
8. несвоевременное предоставление актуальных данных [1].

Таким образом, в настоящее время статистика является предопределяющим фактором формирования государственной политики в различных секторах экономики и социальной сферы, поскольку обеспечивает своевременную информационную поддержку в части предоставления своевременных, точных и достоверных статистических данных.

Однако в существующей статистической модели выявлено большое количество недостатков, в связи с чем представляется необходимым сформировать модель статистического управления, используя целый комплекс мер, связанных с созданием эффективных способов взаимодействия государственных структур и общества, повысив при этом уровень стратегического планирования статистических работ и методы получения статистических данных.

Литература

1. Распоряжение Правительства РФ от 28 июля 2017 г. № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения: 21.04.2020).

2. Распоряжение Правительства РФ от 03 июня 2019 г. № 1189-р «Об утверждении Концепции создания и функционирования национальной системы управления данными и плана мероприятий («дорожную карту») по созданию национальной системы управления данными на 2019 – 2021 годы» // URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_326265/ (дата обращения: 21.04.2020).

3. Стратегия развития Росстата и системы государственной статистики Российской Федерации до 2024 года от 06 сентября 2019 г. № МО-104 // URL: <https://www.gks.ru/storage/mediabank/Strategy.pdf> (дата обращения: 21.04.2020).

4. Перспективная модель государственной статистики в цифровую эпоху [Текст]: докл. к XIX Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 10-13 апр. 2018 г. / науч. ред. Л.М. Гохберг ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. – 35.

5. gks.ru: Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики // URL: <https://www.gks.ru> (дата обращения: 21.04.2020).

К.А. Сафиуллина
студент
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
А.Е. Терехова
(ГУУ, г. Москва)

КОМПЬЮТЕРНОЕ ЗРЕНИЕ КАК ОДНА ИЗ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА. ПРИМЕНЕНИЕ В МЕНЕДЖМЕНТЕ

Аннотация. В статье рассмотрено применение одной из «сквозных» технологий – искусственного интеллекта. Акцентируется внимание на одной из его разновидностей, которая называется компьютерным зрением. На примере рассматривается преобразование бизнес-процессов с использованием технологии «много зрения» в режиме реального времени в менеджменте.

Ключевые слова: искусственный интеллект, компьютерное зрение, цифровые технологии.

Развитие цифровых технологий является одним из важнейших факторов экономического роста, который становится возможным благодаря цифровизации существующих процессов, внедрению принципиально новых, прорывных бизнес-моделей и технологий. Такие технологии похожи на механизм социального лифта. Они способствуют повышению доступности, качества и удобства получения услуг в таких областях, как образование, медицина, муниципальные и государственные услуги, культура. Цифровые преобразования дают возможность создавать комфортные и безопасные условия для жизни людей на основе «умных» технологий. Цифровые платформы, в свою очередь, обеспечивают новые возможности для трудоустройства, помогают освоить новые навыки и повысить квалификацию, в частности людям, которые раньше не имели таких возможностей из-за социальных или географических ограничений, способствуют появлению и развитию новых, связанных с цифровизацией, профессий и высокооплачиваемых рабочих мест [2].

Внедрение таких технологий, как цифровые платформы, цифровые экосистемы, глубокая аналитика огромных массивов данных, технологии «Индустрии 4.0», роботы, Интернет вещей, искусственный интеллект, которые из-за масштабов и глубины влияния получили название «сквозных», способны увеличить производительность труда в компаниях на 40%, сообщает WEF.

В последнее время произошел впечатляющий рывок в области развития и применения искусственного интеллекта (ИИ), основанного на использовании нейронных сетей. Получены грандиозные результаты при решении таких задач как распознавание речи, изображений и лиц. Однако, данные технологии основаны на достаточно грубом копировании работы человеческого мозга и не всегда дают ожидаемые результаты [3].

Научные исследования и примеры внедрения ИИ показывают, как компании, которые используют новые возможности ИИ, совершают технологи-

ческий прорыв, получают ощутимый результат и конкурентное преимущество. ИИ не просто позволяет существенно модернизировать многие технологические и социальные процессы, делая их эффективнее (повышая производительность труда и расширяя возможности человека), он меняет природу труда, кардинально перестраивая процессы управления и выдвигая новые требования к набору компетенций, меняя характер взаимодействия машины и человека [2].

Область науки об искусственном интеллекте является крайне неоднородной и включает многие разделы. Часто в этой области выделяются, например, следующие разделы [1]:

- машинный перевод;
- системы распознавания речи;
- игровой интеллект;
- компьютерное зрение;
- анализ и извлечение данных;
- программные агенты и др.

В рамках данной работы рассмотрим подробнее направление, которое получило название «компьютерное зрение».

Компьютерное зрение – это использование компьютера для анализа и оценки визуальной информации. Камера используется для сбора визуальных данных. Она переводит изображение в серию электрических сигналов. Эти данные являются аналоговыми, то есть они измеримы и поддаются количественной оценке. Цифровой компьютер работает с использованием чисел, выраженных в виде цифр. Он не может считывать аналоговые сигналы, поэтому изображение должно быть оцифровано с помощью аналого-цифрового преобразователя. Изображение становится длинной серией двоичных чисел, которые могут быть сохранены и интерпретированы компьютером. От того, насколько длинна серия, зависит, насколько плотно упакованы пиксели в визуальном изображении. Чтобы получить представление о пикселях и оцифрованных изображениях, внимательно посмотрите на фотографию в газете. Если вы переместите бумагу очень близко к вашим глазам, вы заметите, что изображение представляет собой последовательность черно-белых точек, называемых пикселями, для элементов изображения, расположенных по определенному шаблону. Когда вы отодвигаете изображение от ваших глаз, оно становится четким, и ваш мозг может распознать изображение.

Искусственный интеллект работает почти так же. Подсказки, обеспечиваемые расположением пикселей на изображении, дают информацию об относительном цвете, текстуре объекта, о расстоянии между объектами. Таким образом, компьютер может интерпретировать и анализировать визуальные образы [4].

Одной из разновидностей компьютерного зрения является распознавание лица.

Биометрическая система распознавания лиц идентифицирует и проверяет человека, извлекая и сравнивая выбранные черты лица из цифрового изображения или видеокadres с базой данных лиц. Например, алгоритм может анализировать: расстояние между глазами, ширину носа, глубину глазных впадин, форму скул, длину линии челюсти и т. д.

Соответствующие данные кодируются как «лицо», которое затем можно использовать для поиска подходящих совпадений в целевой базе данных.

Большинство вариантов использования распознавания лиц, по-видимому, делятся на три основные категории:

- Безопасность: компании обучают алгоритмам глубокого обучения для распознавания мошенничества, уменьшения потребности в

традиционных паролях и улучшения способности различать человеческое лицо и фотографию. Так это применяют такие компании, как Kairos, Trueface.AI, Walmart.

- **Здравоохранение:** машинное обучение сочетается с компьютерным зрением для более точного отслеживания потребления лекарств пациентом и поддержки процедур лечения боли. Так это применяют такие компании, как AiCure, ePAT.
- **Маркетинг:** маркетинг – это растущая область инноваций в распознавании лиц, и мы можем ожидать, что она станет еще больше, поскольку распознавание лиц становится повсеместным. Примером может являться программа, которая автоматически будет расставлять приоритеты в списке дел маркетолога в зависимости от его рабочих привычек. Или, например, искусственный интеллект будет персонализировать контент в зависимости от того, что конкретный покупатель пишет в соцсетях. Так это применяет компания FaceDeals (Таонии).

«Умное» видеонаблюдение, видеоаналитика, биометрия уже во многом превзошли возможности даже мастерски обученного человека. Системы безопасности и видеонаблюдения, оборудованные алгоритмами компьютерного зрения, позволяют осуществить мониторинг обстановки внутри помещений и за его пределами, проводить анализ всевозможных объектов, распознавать и сравнивать лица людей, проводить контроль обстановки в режиме онлайн в общественных местах и на транспортных узлах. Приведём несколько примеров подобного использования технологии компьютерного зрения.

В Москве, в рамках пилотного проекта, была запущена система, анализирующая изображения лиц с 3000 камер, образующих единую сеть. Использовалась система распознавания лиц гонконгского разработчика SenseTime.

В 2019 году власти Китая выдали сотрудникам полиции «умные» очки с функцией распознавания лиц. Всего за пару дней использования очки помогли задержать 7 преступников и 26 владельцев поддельных паспортов. Подобный проект в тестовом режиме пробуют и столичные власти – Департамент информационных технологий города Москвы заказал разработку технологии «умных» очков дополненной реальности с функцией распознавания лиц для полицейских г. Москвы.

По запросу полиции специалистами ведущей российской компанией-разработчиком в области компьютерного зрения «Систем компьютерного зрения» была разработана гибкая система распознавания объектов и сравнения лиц. Система поддерживает обучение новым или расширенным классам объектов, распознавание выполняется с помощью, так называемой, свёрточной нейронной сети. С помощью системы распознавания и сравнения лиц пользователь сможет найти нарушителя, подозреваемого или преступника по фотографиям, также самостоятельно добавлять фото в базу [5].

Сегодня компьютерное зрение широко применяется во многих отраслях цифровой экономики, таких как «Умный город», автономные автомобили и системы помощи водителю, беспилотные летательные аппараты, высокотехнологичное сельское хозяйство, здравоохранение и многих других. Компания Market Research Future оценивает мировой рынок CV в 2017 году в 9,2 млрд. долларов США и ожидает, что к 2023 году он превысит 48,3 млрд. долл. при устойчивом росте, который увеличивается после 2020 года, сообщает TAdviser.

Литература

1. Зайнетдинов Э. 30 бизнес-процессов, которые изменятся из-за искусственного интеллекта. 2019. URL: <https://hype.tech/deecrypto-store-club/30-biznes-processov-kotorye-izmenyatsya-iz-za-iskusstvennogo-intellekta-dkvza585/>. Дата обращения (19.04.2020).
2. Доэрти П., Уилсон Дж. Человек + машина: бизнес в эпоху искусственного интеллекта. М. Манн, Иванов и Фербер, 2019.
3. Доэрти П., Уилсон Дж. Человек + машина. Новые принципы работы в эпоху искусственного интеллекта. М. Манн, Иванов и Фербер, 2019.
4. Science Encyclopedia. Artificial Intelligence. 2019. URL: <https://science.jrank.org/pages/539/Artificial-Intelligence-Computer-vision.html>. Дата обращения (15.04.2020).
5. Ланит. Как системы компьютерного зрения влияют на безопасность. 2019. URL: <https://www.lanit.ru/press/smi/kak-sistemy-kompyuternogo-zreniya-vliayut-na-bezopasnost/>. Дата обращения (17.04.2020).

А.С. Серкова

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Л.А. Константинова

(ГУУ, г. Москва)

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОТКАЗОВ ОБОРУДОВАНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА

Аннотация. В работе рассматривается проблематика контроля технологических процессов и прогноза возможных отказов оборудования на основе решений анализа данных с применением технологий искусственного интеллекта и нейронных сетей. В качестве одного из возможных решений приводится система Clover SM, которая, используя данные онлайн мониторинга технического состояния промышленного оборудования, позволяет построить модели прогнозирования отказа оборудования.

Ключевые слова: математическая модель, прогнозирование, Clover SM, отказ оборудования, интеллектуальная аналитика.

В настоящее время у промышленных предприятий в связи с большими объемами производства часто случаются сбои оборудования. Необходимо иметь представление о том, когда и какой отказ системы может произойти, а также причины, вызвавшие его. Ведь если отказов становится больше, значит, существуют недочеты и проблемы в работе оборудования, которые в дальнейшем могут вызвать критическую поломку. Для выявления и предотвращения описанных ситуаций существуют системы, принцип работы которых заключается в использовании современных методов прогнозирования отказов оборудования на основе данных, полученных с помощью промышленного интернета вещей (Industrial Internet of Things – IIoT [1]). Сбор информации такой системой на ключевых частях оборудования осуществляется с помощью датчиков, исполнительных механизмов, контроллеров и человеко-машинных интерфейсов, что позволяет получить объективные и точные данные

о техническом состоянии оборудования, которые впоследствии обрабатываются системой с привлечением инструментов интеллектуальной аналитики.

Поставленным требованиям соответствует система Clover SM.

Clover SM (Clover Smart Maintenance) – платформа анализа данных, на базе которой разрабатываются комплексные решения по интеллектуальному управлению техническим состоянием оборудования и качеством произведенной продукции [2].

Основными функциями платформы является сбор и накопление исторических данных о работе оборудования, визуализация данных в разных разрезах, анализ данных с применением математических методов, в том числе методов машинного обучения, прогноз технического состояния оборудования, сквозная двухсторонняя интеграция с SAP ERP.

Архитектура платформы Clover SM обеспечивает:

- производительность;
- масштабируемость;
- гибкость в конфигурации решения в зависимости от задачи;
- надежность;
- отказоустойчивость;
- расширяемость за счет подключения дополнительных модулей.

Обработка данных в Clover SM осуществляется с помощью специального сервиса управления бизнес-процессами обработки данных – Business Process Engine (BPE) – данный сервис, как конструктор, позволяет настраивать сложные алгоритмы обработки без привлечения разработчика.

Технология обработки данных, выполняемая BPE [3]:

- 1) сбор и преобразование первичных данных и их анализ;
- 2) хранение данных;
- 3) группировка данных по общим признакам на промежуточные таблицы;
- 4) доставка данных потребителям;
- 5) обобщение данных.

Для прогнозирования отказов оборудования используются математические модели анализа данных. Платформа Clover SM состоит из интеллектуальных МХ-моделей (Math eXperience) – интеллектуальных систем, формируемых физико-математическим моделированием, машинным обучением, нейросетями, экспертными правилами и статистическим анализом [4].

В принцип разработки предиктивной МХ-модели входит несколько этапов.

На первом этапе подключаются датчики на производственное оборудование, учитываются данные о ремонтах и дефектах и внешние факторы.

На втором этапе осуществляется сбор и обработка информации, а именно, передача данных в режиме реального времени, структурирование данных, предобработка, хранение.

На третьем этапе осуществляется процесс построения МХ-модели. На данном шаге происходит установление закономерности между входными и выходными характеристиками процесса, выявление аномальных состояний, идентификация нарушений режимов эксплуатации, прогноз отказа узлов и агрегатов.

Четвертый этап заключается в установлении причин брака, аномалий в режиме работы оборудования, остаточный ресурс оборудования, рекомендации по управлению производственными процессами, интерпретация информации экспертами и дообучение системы.

Описанные выше положения позволяют использовать МХ-модели платформы Clover SM для прогнозирования отказов промышленного оборудования.

Благодаря таким решениям производственные данные превращаются в полезную информацию, которая необходима для безопасного и рационального управления предприятием.

Внедрение таких технологий дает возможность предприятиям из разных отраслей экономики получить определенные преимущества [5]:

- увеличить эффективность использования производственных активов на 10% за счет сокращения количества незапланированных простоев;
- снизить затраты на техническое обслуживание на 10%, усовершенствовав процедуры прогнозирования и предотвращения катастрофических отказов оборудования и выявляя неэффективные операции;
- повысить производительность на 10%, увеличить уровень энергоэффективности и сократить эксплуатационные расходы на 10% за счет более эффективного использования энергии.

Таким образом, интеллектуальная аналитика на основе математических моделей дает возможность с высокой точностью выявлять недочеты и проблемы в работе деталей машин и механизмов, и является инструментом оптимизации принятия решений на основе данных без искажений.

Литература

1. Промышленный интернет-вещей // URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:IloT_-_Industrial_Internet_of_Things_\(%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82_%D0%B2%D0%B5%D1%89%D0%B5%D0%B9\)](http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:IloT_-_Industrial_Internet_of_Things_(%D0%9F%D1%80%D0%BE%D0%BC%D1%8B%D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82_%D0%B2%D0%B5%D1%89%D0%B5%D0%B9)) (дата обращения: 15.04.2020).
2. D1%88%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%B8%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%BD%D0%B5%D1%82_%D0%B2%D0%B5%D1%89%D0%B5%D0%B9) (дата обращения: 15.04.2020).
3. Платформа Clover // URL: <https://clover.global/solutions/turnkey-solution-for-mining-and-storage-of-data-in-russia/> (дата обращения: 15.04.2020).
4. Business Process Engine (BPE) // URL: <https://www.techopedia.com/definition/26689/business-process-engine-bpe> (дата обращения: 15.04.2020).
5. Машинное обучение // URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9C%D0%B0%D1%88%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%83%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_\(Machine_Learning\)](http://www.tadviser.ru/index.php/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%8C%D1%8F:%D0%9C%D0%B0%D1%88%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D0%BE%D0%B1%D1%83%D1%87%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5_(Machine_Learning)) (дата обращения: 15.04.2020).
6. Попов Сергей «Большие данные» в промышленности: как обеспечить максимальную выгоду от инноваций // Control engineering. – 2017. – № 1(67).

Н.А. Сидорова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

А.В. Блинникова

(ГУУ, г. Москва)

ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА HR-ПРОБЛЕМА ВНУТРИКОРПОРАТИВНЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Аннотация. В статье анализируются проблемы в системе внутрикорпоративных коммуникаций компаний. Отсутствие распространения

информации внутри компании имеет возможность отрицательно воздействовать на работу компании. Верно подобранные инструменты коммуникации могут помочь наладить внутрикорпоративные связи, вовремя осуществить информирование сотрудников о положении дел, сформировать положительный имидж компании и увеличить лояльность и преданность каждого сотрудника.

Ключевые слова: *внутрикорпоративные коммуникации, проблема HR, инструменты внутреннего PR, корпоративные социальные сети.*

Внутренние коммуникации – это любые взаимосвязи в общении людей внутри организации. Благоприятная внутренняя коммуникация дает возможность грамотно ввести верные ролевые взаимодействия и разделить обязанность между сотрудниками.

В устройстве организации рассматривается правило двусторонней коммуникации, что позволяет руководителям прислушиваться к своим подчиненным, и верно передавать им информацию. Внутренние коммуникации предоставляют возможность сотруднику понять корпоративную культуру, цели и ценности организации они объединяют отделы компании в единое целое и создают чувство общности.

Руководитель и HR отдел, как основной источник информации, показывают уверенное знание структуры ответственности. А понимание, распределение обязанностей и зон ответственности играют основную роль.

Компании применяют инструменты внутреннего PR для эффективного взаимодействия с сотрудниками и подразделениями, ведь, причиной проблем в деятельности компании может стать недостаток внутрикорпоративных коммуникаций. Сотрудники компании являются объектом для внутреннего PR и связанные с ним вопросы становятся одной из задач HR-отдела.

Внутренний PR – это комплексная деятельность, в которой могут быть использованы самые разные инструменты, соответствующие целям, которых компания стремится достигнуть, выстраивая систему взаимоотношений со своей внутренней аудиторией. Внутренний PR повышает уровень лояльности и эффективности деятельности сотрудников, создавая положительный имидж внутри компании, который в свою очередь, влияет на представление о компании во внешнем мире.

Целями внутреннего PR являются:

1. Выстраивание корпоративных коммуникаций;
2. Формирование и укрепление корпоративной культуры;
3. Укрепление лояльности персонала.

Инструменты внутреннего PR условно можно разделить на группы:

1. Информационные:
 - интранет;
 - корпоративный портал или социальный интранет;
 - корпоративная социальная сеть.

Интранет – инструмент, решающий только бизнес-задачи, но социальных функций не выполняющий.

Корпоративный портал, или социальный интранет – объединяет информационные системы и системы бухгалтерского учета, управления проектами, файловыми ресурсами, имеет базы знаний, а также портал частично решает и социальные функции.

Основным эффективным ресурсом информации является именно сайт компании, являясь простым в обновлении и отличающийся мобильностью. Там разрабатывается закрытая зона, для сотрудников компании, для выполнения

функции внутренних СМИ. А также, облегчает работу сотрудникам, открывая доступ к информации, регламентам, документам, телефонам.

Информация о компании и ее деятельности, как правило, размещается на общедоступной части этого сайта. Удовлетворяя потребность в формировании положительного имиджа организации, для привлечения квалифицированных сотрудников, а наличие информации на страницах сайта, также упрощает адаптацию новых кадров. Задачей HR-менеджеров является наполнить сайт актуальными материалами и контентом, а также распространить его внутри компании.

Корпоративная социальная сеть – пространство для обсуждения и разработки новых проектов, на которой любой сотрудник может создать свою рабочую группу. На основе знаний и опыта коллег формируется база знаний, к которой сотрудники имеют доступ. Социальная сеть позволяет формировать внутри компании информационное сообщество с хорошо развитыми вертикальными и горизонтальными связями, сотрудники компании могут взаимодействовать в сети не только друг с другом, но и с руководством, независимо от того, где они в данный момент находятся.

Рассмотрим функции корпоративных социальных сетей.

1. Знакомство сотрудников друг с другом.

Во многих компаниях сотрудники не знают имен многих коллег, поэтому незнание к кому обратиться по некоторым вопросам может привести к проблемам. Всю необходимую информацию о сотруднике можно узнать с помощью профилей с его именем, должностью, функциональными обязанностями.

2. Разрушение иерархических границ.

Одной из проблем взаимоотношений в компании является отсутствие связи между ступеньками иерархической лестницы. Социальная сеть позволяет связаться напрямую к любому вышестоящему сотруднику.

3. Создание сообществ (команд).

Внутренние социальные сети могут объединять сотрудников в группы по интересам, позволяя устанавливать внутренние связи и налаживать отношения. Такие взаимоотношения способствуют созданию единой команды и дают причину работать в компании.

4. Предоставление социальных инструментов для совместной работы:

- Инструменты для публикации контента.
- Инструменты для обсуждения.

Для сбора актуальной информации со всей компании, элементы контента могут прокомментированы.

- Инструменты для организации контента.

Для получения релевантной информации по запросам, используются теги, которые сотрудники могут сами присваивать для разных элементов контента.

- Инструменты для контроля и мониторинга.

Руководители могут контролировать сотрудников по статусу выполнения работы, а также узнавать о всех активностях с помощью персональных RSS лент.

Коммуникативные.

Газеты, журналы, дайджесты – все это может представлять корпоративные СМИ, они могут быть как ежедневными, так и выпускаться раз в месяц или квартал. Одним из популярных вариантов является рассылка таких дайджестов на почту сотрудников еженедельно. В них могут быть представлены интервью с руководителями, сотрудниками, знакомство с новичками, анонсы мероприятий, новостные блоки, поздравления и так далее. Считается, что такая система информирования дает ощущение вовлеченности и тем сотрудникам,

которые находятся на дистанционной работе, а также работают в филиалах компании, позволяя им быть в курсе последних событий.

2. Организационные.

Вынесение рабочих вопросов на общую повестку, в том числе подведение итогов и планирование целей на новую неделю, именно это является задачей внутренних еженедельных совещаний, чаще всего, многоуровневых, для разных подразделений и руководства.

Адаптация новых сотрудников ложится на плечи HR-службы, в этот процесс входят организация собеседований, экскурсия по офису, семинары. Они должны включать в себя правила, регламенты и стиль подачи корпоративной культуры компании.

Литература

1. poranarabotu.ru – «Внутренний PR» как инструмент решения кадровых проблем» // URL: <http://www.poranarabotu.ru/> (дата обращения: 19.04.2020).

2. Лаборатория рекламы – «Проблемы внутренней коммуникации в российских компаниях» // URL: <http://www.advlab.ru/> (дата обращения: 19.04.2020).

3. Правда – «Обзор корпоративных социальных сетей» // URL: <https://www.pravda.ru/> (дата обращения: 18.04.2020).

4. Стрельников И.В. Оптимизация внутрифирменных коммуникаций с помощью PR-инструментов // URL: <http://www.ronl.ru> (дата обращения: 18.04.2020).

А.Б. Талышханов
студент

В.С. Андреев
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

В.В. Ефимова
(ГУУ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ В 2020 ГОДУ

Аннотация. Статья повествует о функционировании предприятий РФ и США в условиях пандемии 2020 года, сравнивая российские реалии и западные рвения к инновациям.

Ключевые слова: цифровая трансформация, управление персоналом, новые технологии, развитие отраслей.

В России большинство компаний придерживаются очной явке сотрудников на рабочем месте. Некоторым, специфика работы просто не позволяет отсутствовать на рабочем месте, а остальные же приезжают в офисы, чтобы получать полную заработную плату в полном объеме и удовлетворять уставные требования компании-работодателя.

2020 год начался не совсем гладко, и уже в первой половине года на мир обрушилась напасть под названием COVID-19. Многие люди остались совсем

без работы и пережидают карантинные меры, кому-то зарплату сохранили, из-за постановления правительства, а кому-то вежливо отказали в виду невозможности выплат за неимением денежных средств. Если не опираться на рассмотрение профессий, выполняющих физический труд, а сделать акцент на специальностях, позволяющих работать на компьютере удалённо из дома, то можно сделать вывод, что далеко не всем обязательно каждый день приезжать в офис на свое рабочее место. Благодаря злополучной пандемии, многие руководители, а также их сотрудники смогли понять, что из дома работать можно и данная деятельность не понесет никаких убытков для компании, а может и повысит эффективность работы в целом.

Основываясь на своем опыте, можно сделать вывод, что специфика работы «на дому» благополучно сказывается на общем состоянии работника, увеличивается коммуникативность в семье, появляется больше свободного времени для занятия полезными делами, нежели отсиживать ежедневно в офисе с 9:00-18:00. Положительные стороны данного способа работы можно перечислять до бесконечности, но существуют и отрицательные. Проанализировав ситуацию, можно сделать вывод, что в России компании никогда не станут массово переводить своих сотрудников на удалённый способ работы, ведь начальству нужен зрительный контакт с подчиненным и большой спектр методов руководства, что осуществимо только при очной явке сотрудника на работу. Но взять, к примеру, компании «гиганты», находящиеся на противоположном от нас материке, а именно в США, такие как Apple, Google, Facebook.

Данные компании соблазняли новоиспеченные таланты сладкими привилегиями к работе в офисе: щедрые обеденные буфеты, пиво и вино на разлив, массаж на месте и хиропрактические процедуры. Работая на Apple, Google, Facebook или Salesforce, можно не просто выполнять работу, но и получить доступ к некоторым из самых элитных объектов в Кремниевой долине: Apple Park, Googleplex или 1 Hacker Way. Здесь есть не просто офисы – это кампусы, такие же большие, как тематические парки, построенные для того, чтобы охватить и развлечь своих сотрудников в массовом порядке.

Теперь, когда пандемия перетасовала сотрудников из офиса в их собственные дома, некоторые технологические компании предлагают новый вид льгот: возможность никогда не возвращаться в эти офисы снова.

Во вторник генеральный директор Twitter Джек Дорси сказал сотрудникам по электронной почте, что они могут навсегда остаться работать из дома, если они этого захотят. Twitter закрыл свои офисы в начале марта, как раз перед тем, как началась пандемия. С тех пор компания предложила возместить всем сотрудникам, в том числе почасовым работникам, расходы на домашний офис, включая «столы, стулья для рабочего стола и эргономичные подушки для стульев», а также согласилась покрыть расходы на интернет, пока сотрудники работают дистанционно. «Если наши сотрудники находятся в роли и ситуации, которая позволяет им работать из дома, и они хотят продолжать делать это навсегда, мы сделаем это», – написала Дженнифер Кристи, вице-президент Twitter people, в своем блоге.

Эта пандемия привела в действие беспрецедентный эксперимент по удаленной работе. В технологической индустрии было полно ранних последователей, но опрос общества по управлению человеческими ресурсами в марте показал, что две трети американских компаний предпринимали шаги, чтобы позволить сотрудникам работать дома, которые обычно этого не делают. Массовый исход из офиса, скорее всего, изменит способ работы команд в долгосрочной перспективе. Также был поднят вопрос о том, какая часть будущей работы вообще будет происходить в офисе.

Вероятно, нигде так не готовы принять это будущее, как в Кремниевой долине. Технологические компании изобрели инструменты для удаленной работы-общий доступ к файлам через облако, платформы видеоконференций и цифровые инструменты для совместного использования календарей, заметок и чатов с коллегами. Исторически, однако, некоторые из крупнейших игроков отрасли сопротивлялись удаленной работе для своих собственных сотрудников. В 2013 году под руководством Мариссы Майер Yahoo запретила телекоммутацию, рационализировав ее во внутренней памятке что «скорость и качество выполняемой работы, часто приносятся в жертву, когда мы работаем из дома». IBM, когда-то дистанционно работавшая евангелистом, заставила свои команды работать в офисе «плечом к плечу» с 2017 года. Apple редко позволяет людям работать из дома, из-за культуры секретности компании и делает акцент на личных встречах. Даже у Slack было всего несколько постоянных удаленных рабочих мест – возможно, не так много, как вы ожидали бы для компании, которая делает цифровой инструмент коммуникации на рабочем месте.

Теперь, когда такая крупная компания, как Twitter, объявила о возможности не возвращаться в офис, она, вероятно, придаст импульс всей отрасли, – говорит Аарон Леви, генеральный директор и соучредитель Vox. «Другие компании смотрят на эти события как на сигнал о том, что они должны делать в своей организации».

Как компания облачных вычислений, Vox был хорошо расположен, чтобы переместить работу из своей штаб-квартиры в Сан-Франциско, когда пандемия прибыла. «Мы используем Vox, мы используем Zoom, мы используем Slack», – говорит Леви. «Нам было легко переходить с точки зрения того, как мы работаем». Вместо падения производительности, которого боялась Yahoo семь лет назад, Леви говорит, что инженеры создают релизы быстрее. Доступ к клиентам также был проще. До этого встречи с глазу на глаз были ожидаемой практикой, которая часто означала потерю дня в самолете или адаптацию к новому часовому поясу. Теперь они просто настроили видеозвонок. Люди, застрявшие дома, дали такие компании, как Vox license, чтобы попробовать что-то другое, так как «все сразу должны работать таким образом», – говорит Леви. «Вы решили нормальную проблему сетевого эффекта, на решение которой могли уйти годы, и сжали ее в несколько недель».

Никто не знает, когда технологические кампусы Кремниевой долины снова откроются (и даже когда они это сделают, это наверняка будет с новыми мерами безопасности на месте). Во вторник Twitter сообщил, что его офисы не откроются до сентября, за очень редкими исключениями. Slack объявил аналогичный график в прошлом месяце. Microsoft сказала сотрудникам, что они могут работать из дома по крайней мере до октября. Facebook и Google сказали сотрудникам, что они могут продолжать работать удаленно до конца 2020 года.

В то же время некоторые компании корректируют свои легендарные льготы, чтобы лучше соответствовать новой рутине работы из дома. Во вторник Slack уведомил сотрудников, что каждый из них потратит еще \$1000 на свою идеальную настройку домашнего офиса, в дополнение к стипендии в размере \$500, которую компания выделила в марте. Он также увеличивает их мобильную телефонную и интернет-надбавку, чтобы удовлетворить расходы на пропускную способность на дому, а также дает сотрудникам одну пятницу каждый месяц (описано как «Пятница вау» во внутренней памятке, рассмотренной WIRED).

Reddit уже предложил набор льгот для удаленных работников, включая ежемесячную интернет-стипендию и ежегодное пособие для создания домашней установки, которая теперь доступна для всех сотрудников. Компания также перераспределяет ежемесячную транзитную стипендию для сотрудников, чтобы

использовать ее «для улучшения своей домашней среды», – говорит Нелли Пешкова, вице-президент по вопросам людей и культуры. Ни Slack, ни Reddit не сказали, позволит ли это удаленная работа на неопределенный срок как у Twitter. Теперь, когда так много людей работают удаленно так долго, другие компании также рассматривают возможность переноса. Исследование Gartner показало, что три четверти компаний ожидают, что некоторые из их сотрудников будут постоянно работать удаленно в будущем.

Но далеко не все компании так стремятся продлить трудовую жизнь из дома. Сотрудникам штаб-квартиры Apple в Купертино сообщили, что они начнут возвращаться в Apple Park поэтапно, начиная с конца мая. Политика безопасности Apple, призванная защитить внутреннюю работу компании, по сообщениям, затруднила сотрудникам выполнение своей работы, находясь дома, особенно если их работа связана со строительством аппаратного обеспечения [1].

Таким компаниям, как Twitter, которые ориентированы на программное обеспечение, может быть проще адаптироваться к удаленной работе. Не говоря уже о том, что генеральный директор Twitter уже давно мечтает о децентрализованной рабочей силе. В разговоре о доходах с февраля Дорси сказал, что «концентрация Twitter в Сан-Франциско больше не служит нам, и мы будем стремиться быть гораздо более распределенной рабочей силой». (Возможно, он имел в виду свое собственное распределение. Дорси также выразил свое намерение жить в Африке).

Конечно, Twitter не отказывается от офиса полностью. На волне пандемии генеральный директор Вох Леви считает, что более крупные технологические компании с большей вероятностью используют то, что он называет «гибридным подходом», смешивая удаленные команды с офисными. Мы все еще далеки от того, чтобы сказать: «мы закроем все офисы», – говорит Леви, добавляя, что реалии ухода за детьми затрудняют всем сотрудникам работать из дома постоянно. «Есть много власти в людях, собирающихся вместе, некоторые типы функций могут сотрудничать лично, но есть также власть в гибкости и удобстве не ездить на работу и быть в состоянии работать более эффективно».

Но другие компании могут пересмотреть расходы на офисные помещения или, по крайней мере, сократить их, если достаточное количество сотрудников решит работать удаленно. В 2017 году Automattic – компания, которая владеет WordPress-решила отказаться от своего обширного офиса площадью 15 000 квадратных футов в Сан-Франциско, потому что его сотрудники никогда не приходили. Для некоторых небольших стартапов этот массовый эксперимент с работой из дома сделал очевидным, что им вообще не нужны офисы.

Culdesac, стартап в области недвижимости, строящий сообщества без автомобилей, объявил на прошлой неделе, что он откажется от своих офисных помещений в Сан-Франциско. Райан Джонсон, соучредитель и генеральный директор, говорит, что переход на все удаленную работу в марте «работал лучше, чем мы когда-либо думали. «Команда сразу стала счастливее и продуктивнее. Люди не должны ездить на работу, и поездки на работу – это один из худших опытов человечества», – говорит Джонсон. Кроме того, Culdesac платил 25 000 долларов в месяц за офисные помещения для своей команды из восьми человек в Сан-Франциско. Он решил, что может использовать эти деньги где-нибудь еще.

Рынок жилой недвижимости Кремниевой долины также в течение многих лет поддерживался на зарплатах инженеров и руководителей, работающих в технологических компаниях. Жилищное сжатие Сан-Франциско сделало аренду одной из самых дорогих в стране, и домовладение по-прежнему остается вне

достижимости даже для большинства технических работников. Если больше из этих сотрудников могут свободно работать там, где они хотят, маловероятно, что все они останутся. Это может привести не только к децентрализации рабочей силы, но и к децентрализации технологической отрасли.

Некоторые технические работники уже рассматривают возможность сделать скачок. Один инженер из Facebook сказал издательству Bloomberg, что «нет смысла платить аренду «Bay Area», если мы можем заработать свою зарплату, живя в другом месте», особенно теперь, когда Facebook сказал своим сотрудникам оставаться дома до конца года. Если все больше рабочих переместится, технологическим компаниям придется считаться со все более распределенными рабочими местами, восстанавливая команды для работы в виртуальном качестве и решая, продолжать ли платить огромные зарплаты технологическим работникам, предназначенные для удовлетворения стоимости жизни в дорогом Сан-Франциско. Это могло бы изменить больше, чем просто физическое присутствие офисов – это изменило бы природу работы в целом.

Что касается нашей страны – России, перевод сотрудников на постоянную удаленную работу маловероятная перспектива в подавляющем большинстве компаний, возможно, потому что мы еще не готовы к такому переходу морально или же просто боимся таких серьезных новаций в работе организации, а может быть дело в менталитете наших граждан и желании руководителей наблюдать за работой персонала в живую и применять управленческие методы для повышения трудоспособности подчиненных, что должно послужить росту предприятия в целом.

Литература

1. Silicon Valley Rethinks the (Home) Office // WIRED URL: <https://www.wired.com/story/silicon-valley-rethinks-home-office-twitter-slack/> (дата обращения: 15.05.2020).

В.В. Терехова

студент

(МАИ, г. Москва)

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

В.В. Годин

(ГУУ, г. Москва)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Аннотация. Технологии искусственного интеллекта широко распространены в сфере финансов, в частности, они позволяют контролировать кредитование, повышают клиентоориентированность, усиливают безопасность. В работе кратко описано понятие искусственного интеллекта, показаны примеры его успешного использования в Сбербанке, как одном из крупнейших банков нашей страны, приведены количественные показатели, характеризующие эффективность реализованных проектов.

Ключевые слова: искусственный интеллект, финансы, банки.

Искусственный интеллект (далее ИИ) – это сфера инжиниринга и науки, в рамках которой создаются компьютерные программы, обладающие интеллектом. Эта область деятельности связана с задачей использования компьютеров для понимания человеческого интеллекта. ИИ является мощным средством обработки данных и способен искать решения трудных задач быстрее традиционных алгоритмов, создаваемых программистами. Методы и технологии искусственного интеллекта способны помочь с решением ряда разнообразных проблем.

Развитие ИИ в России началось еще в 30-е годы позапрошлого столетия, когда Семен Корсаков, коллежский советник, опубликовал статью, в которой описал пять своих изобретений – механических устройств или «интеллектуальных машин», предназначенных для частичной механизации умственной деятельности при решении таких задач, как поиск информации, ее сравнение и классификация. Несмотря на закрытость границ и скептическое отношение к новым отраслям науки, изучение и развитие ИИ было настолько стремительным, что советские разработки являлись передовыми в данной области. Однако к концу 80-х темп развития стал замедляться и к 2015 году период отставания нашей страны от всего мира в области изучения ИИ составлял около пяти лет [1].

Что же происходит с ИИ в нашей стране сейчас? Как и во всех странах мира, ИИ довольно популярен на рынке и имеет широкий спектр применения. Но особенно интересным является внедрение новых технологий именно в сферу финансов. Согласно исследованию Глобального института McKinsey, финансовый сектор – наиболее перспективная площадка для внедрения ИИ. Основная причина – высокий экономический эффект в части работы с клиентами, повышении эффективности и риск-менеджменте. ИИ в сфере финансов успешно создает продукты продаж, оптимизирует ценообразование, контролирует поток клиентов, идентифицируя их по лицу и голосу, оценивает кредитные риски, вычисляет аферистов и мошенников, прогнозирует спрос на товары и услуги. Характерный пример применения ИИ – система оценки кредитоспособности, сокращающая убытки крупнейшим игрокам на рынке автокредитования США за счет повышения точности оценки рисков. Процент повышения точности составляет 23-25%.

Большое количество мировых банков переходят от экспериментов использования ИИ к целостным программам внедрения. В России наблюдается схожая тенденция – проекты по внедрению ИИ обсуждаются руководителями 50% отечественных банков [2].

Сбербанк, один из крупнейших банков нашей страны, активно внедряет технологии ИИ во все сферы своей деятельности. В 2017 году на Всемирном экономическом форуме в Давосе глава Сбербанка Герман Греф заявил о \$50 млн чистой прибыли благодаря применению модели машинного обучения и анализу больших данных. Новые технологии применялись для составления психологических портретов потенциальных заемщиков. В качестве исходных данных использовались особенности банковской истории, образования, опыта работы и даже поведения в социальных сетях. В конечном итоге программа ИИ составляла психологический портрет личности заемщика, закладывая в основу пять черт характера: добросовестность, открытость, законопослушность, общительность и эмоциональная неустойчивость. После этого составлялась рекомендация о дальнейшем решении. Согласно общим результатам годовой эксплуатации этого программного решения в управлении продажами и риск-менеджменте, Сбербанк получил \$2–3 млрд [3].

По итогам успешного внедрения инструментов ИИ – анализа больших данных и технологий машинного обучения – в анализ рисков, Герман Греф сделал заявление о необходимости применения этих технологий и в остальных отраслях банковского бизнеса. Было выделено пять основных направлений деятельности: сервис персональных предложений (индивидуальные финансовые менеджменты), автоматизация принятия решений, кибербезопасность, персонализация клиентских предложений и автоматизация простых бизнес-процессов. Данное решение принесло свои плоды. Эффективность применения ИИ растет с каждым днем. Согласно данным 2018 года, скорость обслуживания запросов клиентов по типовым проблемам возросла на 50% благодаря чат-ботам, а средняя продолжительность звонка в контактный центр уменьшилась и теперь составляет всего 3,5 минуты. Всего за год использования ИИ, 98% решений о выдаче кредитов физическим лицам стало приниматься без участия человека, а в сфере корпоративного бизнеса – 35%. К 2020 году планируется довести автоматизацию корпоративного сегмента до 80% [3].

В сфере кибербезопасности ИИ был внедрен для борьбы с хакерскими атаками, включая также направление социальной инженерии, чтобы обеспечить безопасность проведения каждой транзакции, а их в банке совершается 7-8 тысяч каждую секунду.

Внедрение технологий позволило улучшить качество индивидуальной работы с каждым клиентом по инвестиционным и займовым направлениям согласно его возможностям.

Важной «миссией» ИИ стала автоматизация типовых операций. Всё, от аудита, бухгалтерии и бэк-офиса до юридической проверки документов, подверглось изменениям. Еще в конце 2016 года Сбербанк «нанял» работающего юриста, который составлял иски по претензиям физических лиц. До конца 2020 года руководство банка планирует заменить подобными роботами около трех тысяч сотрудников, в обязанности которых входит выполнение простых типовых действий [3].

Довольно необычное решение компания Сбербанк представила в начале 2019 года – цифровая телеведущая Елена. Отличить её от реального человека практически невозможно. Елену применяют для создания видеорекламы продуктов, услуг и товаров банка, а также для представления банка на международных форумах и конференциях. И это далеко не все разработки лидера «большой банковской тройки», которые действительно поражают воображение [4].

Как видно, использование ИИ в банковском бизнесе имеет огромные преимущества. Помимо улучшения качества и усиления безопасности предоставления услуг, он предоставляет эффективные методы для борьбы с хакерством, а также влияет на создание схем, противодействующих денежным махинациям. Автоматизированные чат-боты на сайтах и в приложениях помогают выстраивать доверительные отношения с клиентами и выстраивать для них ленту персонализированных предложений, что, в свою очередь, расширяет клиентскую базу. Фактически, современный ИИ представляет собой нечто большее, чем обычную технологическую инновацию, повышающую доходность банковского сектора. Современные разработки дают возможность всем банковским брендам освежить свой имидж, перестроить бизнес-процессы, оставаясь при этом привлекательными для всех категорий своих клиентов в долгосрочной перспективе [5].

Развитие ИИ не стоит на месте, сейчас каждая сфера деятельности нуждается в новых технологиях. И это сказывается на количестве инвестиций.

Согласно оценкам международных экспертов, в период с 2014 по 2017 года количество инвестиций в технологии ИИ возросло в три раза. При отсутствии должного внимания к указанной отрасли со стороны государства, Российская Федерация ставит под удар возможность технологического прорыва и установления лидерства на рынке современных технологий. Поэтому в конце 2019 года была утверждена Национальная стратегия развития искусственного интеллекта. Срок выполнения стратегии назначен на 2030 год. В эту стратегию входит не только усовершенствование технологий и революционные открытия, но и подготовка необходимых кадров для обеспечения качественной непрерывной работы. Уже сформирован Альянс искусственного интеллекта, включающий в себя ряд крупных компаний, заинтересованных в развитии данного сектора рынка. В этот альянс входит и ПАО Сбербанк [6].

Пока ИИ захватил не все сферы банковского бизнеса, однако постепенное использование этих технологий превращается в обязательное требование. Внедрение ИИ в финансовый сектор выйдет на кардинально новый уровень и повысит эффективность работы каждого направления. Рентабельность внедрения машинного обучения очевидна. На текущем уровне развития ИИ можно утверждать, что он не заменит полностью людей, однако окажет огромную помощь в решении многих задач и повысит эффективность работы в несколько раз. Россия имеет преимущество на данный момент, поскольку при реализации проекта многие помнят только о технической составляющей, в то время как наши соотечественники подкованы мощной математической школой.

Литература

1. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Искусственный_интеллект (дата обращения: 16.04.2020).
2. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/blogs/2019/07/16/806645-iskusstvennii-intellekt-finansovom> (дата обращения: 18.04.2020).
3. <https://www.bigdataschool.ru/bigdata/искусственный-интеллект-и-сбербанк.html> (дата обращения: 18.04.2020).
4. <https://habr.com/ru/news/t/460293/> (дата обращения: 19.04.2020).
5. <https://rg.ru/amp/2019/06/10/iskusstvennomu-intellektu-v-finansah-pokane-hvataet-znaniy.html> (дата обращения: 20.04.2020).
6. https://www.economy.gov.ru/material/departments/d01/razvitie_iskusstvennogo_intellekta/ (дата обращения: 21.04.2020).

А.В. Тимошенко
студент

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

Л.С. Зеленцова
(ГУУ, г. Москва)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕЙРОСЕТЕЙ В БИЗНЕСЕ И ПОВСЕДНЕВНОЙ ЖИЗНИ: ПРИМЕРЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Аннотация. В статье рассмотрены возможности развития и широкого распространения искусственных нейронных сетей, как инструмента

повышения качества процесса принятия решений на основе их способностей к обучению на собственном опыте, обработке огромных массивов данных и выявления в них закономерностей. Приведены примеры использования данных технологий. Также оценены дальнейшие перспективы нейросетей и последствия от их популяризации.

Ключевые слова: нейросеть, искусственная нейронная сеть, принятие решений, технология.

В настоящее время инновационные технологии приобретают все большее применение в различных сферах общественной жизни. Так, на сегодняшний день трудно представить человека, отправляющего обычное бумажное письмо с целью простого общения, так как данный способ уже давно устарел и не соответствует темпам современной жизни. На сегодняшний день мобильные устройства, ранее приобретаемые для того, чтобы обеспечить возможность связи практически в любой точке мира, получили огромное количество функций, позволяющих выходить в интернет, пользоваться социальными сетями, просматривать фото и видео через интернет, а также обладают множеством других функций, а потому, основная функция мобильного телефона – осуществление звонков, для многих отходит на второй план. Данные факты подтверждают то, что технологии не стоят на месте, а темпы их развития ускоряются.

На сегодняшний день наиболее перспективными цифровыми технологиями являются нейросети или искусственные нейронные сети (ИНС). ИНС – это «математическая модель, а также ее программное или аппаратное воплощение, построенная по принципу организации и функционирования биологических нейронных сетей – сетей нервных клеток живого организма» [1], иными словами, построенная по аналогии с нервной системой человека. Основной особенностью нейросетей является их способность к самостоятельному обучению и к действиям на базе предыдущего опыта, поскольку в них заложены навыки осуществления анализа, классификации, а также запоминания и распознавания разнообразной информации. Но самое главное, что послужит широкому распространению ИНС в различных сферах жизнедеятельности человека – это способность принимать решения.

Искусственная нейронная сеть, по сути, является одним из направлений развития искусственного интеллекта, представляющего собой интеллектуальные компьютерные системы, обладающие возможностями решать задачи, подобно высоко интеллектуальным возможностям человека. Основная цель данного направления – создание такой программы или машины, которая будет способна учиться на собственном опыте, обрабатывая огромные массивы данных и находя в них закономерности [2].

У искусственных нейронных сетей существует множество сфер применения, так как с их помощью можно осуществлять прогнозирование, распознавание образов проводить операции по сжатию и анализу данных и т.д. Отдельно стоит вопрос о применении нейросетей в процессе принятия решений. С одной стороны, подобная практика позволит повысить качество принимаемых решений, так как уже упоминалось ранее, подобные сети способны обучаться, анализируя данные с последующим выявлением закономерностей. Однако, на принимаемое решение часто оказывает влияние огромное количество факторов, часть из которых компьютерные программы не способны обработать в силу своего искусственного происхождения. Вследствие этого можно сделать вывод о том, что для каждой области, в которой необходимо принять то или иное решение, необходимо применить собственную уникальную нейросеть.

В различных сферах массивы данных, которые машине необходимо будет проанализировать и найти в них закономерность, будут различны как по составу, так и по объему. В перспективной разработке в области автомобилестроения – автопилоте, нейросеть основана на работе камер (в электромобиле Tesla их восемь), которые осуществляют видеосъемку. Отснятые материалы передаются непосредственно в нейросеть для последующей обработки и составления прогноза об изменении дальнейшего состояния того, что они видят – дорожной разметки, участников движения, прочих объектов, расстояния до них, светофоров, дорожных знаков и так далее. На основе результатов анализа нейросеть принимает решение о выборе необходимого маршрута, скорости и полосы движения, после чего придает автомобилю заданные параметры [3]. Но подобные системы применяются не только в данной области. Примером использования нейросети для принятия решения может служить японская страховая компания Fukoku Mutual Life Insurance. Данная компания, в своей деятельности, применяет систему IBM Watson Explorer AI, которая анализирует различные данные, такие, как медицинские сертификаты страхователя, число посещений им больниц и поликлиник, количество перенесенных операций и т.д., после чего, на основе полученных результатов, определять условия страхования клиентов. Следует отметить, что в данном случае система не принимает решения, а только выводит соответствующие рекомендации и условия, в то время как само решение остается за человеком. Иным примером использования нейросетей в профессиональной деятельности является использование данной технологии для выплавки стали. Используемый в данном процессе лом чаще всего неоднороден по составу, а потому требует введения определенных добавок. На предприятии данную операцию обычно осуществляют специально обученные технологи, однако, ввиду огромного количества обрабатываемой информации, были применены инструменты Yandex Data Factory, в функции которых входила обработка вышеуказанных данных. По утверждениям Яндекса, использование нейросетей в данной области позволяет сокращать расходы дорогих ферросплавов на 5% [4].

Как уже упоминалось ранее, искусственные нейронные сети, во многих случаях, не принимают решения самостоятельно. Они являются инструментом, анализирующим массивы данных и выводящим определенные рекомендации, на основе которых специалист уже принимает решение. Для того, чтобы машина самостоятельно могла принимать решение во всех сферах общественной жизни, ей необходимо учитывать огромное количество различных факторов, среди которых есть присущие исключительно человеку – факторы, связанные с эмоциями или подсознанием. Подобные факторы базируются на психике человека, а потому машина, на данном этапе развития, не способна их воспроизвести.

Также следует отметить, что человеческий мозг и нейросеть обладают принципиально разным механизмом передачи сигналов. В искусственной нейронной сети нейроны передают значения, являющиеся действительными значениями – числами, в то время как человеческий мозг передает практически мгновенные импульсы с фиксированной амплитудой, из чего можно сделать вывод о том, что линии связи в мозге более эффективны и экономичны. Также, для того, чтобы обработать импульс, достаточно применить аналоговую схему вместо сложного вычислительного механизма, на базе которого и построена деятельность нейросети [5].

Перспективы развития нейросетей достаточно обширны. Данную технологию уже применяют в области маркетинга, производства, бухгалтерских расчетов, здравоохранении, страховании и многих других. В соответствии с

темпами развития искусственных нейронных сетей, вероятность того, что машина, построенная на базе такой сети, сможет самостоятельно принять определенное решение в той области, где ранее требовался специалист, существенно возрастает, в соответствии с чем риск невостребованности множества специалистов в различных областях возрастает. Для того, чтобы не вызвать резкий рост безработицы, необходимо уже сегодня начинать процесс переобучения с целью подготовки квалифицированных и востребованных специалистов.

Литература

1. Нейронная сеть // Википедия – [Электронный ресурс] – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Нейронная_сеть (дата обращения: 30.03.2020).
2. Нейронные сети, машинное обучение и искусственный интеллект: в чем разница и для чего их используют // Evergreen – [Электронный ресурс] URL: <https://evergreens.com.ua/ru/articles/machine-learning-overview.html> (дата обращения: 30.03.2020).
3. Как Tesla обучает автопилот // Хабр – [Электронный ресурс] URL: <https://habr.com/ru/post/450796/> (дата обращения: 30.03.2020).
4. Нейросети: как искусственный интеллект помогает в бизнесе и жизни // Хабр URL: <https://habr.com/ru/post/337870/> (дата обращения: 30.03.2020).
5. Простыми словами о сложном: что такое нейронные сети? // gg – [Электронный ресурс] – URL: <https://gagadget.com/another/27575-prostyimi-slovami-o-slozhnom-cto-takoe-nejronnyie-seti/> (дата обращения: 30.03.2020).

А.Р. Фаткулин

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

О.М. Писарева

(ГУУ, г. Москва)

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БИБЛИОТЕК ЯЗЫКА PYTHON ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ СТРУКТУРНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

Аннотация. *Одной из областей анализа решений задач линейного программирования является теория постоптимизации, которая служит для определения границ устойчивости полученных решений, а также вариантов оценки допустимых без потери надежности диапазонов изменения параметров задач оптимизации, т.е. в оценке чувствительности решений. В условиях распространения цифровых технологий решения бизнес-задач все чаще используются возможности применения ЭВМ. В статье рассмотрены возможности языка Python для применения его в качестве средства реализации алгоритмов структурного анализа.*

Ключевые слова: *структурная оптимизация, цифровые технологии, Python, библиотеки Python.*

Развитие вычислительной техники способствовало существенному упрощению решения широкого спектра математических задач. В то же время разнообразие современных инструментов усложняет поиск необходимого

программного обеспечения, а отсутствие единого подхода при использовании разных продуктов и вовсе может существенно запутать людей, занимающихся аналитикой, статистикой, оптимизацией или решающих прочие задачи современного бизнеса и науки с использованием ЭВМ.

Одним из ставших популярным инструментов для решения задач, связанных с математикой, является высокоуровневый язык программирования Python. Это связано с простотой синтаксиса, динамической типизацией, поддержкой объектно-ориентированного подхода, а также простотой изучения данного продукта. Как следствие появилось множество фреймворков, а также отдельных библиотек, существенно ускоряющих написания программного кода, для часто решаемых, популярных задач, будь то аналитические задачи распознавания, ассоциирования, типизации и т.д., использующих методологию математических задач кластеризации, статистического оценивания или широкого спектра задача общей оптимизации. Однако подобные расширения, конечно, не могут охватить все виды постановок бизнес-проблем и конкретных методов их решения в рамках систем поддержки принятия решений, отчасти из-за отсутствия надежных источников финансирования их разработки, а порой в силу недостаточности информативность получаемых результатов. Одной из подобных задач является задача постоптимизационного анализа (в иностранной литературе часто именуемого «post optimality analysis» или «sensitivity analysis» – анализ чувствительности модели).

Задача постоптимизации включает в себя три этапа решения:

1) решение задачи оптимизации – оптимизация производится симплекс методом, поскольку важным аспектом дальнейшего решения является последняя симплекс таблица;

2) решение двойственной задачи: прямая и двойственная задачи решаются помощью различных модификаций симплекс-метода;

3) нахождение доверительного интервала (отметим, что задача постоптимизационного анализа может иметь решения в рамках двух парадигм: методов параметрического программирования, основанных на применении вариантов модификацией симплекс алгоритма, или альтернативный подход – постоптимизационный анализ задачи ЛП [1]).

Остановимся на представлении возможности реализации алгоритмов анализа чувствительности средствами библиотек Python.

Среди самых крупных библиотек Python, которые могут помочь в постоптимизационном анализе, хочется отметить такие библиотеки как NumPy, в частности её функции для создания и работы с матрицами, поскольку первоначально Python поддерживает только формат списков, в том числе и многомерных, однако такой подход сильно затрудняет написание кода при работе с крупными, двумерными объектами. Библиотека NumPy исправляет этот недочет, и вносит функции для быстрой работы с матрицами, в частности, такие как сложение, умножение, нахождение обратной матрицы и др. Все эти действия необходимы при проведении после оптимизационного анализа задач оптимизации.

Библиотека Scipy представляет возможности для просчета задач оптимизации, в том числе за счет встроенного решателя симплекс-метода, его функция linprog, а в частности ее функционал callback рассчитан на возврат последней симплекс таблицы, что значительно ускоряет получение исходных данных, для решаемой задачи. Функция scipy.transpose позволяет получить транспонированную матрицу, тем самым в одно действие осуществляя переход от прямой задачи к двойственной [2].

Еще один крайне эффективный пакет библиотеки Python, способствующий проведению постоптимизационного анализа, – CVXOPT. Однако стоит отметить узконаправленность данного пакета. Его специализация – это область выпуклой оптимизации, поэтому здесь для решения задач максимизации необходимо работать с обратной функцией, но набор его базовых функций является отличным подспорьем при решении задач оптимизации и оценки чувствительности [3].

Последний распространённый пакет для оптимизации на Python – это pulp, но его возможности ограничиваются только линейным программированием, а следовательно, его использование при решении задач постоптимизации крайне затруднительно и в большинстве своем не имеет смысла.

Следует отметить, что помимо открытых решателей на Python здесь также реализованы коммерческие библиотеки, однако их код является закрытым, а доступ чаще всего предоставлен облачно, что сильно затрудняет проведение широкой задачи сравнительного анализа возможностей структурной оптимизации, но зато снижает требования к ЭВМ, на котором производится анализ, нередко затрагивающий достаточно большой объем вычислительных операций. Как пример подобного пакета можно привести NEOS Server.

По итогу рассмотренных программ можно сделать вывод, что язык программирования Python способен предоставить достаточно удобный и открытый набор инструментов для проведения постоптимизационного анализа, однако ни один из рассмотренных автором пакетов не способен дать окончательный ответ решения и служит лишь для упрощения промежуточных этапов расчетов. В то же время сама задача анализа чувствительности модели и нахождение интервала решения требует весьма существенной «авторской» доработки программного кода.

Литература

1. Писарева О.М. Методы прогнозирования развития социально-экономических систем: учеб. пособие. – М., Издательство «Высшая школа», 2007. – С. 371-380.
2. Документация по пакету Scipy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://scipy.github.io/devdocs/building/index.html>.
3. Документация по пакету Cvxopt [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cvxopt.org/userguide/index.html>.

Э.А. Хачатрян

студент

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

В.В. Годин

(ГУУ, г. Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ БЛОКЧЕЙН В ГОСУДАРСТВЕННОМ СЕКТОРЕ

Аннотация. В работе рассматриваются ключевые особенности технологии блокчейн, её применение в различных социально-экономических сферах, связанных с государственным и управлением. Представлены примеры реальных проектов, иллюстрирующих использование блокчейн технологий

при оказании государственных и коммерческих сервисов и услуг для физических и юридических лиц.

Ключевые слова: блокчейн, государственное и коммерческое управление, технологии распределенного реестра.

Приверженцы технологии блокчейн утверждают, что она способна совершить еще одну революцию во многих отраслях. Мы уже были свидетелями аналогичных событий, таких как появление смартфонов, облачных вычислений, прорывных цифровых технологий. В ходе подобных революций кардинальные изменения происходили прежде всего в самой отрасли технологий.

Актуальность изучения данной темы обусловлена тем, что технология блокчейн уже показала свою работоспособность и востребованность в различных сферах деятельности. В работе рассмотрим возможности использования блокчейн в электронной системе государственного управления.

Технология блокчейн применяется для защиты важных данных в корпоративных системах, контроля соблюдения договоров и иных видов обязательств, регулирования деловых отношений без привлечения посредников или доверенных третьих сторон. Это способ независимой проверки достоверности информации, чтобы ни ошибки, ни действия злоумышленников не нарушили течение бизнес-процессов.

Принцип работы блокчейн заключается в создании распределённых баз данных, полные копии которых хранятся у участников сделки или другого процесса и служат для проверки корректности информации. В такой системе никто из участников не сможет изменить информацию, т.к. подмена будет раскрыта при сравнении с другими копиями.

Интегрированная среда для обмена информацией. Использование блокчейн позволяет создавать сети надёжного взаимодействия между партнерами без необходимости обеспечивать централизованный контроль. Такие решения устойчивы к DDoS-атакам, совмещают высокую скорость работы с постоянным контролем доступа к информации. Вся информация в реальном времени доступна для проверки и верификации, в том числе для отслеживания выполнения государственных и отраслевых стандартов. Результат – мгновенный доступ к гарантированно достоверным данным без излишних бюрократических процедур.

Финансовая сфера. Распределённые реестры ложатся в основу масштабных решений, позволяющих в реальном времени отслеживать движение товаров, денег, реализацию услуг, формировать любые необходимые документы по сделкам. Надёжные системы аутентификации обеспечивают контроль доступа, противодействуют попыткам мошенничества, утечек информации и персональных данных, сокращая в свою очередь операционные риски организации. При необходимости защищённый доступ можно предоставить всем необходимым лицам – государственным органам, отраслевым регуляторам, сторонним контрагентам, конечным потребителям.

Образовательная сфера. Технологию блокчейн возможно внедрить в существующую систему образования, что позволит, к примеру, в дальнейшем отказаться от ЕГЭ. На протяжении всего обучения в школе будут собираться данные об оценках учащегося, его достижениях и олимпиадах так, что на выходе уже будут понятны его компетенции без единого экзамена[1].

Благодаря тому, что при внедрении технологий блокчейн доступность сведений из реестра недвижимости и земельного кадастра для граждан повышается, все первые инициативы касались сферы недвижимости [3].

В ноябре 2016 году была образована первая в России некоммерческая организация содействия развитию блокчейн-технологии «Блокчейн-фонд» [4].

Технология блокчейн значительно упрощает ведение распределенных реестров (прав собственности, материальных активов, обязательств), отслеживание цепочек поставок, реализацию процессов, использующих информацию с датчиков и оборудования.

Преимущества решений на базе блокчейн:

- Гарантия целостности и непротиворечивости данных, хранимых у участников распределённой сети, упрощает сверку данных и контроль возникающих ошибок;
- Отсутствие централизации в хранении данных и, как следствие, единой точки отказа, повышает надежность хранения и обработки данных, обеспечивая восстановление информации даже при обширных сбоях;
- Неизменяемость данных позволяет значительно снизить риски мошенничества и внесения несанкционированных изменений в данные;
- Отсутствие доверенных третьих сторон сокращает временные и финансовые издержки при ведении договорного и иных видов документооборота с контрагентами;
- Смарт-контракты включают в себя логику выполнения договора, обеспечивая автоматический/ полуавтоматический контроль исполнения обязательств, особенно в связке с решениями в области интернета вещей (Internet of Things, IoT).

По данным исследования, проведенного на Всемирном экономическом форуме в Давосе, уже к 2023 году технология блокчейн будет активно использоваться в сферах государственных услуг ведущими мировыми державами [5].

Использование блокчейн для обмена первично-финансовыми документами возможно при соблюдении определенных условий, а также при условии внесения изменений в нормативно-правовые акты Министерства финансов РФ и Федеральной налоговой службы в части обязательного использования операторов электронного документооборота при обмене счетами-фактурами.

Решения на базе блокчейн имеют несомненный потенциал для использования в корпоративных решениях, и на мой взгляд необходимо начинать апробацию и тестирование решений для электронного документооборота на небольших пилотных проектах.

Рекомендуется начинать с процессов, которые можно охарактеризовать следующими параметрами:

- большое или потенциально большое количество участников взаимодействия;
- необходимость гарантии неизменности и консистентности данных;
- отсутствие посредников или доверенных третьих сторон в процессе взаимодействия.

К таким процессам могут быть, например, отнесены ведение распределенных реестров (например, реестров прав собственности, реестров материальных активов, реестры обязательств), отслеживание цепочек поставок, процессы, использующие информацию с датчиков и оборудования.

Литература

1. Применение технологии Блокчейн в российском государственном управлении // Новые технологии URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/primenenie-tehnologii-blokcheyn-v-rossiyskom-gosudarstvennom-upravlenii> (дата обращения: 11 февраля 2019).
2. Трифонова А. К., Бескровный Р. Д. Применение технологии Блокчейн в российском Государственном управлении // Новые технологии. – 2018. Ст. УДК 004(045).
3. Блокчейн фонд URL: <https://new.b-fund.io>.
4. Блокчейн в России // Tadviser URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_в_России (дата обращения: 12.02.2018).
5. Разбираемся, для чего нужен блокчейн в государственном секторе // Агентство международной информации. Новости-Армении. – 2018. 11 сентября.

Э.А. Хачатрян
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

А.Е. Терехова
(ГУУ, г. Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ БЛОКЧЕЙН В КОМПАНИЯХ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

Аннотация. В работе рассматривается применение технологии блокчейн в финансовой сфере. Показаны преимущества такого применения и возможные варианты решений, динамика развития рынка. Приведены примеры применения блокчейн-платформы Мастерчейн в крупнейших российских банках, таких как ПАО «Сбербанк», ПАО ВТБ, АО «Альфа-Банк».

Ключевые слова: блокчейн, коммерческое управление, распределенный реестр.

Индустрия финансовых услуг, в части информационной поддержки её деятельности, характеризуется своими унаследованными системами. Многие банки имеют набор унаследованных систем, некоторым из которых 30-40 лет. Поэтому неудивительно, что в настоящее время компании из финансовой сферы всё большее внимание уделяют применению цифровых технологий и, в частности, технологии блокчейн.

Технология блокчейн, если обратиться к её сути, позволяет создать распределенную базу данных, в которой хранится все большее количество записей. Например, вместо того чтобы храниться в одном месте, бухгалтерская книга постоянно обновляется и синхронизируется на многих компьютерах в сети. Поэтому любой участник сети с соответствующей авторизацией может просматривать всю бухгалтерскую книгу, не полагаясь на посредника или какой-либо один орган.

Стоит отметить, что одной из ключевых возможностей технологии блокчейн является реализация так называемого «умного» договора, который представляет собой самоисполняющийся протокол, обеспечивающий выполнение ранее согласованной договоренности. Например, «умный» договор может

приводить к автоматическому возврату средств при определенных условиях или к автоматической выплате согласованной комиссии после продажи. Такие «умные» контракты могут устранить задержки в традиционных финансовых процессах, одновременно повышая прозрачность и уменьшая зависимость от посредников в выполнении их обязательств. Более того, как и другие составляющие «умных» контрактов, они являются непреложными, поэтому они могут повысить точность финансовой отчетности.

Некоторые из преимуществ использования технологии блокчейн в финансовых организациях:

1. Мгновенные расчеты. Операции могут быть выполнены в минуты или секунды, в то время как в настоящее время расчеты могут занять неделю. С помощью Блокчейн расчеты становятся оптимизированными для пользователя, что позволит сэкономить значительное количество времени и денег для обеих сторон, вовлеченных в процесс.

Произошло сокращение потребления капитала до 75% за счет более быстрых расчетов по сделкам, прямой обработки и высвобождения потоков капитала. Улучшение качества обслуживания клиентов до 25% за счет более быстрой обработки и использования цифровых каналов [1].

2. Сокращение операционных расходов. Одной из главных особенностей блокчейн является то, что она устраняет необходимость в доверенном посреднике и делает возможным проведение одноранговых транзакций. При применении Блокчейн в индустрии финансовых услуг он может сделать бесполезными таких платных посредников, как банки-депозитариусы (те, которые переводят деньги между разными банками) или фирмы, которые подтверждают кредитные возможности контрагентов. Таким образом, блокчейн способствует значительному снижению операционных расходов банков.

Кроме того, банки, участвующие в системе, работающей на одной блокчейн-платформе, фактически, разделяют издержки на неё. Часто общие затраты на платформу и окружающую экосистему могут быть выше, чем индивидуальные затраты на управление транзакциями в банке. Тем не менее, затраты распределяются между всеми банками-участниками, и, таким образом, происходит значительное снижение этих затрат.

Отмечено повышение эффективности до 40% благодаря прямой обработке и единому источнику истины [1].

3. Расширение вариантов предоставляемых организациями финансовых решений благодаря наличию новых финансовых продуктов.

Например, в 2016 году была взломана одна из крупнейших криптографических бирж «Bitfinex» и похищено 120 000 биткойн. Компания «Bitfinex» предоставила клиентам, которые все в равной степени участвовали в убытке, право на восстановление (RRT). Один жетон был оценен в \$1 убытка, каждый жетон можно было рассматривать как IOU (долговая расписка). Клиенты могли продать этот токен за рыночную цену (если они не верили в восстановление Bitfinex, или если они верили и хотели получить прибыль). Либо они могли обменять его на акции (что произошло почти с половиной всех токенов), которые будут выкуплены Bitfinex за \$1 в будущем. Это показательный пример инновационного финансового решения, которое стало возможно благодаря блокчейн. Вполне вероятно, что без него «Bitfinex» обанкротился бы и все клиенты потеряли бы все свои деньги.

Сокращение количества ошибок до 95% за счет устранения несинхронизированных бухгалтерских книг и выверки данных [1].

Блокчейн становится приоритетным направлением в Европе, 22 страны-члена ЕС подписали Декларацию о создании европейского партнерства

Блокчейн. Инвестиции в фирмы, связанные с Блокчейн, уже удвоились в первом полугодии 2018 года по сравнению с 2017 годом.

Добавленная стоимость бизнеса Блокчейн превысит 176 млрд долларов США к 2025 году и 3,1 трлн долларов США к 2030 году [2].

Объём инвестиций в разработчиков блокчейн-технологий корпоративного уровня в 2019 году достиг \$434 млн, что на 62% больше, чем годом ранее. Об этом свидетельствуют данные аналитической компании CB Insights, специализирующейся на изучении рынка венчурного финансирования.

В 2019 году произошёл всплеск активности инвесторов в сфере блокчейн-решений для бизнеса. В 2018-м инвестиции здесь сократились, в 2017 году рост был, но он оказался не настолько существенным по сравнению с 2019-м. Правда, в 2019 году состоялась крупная сделка, при которой криптовалютная платформа Ripple привлекла около \$200 млн [2].

Банк России и участники рынка продолжают активно исследовать и разрабатывать новые передовые технологии для российского финансового рынка. Результатом этих совместных усилий стало создание технического прототипа системы обмена финансовыми сообщениями на основе технологии распределенного реестра. Следующим шагом в этом направлении стала разработка новой платформы Мастерчейн, совместно ФИНТЕХ ассоциацией и ЗАО «КРОК Инкорпорейтед» [3].

Masterchain стал первой российской блокчейн платформой, готовой к коммерческой эксплуатации и отвечающей всем требованиям информационной безопасности, что является ключевым условием для использования блокчейн на практике, в том числе и в финансовой сфере. Следует отметить, что программа «Цифровая экономика РФ» как комплексную технологию, охватывающую сразу несколько отраслей и способствующую улучшению качества жизни и условий ведения бизнеса [4].

Некоторые примеры применения технологии Мастерчейн:

1. Сбербанк участвовал в обмене транзакциями в рамках прототипа распределенной финансовой системы на основе технологий Блокчейн, которую создает ЦБ РФ. В настоящее время система предоставляет следующие возможности: управление идентификацией, упрощение арбитража, ускорение взаиморасчетов, и это доказывает, что распределенные одноранговые технологии Блокчейн имеют хорошие перспективы на финансовом рынке [5].

2. Используя Мастерчейн, ВТБ будет разрабатывать цифровые продукты, услуги и платежные инструменты для учета финансовых расчетов между практически неограниченным количеством участников системы. Услуги включают в себя системы быстрых платежей, трансграничные платежи и программы лояльности. [5]

3. «Мастерчейн» обеспечивает сделки со специальными счетами в АО «Альфа-Банк». Обычно это делается для того, чтобы получить твердые гарантии оплаты, исключить вероятность недобросовестного партнерства [5].

Вложения в развитие блокчейна в России до 2024 года планируются в сумме 28,4 млрд рублей. Ранее затраты на внедрение этой технологии оценивались в 55–85 млрд рублей, пишет «Коммерсантъ» со ссылкой на госкорпорацию «Ростех» и подготовленный ею проект дорожной карты [6].

Потенциальный прямой эффект от внедрения технологии оценивался в 782,1 млрд рублей, а косвенный – в 853 млрд рублей, что в сумме давало почти 1,64 трлн рублей. США, Россия, Китай и большинство стран G20 выделили ресурсы на решения по Блокчейн. Объединенные Арабские Эмираты, возглавляемые Техническим хабом в Дубае, намерены стать первым в мире правительством, использующим блокчейн, а Австралийский Национальный

Блокчейн нацелен на продвижение страны к погружению в распределённый реестр [6].

Таким образом, проведённое исследование показывает, что технология блокчейн уже сейчас активно используется в организациях финансовой сферы как в России, так и за рубежом. Однако, масштаб её применения ещё недостаточен, особенно в России. По мнению многих аналитиков, как сферы применения блокчейн, так и возможные варианты решений на основе данной технологии, в ближайшем будущем будут расширяться, в частности, это касается и применения в организациях финансовой сферы.

Литература

1. KPMG: блокчейн- и IoT-технологии помогут решить климатические проблемы URL: <https://bloomchain.ru/newsfeed/kpmg-blokchejn-i-iot-tehnologii-stanut-osnovoj-upravleniya-klimatom/> (дата обращения: 17.05.2020).
2. Блокчейн (мировой рынок) // tadviser URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_\(мировой_рынок\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_(мировой_рынок)) (дата обращения: 17.05.2020).
3. Решения в области блокчейн // КРОК URL: <https://www.croc.ru/solution/integration/integration/blockchain/> (дата обращения: 17.05.2020).
4. Мастерчейн (Masterchain) Российская национальная блокчейн-сеть // tadviser URL: [http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:Мастерчейн_\(Masterchain\)_Российская_национальная_блокчейн-сеть](http://www.tadviser.ru/index.php/Продукт:Мастерчейн_(Masterchain)_Российская_национальная_блокчейн-сеть) (дата обращения: 17.05.2020).
5. Интеграционные решения КРОК с применением Блокчейн // croc.ru URL: <https://www.croc.ru/solution/services/digital/blockchain.pdf> (дата обращения: 17.05.2020).
6. Блокчейн в России // tadviser URL: http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Блокчейн_в_России (дата обращения: 17.05.2020).

А.А. Холькина
студент

А.В. Спица
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

И.В. Крамаренко
(ГУУ, г. Москва)

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВУЗЕ

Аннотация. *Статья посвящена обоснованию необходимости разработки информационно-аналитической системы, подстроенной под конкретный Университет. Проведен сравнительный анализ достоинств и недостатков реализации проектной деятельности в различных вузах РФ, описан опыт реализации проекта в Государственном университете управления.*

Ключевые слова: *проектная деятельность, информационная система, образовательные проекты.*

В связи с переходом на новые образовательные стандарты в образовательной деятельности вузов появились новые виды учебной деятельности.

Ориентация на выработку умений и навыков привела к необходимости организации проектной работы обучающихся как нового вида занятий. Участие обучающихся в проектной деятельности – важный аспект каждой образовательной программы, который позволяет студентам столкнуться с реальными задачами, поработать в команде, научиться последовательно выстраивать план действий. Работа в команде предоставляет возможность понять, как устроены коллективное распределение обязанностей, как организовать коллективную работу и определяет зоны ответственности за выполнение каждого проектного этапа. По мнению Ю.А. Коваленко и Л.Л. Никитиной, «проектная деятельность является как методом обучения, так и средством практического применения усвоенных знаний и умений в области будущей профессиональной деятельности» [2].

В учебных планах вузов Великобритании на выполнение проектных работ отводится 50% времени, остальная половина времени распределяется на курсы, связанные с проектами (25%) и не связанные с ними (25%). Для сравнения, в системе высшего образования США на проекты отводится 45-48% времени, в Германии 25%, а в России лишь 5% [3].

Как и многие другие современные вузы, Государственный университет управление принимает активное участие во внедрении проектной деятельности в образовательный процесс. Анализируя опыт российских университетов [4], можно сделать вывод, что на данный момент многие вузы имеют трудности с организацией проектной деятельности, однако считают необходимым ее наличие в обучении студентов. В рамках представленного исследования был проведен сравнительный анализ положительных и отрицательных аспектов реализации проектной деятельности, основанных на опыте вузов, которые уже внедрили этот вид занятий в учебный процесс: НИУ ВШЭ, ДВФУ, Московский Политех, ГУУ. Опишем основные достоинства и недостатки в реализации проектной деятельности указанных вузов.

Среди основных достоинств можно назвать:

1. Практикоориентированность. Получение опыта работы в реальных исследованиях. Наличие экспертов, готовых помочь в решении трудных задач, а также высказать критические замечания или оценить успехи проектных групп. Новые формы взаимодействия с партнерами: хакатоны, интенсивы, мастер-классы, воркшопы, митапы и др.

2. Синхронность. Задание на практику, курсовые работы и научно-исследовательский работы объединены тематикой проекта.

3. Вовлеченность и мотивация. За выполнение проектов студенты получают баллы, которые засчитываются в образовательном процессе. В специально созданных центрах на конкурсной основе команда может подать проект и получить стартовый капитал для реализации своей идеи.

4. Удобное коллективное пространство для работы (лаборатории, коворкинги).

5. Финансовая заинтересованность. Реализованные проекты используются в деятельности организаций, которые в свою очередь осуществляют финансирование закупок оборудования.

6. Кросскультурное взаимодействие. В одном проекте могут участвовать студенты различных направлений. Междисциплинарность при постановке задач проекта.

7. Поддержка НИОКР. Оформление конструкторской документации и проведение испытаний продукции (для технических вузов).

Основными недостатками при организации проектной деятельности являются:

1. Необходимость переподготовки преподавателей к переходу на особый вид деятельности – наставничество при исполнении роли руководителя проекта.

2. Необходимость мотивации экспертов. Потребность в новых специалистах и временных сотрудниках. Поиск наставников усложняется, т. к. инициативные уже не справляются с большим числом студентов, а формалисты ухудшают качество работ. Низкий уровень доверия внешних заказчиков к студенческой работе.

3. Сложность оценки индивидуального участия каждого обучающегося в проекте.

4. Сложности в мотивации и вовлеченности обучающихся, имеющих балл обучения ниже среднего. Уровень подготовки студентов не всегда соответствует возможности решить ту или иную задачу.

5. Не ясны преимущества введения проектной деятельности для вуза.

В рамках начала реализации проектной деятельности в Государственном Университете в первом семестре группа образовательной программы «Прикладная математика и информатика» выполняла проектную работу под названием «Университет будущего глазами студентов». Группа была поделена на семь команд, во главе каждой был выбран лидер, следящий за выполнением работы. Также в обязанности лидера входили: постановка промежуточных задач, распределение обязанностей среди команды и коммуникация с остальными лидерами. Проект получился обширным и затрагивал многие аспекты цифровизации университета. В работе активно использовались ментальные карты, сервисы Menti и Prezi, чат социальных сетей. Результатом работы стала публичная защита проекта в Университетской «Точке кипения». В результате работы над проектом к уже вышеперечисленным достоинствам проектной деятельности можно добавить:

- выстраивание индивидуальной траектории обучения при работе над проектом. Помощь руководителя проекта на всех этапах работы над проектом;
- изучение и использование современных инструментальных средств для реализации проекта.

Дополнительно к недостаткам можно добавить следующие:

- Сложности в организации и распределение ролей внутри команды;
- Размытые сроки выполнения конкретных задач в рамках проекта;
- Отсутствие контрольных точек выполнения проекта;
- Отсутствие единого канала связи и оповещения о публичной защите проекта.

В результате проанализированных недостатков, можно сделать вывод о необходимости разработки единой информационно-аналитической системы, которая бы осуществляла полный цикл реализации проектов. Перечислим основные блоки такой системы.

Блок 1. Проекты (в этом блоке должна осуществляться возможность подачи, регистрации, экспертизы заявок).

Блок 2. Обучающиеся (в этом блоке должна быть информация о выборе, реализации и результатах работы над проектами обучающимися. Этот блок должен содержать аналитику, касающуюся хронологии выбора проекта, этапов работы над ними, динамики успехов, трудностей, с которыми сталкивается обучающийся. Здесь формируется электронный портфолио студента).

Блок 3. Организация проектной деятельности (в этом блоке должны отслеживаться общие сроки выбора, выполнения проектов, соответствия реализации проектов внутренним положениям со стороны Университета).

Блок 4. (в этом блоке должна осуществляться непосредственно реализации проекта и руководство проектом со стороны руководителя от Университета и эксперта от Заказчика). Сейчас существует множество инструментов, которые могут поддерживать проектную работу:

1. для удобства планирования работы можно использовать Ментальные карты MindMeister;
2. отслеживание последовательности выполнения работ также происходит в MS Teams, Планировщик или в Trello;
3. коллективную работу можно поддерживать с помощью сервисов Google Docs, MS Teams, там, где удобно работать с общими документами;
4. осуществлять публичную защиту можно с использованием видеоконференций ZOOM, Skype или MS Teams.

Однако все эти инструменты должны быть встроены в единую информационно-аналитическую систему вуза.

Представленные в статье аналитические выводы и методы организации проектной деятельности при внедрении в образовательные программы университетов смогут повысить качество обучения студентов и будут способствовать развитию коммуникативных и профессиональных навыков.

Литература

1. Коваленко Ю.А., Никитина Л.Л. Проектная деятельность студентов в образовательном процессе вуза – [Электронный ресурс] URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/proektnaya-deyatelnost-studentov-v-obrazovatelnom-protse-ssesse-vuza> (дата обращения: 10.04.2020).

2. Кудинова О.С., Скульмовская Л.Г. Проектная деятельность в вузе как основа инноваций // Современные проблемы науки и образования. – 2018. – № 4. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=27928> (дата обращения: 14.04.2020).

3. Зарубежный опыт применения проектного обучения // cyberleninka.ru URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/zarubezhnyy-opyt-primeneniya-proektnogo-obucheniya-pri-podgotovke-spetsialistov-polimernogo-profilya/viewer> (дата обращения: 20.04.2020).

4. Проектное обучение: практики внедрения в университетах // под. ред. Л.А. Евстратовой, Н.В. Исаевой, О.В. Лешукова, Открытый университет Сколково. – М., 2018.

Е.С. Черникова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук

М.О. Шевченко
(ГУУ, г. Москва)

ОНЛАЙН-ШКОЛА КАК ПУТЬ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОГО РЫНКА

Аннотация. В тезисах рассматриваются сущность онлайн-школ, преимущества и требования к ним; проблемы в процессе функционирования онлайн-школ и их решение; автоматизация как решение проблем привлечения и удержания клиентов.

Ключевые слова: онлайн, образование, обучение, онлайн-школа.

Онлайн-образование стало неотъемлемой частью современной жизни. Технологии дистанционного обучения используются как университетами, учебными центрами, школами, так и преподавателями частной практики. Широкий спектр образовательных программ, актуальность учебных курсов, возможность учиться, находясь в любой географической точке, делает чрезвычайно привлекательным этот вид обучения. Знания может получать учащийся любых личностных особенностей, любых территориально-пространственных условий, любого возраста. В особых случаях, как то, эпидемии, пандемии, становится единственно возможным способом осуществлять обучение. Онлайн-образование в наибольшей мере подкрепляет право российских граждан на образование, гарантируемое Конституцией РФ [1, 4].

Анализ рынка онлайн-образования показал высокие темпы его роста. По данным проекта Барометр [2] и Edmarket [3] в России во второй половине 2019 года он составляет 60% от предыдущего периода. Средний чек онлайн-курса вырос на 20% менее, чем за год. Доля тех, кто запустил бизнес в сфере онлайн-образования в 2017 году или раньше составляет 29%, а в 2019 – это 48% участников рынка. За последние два года мировой рынок образования вырос с 4.5 до 5,0 трл \$ (из которых доля онлайн образования 3,5%, примерно 175 млрд \$), при этом российский рынок вырос с 25,5 млрд \$ до 27 млрд \$ (из которых доля онлайн-образования 1,3% – 351 млн \$).

Одними из основных «поставщиков» онлайн-образования являются онлайн-школы. Рассмотрим их сущность, достоинства и проблемы существования.

1. Сущность: онлайн-школа является прообразом традиционной школы, трансформированной к новой технологической платформе эпохи цифровизации. В этом принципиальное отличие онлайн-школ от обучающих курсов. В этом смысле онлайн-школа включает широкий комплекс образовательных мероприятий. Если разнообразные курсы обучения в онлайн практикуют только регистрацию участника, предоставление образовательного контента (в режиме реального времени или в записи), прием оплаты, то работа онлайн-школы включает в себя множество этапов и операций. К ним можно отнести: набор и регистрация учащихся, заключение договора, организацию поэтапной оплаты, проведение занятий в различных формах, контроль знаний, предоставление сертификационных удостоверений.

2. Элементная база: преподавательский состав, менеджер, методическое и информационно-техническое обеспечение.

3. Преимущества онлайн-школ: мобильность, низкая себестоимость учебного процесса (отсутствуют затраты на аренду учебных классов), неограниченный ареал охвата учащихся (в том числе и зарубежных), гибкое реагирование на запросы рынка.

4. Требования к онлайн-школе:

- комплектация штата преподавателями высокой квалификации с соответствующим уровнем владения техническими и программными средствами;
- поддержание учебного процесса дистанционной формы обучения соответствующим методическим обеспечением;
- наличие соответствующей информационно-технической базы – компьютеры, графические планшеты, интернет, мобильная связь, сервисы для проведения дистанционного обучения и прочее.

- наличие сайта, который должен удовлетворять как стандартным требованиям к сайту, так и специфическим, как к сайту образовательной организации (в данном случае – онлайн-школы) [7, 8, 9].

Стандартные требования к сайту:

- не раздражающий дизайн;
- понятная структура;
- адаптация сайтов под мобильные устройства;
- высокая скорость загрузки;
- наличие версии сайта для слабовидящих [4, 5];
- возможность обратной связи;
- соответствие требованиям закона о персональных данных [6].

Специальные требования к сайту:

- важный (с точки зрения закона) раздел сайта – «Сведения об образовательной организации»; он содержит основные сведения об организации (дата создания, учредители, контактная информация), структуру и органы управления организацией, документы (устав, лицензия), информацию об образовании (сроках и формах обучения, уровнях образования) и т.д.;
- раздел «Информационная безопасность»; задача раздела рассказать сотрудникам и учащимся о политике образовательного учреждения в сфере информационной безопасности; содержит сведения о законах, проектах по повышению информационной грамотности, советы о том, как пользоваться компьютером и интернетом безопасно, сохранять свои персональные данные и не стать жертвой интернет-мошенников.

В процессе функционирования онлайн-школ могут возникать следующие проблемы:

1. Проблемы с техникой, например, поломка компьютера, севший аккумулятор и прочее. В качестве мер решения данной проблемы может выступить подготовка нескольких имеющихся девайсов. Скажем, в случае неполадок с компьютером можно вернуться в урок с телефона.

2. Техническая неподготовленность учащегося и возможный дискомфорт от этой ситуации. Данную проблему можно компенсировать технической поддержкой со стороны организаторов учебного процесса и психологической – со стороны преподавателя.

3. Простой из-за отмены и переноса занятий. Перенос и отмена занятий по вине учащихся влечет за собой дезорганизацию учебного процесса и финансовые потери коллектива школы. Решением служит установление правил и ознакомления ученика с ними до начала занятий.

4. Отсутствие доступа у обучающегося к учебным материалам. Данная проблема может возникнуть, если ученик выходит на урок в условиях технических проблем. На такие случаи следует иметь план разговорного урока.

5. Отсутствие обратной связи. Различный темперамент и коммуникативный уровень учащихся могут приводить к непониманию и даже утрате ученика. Чтобы это предотвратить, необходимо задавать вопросы ученику, поощряя его на правдивые ответы, показывать ученику его движение к своей цели.

6. Освоение рынка в условиях конкуренции:

- удержание внимания потенциального клиента (низкая конверсия из заявки в целевое действие, т.е. много регистраций – мало участников, которые уходят, не успев попробовать «продукт» данной школы);

- спрос, превышающий возможности (приходит много клиентов, но средств для обработки заявок недостаточно и потенциальные пользователи уходят);
- мёртвая клиентская база (каждый месяц появляются тысячи контактов и просто копятя или, что ещё хуже, удаляются).

Развитие рынка онлайн-образования набирает большие темпы, что влечёт за собой ряд проблем для руководителей данного бизнеса: чем больше открывается онлайн-школ, тем жёстче становятся требования к нему. Открывая подобный бизнес, следует быть готовым к решению целого спектра задач – от способов заинтересовать клиентов на уровне рекламы до самой обучающей программы. Возможным решением ряда вышеназванных и прочих проблем данной сферы является повышение уровня автоматизации. Она может использоваться по следующим направлениям:

- реклама (привлечение рекламой должно затрагивать не только клиентов, но и преподавателей, ведь для начала нужно набрать минимальное необходимое количество кадров; социальные сети помогут в этом лучше всего – после нажатия на заинтересовавшую рекламу должна открываться форма заявки на получение места преподавателя/ученика);
- сайт/приложение (платформа должна быть максимально простой и понятной, но и цепляющей глаз своим приятным дизайном; как можно меньше ступеней для процесса отправки заявки = меньше выходов из формы и больше клиентская база);
- база данных (качественная база данных как клиентов, так и преподавателей; система должна реагировать на малейшее превышение спроса над предложением, обращать внимание руководителя на это, чтобы клиенты не уходили за неимением у школы достаточного количества преподавателей и долгого ожидания, пока дойдёт его очередь на получение курса; также любой клиент, оставивший заявку, в качественно разработанной БД не должен затеряться или удалиться вовсе);
- в качестве лучшего взаимодействия с клиентами необходимо предоставлять самую обширную информацию в соответствующем разделе, а также разработка чат-ботов, моментально отвечающих на самые популярные вопросы пользователей и способных перенаправить для получения более развёрнутого ответа на соответствующий раздел.

Следует продолжать изучать данный рынок, всегда быть в курсе последних обновлений конкурентов, понимать и анализировать риски и пути их разрешения.

Литература

1. Конституция Российской Федерации Собрание законодательства Российской Федерации. Ст. 43.
2. Исследование российского рынка онлайн-образования // URL: <https://ed-barometer.ru> (дата обращения: 18.04.2020).
3. Исследование рынка онлайн-обучения 2020 // URL: <https://research.edmarket.ru> (дата обращения: 18.04.2020).
4. Федеральный закон Российской Федерации от 24.11.1995 N 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» ст. 14 «Обеспечение беспрепятственного доступа инвалидов к информации».

5. ГОСТ Р 52872-2012 «Интернет-ресурсы. Требования доступности для инвалидов по зрению».

6. Федеральный закон Российской Федерации от 27.07.2006 № 152-ФЗ «О персональных данных».

7. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» (статьи 28, 29).

8. Постановление от 10 июля 2013 г. № 582 «Об утверждении Правил размещения на официальном сайте образовательной организации в информационно-телекоммуникационной сети Интернет и обновления информации об образовательной организации».

9. Приказ от 29 мая 2014 г. № 785 «Об утверждении требований к структуре официального сайта образовательной организации в информационно-телекоммуникационной сети Интернет и формату представления на нем информации».

К.О. Шапошникова
студент

Л.Е. Зубкова
студент

Научный руководитель:
д-р техн. наук, доц.

М.Н. Орешина
(ГУУ, г. Москва)

РЕИНЖИНИРИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ НА ПРИМЕРЕ АО СО ЕЭС

Аннотация. В статье рассматривается использование облачных технологий, при реинжиниринге бизнес-процессов в топливно-энергетическом комплексе. Проведен анализ форм электронного бизнеса, на примере АО СО ЕЭС. Рассмотрен реинжиниринг бизнес-процессов с использованием методологии SADT, с целью их оптимизации и улучшения взаимодействия между управленческим звеном и технологическими системами, с применением облачных технологий и платформ.

Ключевые слова: реинжиниринг бизнес-процессов, sadt-методология, информационные технологии, электронный бизнес, облачные технологии.

В связи с переходом на ведение деятельности предприятия в цифровом формате, необходим реинжиниринг ряда процессов управления на основе достижений в области IT-технологий. Например, применение облачных платформ IaaS, PaaS, SaaS, MaaS, для управления быстроизменяющимися массивами данных, предоставляемых телекоммуникационными компаниями для обеспечения оперативно-диспетчерского управления в энергетике.

Применение инфраструктуры IaaS при управлении технологическим оборудованием, энергетических систем обеспечивается за счет предоставления компанией-оператором вычислительной мощности и сетевого трафика. Если необходим только мониторинг данных, то есть контроль данных без их управления, то используются системы MaaS, которые позволяют отслеживать технологические параметры (Big Data) в онлайн режиме с использованием

Web-технологий, это повышает прозрачность процессов предприятия, что приводит к снижению сбоев в работе и рисков отказа оборудования. При разработке энергетических проектов с использованием удаленного доступа применяются системы Paas, в этом случае телекоммуникационной компанией предоставляется программная среда, оборудование, операционная система, а также тестовые системы. Если компании необходимо удаленное использование программного обеспечения посредством облачных технологий, то применяется система SaaS, при этом пользователем вносится только абонентская плата, все остальные проблемы связанные с обновлением, установкой и тестированием программного обеспечения решаются оператором услуги, например компания Microsoft, предоставляет своим клиентам облачные технологии Microsoft Office 365, компания Oracle предоставляет компаниям облачные решения для ERP-систем, Хранилищ и витрин данных, OLAP-систем и аналитических приложений [1, 2].

Для организации цифровых форм ведения бизнеса компаниями топливно-энергетического комплекса используется корпоративный сайт, на котором отражена вся информация о деятельности предприятия, его местоположении и структуре, происходящих событиях, программах развития. Например, на сайте АО СО ЕЭС приводится информация о структуре управления, кадровой, энергетической, экологической политике, политике в области охраны труда, инвестиционная программа и сведения об инвестиционном развитии.

Для взаимодействия с партнерами, поставщиками и покупателями предприятия энергетической отрасли используют электронные торговые площадки, на которых размещены каталоги компаний для взаимодействия партнеров и контрагентов, информация о проводимых конкурсах и тендерах, с помощью информации, представленной на электронных торговых площадках можно проводить конъюнктурный и маркетинговый анализ развития отрасли.

Для проведения конференций, семинаров и совещаний между предприятиями отрасли применяются вертикальные порталы, позволяющие организовать общения в режиме онлайн с использованием Web-технологий между компаниями, находящих на значительном расстоянии между собой, даже в других часовых поясах.

Прямое взаимодействие внутрикорпоративных систем управления с торговой площадкой осуществляется с помощью интегрированных программных комплексов, которые объединяют все бизнес-процессы предприятия, позволяют создавать цифровые двойники организации, автоматизировать производственные функции. Например, программные комплексы PLM используются для ведения в цифровом виде всех процессов разработки и выпуска нового, изделия, начиная от его моделирования, проведения проектных работ, производства, хранения, сбыта и доставки.

Анализ деятельности энергетической компании АО «Системный оператор Единой энергетической системы» показал, что основными процессами данного объединения являются:

- расчет электроэнергетических режимов энергосетей и отдельного оборудования, расчет мощности энергосистем;
- планирование графика работы (нагрузок) электростанций;
- согласование режимов параллельной работы ЕЭС РФ с зарубежными энергосистемами;
- мониторинг состояния технических систем ЕЭС, противоаварийного оборудования и систем релейной защиты;
- обеспечение бесперебойного функционирования технических систем диспетчерских центров и создание резервных технических центров и др.

В деятельность оператора ЕЭС входит определение объектов электроэнергетики и установок потребителей электрической энергии, мониторинг работы установок энергетических систем, планирование и управление режимами работы этих систем.

В настоящее время все эти процессы осуществляются с использованием информационных технологий. Бизнес-процессы (анализ затрат, финансовое планирование, ведение бухгалтерии, учет материальных ценностей, операции снабжения, логистика) на предприятии также ведутся с применением IT-технологий [3].

В рамках данной работы нами обоснован реинжиниринг бизнес-процессов организации, проведенный на основе их моделирования с использованием методологии структурного анализа SADT, с целью оптимизации процессов в цифровом виде и улучшения взаимодействия между управленческим звеном и технологическими платформами возможен с использованием облачных технологий.

Литература

1. Официальный сайт компании Microsoft: <https://www.microsoft.com/ru-ru/> (дата обращения: 13.04.2020).
2. Официальный сайт компании Oracle: <https://www.oracle.com/index.html> (дата обращения: 08.04.2020).
3. Официальный сайт компании АО СО ЕЭС <https://www.soups.ru/index.php?id=about> ((дата обращения: 13.04.2020).

А.Л. Шатаева
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

А.В. Блинникова
(ГУУ, г. Москва)

БИЗНЕС-МОДЕЛИ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ

Аннотация. В современном мире почти у каждой компании есть свое мобильное приложение. Мобильное приложение может быть просто поддержкой основного продукта, а может быть и самим продуктом. Разные бизнес-модели работают для классических компаний, но не всегда работают для мобильных приложений, так как у них есть своя специфика. Есть бизнес-модели, которые лучше всего работают именно в случае, когда мобильное приложение является продуктом.

Ключевые слова: мобильные приложения, бизнес-модель.

Бизнес-модель – концептуальное описание предпринимательской деятельности. Это то, что определяет, как предприятие будет получать прибыль. В классической экономике существует большое количество бизнес моделей. Самые распространенные: партнерская программа, франшиза, комиссия, кастомизация, краудсорсинг и т.д. [4].

Известные бизнес-модели применяются множеством компаний по всему миру и не раз доказывали свою эффективность. Но мир не стоит на месте, все

больше компаний используют информационные технологии для получения прибыли и все чаще основным продуктом компании становятся мобильные приложения.

Мобильные приложения завоевывают рынок. Практически у всех людей сегодня есть смартфоны и многие выбирают именно приложения для проведения различных транзакций. С помощью приложения удобнее совершить покупку, заказать услугу. Мобильные приложения используют для досуга, для работы, они охватывают абсолютно все сферы нашей жизни.

Мобильные приложения, как и любой другой продукт, создают для получения прибыли или увеличения уже существующей. Но с развитием технологий подходы ведения бизнеса изменились. Владельцы компаний поняли, что в случае с мобильным приложением старые бизнес-модели работают не всегда эффективно и неизбежно стали появляться новые бизнес-модели, ориентированные именно на получение прибыли с помощью мобильных приложений.

От бизнес-модели зависит очень многое: как будет вестись разработка ПО, какая архитектура необходима, какие сервисы нужны для поддержания работы приложений. Это очень сильно влияет на финансовую составляющую бизнеса, так как на техническую сторону уходит много средств.

Наибольшее распространение получили следующие бизнес-модели: [2]

- платные сервисы, в т.ч. SaaS;
- рекламная модель;
- M-commerce;
- Freemium / Free-to-play.

Хотелось бы рассмотреть подробнее каждую бизнес-модель.

Платные сервисы

Это самый простой вариант. Необходимо заплатить за использование приложения. Самая большая сложность данной бизнес-модели – убедить пользователя купить именно это приложение. Большинство магазинов приложений не позволяют разместить у себя trial-версию приложения, а значит, что придется потратить много средств на продвижение приложения, чтобы убедить пользователя в необходимости покупки именно этого приложения. Проблемой является также то, что нужно создать что-то уникальное и не имеющее бесплатных аналогов, чтобы пользователь согласился заплатить деньги именно за это приложение.

Тоже самое касается и SaaS приложений. Необходимо убедить пользователя, что именно это приложение лучше всего удовлетворяет потребности и именно за него стоит платить.

Самый большой плюс такой модели – простота подсчета дохода. Можно посчитать, какое количество пользователей можно привлечь, чтобы получить определенную прибыль, просто умножив количество скачиваний на цену приложения.

Рекламная модель

В данном случае приложение зарабатывает на показе рекламы. Есть два варианта реализации данной модели:

- Заработок на показе рекламы.

В данном случае компания-рекламодатель платит деньги за размещение рекламы внутри приложения. Это может быть рекламный ролик, баннер, всплывающая реклама.

Оплата может происходить по следующим моделям:

1. CPM (cost per mile) – стоимость за тысячу показов рекламы, когда рекламодатель просто платит за просмотры.

2. CPA (cost per action) – рекламодатель платит приложению только за целевые действия (переход на сайт, регистрация и т.д.)

Второй вариант рекламной модели – плата за отказ от рекламы. Данный вариант может быть реализован двумя способами:

- Функция «отписаться от рекламы» внутри приложения.
- Выпуск двух версий приложения – бесплатная версия приложения с показом рекламы и платная версия без рекламы.

К преимуществам данной бизнес-модели можно отнести:

- 1) Пользователи готовы скачивать приложения, так как оно бесплатное.
- 2) Рекламодатели готовы платить чаще, чем пользователи.

К минусам можно отнести:

1) Сложность таргетирования рекламы. Обычно в приложениях показана не самая релевантная реклама для пользователя, соответственно, никакого эффекта от рекламы не будет.

2) Не всегда на экране можно прочесть текст, что снижает эффективность рекламы.

3) Переизбыток рекламы в приложении может привести к потере пользователей.

M-commerce

Эта модель появилась при переходе электронной торговли E-commerce на мобильные устройства. С появлением смартфонов M-commerce стала активно развиваться и по темпу роста перегнала E-commerce, если сравнивать соответствующие периоды развития обеих моделей.

Первым опытом использования M-commerce можно считать отправку платных SMS-сообщений для получения доступа к чатам, сайтам или любому другому контенту.

Основными преимуществами данной модели являются:

- удобство оплаты;
- экономия времени (оплата производится всего в несколько шагов);
- безопасность платежей;
- огромный выбор для оплаты услуг (от коммунальных платежей до покупки билетов в кино);
- для оплаты требуется только мобильное устройство и интернет.

Дальнейшим развитием M-commerce стало создание мобильных версий сайтов, но они имеют ряд недостатков по сравнению с мобильными приложениями:

- статическая навигация;
- необходимость в постоянном подключении к Интернету;
- ограниченный функционал (невозможность в полной мере пользоваться геолокацией и QR-кодами).

Что можно отнести к M-commerce?

- Мобильный банкинг;
- Приложения по сравнению цен;
- Приложения для бронирования отелей и покупке билетов;
- Мобильные карты лояльности;
- Мобильные купоны.

Freemium / Free-to-play [1]

Мобильный Freemium – это очень разноплановая модель со множеством вариаций. Основная идея традиционного Freemium сохраняется и на мобильных устройствах – пользователь устанавливает бесплатное приложение и может получить дополнительные возможности за небольшую плату.

Плюсы Freemium:

- Подходит практически для всех типов приложений – платные функции могут быть любыми.
- Можно сочетать с другими способами монетизации, например, с показами рекламы.
- Легче вовлечь пользователя – приложением можно пользоваться бесплатно, но с ограниченным функционалом. Отсюда меньше траты на рекламу, если сравнивать, например, с платными сервисами.
- Сегодня эта бизнес-модель самая прибыльная на мобильном рынке.

Теперь о минусах:

- Платят далеко не все пользователи.
- Бесплатная версия продукта должна быть также хороша, как и платная. Иначе пользователь не захочет ничего покупать.
- Сложно найти «золотую середину» между платным и бесплатным контентом. Если дать слишком мало на начальном этапе, пользователь уйдет. Слишком много – у него не возникнет потребности купить что-то еще.
- Приложение должно быть простым. Речь не о технической сложности. Пользователь должен понимать, за что платит. Если для совершения покупки нужна дополнительная информация или консультация со специалистом, то Фримииум не подойдет.

90% игровых приложений работают по модели Freemium, часто сочетая ее с показами рекламы. Поэтому мы решили подробнее остановиться на способах привлечь пользователей к внутриигровым покупкам.

- Подробно расскажите игрокам, где и что можно купить. Например, создайте тренировочный уровень, который научит пользователей совершать покупки. В приложениях, где такие уровни есть, покупают в два раза чаще.
- Предложите выбор. Например, несколько вариантов наборов с бонусами. Это создает ощущение свободы выбора. Однако не стоит предлагать слишком много вариантов. Как показывает опыт, оптимальное количество специальных предложений – от 2 до 5.
- Простой доступ к игре. По статистике игрок совершает повторную покупку в течение часа после первой. При этом одна игровая сессия длится не более 10 мин. То есть вторая покупка совершается в новой сессии. Поэтому пользователь должен легко возвращаться в игру. Никаких дополнительных регистраций или необходимости вводить каждый раз пароль. Все должно происходить просто и быстро.
- Скидки, о пользе которых говорилось в предыдущем разделе, здесь также хорошо работают.

Все эти бизнес-модели хорошо себя зарекомендовали на рынке мобильных приложений. Модели могут сочетаться (как в случае freemium и рекламной модели), так и применяться отдельно друг от друга. В каждом конкретном случае необходимо в первую очередь смотреть на цель приложения, на его идею, а потом уже выбирать наиболее оптимальную для себя модель.

Литература

1. Freemium или Free Trial – какую бизнес модель выбрать при продаже софта? // <https://habr.com/ru/post/234579/> (дата обращения: 16.04.2020).
2. Монетизация приложения: 6 прибыльных бизнес-моделей, которые работают // <https://habr.com/ru/company/appodeal/blog/294682/> (дата обращения: 16.04.2020).

3. Software as a service. Программное обеспечение как услуга // <http://www.tadviser.ru/index.php/SaaS> (дата обращения: 16.04.2020).

4. 17 бизнес-моделей. Придумать новую или использовать старую? // <https://kontur.ru/articles/5030/> (дата обращения: 16.04.2020).

Д.А. Шитуева

магистрант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

В.Г. Антонов

(ГУУ, г. Москва)

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ КОМПАНИЯМИ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье раскрываются актуальность и необходимость стратегического управления компаниями в условиях цифровой экономики. Рассмотрены задачи стратегического управления и особенности изменений управления бизнес-процессами. Особое внимание уделяется изменениям, которые произошли в стратегическом управлении компаниями с развитием цифровой экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, стратегическое управление, цифровизация, управление бизнес-процессами.

Сегодня в мире происходит так называемая «цифровая революция» и наблюдаются тенденции развития цифровизации во всех сферах жизнедеятельности человека. Это касается как потребительской стороны жизни – будь то музыка, книги, банковские операции, покупки – так и коммуникаций, которые осуществляются 58% населения планеты круглосуточно с помощью многочисленных мессенджеров, социальных сетей и личной электронной почты. Первостепенно эти изменения отражаются на бизнесе, перед которым вновь встают вопросы о том, что предлагать рынку и как работать в новых условиях.

Прорывные инновации, оказывающие сильный социальный и экономический эффект, и развитие цифровых информационных технологий породили понятие «цифровая экономика». Под цифровой экономикой понимается современный тип экономики, который характеризуется преобладающей ролью информации и знаний как определяющих ресурсов в сфере производства материальных продуктов и услуг, а также активным использованием цифровых технологий сбора, хранения, обработки и передачи информации. Предметом цифровой экономики являются экономические отношения, складывающиеся в процессе производства, обмена, распределения и потребления научно-технической информации посредством цифровых информационных технологий.

Компании используют информационные системы управления уже более 40 лет, но только в последние полтора десятилетия организации стали полагаться на цифровые системы. В современных условиях подобные внутренние изменения становятся необходимы для дальнейшего функционирования на рынке и сохранения конкурентоспособности.

Появление новых видов услуг и изменение потребительского поведения стимулируют бизнес переоценивать свою работу, отношения с клиентами и поставщиками, а также процессы управления. Особое внимание стоит уделить стратегическому управлению, так как цифровизация предполагает изменения радикального характера – реорганизацию процессов принятия решений и взаимодействия субъекта и объекта управления.

Профессор Х. Виссема дает следующее определение стратегическому управлению: «... стиль управления (мотивированный потребителями, ориентированный в будущее, направленный на конкуренцию) и методы коммуникации, передачи информации, принятия решений и планирования <...>, касающиеся целей предпринимательской деятельности» [1]. Отсюда следует, что стратегический стиль управления тесно связан с понятием цифровизации компании, и необходимо рациональное комбинирование этих двух процессов.

Выделяют следующие основные задачи стратегического управления, которые необходимо адаптировать к условиям цифровизации:

- a. формирование стратегических направлений развития (постановка целей и долгосрочных перспектив развития);
- b. преобразование общих целей в конкретные действия по достижению стратегических целей – эффективная реализация стратегии;
- c. контроль и оценка эффективности реализации поставленных задач, а также анализ динамики и тенденций рынка и адаптация компании к изменчивым условиям среды посредством внесения корректировок в долгосрочные направления деятельности [4].

В ходе исследования ZK Research было выявлено, что главной причиной, сдерживающей процесс цифровизации в компании, являются человеческие ошибки. С целью минимизации подобных ошибок необходимо соблюсти повышенные требования к точности и формализации решений. В противном случае цифровизация может приобрести призрачный характер.

В системе управления организацией необходимо учитывать и понимать взаимосвязь между стратегическим управлением и оперативным. Для менеджмента очень важно повысить производительность и использовать технологический прогресс для достижения результатов в бизнес-процессах [3]. Цифровые достижения уже способны сделать управление бизнес-процессами более эффективным. Постоянно обновляемые информационные панели позволяют руководителям мгновенно корректировать рабочие нагрузки людей, а автоматизированный анализ данных освобождает менеджеров от необходимости проводить больше времени со своими командами. Использование этих цифровых возможностей потребует еще большей дисциплины управления бизнес-процессами. Но сама цифровая технология также поможет поддерживать эту дисциплину. Менеджер должен быть готов понять охват цифровизации в своей компании и выработать варианты действий для реализации эффективного стратегического управления.

По мнению А.А. Кунцмана, произошли существенные качественные изменения в стратегическом управлении компаниями, вызванные развитием цифровой экономики:

- a. ключевым и весомым фактором производства теперь является информация;
- b. развитие цифровых технологий привело к снижению транзакционных издержек;
- c. увеличились общие производственные затраты, так как за актуальную информацию необходимо платить;

d. доступность управленческой информации и повышение эффективности методов ее обработки привели к снижению общего уровня рисков и неопределенности;

e. в обслуживании информационных систем возросла роль человеческого фактора [2].

Деловая информация относится к особо значимым ресурсам предприятий практически всех отраслей, а ее объемы растут с каждым днем. Только структурированная и обработанная информация может стать стратегическим ресурсом. Цифровые компании уже справляются с информационным потоком с помощью таких инструментов, как технологии Big Data и Artificial Intelligence.

В каждой отрасли растут цифровые ожидания потребителей, как непосредственно в отношении цифровых продуктов и услуг, так и косвенно в отношении скорости, точности, производительности и удобства, которые становятся возможными благодаря цифровым технологиям. Отрасли экономики, работающие с большими массивами данных, получают возможность значительно повысить качество принимаемых решений [5]. Это относится, в первую очередь, к управлению, консалтингу и аудиту, к банковским, юридическим услугам, а также к страхованию, бухгалтерии, здравоохранению.

Цифровые стратегии стали предметом многочисленных исследований в университетах и уже реализуются многими крупными компаниями в разных отраслях. Достижения цифровой экономики позволяют высвободить огромные ресурсы, оптимизировать неэффективные бизнес-процессы, повысить прозрачность и управляемость бизнеса и государства.

Степень проникновения и уровень интенсивности цифровизации сильно различаются в зависимости от экономической структуры и сектора экономики. Во многих странах, в том числе и в России, были разработаны и активно внедряются стратегии и планы по формированию цифровой экономики. Национальная программа «Цифровая экономика РФ» является платформой для создания актуальной модели взаимодействия между бизнесом и властью, экспертным и научным сообществами с целью повышения конкурентоспособности России на глобальном уровне. Это еще раз говорит о том, что стратегическое управление компаниями должно основываться на концепции цифровой экономики.

Литература

1. Виссема Х. Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в предпринимательской компании). – Пер. с англ. – М.: ИИФРМ-М, 2011. – 288 с.
2. Кунцман А.А. Специфика адаптации современных компаний к условиям цифровой экономики // Инновации. – 2017. – № 9. – С. 14-21.
3. Попов С. А. Актуальный стратегический менеджмент. Видение. Цели. Изменения: учебно-практическое пособие / С.А. Попов. – М.: Юрайт, 2017. – 448 с.
4. Томпсон, А.А Стратегический менеджмент / Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой, – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012. – 386 с.
5. Шваб К., Дэвис Н. Технологии четвертой промышленной революции. – М.: Бомбора, 2018. – 318 с.

Э.Д. Щиголев

студент

Научный руководитель:

канд. полит. наук, преп.

А.В. Курка

(ГУУ, г. Москва)

СИСТЕМА СОЦИАЛЬНОГО КРЕДИТА – АКТУАЛЬНЫЙ ОПЫТ КНР И ПЕРСПЕКТИВЫ ПРАКТИЧЕСКОЙ РЕАЛИЗАЦИИ В РОССИИ

Аннотация. *Статья описывает актуальный опыт системы социального кредита, а также реализацию данной системы в Китайской Народной Республике. Рассматриваются и изучаются перспективы развития подобной системы в Российской Федерации.*

Ключевые слова: *политическое управление, государственное управление, цифровые технологии управления, социальная политика, информационная политика, большие данные, социальный кредит.*

Экспериментальная система социального кредита в Китайской Народной Республике начала внедряться в конце 2000-х годов. Данная система, в первую очередь, создавалась для мониторинга кредитного рейтинга клиентов китайской банковской системы. Кредитную историю имело не более 25% населения Китая, что не способствовало развитию финансового рынка в стране и тормозило общее развитие экономики государства [1]. Система социального кредита появилась в таких провинциях как Ханчжоу, Сучжоу и некоторых других регионах.

Суть системы социального кредита заключается в том, что каждому гражданину КНР выдается условная тысяча баллов доверия. За положительные поступки (своевременная оплата счета за коммунальные услуги, участие в общественных движениях и иные полезные активности) – гражданину начисляются новые баллы, а за недостойное поведение (например, нарушения правил дорожного движения, долги и прочее) – баллы списываются.

В 2014 году правительство КНР приняло решение расширить область применения данной системы в целях «построения гармоничного социалистического общества». Так, к людям с пониженным социальным рейтингом применялись следующие санкции: запрет на работу в государственных учреждениях, отказ в социальном обеспечении, особо тщательный досмотр на таможне и другие [2].

К сожалению, техническую сторону реализации данного проекта Правительство КНР не разглашает, но, согласно статье из «The Wall Street Journal», для стабильной работы данной системы необходимо большое количество личных данных пользователей, которые обрабатываются в реальном времени. Эти данные можно разделить на три типа: данные государственного учета (оплата налогов, погашение кредитов и иные подобные выплаты), данные общественного учета (соблюдение правил дорожного движения, оплата общественного транспорта, общественная деятельность и другое) и данные онлайн-учета (взаимодействие с интернет-пользователями, покупательские привычки, прочие действия). Указанные типы данных анализируются специализированными алгоритмами, которые в дальнейшем и рассчитывают в дискретном выражении социальный рейтинг для каждого гражданина [3].

В целом можно достаточно уверенно констатировать, что система социального кредита позволила отслеживать поведение, мотивировать к развитию социальной ответственности у каждого гражданина КНР, в некотором смысле гармонизировать общественные отношения, а также снизить общий градус социальной напряженности.

Говоря о соответствующей практике в рамках отечественной системы государственного управления, следует отметить, что комплексных решений, аналогичных китайской системе социального кредита в России на сегодняшний день нет, что подтверждается, в том числе, официальными комментариями [4].

Вместе с тем, нельзя не отметить ряд уже реализованных на практике нормативно-правовых и технологических решений, в перспективе способных сформировать эффективный плацдарм для разработки и внедрения подобной национальной системы цифрового учета и в России. Далее мы постараемся кратко рассмотреть их.

В Российской Федерации уже в настоящее время ведется определенный мониторинг граждан, однако его основное официальное предназначение – обеспечение национальной безопасности в рамках обнаружения и ликвидации террористических угроз, технологическая поддержка оперативно-розыскных мероприятий, а также общее снижение криминогенной обстановки.

В первую очередь здесь следует отметить законопроекты из так называемого «Пакета Яровой», имеющие антитеррористическую направленность. В соответствии с данными правовыми нормами, телефонных операторов и Интернет-провайдеров обязывают хранить данные пользователей, в том числе звонки, сообщения, интернет-трафик, данные мессенджеров (Telegram, WhatsApp, Viber и прочих) [5]. На наш взгляд, совершенно очевидно, что основные положения «пакета Яровой» можно использовать не только для обеспечения безопасности, но и как один из инструментов анализа активности граждан в интернете на основе данных о посещении определенных Интернет-ресурсов, онлайн-покупок, поведенческих особенностей и так далее, что в перспективе может послужить фундаментом будущей системы мониторинга социального рейтинга в стране.

Также можно отметить городскую систему видеонаблюдения в городе Москве, у которой насчитывается более 176 000 камер, в том числе камер внешних систем видеонаблюдения. Система отслеживает передвижение людей в реальном времени на основе распознавания лиц, что позволяет, например, более оперативно искать преступников. Уже сейчас при расследовании 70% преступлений используется городская система видеонаблюдения [6]. Если модернизировать данную систему, то можно будет использовать комплекс видеонаблюдения не только для поддержки оперативно-розыскных мероприятий, но и для мониторинга поведения граждан.

Вместе с тем надо учитывать, что для успешной реализации системы социального мониторинга необходима серьезная технологическая база, ключевую роль в которой должен играть единый защищенный дата-центр, который сможет оперативно собирать и анализировать значительные потоки данных. Подобием такого центра может послужить «Портал государственных услуг Российской Федерации» (также известный как портал «Госуслуги.ру»), в котором уже сейчас обрабатывается внушительное количество данных граждан из различных государственных структур в рамках обработки их обращений, оказания различных государственных услуг, а также межведомственного взаимодействия.

Очевидно, что создание системы социального мониторинга в России как механизма стимулирования доверия и наказания за его утрату будет способ-

ствовать повышению культуры взаимодействия граждан, расширять и популяризировать практику социальной солидарности, сотрудничества и взаимопомощи, снижать уровень социальной напряженности, оказывать положительное влияние на уровень криминогенности в стране и способствовать развитию гражданского общества. Также следует выделить позитивные аспекты внедрения подобной системы в прикладном, практическом измерении. Здесь речь может идти, например, о перспективном создании единых платформ кредитных проверок [7].

Конечно, нельзя не отметить ряд актуальных проблем, которые необходимо решить для успешной реализации подобного проекта. В первую очередь, это необходимость вложения в проект значительных объемов финансовых ресурсов, развития имеющейся технологической инфраструктуры, а также актуализации законодательства. Во-вторых, очевидно, что реализация проекта вызовет крайне бурную реакцию со стороны его противников. Тема усиления контроля за обществом со стороны государства в условиях постиндустриального общества создает благодатную почву для нечистоплотного политического PR и манипуляций общественным мнением различными политическими субъектами и группами интересов. Уже сейчас китайскую систему социального кредита в различных СМИ именуют «системой доносительства в Поднебесной», «цифровой диктатурой» [2]. Наконец, не стоит упускать из виду также и вопрос значительных различий между Россией и КНР в политико-культурном измерении.

Подводя итог вышесказанному, хочется отметить, что, по-нашему мнению, развитие системы социального кредита в России, подобной той, которая в данный момент развивается в КНР – вопрос не слишком отдаленного будущего. В данный момент у Российской Федерации уже есть неплохой технологический и нормативно-правовой задел для системы такого масштаба и функционала. Вместе с тем следует осознавать важность детального анализа актуальных проблем, связанных с реализацией проекта, как в части финансовых и технологических ресурсов, так и в рамках корректной работы с общественным мнением.

Литература

1. Швед В.В. Доверие – психологическая категория или экономическая ценность? // Проблемы экономики. – 2018. – № 1 (35). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/doverie-psihologicheskaya-kategoriya-ili-ekonomicheskaya-tsennost> (дата обращения: 17.04.2020).
2. Галиуллина С.Д., Бреслер М.Г., Сулейманов А.Р., Рабогошвили А.А., Байрамгулова Н.Н. Система социального кредитования в Китае как элемент цифрового будущего // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2018. – № 4 (26). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-sotsialnogo-kreditovaniya-v-kitae-kak-element-tsifrovogo-buduschego> (дата обращения: 16.04.2020).
3. China's New Tool for Social Control: A Credit Rating for Everything // The Wall Street Journal URL: <https://www.wsj.com/articles/chinas-new-tool-for-social-control-a-credit-rating-for-everything-1480351590> (дата обращения: 10.04.2020).
4. Акимов М. Правительство не планирует создание системы социального рейтинга для граждан // «Агентство городских новостей «Москва» URL: <https://www.mskagency.ru/materials/2834502> (дата обращения: 19.04.2020).
5. Лавров И.А., Сокол А.В. Российская власть и интернет: безопасность против свободы слова // Цифровая социология. – 2019. – № 2. URL:

<https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskaya-vlast-i-internet-bezopasnost-protiv-svobody-slova> (дата обращения: 19.04.2020).

6. Городская система видеонаблюдения // Официальный сайт Мэра Москвы URL: <https://video.dit.mos.ru/> (дата обращения: 20.04.2020).

7. Буткевич С.А. Система социального кредита в Китайской Народной Республике в зеркале криминологии // Вестник Уральского юридического института МВД России. – 2019. – № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-sotsialnogo-kredita-v-kitayskoy-narodnoy-respublike-v-zerkale-kriminologii> (дата обращения: 19.04.2020).

Л.Ю. Юферев

магистр

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

О.А. Петрина

(ГУУ, г. Москва)

ПРИМЕНЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СФЕРЕ ЖКХ

Аннотация. В статье представлены сведения актуальности применения новых цифровых технологий в сфере ЖКХ для систем учета потребления ресурсов. Убытки от неоплаченных и неучтенных ресурсов не поддаются измерению. Данные технологии позволят получать сведения о учете потребления ресурсов не только удаленно, но и оперативно.

Ключевые слова: цифровые технологии, жилищно-коммунальное хозяйство услуги ЖКХ, приборы учета ресурсов.

Цифровизация ЖКХ является важным вопросом для функционирования государства. В источнике [1] говорится что проблемы ЖКХ нужно решать на самом высоком уровне. На прямой линии с Владимиром Путиным также поднимались проблемы ЖКХ. При отлаженном механизме работы системы жилищно-коммунального хозяйства граждане будут ощущать себя комфортно.

В 2018 году были приняты национальные проекты «Жилье и городская среда» и «Цифровая экономика», их реализация потребует применения энергоэффективных материалов и новых технологий, применяя которые системы учета будут работать точнее, ресурсы будут расходоваться рациональнее.

Один из комплексных цифровых проектов для реализации проекта цифровизации городского хозяйства комплекс «Мой дом». Этот проект объединяет несколько модулей совместной работы smart-счетчиков, систем контроля протечек воды, утечек газа, заполняемости контейнеров и т.д.

Это позволит системе выступить в качестве единой платформы по контролю и информированию о чрезвычайных ситуациях и работе с «Интернетом вещей» на территории всего муниципалитета.

В настоящее время большинство счетчиков электрической энергии установленных у потребителей в стране работают по устаревшему индукционному типу, идет их планомерная замена на электронные. Подавляющее большинство счетчиков расхода воды и газа механические, не имеющие возможность дистанционно снимать показания. Это означает, что

показания с этих счетчиков могут снимать только потребители, и контролировать их зачастую невозможно из-за расположения внутри квартир или помещений.

Число квартир, по данным 2018 года насчитывается 67 миллионов, число юридических лиц насчитывается около 6 миллионов [2]. Число приборов учета ресурсов ЖКХ по стране насчитывается несколько сотен миллионов штук. Например, к 2020 году число счетчиков электрической энергии приблизилось к 100 миллионам. Убытки от неоплаченных коммунальных услуг не поддается измерению. Рынок приборов учета, имеющих возможность дистанционно снимать показания, только зарождается. Для этого разработано несколько технологий.

Электрические счетчики с PLC модемом, передающие информацию по электрическим питающим проводам. Электрические счетчики с беспроводными модемами, в которых установлены SIM-карты, имеющие специальный тариф, с заданной регулярностью передающие данные о потреблении электроэнергии.

Широко распространены импульсные водосчетчики, которые используются в тех же целях, что и обычный счетчик – для учета потребления воды. При этом модель с импульсным выходом не только показывает расход воды на передней панели, но и подает электрические импульсы с частотой, которая соответствует расходу воды. Учет воды в таких счетчиках ведется дистанционно с помощью дополнительного оборудования. Передача данных водосчетчика возможна только при наличии напряжения на дополнительном оборудовании. При сбоях в подаче электричества дистанционное снятие показаний невозможно [3].

Несмотря на широкое распространение таких счетчиков в квартирах, как правило, они ни к чему не подключены, и снятие показаний с них происходит только пользователем или при проверке. Такая же ситуация и с приборами учета расхода газа с импульсным выходом для дистанционного снятия показаний.

Существуют счетчики расхода газа, имеющие встроенный GSM модем, но из-за особенностей работы таких сетей, в них необходимо регулярно менять батарею питания и оплачивать связь по тарифам.

Ситуацию исправит разработка и применение приборов учета не требующих подключения их к дополнительному оборудованию или к источнику электрической энергии, то есть приборы имеющие встроенный источник питания и передающее устройство.

Большую перспективу может получить разработанная недавно беспроводная технология LPWAN, предназначенная для передачи небольших по объему данных расстояния превышающие возможности GSM связи. LPWAN является одной из беспроводных технологий, обеспечивающих сбор информации с различного оборудования: датчиков, счетчиков и сенсоров [4]. Устройство или модем с LPWAN-модулем передает данные по радиоканалу на базовую станцию. Станция принимает сигналы от всех устройств в радиусе своего действия, оцифровывает и передает на удаленный сервер, используя доступный канал связи: Ethernet, сотовая связь, VSAT.

Данная технология передачи информации из-за того, что передача информации происходит с низкой скоростью является энергоэкономной, поэтому время работы устройств от встроенного источника питания может быть более 10 лет, что позволит устанавливать передающие устройства в любые приборы учета коммунальных услуг.

Литература

1. Управдом выходит в Сеть. Цифровые технологии выведут ЖКХ на новый уровень // <https://www.rusnano.com/about/press-centre/media/20190626-rg-tsifrovye-tekhnologii-vyvedut-zhkkh-na-noviy-uroven> (дата обращения: 06.04.2020).

2. Жилищный фонд РФ. Статистика – 2019. // URL: <https://kubdeneg.ru/jilishnyi-fond-rf-statistika-2019> (дата обращения: 06.04.2020).

3. Покупать ли импульсный счетчик воды // URL: <https://oschetchike.ru/vody/s-impulsnym-vyhadom> (дата обращения: 06.04.2020).

4. Смольянинов Иван Разработана новая технология связи для беспроводных АСКУЭ // Энергетика и промышленность России. – 2016. – №№ 01-02. – С. 28.

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ»

Д.Р. Абдрахманова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

И.Р. Топунова
(ГУУ, г. Москва)

«БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСОБНОСТИ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Эффективность современного производства позволяют оценить различные показатели, в т.ч. и уровень конкурентоспособности. Соответственно, для эффективного управления предприятием необходимо создание системы постоянных улучшений в рамках новой бизнес-модели. Данная модель основана на принципах бережливых инноваций и бережливого производства, а ее использование оказывает положительное влияние на процессы развития и оптимизации производства.

Ключевые слова: бережливое производство, бережливые инновации, конкурентоспособность.

В процессе постоянного и непрерывного развития различных отраслей российской экономики увеличиваются и общественные требования, от следования которым зависит качество управления, а также конкурентоспособность предприятий и организаций страны. В настоящее время разные компании стараются минимизировать различные потери, затраты, а также перейти на режим ресурсосбережения. Но, с учетом имеющихся трудностей в экономике, актуальной становится задача сохранения высокого спроса на услуги, предоставляемые той или иной организацией, поскольку большинство современных клиентов, как правило, отличается повышенной требовательностью и экономностью.

Решению данной проблемы может способствовать практическое внедрение бережливых инноваций, которые представляют весьма эффективный инструмент увеличения качества выпускаемой продукции либо предоставляемой услуги. Достижение высокого качества продукции или услуг практически на любом предприятии является возможным при организации деятельности компании в соответствии с принципами бережливых инноваций.

Известно, что основу концепции бережливых инноваций составляет философия, заключающаяся в непрерывном совершенствовании качества и подразумевающая, что этот процесс является бесконечным. Организованная в соответствии с принципами бережливых инноваций деятельность предприятия должна предполагать как непрерывное повышение компетентности персонала, так и процессный подход к управлению качеством продукции или услуг.

Суть бережливых инноваций заключается в создании бизнес-модели нового формата, – инструмента, который позволяет без сокращения качества снизить расходы на создание доступной для всех слоев общества продукции или услуг достаточно высокого качества [1, с. 480].

Для внедрения либо совершенствования бережливого производства на предприятии необходимо не только задействовать всех сотрудников и все структуры различных уровней производства, но и по максимуму ориентироваться на потребности клиента. Именно таким образом весь коллектив предприятия, – сплоченный, вдохновленный, объединенный одной целью, – внедрением бережливых инноваций, – может достигнуть значительных высот. При этом следует учитывать, что не только сотрудники являются субъектов инновационной деятельности по внедрению и использованию в процессе функционирования предприятий формата бережливых инноваций, а также сами разработчики инновационных технологий, ответственные за их создание, выступают точно в такой же роли [4, с. 133].

Обычно начальный этап планирования и внедрения бережливых инноваций включает в себя исследование имеющейся на предприятии маркетинговой стратегии, учет особенностей потребительского рынка, смету затрат на производство, а также ресурсное и финансовое обеспечение и др. Кроме того, в этом случае актуализируется анализ предлагаемых инновационных разработок для введения бережливого производства либо непосредственное создание таких инновационных технологий. Также на данной стадии изучаются тонкости введения бережливого производства, то есть необходимость обучения персонала, замена существующей технологии, финансовые затраты и др. моменты. Дополнительно осуществляются прогноз и мониторинг возможных последствий внедрения бережливого производства и сокращения издержек производства. Впоследствии составляется план по внедрению бизнес-модели бережливых инноваций.

Следующий этап заключается в самом процессе внедрения бережливых инноваций, по средствам реализации в производстве предложенных передовых высокотехнологических и при этом ресурсосберегающих технологий. Данный этап заключается, в основном, в практическом внедрении бережливых инноваций и выявлении уже на месте производства определенных недостатков или недоработок, и корректировка бизнес-процессов.

Заключительный этап – оценка итогов внедрения бережливых инноваций, в свою очередь, также представляет собой существенный шаг, ведь именно на данном этапе подводятся результаты сделанной работы, выявляются недостатки и неточности, а также изучается спрос на производимый товар или услугу для их дальнейшего совершенствования. Важно отметить, что на этом процесс внедрения бережливых инновационных технологий не заканчивается, поскольку осуществляется возвращение на начальный этап планирования, но уже с определенными познаниями в этой сфере, для устранения возникших недочетов, проблем и совершенствования процесса.

Уточним, что организации могут проходить этот процесс неоднократно, достигая ранее поставленные стратегические и тактические задачи производственной деятельности. Вместе с тем нужно помнить о том, что задачей

бережливых инноваций в первую очередь является оказание современных услуг, предоставление первоклассных и необходимых товаров в различных отраслях. Но самое важное – направленное на покупателей, то есть на людей с низкой заработной платой, которым требуется качественный продукт или услуга по доступным ценам.

Таким образом, при использовании на практике модели бережливых инноваций как инструмента формирования повышения качества продукции или услуг и конкурентоспособности предприятия можно сформулировать следующий вывод: условием качества продукта или услуги не может считаться лишь только итог без учета самой операции его достижения. Качество продукта или услуги подразумевает качество всего процесса производства, оказания и условий потребления и определяется комплексом критериев.

В свою очередь, результат высокого качества продукции или услуги возможно при процессе производственной деятельности в соответствии с принципами бережливых инноваций. Данная ситуация даст возможность ориентироваться на целый круг покупателей, повысить спрос на предоставляемые услуги, затрачивать меньшее количество ресурсов в процессе производства, тем самым оказывая благоприятное влияние на дальнейшее эффективное развитие различных сфер общества.

Литература

1. Джайдип Прабху, Нави Раджу. Бережливые инновации. Технологии умных затрат. – М.: Олимп-Бизнес, 2018.
2. Ратнер С.В. Применение концепции бережливого производства при разработке продуктовых инноваций // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 2(44).
3. Тюмина Д.С. Бизнес-модель бережливых инноваций как инструмент повышения инновационной активности российских предприятий // Креативная экономика. – 2019. Т. 13. – № 2.
4. Синева Н.Л., Яшкова Е.В., Исламова Г.И. Основополагающие принципы бережливых инноваций / Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2018. – № 4 (30).

Д.А. Александрович
студент

П.Д. Безродная
студент

Н.П. Кириченко
студент

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

А.А. Урунов
(ГУУ, г. Москва)

ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРИЧИНЫ РАСПАДА СОВЕТСКОГО СОЮЗА

Аннотация. В статье приводится сравнительный анализ системных политических и экономических проблем СССР, которые послужили основными

причинами его распада. Политический, экономический, идеологический кризис, который переживал СССР в годы своего существования, привел к ослаблению центра и усилению республик, их политических элит. Уроки распада могут быть полезными для управления современной национальной экономики РФ.

Ключевые слова: СССР, причины, экономика, кризис, уроки распада.

По меркам истории Союз Советских Социалистических Республик (СССР) просуществовал совсем немного – лишь 69 лет. На протяжении всего этого времени Советский Союз испытал на себе очень многое: тоталитарный режим И.В. Сталина, «оттепель» Н.С. Хрущёва и «перестройку» единственного Президента СССР М.С. Горбачёва. Однако 26 декабря 1991 года произошёл полный распад Советского Союза. Это привело к независимости пятнадцати союзных республик. Важно сказать, что этот процесс системной дезинтеграции имел свои предпосылки.

На сегодняшний день существует множество точек зрения о причинах распада Советского Союза. Несмотря на это в трудах и научных исследованиях большинства историков и аналитиков можно выделить общие причины, послужившие распаду СССР. Советский Союз строился на признании права наций на самоопределение, и в основу создания государства был положен не территориальный, а национально-территориальный принцип. Согласно Конституциям СССР (1926, 1936, 1977 гг.) Советский Союз являлся федерацией, и составляющие его республики обладали не полным, но суверенитетом. Однако фактически СССР было унитарным государством, управлявшимся из Москвы, и республиканские власти были крайне ограничены в своих полномочиях. Подобная централизация принятия решений послужила, как ни странно, двигателем разрыва хозяйственных связей между республиками. Решения, принимаемые из «центра», были малоэффективны и порой оторваны от реальности, так как всесоюзные власти были не слишком осведомлены о действительном положении вещей на «периферии». Экономический кризис конца 80-х годов, который охватил весь народнохозяйственный комплекс, который прежде обеспечивал экономическую интеграцию СССР, привёл к ухудшению ситуации в стране, и республики начали возмущаться. Центральные власти не могли справиться с экономическими трудностями, что только усиливало недовольство в республиках, которые и так долгое время терпели тот факт, что их лишили их самостоятельности, положенной им по Конституции. Но центральные органы власти уделили мало внимания в решении вопроса неудовлетворённости «на местах», не предавали должного значения потребностям республик. А потому начали создаваться народные фронты, новые политические Партии и движения, которые и стали главными инициаторами идей государственной изоляции союзных республик и их выхода из состава СССР [1].

Никакие общие границы не смогут полностью стереть все национальные розни, уходящие корнями в далёкое прошлое. СССР был многонациональной страной, делившейся, к тому же, по национально-территориальному принципу. Это приводило к тому, что конфликт между народами легко мог превратиться в конфликт между целыми республиками. Националистические тенденции, существовавшие и ранее, наиболее остро проявились в 1980-х годах. В это время произошли Карабахский конфликт (между азербайджанцами и армянами, 1987-1988 гг.), Ферганские погромы (конфликт между узбеками и турками-месхетинцами, 1989 г.), Новоузенская резня (столкновения между казаками и выходцами из Северного Кавказа, 1989 г.), Приднестровский конфликт (между Молдавской ССР и непризнанной Приднестровской Молдавской Республикой,

1989-1992 гг.), Грузино-южноосетинский конфликт (с 1989 г. по настоящее время) и многие другие столкновения [2]. Эти межреспубликанские и международные конфликты дали понять, что национальное единство советского народа более невозможно.

Коммунистическая партия Советского Союза была важным звеном в обеспечении единства советской государственной системы. Статья 6 Конституции СССР 1977 г. закрепляла за коммунистической партией статус «руководящей силы советского общества, ядра его политической системы, государственных и общественных организаций» [3]. Но в связи с обострившимися в стране политическими, экономическими, национальными проблемами требовалась глубокая перестройка политической системы, которая произошла в 1985-1991 годах. Однако это лишь привело ещё к большим противоречиям, и генеральный секретарь ЦК КПСС Горбачев М. С. ослабил роль партии в стране. Так, в 1988 году были предприняты такие меры, как сокращение партийного аппарата, проведение реформы избирательной системы, а в 1990 году вследствие изменений в Конституции 6 статья была ликвидирована, а значит, КПСС отделилась от государства полностью. Это не затронуло пересмотр отношений между союзными республиками, что неминуемо привело в рамках потери сил и статуса партийных структур к резкому росту обособления союзных республик.

Между тем, идеологическое единство играло важную роль в сплочённости государства. Благодаря этому фактору в большой степени обеспечивалась целостность СССР. Поэтому кризис коммунистической системы ценностей не мог пройти бесследно. Компоненты, заложенные с самого основания, такие как жёсткая централизованная система управления, социалистическая модель хозяйствования, преследование любой экономической инициативы, со временем стали испытывать упадок. Постепенно на месте прежних идеологических ценностей образовался духовный вакуум, который впоследствии был заполнен националистическими идеями [4].

В последние годы своего существования Советский Союз переживал целый ряд кризисов, а именно, идеологический, политический и экономический. Это способствовало ослаблению центра и усилению республик. Так называемый «моноцентризм принятия решений» (г. Москва) стал причиной неэффективного управления и усиления центробежных националистических тенденций. Усиливалось желание отдельных народов такой многонациональной страны самостоятельно развивать различные сферы жизни общества. Это привело к «Параду суверенитетов» (1988-1991). Такое название носит конфликт между центром и республиками СССР, который был вызван провозглашением верховенства законов республик над союзными в нарушение Конституции Советского Союза и стал одним из ключевых факторов, приведших к распаду. Эти события ясно показали намерения политических элит республик [5].

Таким образом, распад Союза Советских Социалистических Республик имел множество глубоких, системных причин в политико-экономической сфере. И стоит отметить тот факт, что накопившееся количество противоречий сделало дезинтеграцию СССР неизбежной.

Стал ли распад Советского Союза благом для республик и их жителей? На этот вопрос сложно ответить однозначно. Тем не менее, схожий вопрос был задан респондентам в рамках шестой волны регулярных международных опросов населения в рамках программы «Евразийский монитор», приуроченных к 25-летию распада Союза. В России (особенно), а также в Армении и Молдове относительно высока доля населения, сожалеющего о распаде СССР (63%, 56% и 50%). Но она заметно ниже в Грузии, Украине и Казахстане, где большая часть граждан сегодня «не сожалеют» о случившемся (57%, 49% и 46%) [6].

Таким образом, подытоживая все вышесказанное, перечислим основные экономические причины распада СССР, которые одновременно являются уроком для эффективного управления национальной экономики Российской Федерации в настоящее время. Это следующие:

- Утрата государственного контроля над стратегическими предприятиями и государственными финансами.
- Несоответствие общественного производства между совокупным спросом и совокупным предложением, между совокупными расходами и совокупным выпуском.
- Отставание темпов внедрения научно-технического прогресса на производстве и в сфере услуг.
- Принижение роли и значения частной собственности в общественном производстве, защите прав собственности, слабое развитие малого и среднего бизнеса.
- Развитие коррупции во всех ветвях государственной власти [7].

Литература

1. Обострение межнациональных конфликтов // Национальные проблемы и распад СССР URL: https://histerl.ru/kurs/posle_seredini_20_veka/raspad-sssr.htm (дата обращения: 19.04.2020).

2. Национальные конфликты во время и после распада СССР // «Преподаватель А.Ю. Мамкин» URL: <https://www.sites.google.com/site/2015mamkin/home/ogse-02-istoria/22-nac-5> (дата обращения: 19.04.2020).

3. Как распался СССР: 25 лет назад было подписано Беловежское соглашение // ТАСС URL: <https://tass.ru/politika/3850507> (дата обращения: 19.04.2020).

4. Урунов А.А. Отличительные черты и особенности единого и общего экономического пространства // Вестник университета. – 2013. – № 14. – С. 163-167.

5. Причины и процесс распада СССР. (1 этап) // Фонд социально-экономических и интеллектуальных программ URL: <http://www.sfilatov.ru/publication/165> (дата обращения: 19.04.2020).

6. Общественное мнение о распаде СССР: 25 лет спустя // Евразийский монитор URL: <http://eurasiamonitor.org/issliedovaniia#ul-id-7-8> (дата обращения: 19.04.2020).

7. Урунов А.А. Единое и общее экономическое пространство. – М.: Издательский Дом «СИНЕРГИЯ», 2014. – 388 с.

К.С. Алиева
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

И.Р. Топунова
(ГУУ, г. Москва)

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ЭЛЕМЕНТ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. *Функционирование национальной экономики зависит от множества факторов, в т.ч. и от эффективности процессов инвестицион-*

ного и инновационного развития. Соответственно, для обеспечения эффективного развития предприятия в рамках выбранной стратегии необходимо обеспечение инвестиционными ресурсами для переориентации производства на использование инноваций, что окажет положительное влияние на процессы развития и оптимизации российских предприятий.

Ключевые слова: управление инвестициями, инновационное развитие.

Развитие национальной экономики характеризуется наличием на предприятиях нашей страны активных процессов формирования действенной системы управления инновационными проектами. Данные действия не вызывают сомнений, поскольку в настоящее время практически все экономические субъекты РФ функционируют в условиях жесткой конкурентной борьбы и воздействия внешних экономических санкций. Поэтому именно реализация качественных проектных управленческих решений способна не только обеспечить эффективное развитие экономического субъекта, но и значительно повысить его конкурентные позиции как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Важность проблемы анализа эффективности проектного управления, а также актуальность повышения уровня теоретических знаний и практических навыков в сфере разработки и реализации инновационных проектов в последние годы особенно возросла. Это связано с тем, что вопросы обеспечения оптимального управления ресурсами инновационного проекта и планирование проекта становятся более чем актуальными, поскольку именно эти составляющие проектного управления выступают основным рычагом повышения эффективности инновационного проекта. Таким образом, в наши дни приоритетной задачей руководства предприятия становится формирование инновационной стратегии развития как необходимого условия обеспечения финансовой устойчивости и конкурентоспособности производства.

Основными причинами активного внедрения инноваций в рамках производственной деятельности российских предприятий является желание их собственников, акционеров и руководителей сформировать полноценную базисную основу для роста финансовых показателей бизнеса. При этом, с одной стороны, инновации позволяют максимально совершенствовать технологии производства, бизнес-процессы управления и повышать уровень качества изготавливаемой продукции. В то же самое время, с другой стороны, реализация такой производственной стратегии требует как значительных финансовых вложений, так и привлечения необходимых кадровых и интеллектуальных ресурсов.

Главной задачей современного экономического развития предприятий в текущих условиях является выход на инновационную траекторию, что предполагает максимальное использование принципиально новых факторов роста. Такой подход позволяет произвести эффективную реорганизацию предприятия на основе наукоемкого производства. Соответственно, для выбора наиболее эффективной стратегии развития инновационной деятельности предприятия необходимо разработать пути повышения инновационной активности, а это возможно лишь при привлечении инвестиционных ресурсов. [1,3]. С учетом того, что инвестиционные ресурсы, как правило, ограничены, необходим особый подход к их оптимизации с целью повышения экономической эффективности инвестиционно-инновационных проектов. На этом этапе планирования производственной стратегии важной задачей для руководства и менеджмента предприятия становится совершенствование управления инвестициями.

При определении стратегии инвестиционной и инновационной деятельности предприятий не следует забывать и о возможных проблемах. В частности, в настоящее время в сфере управления инновационной деятельностью на предприятии достаточно часто возникает проблема стагнации вложения инвестиций в производство инноваций, наблюдаются элементы неэффективного управления инновационными проектами и недостаточного инвестиционного финансирования бизнес-процессов в направлении инновационной деятельности. Во многом это связано с необходимостью постоянной текущей корректировки системы управления инновационными проектами, которая, к сожалению, не всегда оперативно осуществляется на российских предприятиях.

Ключевыми проблемами управления инвестициями в рамках развития инновационной стратегии предприятия(организации) в России являются:

- отсутствие капитальных инвестиций для обновления фонда основных средств предприятия [2, 90];
- низкая эффективность системы бюджетирования в рамках финансового планирования и управления;
- отсутствие центров финансовой ответственности в рамках компаний, занимающихся инвестиционной деятельностью [3];
- недостаток собственных средств у коммерческих организаций [4, с. 175].

Исходя из этого, для многих российских предприятий (организаций) при планировании стратегий дальнейшего развития будет допустимым практическое использование комплекса различных мероприятий и действий. Основной задачей этих мероприятий является совершенствование управления инвестициями в рамках инновационного развития бизнеса, а именно:

1. Эффективное размещение временно свободных денежных средств. В данном случае распределение свободных финансовых ресурсов заключается в достижении таких задач, как получение дополнительной прибыли и способствование роста платежеспособности организации. Во-первых, предприятие способно использовать свободные денежные средства для их краткосрочного вложения в различные ценные бумаги или банковские вклады. Во-вторых, появляется возможность для использования временно свободных денежных средств для обеспечения кредитоспособности предприятия (организации) в случае погашения будущей задолженности или при привлечении нового займа.

2. Сокращение расходов на внешнее финансирование путем эффективного управления внутригрупповой ликвидностью. Частой задачей привлечения внешнего финансирования, к примеру, путем заимствования, является обеспечение предприятия высоколиквидными активами. В случае эффективного управления, руководство и менеджмент предприятия, как правило, ставит основной задачей обеспечение изменения структуры ликвидности активов. Это делается для того, чтобы увеличивалась доля высоколиквидных активов, которые могут обеспечивать краткосрочные платежи предприятия.

3. Повышение прозрачности денежных потоков и контроля над ними. Управление денежными потоками способствует решению таких задач, как обеспечение взаиморасчета с внешними и внутренними контрагентами и обеспечение взаиморасчета по контрактам, а также управление дебиторской и кредиторской задолженностью. Для того, чтобы реализовать данную концепцию, необходимо обеспечение максимальной прозрачности финансовой отчетности и учета в ней денежных потоков предприятия, что позволит проводить эффективный анализ и контроль над ними.

4. Оптимизация источников и условий привлечения финансирования. На сегодняшний день основным источником внешнего финансирования инновационного развития бизнеса в России является банковское кредитование. Однако для оптимизации денежных средств допускается использование альтернативных источников финансирования, условия по привлечению которых значительно выгоднее, чем банковские займы. Например, это могут быть финансовый лизинг, краудфандинг и краудинвестинг, венчурное финансирование, а также факторинг.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в сложных условиях современной конкурентной экономики совершенствование процессов управления инвестициями на предприятиях является стратегически важной задачей, успешная реализация которой позволит не только обеспечить наличие необходимых ресурсов для последующего осуществления инновационной деятельности, но и сохранить имеющиеся конкурентные преимущества. Тем самым на предприятии будет обеспечено стимулирование повышения эффективности качества текущих бизнес-процессов, в т.ч. и в направлении управления инвестиционной и инновационной деятельностью.

Литература

1. Гайдарова В.В. Инновации на промышленных предприятиях // Символ науки. – 2016. – № 4-1.
2. Рылова Е.С. Состояние инвестиционной деятельности на предприятиях современной России // Инновационная наука. – 2017. – № 1-1.
3. Электронный ресурс: URL: <http://mir-investicyj.ru/investicyonnaya-deyatelnost/problemy-investicyonnoj-deyatelnosti/> (дата обращения: 12.04.2020).
4. Чупров Р.Н., Яковлева Т.А. Актуальные проблемы инвестиционной политики промышленного предприятия // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2016. – № 8(18).

К.Н. Апарина

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Е.А. Долгих

(ГУУ, г. Москва)

ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА И ЦИФРОВИЗАЦИЯ: ПОНЯТИЕ, ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Аннотация. *Статья посвящена рассмотрению вопросов цифровой экономики как важной составляющей экономики Российской Федерации и других развивающихся стран. Проведен анализ определений понятия «цифровая экономика», выявлены и обобщены тренды, создаваемые цифровизацией. Рассмотрены проблемы в сфере цифровой экономики.*

Ключевые слова: *цифровизация, цифровая экономика, тренды, проблемы цифровизации, технологии.*

Сегодня идея цифровой трансформации является одной из самых ключевых целей развития экономики и общества во всём мире. Каждое развитое

государство возлагает огромные надежды на цифровизацию как ключевой фактор экономического роста и повышения качества жизни населения. С этой целью разрабатываются и принимаются различные документы и программы, способствующие развитию данного направления, как на международном уровне, так и на уровне отдельного государства. В Российской Федерации таким документом является национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации», которая рассчитана до 2024 года и состоит из пяти направлений: образование, кадры, кибербезопасность, формирование исследовательских компетенций и IT-инфраструктура [6]. Однако даже несмотря на столь непродолжительный период действия программы (структура проекта была опубликована в феврале 2019 года, а финансирование началось годом ранее), уже сейчас можно отметить некоторые её результаты. На настоящий момент времени г. Москва является одним из главных городов-организаторов научных форумов, выставок, конференций, семинаров, посвященных, по большей части, вопросам искусственного интеллекта и цифровой экономики. Так, к примеру, совсем недавно на площадке Цифрового делового пространства состоялся III Международный научный форум «Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика». В ходе данного мероприятия поднимались различные вопросы, связанные с процессом цифровой трансформации. Также были отмечены возможности внедрения принципов цифровой экономики не только в высокотехнологические отрасли, но и в промышленное производство, в том числе на российские предприятия.

Однако прежде, чем перейти к подробному рассмотрению составляющих цифровизации, необходимо выяснить и определить сущность понятия «цифровая экономика». На настоящий момент времени существует множество определений понятия «цифровая экономика». Это связано, в первую очередь, с тем, что в международной практике до сих пор конкретно не определено значение данного понятия. Зачастую его определение подменяют перечислением направлений влияния цифровой экономики на экономическую и социальную сферу. Стоит также отметить, что и в России также до сих пор отсутствует унифицированное понятие цифровой экономики. Существующие ключевые формулировки понятия «цифровая экономика» закреплены в законодательных и нормативных документах РФ:

1) экономика нового технологического поколения (Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 1 декабря 2016 г.);

2) хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде (Стратегия развития информационного общества РФ на 2017-2030 годы) [5];

3) совокупность общественных отношений, складывающихся при использовании электронных технологий, электронной инфраструктуры и услуг, технологий анализа больших объемов данных и прогнозирования в целях оптимизации производства, распределения, обмена, потребления и повышения уровня социально-экономического развития государства (Программа развития цифровой экономики в Российской Федерации до 2035 года).

Проанализировав и обобщив данные определения, предлагается использовать наиболее подходящее для современных условий понятие цифровой экономики – «деятельность по созданию, распространению и использованию цифровых технологий и связанных с ними продуктов и услуг» [5, 13]. Отметим, что сложность задач управления становлением цифровой экономики прямолинейно зависит от скорости внедрения цифровых технологий.

Российская Федерация – это одна из главных стран-участниц, способствующих развитию области цифровых технологий, которые впоследствии

создают определенные тенденции в обществе (тренды). В данной статье будут рассмотрены некоторые из них, а именно трансформация условий жизни общества, распространение новых бизнес-моделей и цифровизация промышленности.

Уже сегодня научно доказано, что продукты цифровой экономики становятся катализаторами успешных изменений во всех сферах общества. Модернизация и персонализация медицины, онлайн-образование, создание технических систем и устройств (к примеру, экзоскелетов, позволяющих дополнять физические способности пользователя) – одни из множества положительных последствий цифровизации, которые, так или иначе, трансформируют, изменяют нашу жизнь [2]. Помимо этого, использование технологий позволяет обеспечить решение глобальных проблем общества, таких как социальное расслоение, экологические проблемы, в том числе изменения климата.

Цифровая экономика трансформирует и традиционные сектора экономики, формируя новые рынки и ниши. Основная особенность такого формирования – создание новых клиентоориентированных бизнес-моделей. Возможность анализировать большой массив данных с помощью цифровых технологий позволяет выявить истинные потребности общества и мгновенно удовлетворить их, тем самым гарантируя стопроцентное получение прибыли [1].

Цифровизация промышленного производства подразумевает переход к автоматизации производственных и логистических сетей. Данный переход обеспечивается благодаря использованию прорывных технологий: искусственного интеллекта (AI), искусственного моделирования, робототехники и т.п. Новый уровень развития экономики обусловил появление термина Industry 4.0, подразумевающий полностью автоматизированное производство, которое управляется интеллектуальными системами в режиме реального времени, непрерывно взаимодействуя с внешней средой промышленного предприятия. Использование и внедрение цифровых технологий в промышленность России, по мнению многих экономистов, позволит повысить конкурентоспособность страны на международном рынке и в будущем обеспечит рост национальной экономики [4].

Наряду с рассмотренными выше преимуществами, которые предоставляет использование цифровых технологий, существует ряд ограничений и проблем. К ним можно отнести проблемы кибербезопасности, занятости, внедрения технологий (прежде всего связана с необходимостью больших финансовых вложений), а также проблемы регулирования и контроля как на региональном уровне, так и на уровне государства. Однако следует отметить, что главная проблема цифровизации в первую очередь заключается в подготовке специалистов. Сегодня цифровая экономика создает новые направления и тренды в образовании, а компании требуют от своих сотрудников новых компетенций и знаний, которые выходят далеко за пределы школ и вузов. Согласно статистическим данным за 2019 год, примерно половина российских компаний нуждается в переобучении более 54% своих сотрудников. Это связано в первую очередь с тем что учебные программы не соответствуют требованиям, предъявляемых современным рынком, где экономика постоянно меняется, трансформируется. Специалисты отмечают, что в настоящее время главным трендом в образовании является гибкость системы образования (подстраивание образовательных программ под требования рынка). Исходя из этого можно сделать вывод, что ценный навык востребованного сотрудника – умение получать и усваивать новые навыки и знания в различных сферах деятельности в максимально короткое время. Появление огромного количества программ

удаленного обучения и онлайн-курсов также является одним из трендов в области образования. Однако несмотря на такие преимущества данного способа обучения, как доступность и удобство, в Российской Федерации к онлайн-обучению относятся скептически, что не скажешь про другие европейские страны [3]. Как уже было отмечено не раз, скорость, с которой развиваются цифровые технологии, колоссальна, что обуславливает новую проблему в образовании – российские вузы не успевают в полной мере подстраиваться под новые реалии цифрового общества. И как следствие, будущие выпускники высших учебных заведений оказываются неконкурентоспособными на рынке труда. Следует отметить, что данная проблема уже осознана, и для её решения принимаются соответствующие меры.

Литература

1. Анохина Л.В. Перспективные направления формирования регуляторной среды цифровой экономики России // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 2. – С. 5-7. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=37078234>.
2. Богданова Л.И. Цифровая экономика. Развитие цифровых технологий / Л. И. Богданова // Устойчивое развитие науки и образования. – 2019. – № 10. – С. 30-33. – URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=41384180>.
3. На пути к экономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/amp/3990010> – (Дата обращения: 27.02.2020).
4. Скруг В.С. Трансформация промышленности в цифровой экономике: проблемы и перспективы / В.С. Скруг // Креативная экономика. – 2018. – № 7. – С. 943-952.
5. Что такое цифровая экономика? Тренды, компетенции, измерение [Текст]: докл. к XX Апр. международ. научн.конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 9–12 апр. 2019 г. / Г.И. Абдрахманова, К.О. Вишневский, Л.М. Гохберт и др. ; науч. ред. – М.: Изд. Дом Высшей школы экономики, 2019. – 82 с.
6. «Цифровая экономика» России обрела первые контуры [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tass.ru/economika/4862377> (дата обращения: 27.02.2020).

А.С. Багрова

студент

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

О.А. Агеева

(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. В статье выявлены особенности организации бухгалтерского учета на малых предприятиях. Систематизированы рекомендуемые законодательными нормами организационные формы деятельности предприятий. Определен состав принципов организации бухгалтерского учета на малых предприятиях и раскрыто их содержание.

Ключевые слова: *учет, упрощенная система, малый бизнес.*

В последние годы малый бизнес в России развивался достаточно динамично. Мы искренне надеемся, что объявленная сегодня всему миру пандемия не существенно повлияет на рост числа предприятий малого и среднего бизнеса. И, после снятия карантинных мер, малый бизнес возродится и будет развиваться еще более высокими темпами. Согласно действующему законодательству, бухгалтерский учет ведется всеми без исключения предприятиями и должен быть организован одним из разрешенных способов в законодательно установленном порядке. На уровне предприятия порядок ведения бухгалтерского учета регулируется документом четвертого уровня – учетной политики организации. В соответствии с требованиями действующего в России плана счетов бухгалтерского учета, утвержденного приказом Минфина России от 31.10.2000 № 94Н, все предприятия, включая малые, вправе составлять свой рабочий план счетов, главным отличием которого от действующего плана является включение в него только тех счетов и субсчетов, которые реально применяются на конкретном предприятии [2, 4, 5].

Следует заметить, что универсального рабочего плана счетов не существует, так как малые предприятия проводят хозяйственную деятельность разного характера в разных отраслях деятельности. На наш взгляд, провести систематизацию бухгалтерского учета на малых предприятиях можно по трем стратегическим направлениям: первичные документы, бухгалтерский учет, отчетность. Помимо формирования рабочего плана счетов и систематизации бухгалтерского учета субъектам малого предпринимательства следует принять такое важное решение о том, кто на предприятии будет вести бухгалтерский учет:

- это может выполнять специально назначенный на должность бухгалтера человек;
- руководитель хозяйствующего субъекта может взять ответственность за ведение бухгалтерского учета на предприятии на себя согласно закону № 402-ФЗ [1], который дает такую возможность;
- руководитель может воспользоваться аутсорсингом и заключить договор с профессиональной организацией, поручив ей ведение бухгалтерского учета.

В последние годы возросло количество малых предприятий, которые используют аутсорсинг бухгалтерского учета на своих предприятиях.

Преимуществом данного метода является получение предприятием учетного обслуживания высокого качества специализированной организацией, недостатком – снижение скорости регистрации хозяйственных операций и вероятность нарушения корпоративной этики.

Другая особенность организации бухгалтерского учета заключается в выборе способов налогообложения. В настоящее время для целей бухгалтерского учета и налогообложения малому бизнесу предлагаются разные схемы, в частности:

- предприятиям может быть вменен переход на ЕНВД для определенных видов деятельности;
- предприятия, при условии соответствия законодательно установленным требуемым критериям могут в добровольном заявительном порядке перейти на упрощенную систему налогообложения учета и отчетности (УСН);

- предприятия, удовлетворяющие установленным в налоговом кодексе критериям, могут перейти на патентную систему налогообложения;
- предприятия также могут вести бухгалтерский учет и отчетность на общей традиционной основе учета и налогообложения.

Далее более подробно рассмотрим ситуацию, которая упоминалась выше, а именно: какие организации имеют право применять упрощенный бухгалтерский учет. Такими субъектами, в первую очередь, являются организации, которые перешли на упрощенную систему налогообложения.

Субъекты малого предпринимательства вправе отказаться от перечисленных ниже норм традиционного бухгалтерского учета [5]:

- не использовать метод начисления, а определять доходы и расходы с помощью кассового метода;
- применять упрощенную систему учетных регистров;
- не применять в бухгалтерском учете счета 09 и 77, которые предназначены для учета отложенных налоговых активов и обязательств;
- сократить количество синтетических счетов, предусмотренных действующим планом;
- не формировать резервы, в частности, по сомнительным долгам, на обесценение материальных ценностей и финансовых вложений;
- не применять целый спектр ПБУ, например, ПБУ 18/02 «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» и многих других [4];
- не производить переоценку основных средств и нематериальных активов;
- не отражать в бухгалтерском учете и отчетности обесценение запасов, нематериальных активов и финансовых вложений;
- признавать в полном объеме в отчетном месяце без их распределения управленческие и коммерческие расходы, связанные с обслуживанием, управлением производством и продажами продукции путем отнесения их на уменьшение выручки от продаж и признания в качестве расходов по обычным видам деятельности;
- признавать все расходы по займам прочими, не отражая в бухгалтерском учете инвестиционные активы.

Отметим, что применение упрощенного способа ведения бухгалтерского учета для малых предприятий не всегда бывает доступно [5].

Субъектам малого предпринимательства запрещается применять упрощенную учетную политику в том случае, если не соблюдаются обязательные условия, предусмотренные статьей 4 [2].

Для того чтобы признать организацию субъектом малого предпринимательства, должно быть выполнено хотя бы одно из следующих требований:

- должно соблюдаться правило «25 и 49»: это означает, что суммарная доля участия государства, благотворительных фондов и т. д. в уставном капитале предприятия не должна превышать 25%, а суммарная доля участия в уставном капитале иностранных фирм или организаций, не являющихся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 49%;
- должно соблюдаться условие о «высокотехнологичных» акциях: акции публичного акционерного общества должны относиться к акциям инновационного сектора экономики;
- коммерсант представляет из себя «внедренческую фирму»: применяет на практике результаты интеллектуальной деятельности, права на которые принадлежат исключительно учредителям этих обществ;

- субъект должен быть участников проекта «Сколково»;
- одним из учредителей является юридическое лицо, которое входит в утвержденный правительством РФ специальный список.

Недоступным статус малого предпринимательства будет и в том случае, если при выполнении одного из вышеуказанных условий коммерсант превысит показатель среднесписочной численности работников за предшествующий календарный год. На малом предприятии она должна быть от 16 до 100 человек.

Из всего выше перечисленного можно сделать вывод, что организация бухгалтерского учета на малых предприятиях требует обязательного выполнения таких важных условий как: разработка собственного сокращенного рабочего плана счетов, создание предельно лаконичной учетной политики, предусматривающей не применять те ПБУ, нормам которых малым предприятиям разрешено не следовать.

Малые предприятия составляют и предоставляют свою бухгалтерскую отчетность, в целом, в том порядке, который был определен ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организаций». Вместе с тем, составить формы бухгалтерской отчетности малые предприятия могут, основываясь на регистрах бухгалтерского учета для малых предприятий и на требованиях законодательства, позволяющих им предоставить только два отчета в сокращенной виде вместо четырех. Отраженные в оборотно-сальдовой ведомости сальдо по счетам переносятся на соответствующие статьи бухгалтерского баланса.

В заключение хочется отметить, что четко организованная система бухгалтерского учета на малых предприятиях, основанная на рациональной учетной политике и систематизации бухгалтерских и налоговых процессов в рамках действующего для субъектов малого предпринимательства законодательства, позволяет предприятию сформировать адекватную хозяйственной деятельности систему учета и, как следствие, обеспечить более эффективное управление предприятием.

Литература

1. О бухгалтерском учете [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-плюс». – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_122855/ (дата обращения: 12.04.2020).
2. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 23.07.2013). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-плюс». – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/ (дата обращения: 12.04.2020).
3. Положения по бухгалтерскому учету [Электронный ресурс]: Приказы Минфина России. Доступ из справочно-правовой системы «Консультант-плюс». – http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_20081/ (дата обращения: 14.04.2020).
4. Агеева О.А., Шахматова Л.С. Бухгалтерский учет и анализ: учебник для бакалавров. 6-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 589 с. (дата обращения: 11.04.2020).
5. Касьянова Г.Ю. Малый бизнес – малый учет. 6-е изд., перераб. и доп. – М.: АБАК. – 112с. (дата обращения: 15.04.2020).

Д.Е. Базин
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Е.А. Долгих
(ГУУ, г. Москва)

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ДОРОЖНОМ ДВИЖЕНИИ

Аннотация. В работе рассмотрены основные цели и задачи интеллектуальной транспортной системы, а также уделено внимание оценке вклада автомобилистов в безопасность движения.

Ключевые слова: цифровизация, интеллектуальная транспортная система, дорожное движение

Все мы хотим жить и работать в удобном и безопасном городе. К счастью, современные технологии помогут нам этого достичь. По данным ГИБДД, с 2015 года смертность во время ДТП постоянно снижается. Число летальных случаев в 2015 году составило 23114 человек, а на конец 2019 – 16981 человек. Достижение таких результатов помогли новые умные системы, внедряемые в сфере дорожного движения. С точки зрения многих экспертов самое большое количество ДТП совершается в связи с умышленными или случайными нарушениями самими участниками правил дорожного движения. Предотвратить их и помогают новые технологии. Особого внимания заслуживает интеллектуальная транспортная система (ИТС) [1].

ИТС – система управления, интегрирующая современные информационные и технологии и предназначенная для автоматизированного поиска и принятия к реализации максимально эффективных сценариев управления транспортно-дорожным комплексом региона, конкретным транспортным средством или группой транспортных средств с целью обеспечения заданной мобильности населения, максимизации показателей использования дорожной сети, повышения безопасности и эффективности транспортного процесса, комфортности для водителей и пользователей транспорта.

ИТС решает следующие задачи:

- снижение загруженности дорог улучшение ситуаций с пробками;
- повышение безопасности дорожного движения для водителей и пешеходов;
- информирование водителей о дорожной ситуации в целом;
- снижение нерациональных затрат на содержание дорожной инфраструктуры.

Одним из важнейших элементов ИТС являются комплексы фото видео фиксации нарушений правил дорожного движения. Именно эти умные устройства позволяют дисциплинировать водителя. Они дают возможность установить личность нарушителя, делая бесполезным такие популярные методы ухода от ответственности, как оставление места ДТП. Также камеры способствуют соблюдению водителем скоростного режима и дистанции, что предотвращает аварии и наезды на пешеходов. Умные системы позволяют оценить ситуацию наиболее объективно, ведут запись в круглосуточном и автоматическом режиме, что повышает безопасность в любое время суток. По

данным ЦОДД, в Москве функционирует 1460 стационарных комплексов и 375 мобильных комплексов, а также 110 систем установлены на общественном транспорте «Мосгортранса». По данным ЦОДД, с 2010 года в Москве сократилось число погибших в ДТП на 39%, что показывает полезность камер.

Большой интерес вызывает и система «Умных светофоров» позволяющая эффективно регулировать трафик в зависимости от большого числа факторов, возможно, она поможет побороть вечное проклятье мегаполисов – пробки.

Система может управляться в разных режимах, подстраиваясь под текущую дорожную ситуацию. Датчики и индукционные петли вмонтированы в дорожное полотно и сообщают регулировщикам всю необходимую информацию о дорожном потоке. Благодаря интеграции с компьютером светофоры могут даже обмениваться информацией и принимать решение сообща. В столице насчитывает около 2,5 тысячи таких машин из 40 000. Если они покажут свою эффективность, их доля будет увеличиваться [2].

Крайне важным является и вклад автомобилистов в безопасность движения. Видеорегиистратор стал привычной частью автомобиля, повышающей уверенность водителя в своих действиях. Возможность доказать свою правоту во время ДТП и существенное ускорение процесса расследования происшествия благотворно влияют на общую дорожную обстановку.

Навигатор позволяет просчитывать путь заранее, а также ориентироваться в незнакомых частях города. Существует множество средств пассивной и активной безопасности, снижающих риск для водителя в случае серьезной аварии и спасающих его жизнь.

Согласно статистике, личный авто- и мототранспорт все же являются самыми «аварийными» средствами передвижения. Шанс попасть в аварию у данных средств в 10 раз выше, чем у транспорта общественного. Задача государства развития этого типа транспорта крайне важна, так как подобная альтернатива дает возможность разгрузить дороги и соответственно улучшить дорожную ситуацию. Популяризировать его можно, создавая возможность покупки выгодных в финансовом плане проездных билетов на год. Не нужно полностью отказываться от личного автомобиля, просто в городе использовать городской транспорт, а для длительных поездок свой автомобиль.

Крайне важным является освещение дороги в темное время суток. От трети до половины ДТП происходит в связи с плохой видимостью. Главная проблема заключается в экономической стоимости содержания, а не в строительстве фонарей. Надо искать энергоэффективные технологии, а также интеллектуальное управление дорожным освещением, за счет компьютерных систем и датчиков, что вполне возможно и реализовано на примере светофоров.

Стоит также отметить такое техническое новшество, как беспилотные автомобили. В них процесс управления автоматизирован, что способствует уменьшению ошибок со стороны водителя. В перспективе подобные автопилоты способны к интеграции в общую транспортную сеть, еще больше повышая надежность движения.

Литература

1. Долгих Е.А., Ефимова М.Р. Статистический анализ развития информационного общества в Российской Федерации // Вестник университета. – 2018. – № 9. – С. 90-94.
2. Ефимова М.Р., Долгих Е.А. Цифровая экономика: роль статистики в Индустрии 4.0 // Статистика в цифровой экономике: обучение и использование. Материалы международной научно-практической конференции. – 2018. – С. 114-117.

А.С. Барсукова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Д.В. Войко
(ГУУ, г. Москва)

АВТОМАТИЗАЦИЯ АУДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БЛОКЧЕЙН ТЕХНОЛОГИЙ В АУДИТЕ

Аннотация. *Статья посвящена процессу внедрения автоматизированного аудита, его отдельных элементов в деятельность служб внутреннего аудита на предприятиях и в деятельность мировых лидеров аудита. Рассмотрены факторы, отрицательно влияющие на деятельность аудиторов при выполнении своих задач. Выявлены преимущества автоматизированного аудита и целесообразность его внедрения. Исследован опыт мировых лидеров аудиторской деятельности по использованию новейшей технологии блокчейн.*

Ключевые слова: *аудит, аудиторская деятельность, автоматизация, блокчейн.*

В настоящее время происходит повсеместное внедрение цифровых технологий в экономику. Данное явление не обошло стороной и аудиторскую деятельность, трансформация которой призвана повысить качество аудиторских услуг путём снижения издержек, ускорения процесса проверок, помощи сотрудникам аудиторских компаний в аналитических операциях и освобождение их от рутинных задач.

Аудиторская компания, которая является конкурентоспособной на рынке должна заботиться о своей репутации, о расширении и сохранении клиентуры, не должна пренебрегать современными финансовыми технологиями. Они позволяют повысить эффективность аудиторской деятельности при планировании аудита, при оценке аудиторского риска и выполнении аудиторских процедур.

По данным «Исследования текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита финансовых организаций в России» за 2019 год, произведённым Институтом внутренних аудиторов, 40% респондентов отметили одним из главных факторов, замедляющим деятельность служб внутреннего аудита, – необходимость затрачивать значительно большее количество времени на сбор существенной информации [2]. Данный показатель только на 4,76% меньше аналогичного за 2018 год. Количество опрошенных отметивших, что при выполнении своих функций и задач они часто или очень часто сталкиваются со сложностями, связанными с недостаточной степенью автоматизации внутреннего аудита с 2015 по 2019 гг. возросло на 6,25%. Также время составления аудиторского отчёта у большинства в 2019 году занимает около трёх недель, причём в 2018 году по сравнению с 2017, количество респондентов, у которых время составления отчётов 20 – 40 рабочих дней возросло на 23,8%.

Как видно из материалов исследования, многие аудиторские службы сталкиваются с проблемами, связанными с тем, что ручные рутинные операции отнимают слишком много времени у работников. Для решения данной проблемы и некоторых сопутствующих, таких как, например: недостаточная полнота получаемой информации, довольно высокая вероятность искажения данных,

получение необъективных результатов; целесообразно широко вводить автоматизацию аудиторской деятельности. При полной автоматизации сменяется форма аудита с дискретной на непрерывную, которая характеризуется сбором данных в режиме реального времени, постоянной коммуникацией через платформу для обмена знаниями, проведения проверок и контроля. Автоматизированные процессы помогут автоматически проверять большие массивы данных, повысив обхват контрольной деятельности, значительно снизить процент рутинных ручных операций, получить более объективные результаты по всей совокупности имеющихся данных, сократить время на анализ финансовой отчётности.

Как заметил директор IT Governance /COBIT Московского отделения ISACA, Виктор Голубев, задачами IT-аудита являются: планирование, подготовка и проведение аудитов; подготовка заключений и доведение результатов до проверяемых; подготовка отчетности по состоянию ИТ-рисков для высшего руководства. По словам эксперта по автоматизации функций внутреннего аудита Refinitiv Екатерины Поляковой, после внедрения автоматизированного аудита снижается на 20% количество времени на формирование отчета по аудиторской проверке; на 25% времени аудиторы тратят меньше на мониторинг рекомендаций к исполнению менеджментом, а время формирования отчётов снижается на 25% [1].

Как видно из приведённой информации, преимущества автоматизированного аудита на лицо, но применяют ли аудиторские организации или службы внутреннего аудита на предприятиях какие-либо автоматизированные процессы в своей деятельности, насколько широко внедряют IT-аудит? По данным исследования, приведённого выше, 57% принявших участие в опросе не используют в своей деятельности по внутреннему аудиту специализированное программное обеспечение. С 2015 по 2019 в среднем доля респондентов, не использующих специализированное программное обеспечение (далее – ПО) снижается на 9,54%. Доля тех, кто разрабатывает своё ПО и пользуется им ежегодно с 2017 по 2019 в среднем возрастает на 27,48%. Количество аудиторов, использующих специализированные программные продукты сторонних поставщиков ежегодно с 2017 по 2019 снижается на 3,85%. К числу наиболее популярных сторонних специализированных программных обеспечений в 2019 году оказались: TeamMate, SAP GRC Audit Management, AuditModern. Также, при анализе использования специализированного программного обеспечения для автоматизации процессов службы внутреннего аудита в 2019 году было замечено, что главным образом подобное ПО используется для отслеживания процесса выявления недостатков (70%), оформления (64%) и хранения (63%) рабочей документации, и планирования проведения аудиторских проверок (59%), при этом только 23% используют для оценки рисков [2].

Из приведённых материалов видно, что аудиторские организации и службы не особо спешат масштабно внедрять автоматизацию в свою деятельность, но стоит посмотреть, как обстоят дела по поводу использования технологий автоматизированного аудита у большой четвёрки мирового аудита: Ernst & Young (EY), PricewaterhouseCoopers (PWC), KPMG (КПМГ), Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Мировые лидеры аудиторской деятельности проявляют огромную заинтересованность в развитии IT-аудита.

В сентябре 2017 году Deloitte совместно с компанией DNV GL первые в мире использовали технологию блокчейн для цифрового хранения сертификатов. Они передали 90 000 сертификатов в частный блокчейн, где каждому сертификату было присвоена цифровая идентификация, каждый получил уникальную отслеживаемую метку, которые хранятся в компьютерной

сети, вместо центрального репозитория [4]. Данная технология позволяет выявить мошенничества, т.к. по QR-коду в сертификате любой может проверить в блокчейне, сертифицирована ли компания. После данного случая Deloitte часто пользовался технологией блокчейн при реализации своих проектов.

В марте 2018 года PwC представила blockchain audit service, который обеспечивает неизменность записи о транзакциях с помощью использования технологии хранения информации в блокчейне, которая также может быть использована для аудита финансовых операций [3]. Созданный сервер предоставляет возможность сотруднику внутреннего аудита просматривать, проверять и контролировать осуществляемые операции в режиме реального времени.

Уже в апреле 2018, не отставая от конкурентов, Ernst & Young запустил проект Blockchain Analyzer, который представляет собой набор блокчейн технологий, позволяющих проводить углубленный анализ транзакций [5]. Аудиторы получают доступ к максимальному объёму информации из разных блокчейн реестров о всех операциях компании, проводят их анализ, сравнивая и выявляя сомнительные операции, согласовывают транзакции с клиентскими книгами. Через год, в апреле 2019, EY объявила о создании Blockchain Analyzer второго поколения для своих клиентов, неаудиторских компаний, как бизнес-приложение для учета криптоактивов и их налогообложения. Было подмечено, что внедрение Blockchain Analyzer позволило EY на 90% снизить затраты на сбор и обработку информации.

KPMG в ноябре 2019 анонсировал платформу, работающую в Австралии, Японии, Китае на основе блокчейн технологий, которая позволит отслеживать цепочки данных в производственной и сельскохозяйственной сфере, в области финансовых услуг, повышая прозрачность операций.

Таким образом, мировые лидеры среди аудиторских организаций активно вводят автоматизированный аудит, применяя уже новейшие технологии, такие как блокчейн, для повышения качества получаемых и выдаваемых данных, стабильности, непрерывности процесса сбора и анализа операций, снижения временных издержек и влияния «человеческого фактора», увеличения вероятности выявления подозрительных транзакций, что в совокупности ведёт к улучшению качества предоставляемых аудиторских услуг. К сожалению, многие остальные аудиторские компании и службы не внедряют так широко технологии непрерывного аудита, многие даже не используют специализированные программные продукты в своей деятельности или используют их не всю максимальную возможность. В современном мире, где успех фирмы связан с конкурентным преимуществом, использование автоматизированного аудита жизненно необходимо как для аудиторских организаций, так и для служб внутреннего аудита на предприятиях.

Литература

1. Внутренний контроль и аудит: переход на другой уровень // info.e-c-m.ru URL: http://info.e-c-m.ru/magazine/110/eau_110_622.htm (дата обращения: 14.04.2020).
2. Исследование текущего состояния и тенденций развития внутреннего аудита в России 2019.pdf // www.iaa-ru.ru URL: <https://www.iaa-ru.ru/contact/Исследование%20текущего%20состояния%20и%20тенденций%20развития%20внутреннего%20аудита%20в%20России%202019.pdf> (дата обращения: 14.04.2020).
3. Big Four Giant PwC Announces Blockchain Auditing Service // www.ccn.com URL: <https://www.ccn.com/pwc-to-provide-audit-service-for-blockchain-to-stimulate-adoption/> (дата обращения: 14.04.2020).

4. DNV GL and Deloitte First to Leverage Blockchain Technology to Advance the Certification Industry // [markets.businessinsider.com URL: https://markets.businessinsider.com/news/stocks/dnv-gl-and-deloitte-first-to-leverage-blockchain-technology-to-advance-the-certification-industry-1001701221](https://markets.businessinsider.com/news/stocks/dnv-gl-and-deloitte-first-to-leverage-blockchain-technology-to-advance-the-certification-industry-1001701221) (дата обращения: 14.04.2020).

5. EY announces blockchain audit technology| EY – Global // [www.ey.com URL: https://www.ey.com/en_gl/news/2018/04/ey-announces-blockchain-audit-technology](https://www.ey.com/en_gl/news/2018/04/ey-announces-blockchain-audit-technology) (дата обращения: 14.04.2020).

В.В. Белоцерковская

студент

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

А.А. Урунов

(ГУУ, г. Москва)

АНАЛИЗ АСИММЕТРИИ РАЗВИТИЯ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ РОССИИ

Аннотация. В статье проанализировано асимметрии развития качества экономического пространства федеральных округов России по показателю валового регионального продукта за 2017 год. Результаты исследования свидетельствуют о необходимости в будущем разработать стратегический план по управлению государством от регионального уровня к уровню федерального округа.

Ключевые слова: асимметрия регионального развития, коэффициент асимметрии, федеральные округа.

На современном этапе трансформации экономики главная задача выражается в переходе к устойчивому росту, в связи с чем возникает важность кардинального реформирования социальных и экономических систем регионов России (РФ). Это связано с тем, что все субъекты России отличаются друг от друга по таким параметрам, как площадь, уровень экономического развития, численность населения, его плотность, исторические особенности и природные условия.

Асимметрия регионального развития заключается в том, что каждый субъект РФ имеет свои потребности в бюджетном финансировании и налоговых базах. Данная проблема воспринимается экономистами по-разному. По мнению А.Г. Гранберга борьба с неоднородностью пространства является абсурдной [1]. О. Красильников же имеет иную точку зрения на этот счет. Он видит полезность в асимметрии только до появления территориальных диспропорций, ведущих единое экономическое пространство к региональной дезинтеграции [2]. Данная ситуация показывает противоречивость взглядов на данную проблему.

Неоднородность – свойство экономического пространства, которое объективно требует специализации и концентрации производства, функциональные системы расселения, территориальное разделение труда и многое другое. При этом необходимо учитывать, что основные показатели не имели разницу в двухзначных цифрах. Для этого необходимо проводить расчеты, на базе которых можно проанализировать показатели измерения качества пространства регионов РФ [3].

Оценка качества выявляется только после подсчетов необходимых показателей и проведения опроса. А также, следует учесть большое количество факторов, например, социальные (продолжительность жизни населения), экологические (уровень радиации), криминальные (количество зарегистрированных преступлений) и т. д. Сам анализ состоит из 5 этапов:

1. Отбираются факторы, характеризующие параметры качества экономического пространства региона. Уточняются источники исходных данных показателей и их единицы измерения. К ним относятся: индекс инфляции, %; индекс инвестиций в основной капитал, приходящие на кв. км; уровень занятости населения региона %; индекс валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения %; индекс качества жизни; индекс плотности экономической деятельности ВРП на кв. км площади и т.д.

2. Собирается и обрабатывается исходная информация.

3. Вырабатываются технологии оценки качества экономического пространства.

4. Проводятся расчеты (обрабатываются исходные данные).

5. Составляются типологии регионов по уровню качества их экономического пространства. Классифицируются регионы по группам «неудовлетворительно», «удовлетворительно» и «хорошо».

Таким образом, после сбора информации, для начала мы подсчитываем показатели развития по данным Росстата относительно того или иного аспекта изучаемой проблемы. Далее будет рассчитан коэффициент асимметрии (K_a) – это отношение показателя федерального округа к среднему по России показателю. $K_{a\text{фо}}$ равен отношению показателя развития федерального округа к среднему показателю развития по России. Поскольку основной аспект исследовательской работы – изучение асимметрии, то, на наш взгляд, логично будет сравнивать показатели федеральных округов именно относительно среднего по России значению – так называемому симметричному распределению.

Далее вычислим Приведенный K_a , представляющий собой разницу отклонения показателя K_a от 1 (симметричному распределению).

Приведенный K_a будет находиться в пределах от 0 до ∞ , причем чем ближе рассчитанное значение к 0, тем симметричное распределение рассматриваемого показателя. При этом данный показатель будет взят по модулю, так как в данном случае играет роль не столько направление отклонения (в сторону большего или меньшего значения), сколько отклонение в абсолютном значении. Например, приведенный K_a для федерального округа А равен $-0,5$, а для федерального округа В равен $0,6$. В аспекте отклонения от симметричного распределения не играет роль знак перед числом, важна степень отклонения, так у федерального округа А будет более симметричное распределение по сравнению с федеральным округом В [4].

Рассмотрим анализ такого фактора как ВРП. Для этого нам необходимо рассчитать коэффициенты асимметрии (отношение показателя федерального округа (ФО) к среднему по России показателю) по всем ФО.

Рассмотрим анализ показателя на примерах Центрального ЦФО (ВРП составляет 26164,24 млрд руб.) и Северо-Кавказского СКФО (ВРП = 1864,72) [5]. Данные регионы были выбраны нами неслучайно. Проведя определенные расчеты, было выявлено, что разница по показателю ВРП между ними составляет 24299,52 млрд руб., или соотношение ВРП первого ФО превосходит второй в 14 раз, что говорит о значительном разбросе данных.

Затем нам необходимо вычислить K_a ФО и приведенный K_a . Расчеты показывают: коэффициент асимметрии 29,68 в ЦФО и 28,68 в СКФО, а

приведенный коэффициент асимметрии по округам 1,12 и 2,12. На основе полученных данных мы можем сделать вывод о том, что в регионах Центрального Федерального округа вырисовывается явно выраженное несимметричное развитие. В этом плане Северо-Кавказский Федеральный округ, наоборот, имеет наименьшее отклонение, равное 1,12.

На основе нашего анализа можно сделать вывод о том, что в ближайшее время необходимо разработать стратегический план по управлению государством от регионального уровня к уровню федерального округа. Возможно, для этого придется разбить федеральные округа близкие друг к другу по основным показателям экономического развития. Рекомендации могут быть использованы в процессах разработки и реализации государственной региональной политики в России с целью обеспечения устойчивого развития страны на долгосрочную перспективу.

Литература

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.
2. Красильников О.Ю. Региональная асимметрия структурных сдвигов в экономике // Общество и экономика. – 2001. – № 2.
3. Урунов А.А. Региональная экономика: учебник и практикум. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 366 с.
4. Урунов А.А. Единое и общее экономическое пространство. – М: Синергия, 2014. – 388 с.
5. Регионы России. Социально-экономические показатели // Федеральная служба государственной статистики URL: https://gks.ru/bgd/regl/b19_14p/Main.htm (дата обращения: 18.04.2020).

Н.Н. Беспалова

магистрант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

А.Н. Жилкина

(ГУУ, г. Москва)

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. В статье рассматривается финансовый результат, являющийся важным показателем в оценке эффективности деятельности предприятия. Производится оценка мер, позволяющих предприятиям мебельной промышленности добиться значительного улучшения результатов своей финансовой деятельности. Актуальность темы подтверждается тем, что для успешной деятельности организации необходима ориентация на получение и увеличение объема прибыли.

Ключевые слова: мебельная промышленность, финансовый анализ, финансовые результаты.

В настоящее время значительную долю в ВВП и бюджетных поступлениях страны занимает деревообрабатывающая промышленность, поэтому выработка

эффективных мер для нормального функционирования данной отрасли, является приоритетным направлением для совершенствования экономики России.

Россия является мировым лидером по запасам лесных ресурсов (около 25% запасов леса приходится на территорию страны), однако доля страны в производстве мебели на мировом рынке составляет менее 0,5%. В среднем потребление мебельных изделий в России также на порядок ниже, чем в странах Европы.

Основная часть производства мебельной продукции сосредоточена преимущественно в Центральном и Приволжском федеральных округах. Около 80% общего объема выпускаемой продукции обрабатывающей промышленности в России приходится на их долю. Лидером по производству продукции среди субъектов РФ долгое время является Центральный федеральный округ. По итогам 2018 года на данный округ пришлось около 35% общего выпуска.

В последние годы темпы роста мебельного производства в России неуклонно снижаются, рентабельность деятельности предприятий падает, взамен растет доля импортной продукции на российском рынке. Поэтому для того, чтобы российским производителям сохранить свои позиции на рынке мебельной продукции им необходимо постоянно совершенствовать свой товар, внедрять эффективную маркетинговую политику и применять меры по управлению финансовыми результатами своей деятельности своевременно.

Деревообрабатывающая промышленность, имеет высокий потенциал, и в дальнейшем может стать как источником импортозамещения в стране, так и значительной точкой роста для национальной экономики. Поэтому сейчас крайне важна результативность деятельности каждого мебельного предприятия, так как это будет способствовать не только успешности его деятельности, но и успешности экономического положения страны в целом.

Перспективы развития мебельного производства предприятий в России требуют корректного финансового анализа их деятельности. Поэтому в современных экономических условиях все больше возрастает роль информации о финансовых результатах деятельности предприятия и правильный ее анализ и интерпретация.

Основными проблемами в управлении финансовыми результатами деятельности предприятия, занимающегося производством мебельных изделий, могут стать:

- финансовым результатом деятельности является не прибыль, а убыток (доходы организации не могут обеспечить полного покрытия расходов);
- уровень чистой прибыли снижается за счет неоптимального распределения доходов предприятия;
- низкая рентабельность деятельности предприятия;
- недостаток современных подходов в управлении прибылью предприятия (следствием модернизации производства, а также внедрения современных технологий могут стать новые источники дохода) [1].

Данные проблемы могут возникнуть по различному ряду причин, среди которых можно выделить: финансовые, организационные и управленческие. К финансовым причинам можно отнести факторы, оказывающие негативное влияние на доходы организации, например, снижение уровня платежеспособного спроса на ее продукцию.

К организационным причинам снижения прибыли можно отнести увеличение уровня расходов на поддержание структуры организации и

управления, в том числе неоптимальную структуру подразделений, сбои во внутренних коммуникациях.

К управленческим причинам относится низкие руководители подразделений в вопросах анализа, оценки и распределения прибыли.

Эффективность управления прибылью может снижаться также за счет применения устаревших методов в формировании и распределении прибыли, частичного использования внутренних ресурсов и возможностей для совершенствования организационной деятельности [3].

Эффективными мерами, позволяющими преодолеть обозначенные проблемы в управлении финансовыми результатами деятельности, являются следующие:

- проведение своевременного мониторинга финансовых показателей с целью оперативного реагирования на отклонения значений показателей от установленных рамок;
- анализ факторов, оказавших влияние на финансовые результаты деятельности организации;
- поиск резервов роста объема реализации продукции;
- разработка мероприятий по эффективному использованию выявленных резервов.

Основными путями улучшения финансовых результатов в рамках обозначенных мер могут стать:

- увеличение объема производства;
- снижение затрат на производство;
- расширение направлений деятельности с целью получения дополнительного дохода.

Каждый из приведенных путей повышения эффективности деятельности включает определенные мероприятия. Увеличение объема производства может быть следствием:

- увеличения объема продукции, которая пользуется спросом на рынке;
- совершенствования качества продукции, при сохранении или незначительном росте ее себестоимости.

Увеличение объемов продаж включает в себя следующие мероприятия:

- выход продукции на новые территории;
- освоение новых ниш;
- создание новой продукции или новых услуг;
- активное продвижение продукции на рынке;
- установление конкурентоспособных цен на готовую продукцию.

Снижения затрат на производство можно добиться посредством следующих мероприятий:

- анализ рациональности использования на предприятии времени, ресурсов, материальных и финансовых средств;
- анализ постоянных и переменных затрат на организацию производства;
- автоматизация внутреннего учета товарно-материальных ценностей с целью предотвращения их порчи, кражи и утери;
- внедрение на предприятии энергосберегающих технологий, с целью рационального использования воды, тепла, электроэнергии;
- улучшение производительности труда, оптимизация простых, повторяющихся и неквалифицированных действий работников [1].

Диверсификация производства предполагает ввод новых направлений производства, переориентация рынков сбыта, разработка и вывод на рынок новых коммерческих предложений.

Целью расширения направлений деятельности является поддержка устойчивого развития организации, данные меры помогут обеспечить стабильное положение организации в ситуации кризиса, увеличить прибыль, избежать банкротства [2]. В рамках данной меры реализуются следующие мероприятия:

- повышение производительности существующих производственных мощностей;
- продажа непрофильных активов;
- разработка и внедрение новых производственных направлений деятельности;
- совершение дополнительных услуг, которые являются востребованными на данный момент на рынке [3].

Таким образом, основными проблемами в процессе управления финансовыми результатами деятельности предприятия могут стать: недостаток средств для обеспечения развития организации, неоптимальное распределение доходов организации, низкая рентабельность деятельности и недооценка нововведений в системе управления прибылью. Для устранения обозначенных проблем необходимо своевременно производить анализ текущего финансового состояния организации, выявлять ресурсы и возможности получения дополнительной прибыли, повышать управленческую компетентность в сфере финансового управления [4].

Литература

1. Головачев А.С., Гедронович Б.А. Шинкевич Н.В. Управление формированием выручки и прибыли от текущей деятельности предприятия // Экономика. Управление. Инновации. – 2017. – № 1/2. – С. 32-41.

2. Дубаневич Л.Э., Шамаева Н.П. Высокие технологии как основа промышленного производства // Тенденции и перспективы развития социотехнической среды. Материалы IV международной научно-практической конференции. Сборник статей Отв. ред. И.Л. Сурат. – М., 2018. – С. 219-226.

3. Жеребцов В.М., Кундакова Л.Р. Анализ финансовой деятельности предприятия на основе статистики показателей прибыли и рентабельности // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2015. – № 2/2. – С. 275-280.

4. Халилов А.Э. Оптимизация управленческих решений несколькими проектами на рынке // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Серия: Экономика и право. – 2017. – № 3 – С. 40-46.

А.М. Биктубаева

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

М.Д. Хабиб

(ГУУ, г. Москва)

ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ СТАРТАПОВ В РОССИИ

Аннотация. Многие известные компании, впоследствии ставшие гигантами рынка, создавались в форме стартапов. В наше время получить

поддержку на развитие собственной идеи и «выстрелить» с ней стало возможным в любой сфере. Сейчас наблюдается рост в сегменте IT, и эта ниша будет расширяться с каждым годом. Статья позволяет понять реалии технологического предпринимательства в России.

Ключевые слова: стартап, предприниматель, уровень подготовки, условия ведения бизнеса.

В 2019 году среди опрошенных основателей стартапов женщин оказалось всего 12%. Причина того, почему женщин-основательниц высокотехнологичных стартапов так мало, может быть связана с высокой степенью риска и венчурной моделью бизнеса. Возраст людей, запускающих стартапы, варьируется в пределах от 26 до 35 лет – эти данные были получены в ходе опроса респондентов. Вопреки стереотипам о том, что основателями стартапов является в основном молодежь, в реальности предпринимателей в возрасте 18-25 лет среди ответивших наименьшее количество. Эти показатели не изменились по сравнению с данными 2018 года, а скорее подтвердили тот факт, что средний показатель возраста основателя бизнеса – от 30 до 40 лет [1].

Около половины опрошенных проживают в Москве, 9% – в Санкт-Петербурге, остальные респонденты распределились по другим городам страны. Высшее образование имеют более половины стартаперов, два высших и более – около 25%. Кроме того, около 5% опрошенных имеют ученую степень. Разработкой инновационной продукции в России занимаются в основном люди с техническим образованием, их доля составила 65%. Второе место занимают специалисты в финансово-экономической сфере. Подавляющее большинство респондентов получили высшее образование в России – 83% [1].

Каждому человеку, начинающему свой бизнес, необходимо обладать предпринимательским навыком, чтобы быть успешным и конкурентоспособным на рынке. Однако почти 4% опрошенных ответили, что получение навыков и знаний в сфере предпринимательства для них неактуально, остальные же считают это необходимым. Чтобы пополнить свои знания в данной сфере, некоторые изучают все самостоятельно, и таких большинство – 43%. 36% респондентов предпочитают посещать специализированные курсы, воркшопы, интенсивы, а 32% опрошенных указали, что получили знания в акселераторе для стартапов. В сфере предпринимательства наименее популярным форматом образования является получение MBA.

По результатам опроса две трети респондентов получили или в данный момент получают профессиональные знания. Для современного рынка в России это достаточно высокий показатель. Однако навыки в сфере предпринимательства – это в большинстве своем практические навыки, поэтому развить их можно непосредственно в процессе практической деятельности.

Вместе с изменениями социально-демографического портрета современного стартапера (в среднем это люди около 30-35 лет), факт прихода на рынок опытных предпринимателей позволяет говорить о потенциальной зрелости продукта, который они будут создавать.

Число успешных предпринимателей, уже имеющих свой собственный бизнес до запуска текущего стартапа снизилось на 6% относительно 2018 года, но при этом увеличилось число бизнесменов, которые пришли в стартап-индустрию из крупных компаний. Когда человек приходит в частный бизнес из корпорации – он уже обладает профильной экспертизой и определённым опытом, что является бесспорным преимуществом при создании команды с необходимыми для стартапа компетенциями. Подобная динамика может быть следствием развития отношений корпораций и предпринимателей, ведь среди

стартаперов 27% составляют те, кто является бывшими наемными сотрудниками корпораций.

В России в 2019 году 23% предпринимателей раньше работали по найму в средних и малых компаниях. Другими своими стартапами раньше занимались 8% из тех, кто сейчас развивает своё дело, и 7% создали собственный бизнес после работы в государственных структурах. Три четверти опрошенных студентов задумываются над созданием собственного бизнеса, при этом 4% уже претворили эти идеи в жизнь, а 1% имеют свое дело в данный момент. К студентам давно уже нельзя относиться как непродуктивной силе, все большее число студентов, предпочитательно старших курсов, задумывается о собственном бизнесе, и порой такие инициативы могут стать крайне успешными [2].

Начиная своё дело, немногие из предпринимателей посвящают все свое время только одному проекту. Совмещают развитие стартапа с другой деятельностью 32% предпринимателей, ведут параллельно другой, уже стабильный бизнес – 15%. Имеют несколько стартапов 9% предпринимателей. Таким образом, 63% основателей презентуют инвесторам стартап, который не является основной работой, и это оказывается стоп-фактором для инвесторов. Частные венчурные инвесторы (бизнес-ангелы) могут пойти навстречу, рискнуть и вложиться в организацию только с частичной занятостью фаундера. Но государственные фонды не доверяют такому бизнесу и практически никогда не поддерживают. Здесь возникает довольно распространённая проблема: предприниматель не может привлечь деньги в стартап, потому что не занят им полностью, а отказаться от параллельной деятельности не может, потому что не хватит средств на жизнь. Это является одним из главных факторов, который тормозит развитие компании.

Из года в год стартаперы, приходят на встречу с инвесторами и утверждают, что их продукт не имеет аналогов. В 2018 году таких было 50%, в 2019 году – уже 42%. Хотя прогресс есть, показатели остаются неутешительными. 23% основателей считают, что их продукт не имеет аналогов на российском рынке, 19% предпринимателей уверены, что им нет равных в мире. На самом же деле только 1% российских стартапов открывают по-настоящему голубой океан.

Сегодня стартапы можно назвать двигателем прогресса, предприниматели занимаются разработкой решений для широкого круга отраслей. Например, для отрасли образования разработкой решений занимаются стартапы с технологией Big Data (18% из тех, кто отметил образование в отраслях применения), разработчики мобильных приложений (15%), стартапы в сфере дополненной и виртуальной реальности (14%) и использующие искусственный интеллект (13%). Также для целей обучения хотят использовать свои решения стартапы из ниш развлечения и игр. В сфере медицины пробуют свои силы разработчики проектов, которые используют технологии искусственного интеллекта, big data, решения по оцифровке показателей здоровья, биотехнологии. Согласно статистике о сегментах рынка, в которых развивают свой бизнес предприниматели, продукты и услуги для бизнеса разрабатывают 16 % респондентов, 14% внедряют AI-технологии, далее идут Big Data, EdTech и IoT. Доля предпринимателей, развивающих свой бизнес в предпочтительных для инвесторов FoodTech, Logistics, Retail, Blockchain, оказалась невелика – в 2019 году FoodTech стартапов и проектов в сфере логистики оказалось всего по 2%, Retail-проектов – 4%, Blockchain-технологии развивают 3% опрошенных [2].

Большинство продуктов и технологий, разрабатываемых стартаперами, могут быть адаптированы для разных отраслей, такие продукты являются кросс-индустриальными.

Готовый товар и первые продажи уже имеют более 45% стартапов. В процессе разработки прототипа находятся 18% компаний. В 2019 году процентное соотношение тех, кто уже имеет стабильные продажи, оказалось меньше, чем в прошлом году: только 15% проектов имеют работающую бизнес-модель против 20% в 2018 году. Наблюдается уменьшение количества стартапов, которые активно завоевывают рынок и быстро растут – таких только 5%.

Материальная составляющая по-прежнему является основной проблемой, с которой сталкиваются российские стартаперы. По сравнению с 2018 годом эта проблема встала наиболее остро – ее указали 63% предпринимателей. На втором месте находится низкая заинтересованность стратегов в инновационных продуктах и компаниях. С пятого на третье место среди барьеров сместился пункт о нехватке квалифицированного персонала. Меньше беспокойств стало вызывать текущее состояние российской экономики и ее положение на международной арене: 34% предпринимателей указывают эту проблему по сравнению с 42% в прошлом году.

Все предприниматели стараются расширить границы своей деятельности. На данном этапе основным рынком отечественных технологических стартапов является Россия, что логично (74% респондентов), среди которых 12% предпринимателей осуществляют продажи только в Москве и Санкт-Петербурге. 35% компаний реализуют свой продукт в странах СНГ, 21% – в Европе, 15% в США и 16% в Азии.

Одной из причин, по которой нет возможности выйти на международный рынок, для 25% предпринимателей является нехватка ресурсов на продвижение за границей: средств, сотрудников, понимания специфики рынка. 21% для начала хотели бы опробовать свои силы в России, 19% считают, что их продукт пока не готов для продажи на новых рынках, локальным свое решение называют лишь 6%. На данный момент предприниматели продолжают своими силами двигаться в сторону масштабирования и выходить на новые рынки. [3]

Таким образом, мы провели исследование социально-демографического портрета современного российского стартапера, изучили как люди приходят в бизнес, с какими барьерами сталкиваются, какой помощи им не хватает, а также рассмотрели динамику изменений данных показателей за последний год. Все эти знания позволяют сделать вывод о том, что рынок стартапов в России развивается хоть медленными темпами, но все же не стоит на месте. Определяющую роль при этом играет выбор перспективных направлений инноваций, источников и способов их финансирования.

Литература

1. Исследование российского рынка технологического предпринимательства // Startup Barometer URL: https://vc-barometer.ru/startup_barometer_2019 (дата обращения: 12.04.2020).
2. Чего не хватает российскому IT-стартапу // Фрии URL: <https://www.iidf.ru/media/articles/trends/opros-startap-barometr-2019/> (дата обращения: 12.04.2020).
3. Стартапы в России: актуальные вопросы развития // SCIPRO URL: <http://scipro.ru/article/02-07-2019> (дата обращения: 12.04.2020).

Е.С. Бокина

студент

И.А. Кирилин

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

М.Д. Хабиб

(ГУУ, г. Москва)

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ РЫНКА ТРУДА В ЦЕНТРАЛЬНОМ ФЕДЕРАЛЬНОМ ОКРУГЕ

Аннотация. Для написания статьи мы исследовали рынок труда в Центральном федеральном округе. Были рассмотрены такие показатели как численность рабочей силы, коэффициенты занятости и безработицы и другие. Показали динамику миграции, выявили основные тенденции развития рынка труда и рассказали про самые востребованные вакансии в данном округе.

Ключевые слова: рынок труда, центральный федеральный округ, численность, занятость, безработица.

Вопросы рынка труда, безработицы и занятости в настоящее время являются одними из важнейших в социально-экономическом развитии страны. Занятость населения тесно связана как с трудовой деятельностью, так и с производством, распределением, потреблением материальных благ и услуг [1].

Данные использования трудового потенциала общества отражают политику государства, её особенности, позволяют проводить макроэкономические исследования и разрабатывать новые стратегии развития данной области. Предметом исследования выступают показатели рынка труда по Центральному федеральному округу.

При анализе данных по Центральному федеральному [2] округу установлено, что Численность рабочей силы ЦФО в 2018 г. по сравнению с 2013 г. выросла на 461 тыс. чел. и составила 21465 тыс. чел.; в т.ч. численность занятых – 20876,2 тыс. чел.; из них 97,3% были заняты в экономике и 588,6 тыс. чел. классифицировались как безработные в соответствии с методологией МОТ.

Уровень общей безработицы по ЦФО в 2018 г. понизился на 0,6% по сравнению с 2013 г. Стабильно наибольшее значение уровня показателя в Орловской (2013 г. – 5,8%, 2018 г. – 4,8%), Смоленской (2013 г. – 5,2%, 2018 г. – 4,8%) областях. Наименьшее – в городе Москве (1,7% и 1,2% соответственно) и Московской области (2,8 % и 2,6%).

Уровень занятости в 2018 г. превысил уровень данного показателя 2013 г. на 0,6%. Самое большое значение уровня показателя в 2013 г. было зарегистрировано в Москве (98,3 %), Московской (97,2%), Владимирской (96,2%) областях.

Наименьшее значение в Смоленской и Брянской областях. В 2018 г. в Москве и Московской области наблюдается самый высокий уровень занятости населения, за 5 лет увеличившийся на 0,5% и 0,2% соответственно.

При оценке влияния различных факторов на мы увидели, как изменилось число занятых за счет изменения уровня занятости в субъектах: относительное изменение – число занятых увеличилось на 0,54%; абсолютное – число занятых увеличилось на 91,20 тыс. чел. Изменение уровня занятости и уровня

безработицы в федеральном округе за счет показателей в субъектах и распределения рабочей силы: абсолютное изменение среднего уровня безработицы – уменьшился на 0,5857%; относительное изменение числа безработных за счет изменения уровня безработицы в регионах – уменьшилось на 17,71%, а абсолютное изменение – число безработных уменьшилось на 92,23 тыс. чел. Относительное изменение числа занятых – число занятых увеличилось на 3,56%, абсолютное – число занятых увеличилось на 581 тыс. чел.

Основная причина роста уровня занятости в ЦФО в 2013-2018 гг. – рост производства и приток мигрантов, как из российских регионов, так и из-за пределов страны, желающих трудоустроиться. Столица с её функциями, развитой инфраструктурой, высоким уровнем жизни, является самым мощным центром страны, принимающим большое количество приезжих. Вместе с тем, наличие такого большого притока трудовых мигрантов существенно влияет на изменение численности населения в других регионах России. Наглядно влияние внутренней миграции на изменение численности населения в регионах России показывают результаты расчетов итогов перемещения населения между федеральными округами Российской Федерации за 2010–2018 годы.

В результате межокружных миграций в 2010–2018 годах три федеральных округа (Центральный, Северо-Западный и Южный) приобрели, а остальные лишились сотен тысяч жителей [4]. Прибывающие в три федеральных округа мигранты концентрировались в значительной мере в отдельных субъектах Российской Федерации. Так, в 2016 году 49,0% внутренних мигрантов, переселившихся в Центральный федеральный округ, прибыли в г. Москву и Московскую область. В Санкт-Петербург прибыло 39,5% внутренних мигрантов, прибывших в Северо-Западный федеральный округ, в Краснодарский край – 43,3% прибывших в Южный федеральный округ.

Состав населения, мигрирующего в пределах Российской Федерации, по полу практически идентичен аналогичной структуре всего населения страны: на всем протяжении анализируемого периода удельный вес мужчин в общей численности населения России составлял, по данным Росстата, 46%, женщин – 54%. Приводимые данные позволяют в этой связи сделать вывод об отсутствии влияния внутренней миграции в 2008–2016 годах на гендерную диспропорцию населения Российской Федерации. Структура внешней миграции по полу отличается от внутренней характером гендерного дисбаланса и его динамикой. В исследованиях региональных рынков труда особое место занимают вопросы замещения потребности в работниках. В Центральном федеральном округе больше всего в работниках нуждаются работодатели из Костромской области – 116,7%, а в центральный федеральный округ по заявлениям работодателей находится на 4 позиции с конца списка с показателем 89,7%. Это вызвано тем, что в округах с наибольшим количеством заявлений выше коэффициент безработицы и меньше процент занятости.

В целом в Российской Федерации на конец II квартала 2019 года работают 96936 иностранных граждан, 21 833 человека из них нашли свою работу в центральном федеральном округе. Самое большое число иностранцев работает в Московской области – 220 517 человек, самое маленькое, 3145 человек, в Костромской области и 3152 человек работает в Брянской [3].

Численность иностранных граждан, имеющих патент, составляет 1 686 496 человек из стран Абхазия, Азербайджан, Молдова, Таджикистан, Узбекистан, Украина – граждане, которые могут прибыть в Россию без получения визы. 783 056 человек из них работают в Центральном федеральном округе.

Самыми востребованными вакансиями в центральном федеральном округе являются специалисты IT-технологий, музейные работники, медицинские работники, фармацевты. Причинами тому стало развитие мира технологий, в котором требуются такие навыки, как внимательность, быстрота и качество принятия решений, усидчивость и активность. В медицине ситуация более сложная, и связано это с рядом причин. Во-первых, изначально, молодые выпускники сталкиваются с высокой нагрузкой и большой ответственностью при низких зарплатах. Во-вторых, с региональными различиями в оплате труда, что создает излишнюю напряженность в одних регионах при большом спросе в других.

На основе проведенного исследования установлено, что рынок труда в Центральном федеральном округе по сравнению с другими регионами является более динамичным, т.к. идет активное развитие всех сфер производства и науки, наблюдается приток мигрантов как внутренних, так и иностранных граждан, снижается уровень безработицы и увеличивается уровень занятости, Кроме прочего, с развитием новых технологий появляются новые сферы приложения труда.

Литература

1. Социально-экономическая статистика: учебник для академического бакалавриата / М.Р. Ефимова, С.Г. Бычкова, М.А. Михайлов.; под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 528 с.
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 22.11.19).
3. Федеральная служба по труду и занятости [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rostrud.ru/> (дата обращения: 22.11.19).
4. Министерство внутренних дел Российской Федерации [Электронный ресурс]. – (Дата обращения 22.11.19) URL: <https://xn--b1aew.xn--p1ai/mvd> (дата обращения: 22.11.19).

М.С. Боровкова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

М.Д. Хабиб
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА В РЕГИОНАХ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. *Статья посвящена анализу ситуации на рынке труда в регионах РФ. Рассматриваются результаты группировки субъектов по уровню занятости и уровню безработицы населения.*

Ключевые слова: *рынок труда, регионы РФ, мониторинг, система статистических показателей.*

Рынок труда – это важнейший элемент рыночной экономики. Спецификой рынка труда выступает способность человека к труду, которая является элементом совокупности социально-трудовых отношений в обществе.

Если рассматривать рынок труда как социальный объект, то основной целью субъекта должно быть повышение эффективности использования отечественной рабочей силы и обеспечение высокой степени взаимодействия структуры спроса экономики на рабочую силу и ее предложение. В связи с этим актуальными представляются исследования динамики занятости населения с учётом особенностей и региональной специфики спроса на рабочую силу [1].

Для анализа ситуации на рынке труда применяется статистическая методология, включающая систему показателей, группировки по различным основаниям и методы анализа.

Основным показателем, отражающим ресурсы рынка труда, является численность рабочей силы. Анализ показателя по федеральным округам РФ за 2014-2018 года показал, что численность рабочей силы в 2014 году составила 75,4 млн. чел. или около 52,9% от общей численности населения страны, по сравнению с 2018 годом, где численность рабочей силы составила 76,3 млн чел. или 54,1% от общей численности населения. Из них по данным выборочных исследований по состоянию на январь 2014 года уровень занятости в экономической сфере составил 64,5% по сравнению с 2018 годом, в котором данный показатель составил 71,3%. Повышение уровня занятости в экономической сфере свидетельствует о развитии экономики. На фоне вышеперечисленных показателей уровень безработицы составил 5,2% в 2014 году, которая к 2018 году снизилась на 0,4% [2]. Лучше всего ситуация по трудоустройству обстоит в таких регионах нашей страны, которые наиболее экономически развиты: Москва, Московская область, Санкт-Петербург. К данным регионам еще можно отнести Чукотский автономный округ, так как в нём развита горнодобывающая промышленность и существует большая потребность в работниках. Регионы с наименьшим уровнем безработицы зачастую становятся центрами притяжения рабочей силы.

В связи с тем, что рынок информационных технологий с каждым годом набирает всё большие обороты, то на 2018 год можно выделить некоторые регионы РФ, в которых уровень безработицы с 2014 года становится всё выше, несмотря на положительную динамику по всей России: Владимирская область (4,7%), Костромская область (4,5%), Курская область (4%), Ярославская область (5,5%), Республика Коми (7,3%), Республика Дагестан (11,6%). Хуже всего ситуация обстоит в Республике Дагестан, в которой уровень безработицы сильно отличается от среднего показателя по всей России и превышает данное значение на 6,8% [2].

Минимальные показатели в структуре занятости населения по федеральным округам наблюдаются в Дальневосточном федеральном округе, где уровень занятости самый низкий из всех, составляющий на 2018 год 4038,1 тыс. чел., а темп роста безработицы с 2014 по 2018 год увеличился почти в 2 раза. Это свидетельствует о сильной отсталости данного округа от остальных. Анализ результатов выполненной группировки всех субъектов Российской Федерации по уровню занятости и уровню безработицы показал, что наибольшее количество (83,1%) субъектов РФ по уровню безработицы находятся в первом интервале с диапазоном от 1,2% до 7,6% безработных, что может свидетельствовать о положительной динамике национального рынка труда, но если рассмотреть группировку субъектов по уровню занятости, то можно увидеть, что там большая доля всех субъектов (56,6%) приходится на второй интервал с диапазоном от 54,8% до 60,1%. Анализ вариации значений уровня занятости показал снижение значения коэффициента вариации: в общей численности безработных с 55,76% в 2014 году до 50,35% в 2018 году и в общей численности занятого населения снижение с 60,24% в 2014 году до 59,12% в 2018, поэтому можно говорить о сближении показателей.

Также очень важно обратить внимание на долю занятых в неформальном секторе в общей численности занятого населения в субъектах РФ. В целом по РФ удельный вес занятых в неформальном секторе составил 21,3%. Ещё стоит обратить внимание на то, что большая часть в структуре занятых в РФ приходится на сферу оптовой и розничной торговли (15,9%) и на обрабатывающее производство (14,1%).

Анализируя уровень безработицы во всех 85 субъектах РФ, можно отметить общее снижение уровня безработицы с 5,2% в 2014 г. до 4,8% в 2018 г., при этом в 2015 г. наблюдался рост показателя до 5,6%. Исключение составили 26 субъектов, в которых отмечен существенный рост показателя.

При обследовании безработицы стоит обратить внимание на распределение занятого населения в возрасте 15-72 лет по видам экономической деятельности.

За анализируемый период отмечена тенденция снижения доли занятых в сфере материального производства с 34,5% до 32,7% от общей численности занятых, а по сфере услуг, наоборот, – рост с 65,5% до 67,3%. Это говорит о растущей потребности в рабочей силе в сфере услуг и сокращении спроса в сфере материального производства, что приводит к перераспределению сфер приложения труда в отдельных регионах.

Таким образом, анализ ситуации на региональных рынках труда показал, что есть регионы, в которых отмечено существенное изменение в структуре занятых в отдельных видах экономической деятельности и переориентации региональных экономик. Это обуславливает необходимость изменения подходов к формированию политики в области трудовой деятельности, совершенствования и ускоренной адаптации региональных служб занятости населения к изменяющимся условиям развития экономики.

Литература

1. Хабиб М.Д., Пальшина А.А. Статистический анализ напряженности на рынке труда в регионах РФ (Тезисы доклада научной конференции) // Материалы научного семинара «Социально-экономическое развитие регионов РФ: состояние и актуальные проблемы статистической оценки»/ Государственный университет управления. – М.: Изд. Дом ГУУ, 2018. – С. 80-82.
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики, режим доступа: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 03.12.2019).

Е.А. Васюнин
магистрант

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

О.В. Азоева
(ГУУ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА РОСТ ВВП

Аннотация. В статье приведены исследования различных аналитических агентств и доклад Всемирного банка о значимости цифровой

экономики в современном мире, а также проведены параллели между ростом доли цифровой экономики в общем ВВП государств и их общим экономическом развитии.

Ключевые слова: цифровая экономика, ИКТ, ВВП.

Цифровая экономика является одной из наиболее быстро развивающихся отраслей в мире. Она способствует развитию различных предприятий и выступает важнейшим двигателем инноваций, охватывая большое многообразие видов деятельности. Рост цифровой экономики значительно влияет на всю экономику мира. Этот процесс начался с развития инновационных технологий, а также их общей глобализации. На сегодняшний день такие технологии, как облачные вычисления, искусственный интеллект, а также рынок криптовалют, блокчейн, позволили цифровой экономике стать одним из наиболее важных элементов в экономике отдельных государств и даже мировой экономики в целом.

Цифровая экономика (Digital Economy) – это экономическая деятельность, сфокусированная на цифровых и электронных технологиях. В том числе это электронный бизнес и коммерция, а также производимые ими товары и услуги. По сути, данное определение охватывает все деловые, культурные, экономические и социальные операции, совершаемые в Интернете и с помощью цифровых коммуникационных технологий.[2] Интернет и мобильные коммуникации являются главными составляющими цифровой экономики, а данный термин, получивший свое начало в 1995 году, был напрямую связан с интенсивностью развития информационно-коммуникационных технологий (далее – ИКТ). Развитие шло стремительными темпами и в конечном итоге, этот процесс оказал большое влияние на все секторы социальной и экономической деятельности. С развитием инфраструктуры и баз данных, началась глобальная цифровая трансформация нашего общества.

Это развитие можно поделить на два четко прослеживаемых этапа:

- Первый этап охарактеризован ростом числа пользователей интернет, когда с каждым днем возрастало количество потребителей благодаря тому, что сеть становилась более доступна. Это достигалось благодаря доступности информационных технологий, таких как компьютерная техника и средства мобильной связи. Не малую роль в этом процессе играло и развитие интернет инфраструктуры, расширяющей область действия, охватывая все большее количество стран и регионов.
- На втором этапе начался процесс интеграции широкого спектра цифровых сервисов и услуг, распространение продуктов и систем посредством сети. Интернет перестал существовать просто как средство коммуникации и обмена опытом, но и стал площадкой для коммерческих отношений. Второй этап положил начало экономических отношений в цифровом пространстве.

Цифровые технологии, такие как интернет, мобильная телефония, прикладное компьютерное оборудование и другие различные средства сбора, хранения, обмена и анализа информации в последние десятилетия ускорили темпы своего распространения. Этот процесс начался в начале 2000-х годов и уже сейчас достиг широкого распространения, что по исследованию Всемирного банка обладателей телефонии и мобильной связи в процентном соотношении по всему миру, стало больше, чем имеющих доступ к электричеству или чистой питьевой воде. Мобильными телефонами владеют более 70% жителей, относящихся к среднему классам. Если на 2005 год сумма всех пользователей

интернета составляла порядка 1 миллиарда человек, то на 2015 год, исходя из данных доклада Всемирного банка от 2016 года, число активных пользователей интернет выросло втрое и составляло 3,2 миллиарда человек [1]. На текущий момент сеть интернет объединяет между собой граждан, правительство и правительственные организации, предприятия и фирмы, охватывая практически все сферы жизнедеятельности.

Рост и распространение сети интернет в разных странах шло с разными темпами. Вместе с распространением средств интернет-коммуникации и развития инфраструктуры, различные коммерческие отношения в цифровом пространстве стали играть все большую роль в экономических системах стран. На сегодняшний день информационно-коммуникационные технологии используются в самом широком смысле. Не выходя из дома, можно получить практически любую услугу или приобрести товар. Нет необходимости ходить в магазины или кинотеатры, кафе и рестораны, ведь любые продукты и блюда можно заказать, воспользовавшись необходимым интернет-сервисом, любой фильм можно посмотреть в платном онлайн-кинотеатре. Более того, подавляющее количество финансовых организаций, таких как банки, развивают свои цифровые сервисы, позволяя своим клиентам открывать счета и вклады, брать кредиты, заказывать изготовление банковских карт. Правительства стран не могли остаться в стороне, поэтому, когда стало ясно, что цифровизация в мире неизбежная, многие страны мира взяли курс на развитие этого направления. Вместе с тем и рост цифровой экономики, а также ее доля от общего ВВП стран значительно увеличились.

Еще в 2010 году, по оценке Boston Consulting Group цифровая экономика составляла 2,3 миллиарда долларов, что в масштабе стран большой двадцатки занимало 4,1% от их общего ВВП. Тогда как уже в 2013 году по новому исследованию, проведенному Oxford Economics [4], цифровую экономику оценили в 20,4 миллиарда долларов, что уже даже в масштабе всех мировых продаж составляло 13,8%. Динамика роста цифровой экономики хорошо прослеживается в шестилетнем периоде с 2010 по 2016 года на примере развитых стран. Этот рост составил 1,2% от общего ВВП. Если на начало 2010 года доля цифровой экономики составляла 4,3%, то к 2016 она уже составляла 5,5%. Удивительно, но в развивающихся странах рост практически эквивалентен развитым государствам и составлял в среднем 1,3%. На начало 2010 года он составлял 3,6% и к 2016 вырос до 4,9%. Страны большой двадцатки так же показали уверенный рост за пять лет на 1,2%. На начало 2010 года доля цифровой экономики от общего ВВП стран большой двадцатки составляла 4,1%, в то время как на момент 2016 уже 5,3%. Основным лидером по развитию цифровой экономики остается Великобритания, где ее доля от общего ВВП страны равняется 12,4%. Еще в 2016 году по результатам исследований аналитики из компании International Data Corporation [5] предсказали ежегодный рост расходов на цифровую трансформацию в размере 16,8%, таким образом на 2019 они составили бы 2,1 триллиона долларов США. Из-за негативных факторов в мировой экономике и мирового кризиса эта цифра не была достигнута, однако по повторному исследованию аналитиков из компании IDC, на начало 2019 года вливание в цифровую трансформацию составили 1,25 триллионов долларов США. В общем объеме ВВП рост составил 2,3%. За счет цифровой экономики рост ВВП развитых стран достиг 1,8%, в то время как развивающиеся страны его увеличили на 3,4% [3].

На сегодняшний день большинство мировых организаций и компаний двигаются в сторону развития ИКТ. Исследования IDC [5] показали прямую зависимость роста ВВП государств от роста развития инфраструктуры ИКТ.

Иными словами, государства где ведется активная разработка и внедрение ИКТ-инфраструктуры, показывают высокий прирост ВВП. И наоборот, государства, где развитию ИКТ-инфраструктуры не уделяется должного внимания, рост ВВП значительно меньше. Стоит так же отметить, что большинство развивающихся стран, сделавших шаг к развитию ИКТ, в надежде укрепить свои позиции и оживить стагнирующие отрасли экономики, перешли на совершенно новые темпы экономического роста. Это стало возможным благодаря ряду преимуществ цифровой экономики: дистанционное управление работой, увеличение уровня производительности, упрощение процесса денежного оборота, большой охват различных сфер деятельности, возможность внедрения электронного документооборота, многократное увеличение скорости обмена информацией и данными, формирование цифровых сервисов в том числе и осуществляемых органами власти.

Таким образом, цифровая экономика является новым видом экономических отношений, которые проявляются во всех отраслях мирового рынка. Ее развитие оказывает существенное влияние на экономический рост стран, что отчетливо видно во взаимосвязи роста доли цифровой экономики в общем ВВП государств и повышения их общего благосостояния и развития. Значительную роль в этом процессе играет развитие ИКТ, которые являются фундаментом для развития цифровой экономики. ИКТ имеют безграничный потенциал применения не только в сфере рыночных отношений, но и в государственном управлении, повышая эффективность органов власти и различных правительственных организаций. Открываются возможности для коммуникаций, обмена знаниями и опытом, что позволяет совершать инновации и двигать развитие общества вперед.

Литература

1. Доклад о мировом развитии «Цифровые дивиденды» 2016. Обзор всемирного банка 2016 год // Открытые данные России URL: <https://data.gov.ru/doklad-o-mirovom-razvitii-cifrovye-dividendy-2016-obzor-vsemirnogo-banka-2016-god> (дата обращения: 15.03.2020).
2. Что такое цифровая экономика? Технологии, формирующие цифровую экономику в России и мире. // Информационный аналитический портал Майнинг криптовалюты URL: <https://mining--cryptocurrency-ru.turbopages.org/s/mining-cryptocurrency.ru/cifrovaya-ehkonomika/> (дата обращения: 15.03.2020).
3. Голик А.В. Цифровая экономика в современном мире // Молодой ученый. – 2019. – № 45 (283). – С. 280-281.
4. The New Digital Economy How it will transform business// Internet archive Wayback Machine URL: <https://web.archive.org/web/20140706101452/http://www.myclouddoor.com/web/documents/The%20New%20Digital%20Economy.pdf> (дата обращения: 15.03.2020).
5. International Data Corporation (IDC) Report. Sept. 2018// IDC Analyze the future URL: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=US40139616> (дата обращения: 15.03.2020).

Т.С. Великанова
студент

М.Ю. Заломская
студент

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

А.А. Урунов
(ГУУ, г. Москва)

ЗАРУБЕЖНЫЕ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА ТЕОРИЮ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В работе был проведен обзор и анализ литературы зарубежных и отечественных экономистов, посвященные теории пространственной экономики. Также были рассмотрены этапы развития и взгляды на сущность региональной экономики различными учеными-экономистами. Данный обзор позволяет уточнить и развить основные категории экономического пространства.

Ключевые слова: пространственная экономика, региональная экономика, этапы, экономическое пространство, методология, теория, экономические агенты.

Термин «пространственная экономика» на сегодняшний момент имеет множество определений, как в отечественной, так и в иностранной литературы. Предмет исследования пространственной экономики тесно связан с такими дисциплинами как социология и экономическая география, а с региональной экономикой не просто связан, а скорее даже является ее продолжением. Данная теория включает в себя понятие «экономического пространства», у которого существует множество трактовок, и до сих пор нет единого мнения о его определении. Различные авторы вкладывают в это понятие разный смысл. Кто-то под экономическим пространством понимает некоторую географическую территорию (Гранберг, Урунов), кто-то воспринимает это как систему экономических отношений (Бияков), а другие как совокупность экономических агентов (Минакир, Демьянченко, Паринов) и как некоторый абстрактный экономический ландшафт (Кругман). Развитие теории пространственной экономики прошло множество этапов. Она развивалась как в России, так и за рубежом. Многие великие экономисты внесли свой вклад в развитие пространственной экономики.

Теория экономического пространства начала формироваться под влиянием классических теорий, которые активно разрабатывались в период с XIX по начало XX веков немецкими экономистами, такими как Ф. фон Ратцель, И. фон Тюнен, В. Лаунхардт, А. Вебер и другие. Их мысли легли в основу современных теорий, которые будут описаны ниже.

Рассматривая развитие теории пространственной экономики в целом, можно выделить следующие этапы ее становления:

1. *Становление экономики регионов.* Данный этап продлился дольше всех. Основная деятельность между регионами сводилась к торговле. Этот период связан с локальными рынками, поскольку экономические регионы формировались на отдельных территориях, где торговля не всегда была

мобильной. Однако со временем, торговля связывала дальние регионы, что помогало сформировать глобальный рынок.

Еще одной немаловажной чертой этого периода является специализация. Наличие конкретного блага в избытке в одном экономическом пространстве и отсутствие его в другом, а также другие факторы такие как климат и направленность ремесла людей, дало возможность создания пространственного разделения труда в производстве [7].

2. *Переход от экономики регионов к региональной экономике.* Этот период американский экономист Р.Л. Хайлбронер описывает как «экономическая революция» [6]. Индустриальные центры позволили экономическим агентам усилить и развить взаимоотношения между регионами. В данный этап стало возможным рассматривать пространственный аспект экономики благодаря успешным торговым операциям и взаимоотношениям между экономическими субъектами, в разрезе общей теории экономики. Одной из значимых работ этого периода является «Пространственная организация хозяйства» А. Лёша. Эта работа была опубликована в 1940 году и говорила о защищенности своей «рыночной ниши» от конкурентов. Именно Лёш заложил основы системного анализа экономического региона. К началу 1950-х годов, регионы стали составной частью общей системы мирового хозяйства. И таким образом экономика регионов перешла к региональной экономике.

3. *Становление пространственной экономики.* Причинами послужили глобализация, развитие транснациональных корпораций и их распространение по миру. Именно таким образом зародилось единое экономическое пространство [2].

Истоки формирования пространственной экономики как науки на Западе уходят в 50-е годы XX века. Различные ученые-экономисты разработали множество теорий в данной науке. Начало положил У. Айзард. Он на основе макроэкономических подходов разработал метод анализа промышленного комплекса, что послужило отправной точкой в зарождении региональной экономики на Западе [3]. Данный метод был направлен на решение практических задач региональной экономики.

Еще один взгляд на теорию экономического пространства предложил французский экономист Ф. Перрокс. Он выдвинул теорию полюсов роста, которая подразумевала под собой компактно размещенные и динамично развивающиеся отрасли промышленности, которые порождают цепную реакцию возникновения и роста промышленных центров. «Полюс роста» – это некая доминирующая единица, которая объединяет дополняющие друг друга виды деятельности в одно целое, создавая таким образом определенные зоны и оси развития в регионе или стране.

Еще одно представление экономического пространства нашло место в теории промышленных кластеров М. Портмана. Он заключил, что промышленный кластер формируется тогда, когда в регионе наблюдается не менее двух отраслей промышленности, которые способны обеспечивать устойчивый региональный рост.

П. Кругман рассмотрел регион как сложную систему, включающую экономические и технологические части без привязки к географической составляющей. На этой основе он составил свою теорию «совокупной причинной обусловленности». Она заключается в том, что фирмы стремятся в наиболее концентрированное экономическое пространство, а пространство имеет тенденцию к концентрации в местах наибольшего расположения фирм [1].

Р. Капелло изучил экономическое пространство с позиции влияния глобальной телекоммуникационной сети на нее. Он заключил, что наибольшую

эффективность своей деятельности маленькие фирмы могут получить на окраинах городов, а крупные напротив в центре.

Пространственная экономика не остается без внимания и отечественных экономистов. В настоящее время региональная наука представляет собой совокупность идей различных школ:

- экономико-географическое направление. Представителями данного направления являются: А.Г. Гранберг, С.С. Артоболевский, А.И. Трейвиш, О.В. Грицай и др.;
- исследование проблем федерализма. Представителями данного направления являются: В.Н. Лексин, А.М. Лавров, А.Н. Швецов и др.;
- региональные особенности юга России. Представителями данного направления являются: В.И. Бутов, В.Г. Игнатов и др.;
- политэкономический и другие аспекты теории экономического пространства. Представителями данного направления являются: Р.С. Беков, О.В. Иншаков, В.В. Чекмарев, Ю.В. Дружинин, М.И. Скаржинский и др.;
- различные аспекты формирования и развития единого и общего экономического пространства. Представителями данного направления являются: Л.Б. Вардомский, Р.М. Дошаев, В.И. Пефтиев, А.А. Урунов, и др. [4].

Таким образом, можно заметить, что изучение пространственной экономики происходило и происходит с различных позиций. На современном этапе большое влияние на ее развитие оказывает глобализация. Это связано с ускоряющимися темпами развития высоких информационных технологий, а также большое значение в это приобрело формированием единого информационного пространства, сети Internet. На данный момент процесс развития региональной экономики не завершен, что позволяет современным экономистам и дальше вносить новые идеи в существующую экономическую теорию.

Литература

1. Кругман П., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997.
2. Минакир П А, Демьяненко А.Н. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Пространственная экономика. – 2010. – № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prostranstvennaya-ekonomika-evolyutsiya-podhodov-i-metodologiya-1> (дата обращения: 17.04.2020).
3. Субцельная Е.В. Эволюция понятия единого экономического пространства URL: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5399/1/subtsel'naya_2011_8_IER_issues.pdf (дата обращения: 20.04.2020).
4. Урунов А. А. Единое и общее экономическое пространство. – М. ИД «СИНЕРГИЯ», 2014. – 388 с.
5. Fedorova I.Yu., Urunov A.A., Rodina I.B., Ostapenko V.A. Financing and quality of housing construction: introduction of information systems as a regulatory tool Revista Inclusiones. – 2020. Т. 7. – № S2-1. – С. 328-339.
6. Хайлблонер Р. Л. Философы от мира сего. – М.: КоЛибри, 2008.
7. Цыренов О.Ч. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология // Вестник ЗабГУ. – 2012. – № 10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/prostranstvennaya-ekonomika-evolyutsiya-podhodov-i-metodologiya> (дата обращения: 17.04.2020).

А.А. Газизова
студент

В.Л. Ковалев
студент

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

А.А. Урунов
(ГУУ, г. Москва)

ХАРАКТЕРИСТИКИ И СВОЙСТВА ОБЩЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Аннотация. В статье рассмотрены характерные особенности и свойства формирования общего экономического пространства Российской Федерации, а также основные преимущества интеграционного объединения и проблемы, требующие решения. Рекомендации могут быть полезными для развития России и СНГ.

Ключевые слова: общее экономическое пространство, интеграция, свойства, СНГ, экономика.

В России на данный момент актуальна проблема формирования ОЭП с другими государствами. Общее экономическое пространство (ОЭП) представляет собой межгосударственное соглашение между странами, при котором страны участники суммируют свою территорию. Для стран участниц ОЭП отменяются таможенные ограничения и создается в ближайшее время единый рынок и конкурентная среда.

ОЭП требует системного и комплексного анализа. Для это нужно проанализировать несколько аспектов:

1. Изучение ОЭП на структурном уровне;
2. Изучение ОЭП на внешнем уровне организационно-политических форм;
3. Изучение ОЭП с помощью исследования диалектической связи экономического пространства;
4. Изучение ОЭП с помощью исследования взаимообусловленности экономического пространства;
5. Изучения ОЭП с помощью выявления внутренних противоречий;
6. Изучения ОЭП с помощью выявления внешних противоречий.

Признаки общего экономического пространства:

1. Разная по форме и содержанию функционирующая институциональная среда;
2. В странах общего экономического пространства может быть разное экономическое законодательство, регламентирующее хозяйственную деятельность субъектов;
3. Единая валюта не предусмотрена;
4. Полное или частичное несоответствие и несогласованность национально-государственных и экономических интересов как на уровне межгосударственных отношений, так и на уровне отдельных пространств первого уровня объединяющихся стран;
5. Экономический уровень развития стран различен;
6. Для граждан предусмотрен, как визовый, так и безвизовый режим между государствами.

История нам показала, что, если государство альтернативную институциональную модель навязывает, то это приводит к снижению темпов социального и экономического развития, а все это в конечном итоге заканчивается революциями, например, как на Украине.

Самое главное свойство ОЭП это трехмерность, которая характеризует структуру экономических процессов и взаимодействие элементов и субъектов экономических систем.

Государство, находясь в ОЭП может продолжительное время находится в не стабильном экономическом состоянии.

Для общего экономического пространства характерно несколько свойств, например, таких как:

1. Свойства дивергенции или конвергенции;
2. Свойства дезинтеграции или интеграции.

Эти свойства непосредственно связаны с грамотным и рациональным размещением производства. А, как известно, при рыночных условиях оно происходит в основном стихийно.

Отдельно остановимся на свойстве интеграции. Когда страны вступают в региональные интеграционные объединения, все они преследуют одну главную цель – обеспечение экономического роста для своих стран.

Сегодня существует достаточное количество интеграционных группировок с разным уровнем достигнутого прогресса. Большинство из них находится на этапе или торговых соглашений, или зоны свободной торговли, которые являются наиболее простыми для реализации.

3. Свойство неоднородности. В его основе лежит различие в обеспечении природными ресурсам и производственными мощностями, различие климатических условий и, кроме того, а также различие в социальных и экономических процессах в странах.

4. Свойство расширяемости. Данное свойство обусловлено способностью стран открывать и изучать новые экономические пространства за границей.

Помимо вышеперечисленных свойств, общему экономическому пространству присущ ряд функций:

1. Регулирующая функция заключается в том, что каждая отдельно взятая страна задает направление экономической деятельности субъектам хозяйствования.

2. Корректирующая функция предполагает, что каждый субъект хозяйствования должен в обязательном порядке согласовывать свои экономические интересы с интересами других субъектов, которые входят в общее экономическое пространство.

3. Информационная функция основывается на сборе информации об экономической среде в общее экономическое пространство и передаче ее всем субъектам хозяйствования.

Преимущество этой функции состоит в повышении организованности субъектов. А также она помогает инвесторам определить инвестиционный климат стран, а домохозяйства могут определить себе место трудоустройства и место для постоянного проживания.

Таким образом, в заключение стоит сказать, что, благодаря формированию и развитию общего экономического пространства вокруг Российской Федерации, появятся такие положительные моменты, как:

1. Эффект масштаба производства, инвестиций и торговой деятельности. При массовом участии международного разделения труда имеет

место экономия на масштабах производства, которая повышает производительность труда и снижает стоимость единицы продукции.

2. Развитие базовых отраслей, которые непосредственно определяют технический прогресс. Кроме того, общее экономическое пространство стимулирует развитие науки и техники, оказывающее, в свою очередь, огромное влияние на усиление промышленного потенциала стран.

3. Укрепление национальной и экономической безопасности России.

Литература

1. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию. Изд. 3-е, перераб., расшир. и илл. – М.; СПб.: Нестор-История, 2014.

2. Урунов А.А. Региональная экономика: учебник и практикум. – М.: ИНФРА-М, 2020. – 366 с.

3. Урунов А.А. Единое и общее экономическое пространство. – М.: Синергия, 2014. – 388 с.

4. Урунов А.А. Систематизация классических и современных теорий пространственной экономики. В сб.: Управленческие, правовые и социальные аспекты экономического развития России и зарубежных стран. Сб. материалов IV Международной научно-практической конференции. 2017. – С. 152-169.

5. Чернышев С.Р. Современное состояние стран // Современные проблемы науки. – Пенза: ООО "Академия Естествознания", 2017. – С. 56-59.

Э.А. Галстян

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

А.А. Тилов

(ГУУ, г. Москва)

ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ СЛОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы преодоления финансовых сложностей в период пандемии, меры государственной поддержки предприятий строительной отрасли и строительная отрасль на пути стратегического обновления.

Ключевые слова: строительная отрасль, финансовые сложности, период пандемии.

Строительство – вид экономической деятельности, который занимает шестое место в структуре ВВП России по итогам прошлого года и создает значительную часть добавленной стоимости, производимой в стране продукции. Его вклад в экономику государства более 6%, что в денежном эквиваленте составляет 5,7 трл рублей.

Строительная отрасль, несмотря на экономические трудности, долгое время является одной из самых стабильных и динамичных отраслей в российской экономике. Несмотря на то, что в разные периоды отрасль испытывала подъёмы и спады, строительная отрасль остаётся одним из

наиболее привлекательных направлений инвестирования для частного капитала и крупного бизнеса, это обусловлено существенными объемами ветхого жилого фонда (по итогам прошлого года аварийный жилищный фонд составляет 24,6 млн. кв.м), недостаточной обеспеченностью жильем населения страны, слабым развитием дорожной сети и сопутствующей инфраструктуры, изношенностью коммуникаций.

Повышенный интерес к отрасли обусловлен и климатическими условиями в РФ, так как на строительство призвано, в том числе, улучшать среду жизнедеятельности человека.

По своим характеристикам отрасль строительства является достаточно капиталоемкой, а также позволяет предоставлять значительное количество рабочих мест. Тесная связь с другими отраслями экономики позволяет отметить мультипликативный эффект строительной деятельности, то есть при росте объемов выполненных работ в строительстве происходит соответствующий рост затрат на промежуточную продукцию, что приводит к первоначальному импульсу роста производства в смежных отраслях [2, с. 45].

Строительная отрасль – это комплекс участников градостроительной деятельности, в том числе органов государственной и муниципальной власти и управления, организаций, предприятий, физических лиц, осуществляющих деятельность по созданию, сохранению, улучшению и утилизации зданий и сооружений (в форме территориального планирования, градостроительного зонирования, планировки территорий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, капитального ремонта, реконструкции, технического перевооружения, реновации, сноса), и система взаимодействия между ними на всех этапах жизненного цикла объектов капитального строительства и территорий для формирования комфортной и безопасной среды жизни и деятельности людей [1, с. 71].

Строительная отрасль, как и российская экономика в целом, находятся перед двумя основными краткосрочными системными вызовами, возникшими в начале 2020 года. Первый вызов – противоэпидемиологические мероприятия, ожидаемая длительность которых может составить от 3 до 6 месяцев, которые приведут к снижению деловой активности и к остановке некоторых предприятий, а следовательно, к возможному снижению спроса на строительную продукцию, а также к затруднениям трансграничных поставок. Вторым вызовом – падение курса рубля, доходов бюджета, спровоцированного избытком предложения на рынке нефти и усиленное пандемией коронавируса, что приведет к росту цен на материалы и комплектующие для строительного производства и затруднению трансграничных поставок.

На мой взгляд, активное сотрудничество с аграрным сектором может стать спасательным кругом для некоторых строительных отраслей в условиях карантинных мер, введенных в связи с распространением эпидемии коронавируса COVID-19, так как секвестр многих региональных бюджетов часто не затрагивает строительные проекты.

По моему мнению, это связано с тем, что строительство всегда актуально в сфере реального производства, и наравне с сельским хозяйством представляет стратегическую важность для российской экономики. Благодаря этому отрасль будет востребована как для потребителей, так и для государства. Кроме того, синергия аграрной и строительной отраслей может стать рецептом сохранения экономической активности и стабильности в стране.

«Строительство и сельское хозяйство всегда будут востребованы в сфере реального производства. Учитывая текущую ситуацию, строители могут найти общие интересы с аграриями на условиях перекрёстного сотрудничества.

Например, строительные предприятия могут направлять свои трудовые и инвестиционные ресурсы в аграрную отрасль. Таким образом удастся сохранить рабочие места и продолжить функционирование отрасли.

Примечательно, что в строительстве функционируют большое число предприятий малого и среднего уровня. Поэтому эта отрасль является для многих начинающих предпринимателей привлекательным стартовым направлением. И это также объясняет то, почему региональным администрациям невыгодно существенно секвестировать бюджетные расходы на строительство.

«Мне представляется примечательным, что именно со строительства часто стартуют малые и средние предприятия. Это шанс заявить о себе молодым бизнес командам, это прекрасная стартовая площадка для начала их бизнес деятельности».

В связи со сложной эпидемиологической обстановкой вся отрасль будет претерпевать некоторый стресс. Для рынка в целом любые меры поддержки, которые будут предложены правительством, правильны и разумны. Они позволят поддержать отрасль в период нестабильности, что положительно скажется не только на застройщиках, но и на клиентах.

В части кредитования – это, конечно, обеспечение государственных гарантий. Необходимо предоставить возможность пролонгации сроков кредитных соглашений, предусмотреть уменьшение ставки и отсрочку уплаты налогов и сборов сроком до одного года, а также уменьшение или отсрочку арендной платы, снизить нагрузки по оплате страховых взносов, как это уже сделано для малого и среднего бизнеса.

Любые формы субсидирования в сложившихся условиях помогут сохранить уровень цен и выдержать темпы строительства, а также выполнить все обязательства перед клиентами в срок. Но принятые правительством меры явно недостаточны для поддержания строительной отрасли. Поэтому в такой обстановке меры властей прежде всего должны быть направлены на прямое стимулирование покупательской активности. При этом действовать через увеличение выдачи ипотечных кредитов уже нельзя – в условиях неопределенности население будет занимать деньги на столь дорогостоящее приобретение, как жилье, только в случае крайней необходимости. Выход – крупный госзаказ на строительство социального жилья с последующим его лизингом или долгосрочной арендой с очень низкими платежами. Это позволит загрузить мощности в строительстве и производстве, сохранить кадры и обеспечит приток спроса [3, с. 111].

Также, в связи с данной ситуацией, было предложено рассмотреть развитие стратегии предприятий строительной отрасли. К сожалению, она сегодня не в лучшей форме и обсуждается практически на всех уровнях. Нужно, чтобы люди четко понимали, какой мы хотим видеть отрасль: она должна быть конкурентоспособной, обеспечивать комфорт для потребителей и, конечно, рентабельность. Та рентабельность, которая существует сегодня – менее 5% (примерно на уровне инфляции) – не устраивает никого. В Стратегию закладываем 10%, и это уже что-то. Ну и, конечно, проблема новейших технологий. Сегодня мы имеем парадокс: долгие годы пытаемся внедрять технологии насильственно, тогда как в них должны быть заинтересованы сами строители. А между тем на Западе буквально хватаются за первую возможность применить новые технологии, которые дают и повышение производительности труда, и повышение качества и долговечности сооружений.

Еще один тупик, в который сами себя загнали строители связан с серьезным недостатком существующей контрактной системы. Согласно законам 44-ФЗ, 223-ФЗ, которые определяют исполнителей подрядных или проектных

работ (в том числе – для объектов, строящихся с участием госбюджетов всех уровней), главным критерием отбора победителя конкурса является наименьшая цена. Многие подрядчики, стремясь получить заказ (особенно с госучастием), откровенно демпингуют, в связи с чем стройка не получает достаточных инвестиций. В таких ситуациях большие потери несут местные муниципалитеты, объявляющие тендер на строительство школы, детского сада или больницы. Выигрывает подрядчик, давший наименьшую цену, который потом оказывается не в состоянии довести объект до конца.

Стратегия предлагает, во-первых, ввести предквалификацию подрядчика, то есть допускать к тендеру только тех, кто уже имеет немалый опыт в возведении подобных объектов, оснащение соответствующей техникой, кадрами и так далее. Второе: если подрядчик предлагает снижение цены, он должен обосновать, за счёт чего он планирует этого добиться, и это самое главное – не допускать необоснованного демпинга.

Ну и, конечно, у нас возникают серьезные вопросы к строительной технике, 70% которой – это импорт. Надо развивать производство отечественной техники: по крайней мере, воссоздать её на новом уровне. Это и строительно-дорожные машины, и краны. Тут мы должны работать вместе с Минпромторгом.

Вопрос кадров стоит очень серьезно, и в Стратегии на это указывается. Смотрите, огромное количество людей, работающих на стройках – это гастарбайтеры, многие из которых практически не имеют ни опыта, ни должной квалификации. От этого страдает и качество строительства, много нареканий со стороны потребителей, в том числе, в отношении жилья. Поэтому надо, прежде всего, работать над своими кадрами. Здесь предлагается ввести систему аттестаций, определения профпригодности. В Советском Союзе была развитая система подготовки кадров: оснащённые училища и техникумы готовили рабочие кадры, не говоря уже о высшем образовании. А сегодня, по примеру Запада, мы ввели Болонскую систему образования и начали выпускать, в том числе, и в строительных вузах, не инженеров, а бакалавров, а это – недоинженеры. Такой человек приходит на объект, и его требуется доучивать. Чтобы стать настоящим инженером, они должны поступать в магистратуру, откуда очень часто уже не возвращаются на производство, уходя в проектные институты или в науку. Так что надо восстанавливать ту систему, которая у нас была, которая готовила инженеров-специалистов. Также в Стратегии акцентировано внимание на необходимость обязательного подтверждения профессиональной квалификации раз в 5 лет. Технологии очень быстро уходят вперёд, поэтому уже нельзя рассчитывать на старые, когда-то полученные знания. Требуется постоянное обучение.

По моему мнению, текущая ситуация продемонстрировала необходимость готовности государства и деловых кругов к различным экстраординарным вызовам, в том числе и к таким беспрецедентным, как пандемия COVID-19.

«Коронавирус продемонстрировал необходимость наличия некоего форс-мажорного плана экономической активности для ключевых отраслей экономики страны. Эпидемия в сочетании с карантином стала для нас яркой демонстрацией того, что нашей экономике в целом и её ключевым направлениям в частности необходим некий «запасной план» аварийного функционирования в подобных экстремальных ситуациях».

Литература

1. Маковкин О.Ю. Оценка финансовой устойчивости организации: основы и реалии современности // Экономический анализ: теория и практика – № 84. – С. 71.

2. Назарбекова Э.У. Учет собственного капитала и источники его финансирования // Известия Иссик-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. – № 2-1 (5). – С. 45.

3. Савельев И. Учет макроэкономических параметров в бюджетном планировании / И. Савельев // Консультант. – № 9. – С.111.

Т.Н. Глазунова

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Д.В. Войко

(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМА ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы и основные факторы, влияющие на оптимизацию финансового состояния компании.

Ключевые слова: оптимизация, финансовое состояние, эффективность.

Даже самый успешный бизнес может столкнуться с проблемами финансовой ситуации, которые могут быть вызваны плохим управлением, изменениями в отрасли и т.д. Процесс финансовой оптимизации предприятия включает в себя применение комплекса шагов, направленных на выявление причин изменений в финансовом состоянии фирм и определение методов его улучшения. Этот комплекс также называют технологией оптимизации финансового состояния компаний.

Проблемы и трудности, возникающие в финансовом состоянии компании, обычно имеют некоторые общие черты. Они могут быть сгруппированы в следующие наборы: проблемы, связанные с нехваткой средств, плохой финансовой состоятельностью. Это означает, что компания сталкивается с проблемами при выплате своих краткосрочных обязательств или имеет высокий риск возникновения таких проблем в ближайшем будущем.

Существующие показатели низкой платежеспособности предприятия могут свидетельствовать о снижении эффективности деятельности, такими показателями являются показатели значения ликвидности, кредиторская задолженность, задолженность перед бюджетом, работниками и кредитными организациями. Низкая доходность может определяться через показатель доходности собственного капитала, который может быть связан с превышением расходов над доходами. Показатель низкой доходности отражает не только финансовые показатели, но и то, как руководство может управлять собственной компанией, поскольку распоряжение собственным капиталом и капиталом инвесторов и заемщиков, зависит от принятых руководством мер.

Показатель низкой финансовой устойчивости может свидетельствовать о вероятности возникновения проблем в погашении долга в будущем. Низкая финансовая устойчивость означает зависимость компании от кредиторов и потерю самодостаточности. Показатель низкой финансовой устойчивости компании может означать риск отсутствия способности выполнить свои обязательства, в то время как финансовое состояние фирмы напрямую зависит от внешних источников финансирования. Признаками низкой финансовой

устойчивости являются снижение показателя автономии до уровня ниже нормативного, отрицательный капитал, уменьшение чистого оборотного капитала до значения ниже оптимального и т.д.

Как правило, все описанные проблемы могут быть вызваны двумя основными факторами: отсутствие возможностей для поддержания финансового состояния на удовлетворительном уровне (или низкой прибыли); необоснованное управление операционными результатами (необоснованное управление финансами) [1].

При этом проблемы с платежеспособностью, прибыльностью, финансовой устойчивостью имеют общие причины: либо показатели эффективности предприятия недостаточно хороши для поддержания финансового состояния на удовлетворительном уровне, либо качество управления финансами фирмы находится на неудовлетворительном уровне.

Основным для процесса оптимизации финансового состояния компании является именно нахождение проблемы, какой из факторов мог вызвать эту проблему. В зависимости от этого могут приниматься управленческие решения, направленные на улучшение финансового состояния. В то же время, просто найти проблемную зону недостаточно. Необходим подробный анализ действий компании и изменений в отрасли.

Потенциальная способность предприятия поддерживать финансовое состояние на удовлетворительном уровне определяется объемом выручки. Основными составляющими, оказывающими влияние на выручку, являются цены и объем продаж, себестоимость реализованных товаров и доходы от других видов деятельности. Для проведения финансового анализа предприятия используют отчет о прибылях и убытках, далее проводится анализ прибыльности и рентабельности. Маржинальный анализ проводится с целью оценки уровня постоянных и переменных расходов, и дает возможность установления взаимосвязей между ценами на используемые ресурсы, и реализованным продуктом [2].

Увеличение стоимости проданных товаров может быть вызвано не только поставщиками, но и самой компанией. Себестоимость реализуемых товаров может быть увеличена в связи с высокими затратами предприятия на электроэнергию, тепло, воду и другие ресурсы. В некоторых случаях необходимость уменьшения расходов требует решительных действий, таких как уменьшение суммы основных средств.

Компания не может хранить всю сумму полученного дохода в своем распоряжении. Часть его используется для покрытия различных сборов, кредиторской задолженности, непроизводительной деятельности и т.д. Оптимизация прибыли может быть достигнута за счет ограничения расходов предприятия.

Учитывая всё вышесказанное, представляется возможным выделить следующие основные способы оптимизации финансового состояния предприятия – это оптимизация операционных результатов (фирма должна приносить большую прибыль) и разумное управление результатами работы. Однако оптимизация финансового состояния за счет повышения обоснованности и эффективности использования результатов работы является эффективным, но исчерпывающим способом. Следует помнить, что основой стабильного финансового состояния в долгосрочной перспективе является полученный доход [3].

Литература

1. Милютин Л.А. Финансовая устойчивость предприятия как ключевая характеристика финансового состояния // Эл. ресурс. URL: <https://cyberleninka.ru/>

article/n/finansovaya-ustoychivost-predpriyatiya-kak-klyuchevaya-harakteristika-finansovogo-sostoyaniya/viewer (дата обращения: 22.04.2020).

2. Трофименкова А.Ю. Оптимизация финансовой структуры компании // Молодой учёный. – 2019. – № 2. – С. 282-285.

3. Бердникова Л.Ф., Портнова Е.С. Финансовое состояние организации: понятие и факторы, на него влияющие // Молодой учёный. – 2016. – № 17. – С. 372-374.

В.В. Гончаров
студент

Н.А. Ундрицов
студент

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

А.А. Урунов
(ГУУ, г. Москва)

К ВОПРОСУ ТЕОРИИ НЕРАВНОВЕСНОГО ХАРАКТЕРА РАЗВИТИЯ ЕДИНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Аннотация. В статье рассмотрено процессы общественного развития, усиление глобализации и интеграции, а также усложнение форм территориальной организации производства, формирующие экономическое пространство. Оно постоянно развивается, претерпевает изменения, они могут быть как равновесными, так и неравновесными. Рекомендации могут быть полезными в вопросах государственного регулирования экономики регионов.

Ключевые слова: экономическое пространство, точка бифуркации, изменения, развитие.

Под развитием единого экономического пространства (ЕЭП) подразумевается качественное изменение, процесс преобразования, которое может протекать в прогрессивной и регрессивной форме [1].

Факторы, влияющие на направление и скорость изменений, могут являться внешними и внутренними. Как и в любой системе, причиной изменений является выход из устойчивого равновесного функционирования, обусловленный противоречиями в системе. ЕЭП не может долгое время существовать в неустойчивости, противоречия разрешаются путем перехода к новому, качественно иному состоянию. В этот момент появляется точка бифуркации – переломный момент траектории движения единого экономического пространства, в котором осуществляется переход на новую траекторию развития. Единое экономическое пространство приобретает новые качественные параметры и свойства [3].

Динамика формирования и траектория развития качества единого экономического пространства может произойти в двух этапах: эволюционном и революционном. Эволюционный этап в динамике формирования и развития объясняется тем, что структура и механизм работы модели экономики изменяются незначительно. Революционный этап обеспечивает качественный переход на новый этап развития, как следствие – происходит смена действующей парадигмы, меняются формы, структуры и функции среды единого

экономического пространства и механизма его функционирования. Подвергаются изменению приоритеты развития и целей.

Противоречия появляются на эволюционном этапе благодаря возникающим экономическим или неэкономическими факторам, их пытаются подавлять, а когда данное подавление становится невозможным, происходит качественный рывок [2].

Обобщая, обеспечение устойчивого функционирования единого экономического пространства и повышение качества экономического пространства внутри отдельных регионов поможет снизить подверженность экономики к колебаниям внешнего и внутреннего характера. Помимо хаотичных флуктуаций, существуют кумулятивные колебания это особый вид флуктуаций, которые концентрируются в определенной области, образуя, в конечном счете такой скачек, который заставляет экономику перейти в качественно другое состояние.

Идея о том, что необходимо регулировать неравновесное состояние экономического пространства должна составлять главную тему экономической теории. Теория неравновесия, помимо объяснения процессов развития, должна быть наполнена реальным содержанием в различных экономических категориях, таких как: прибыли, процентной ставки, нормы накопления капитала. Данные категории в теории равновесия имеют во многом формальный характер. Также современная теория равновесия должна дать данным категориям исчерпывающую интерпретацию в условиях глобальных мировых изменений.

Выделяют функциональную и бифуркационную неравновесность. Функциональная неравномерность не несет существенных изменений в деятельности субъектов, а бифуркационную неравномерность, наоборот, приводит к существенным изменениям субъектов экономического пространства. Она вызывает точку бифуркации, что приводит к скачку, то есть качественному развитию, которое выражается в очень резком и сильном по эффекту преобразовании качества единого экономического пространства. Например, изменение макроэкономических параметров системы.

Зачастую появление точек бифуркации экономики сопровождаются сменой одной научно-технологической парадигмы на другую. Так, Великая депрессия показала несостоятельность существовавшей на тот момент парадигмы – либерального неоклассицизма и в точке бифуркации была принята другая – кейнсианство, что позволило странам выйти из кризиса, осознав необходимость изменений. А Мировой финансовый экономический кризис 2008–2009 гг. породил новый международный механизм в регулировании валютно-финансовых, товарно-сырьевых и других экономических отношений между странами в лице международной организации G20 (ещё известной как Большая двадцатка) [4].

Существует четкая необходимость в государственном регулировании экономики в точках бифуркации. Однако, государство должно действовать очень осторожно и благоразумна из-за риска усиления происходящих негативных процессов. В целом, для государства можно выделить следующие рекомендации по принятию мер в точках бифуркации:

1. Стоит избегать осуществление быстрых и резких перемен, стараясь быстро изменить вектор развития экономики в целом, а также институциональной среды и общества. В некоторых случаях, экономика способна саморегулироваться в естественном темпе, нарушение которого приведет лишь к ухудшению экономическо-социальной ситуации.

2. Государственный аппарат должен действовать очень своевременно, иногда даже в оперативном порядке, так как экономическое пространство очень динамично и любой промедление может сделать, ещё вчера казавшиеся хорошими решения, абсолютно бесполезными или даже губительными.

3. Государственное регулирование должно действовать, опираясь на главные элементы системы, положившись на которые, можно будет выйти из кризиса самым эффективным и безопасным способом с наименьшими потерями. Таким образом, точки бифуркации ЕЭП, могут вызвать прогрессивные изменения, либо регрессивные, а могут разрушить всю систему. Задача государства состоит в том, чтобы реагировать адекватно относительно изменений, и проходить эти точки с наименьшими потерями.

В заключение отметим, что возникновение точек бифуркации в едином экономическом пространстве может вызвать прогрессивные изменения, либо регрессивные, при этом сила данных изменений зависит от произошедших социально-экономических и других событий, а также от силы и эффективности государственного вмешательства. Задача властных структур состоит в том, чтобы адекватно и своевременно реагировать относительно произошедших изменений и проходить данные кризисные ситуации с наименьшими потерями.

Литература

1. Лукьянова В.Ю. О формировании Единого экономического пространства // Журнал российского права. – 2012. – № 9 (189). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-formirovanii-edinogo-ekonomicheskogo-prostranstva> (дата обращения: 19.04.2020).

2. Урунов А.А. Единое и общее экономическое пространство. – М.: Издательский Дом «СИНЕРГИЯ» 2014. – 388 с.

3. Урунов А.А. Отличительные черты и особенности единого и общего экономического пространства // Вестник университета. – 2013. – № 14. – С. 163-167.

4. Эриашвили Н.Д., Засыпкин И.В. Роль государства в едином экономическом пространстве // Вестник Московского университета МВД России. – 2015. – № 12.

В.Д. Дорохова
студент

А.С. Малькина
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

М.Д. Хабиб
(ГУУ, г. Москва)

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ НА РАЗВИТИЕ КУЛЬТУРЫ

Аннотация. Статья знакомит нас с исследованием влияния уровня жизни и благосостояния населения на развитие культуры, в частности, театральной сферы. На основе сопоставления данных выявлены тенденции и закономерности. Выводы сделаны на основе анализа заработной платы по федеральным округам и России в целом, а также на основе анализа посещаемости театров и других показателей.

Ключевые слова: уровень жизни, сфера культуры, показатели.

XXI век – это век инноваций. Сфера культуры выступает как определяющий фактор в формировании человеческого капитала. Государство

нацелено на развитие и реализацию культурного и духовного потенциала каждой личности и общества в целом, это возможно лишь в культурной среде, позволяющей осознать цели и ориентиры развития общества. Потребности человека переходят на новый уровень, и чтобы их удовлетворять, необходимо активно развивать сферу культуры. Основные цели и задачи государственной политики в сфере культуры определены концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной Правительством РФ в 2008 году и направлены на обеспечение максимальной доступности для граждан культурных благ, которая является важным фактором при оценке качества жизни населения [2].

Основные статьи расходов жителей развитых стран с каждым годом всё больше направлены на досуг, развлечения и культурный отдых. Эксперты отмечают, что этот показатель является отражением уровня жизни и благосостояния населения. По данным Росстата в Российской Федерации расходы населения на организацию отдыха и культурных мероприятий с 2014 года по 2018 год увеличились в среднем на 3,71%, в 2017 году, например, данная сумма составила 1162,4 рублей в месяц (+8% по сравнению с 2016 годом) и это 3,9% в структуре потребительских расходов домашних хозяйств [3].

Для оценки влияния уровня жизни населения на развитие культуры применяются методы статистического исследования, позволяющие осуществлять сравнения, сопоставлять данные из различных источников и на этой основе выявлять формирующиеся тенденции и закономерности.

Важным условием, влияющим на доступность для населения социально-культурных объектов, является величина среднемесячной заработной платы. За период с 2014 года по 2018 год ее значение в целом по России увеличилось в среднем на 5,86% и составило 40813 рублей в 2018 году. В Центральном федеральном округе средний темп роста за четыре года равен 107,32%, а сама заработная плата составила в 2018 году 52985 рублей. Достаточно высокая заработная плата также отмечается в Северо-Западном ФО – 48980 рублей (коэффициент среднего темпа роста равен 108,4%), в Уральском ФО – 46410 рублей (средний темп роста – 105,64%), в Дальневосточном ФО – 52847 рублей (средний темп роста – 106,63%). В остальных федеральных округах заработная плата существенно ниже: в Южном ФО – 30987 рублей (средний темп роста – 106,25%), в Северо-Кавказском ФО – 26537 рублей (средний темп роста – 106,11%), в Приволжском ФО – 31149 рублей (средний темп роста – 106,08%), в Сибирском ФО – 36115 рублей (средний темп роста – 106,24%) [4].

Посещение театров сейчас является одной из основных статей расходов населения России на культуру. В 2014 году число профессиональных театров России составляло 661 ед., в 2015 году – 665 ед., в 2016 году – 651 ед., в 2017 году – 649 ед., в 2018 году – 647 ед. [1]. По линии Минкультуры России объем финансирования театральной сферы за последние 6 лет составил 21,586 млрд рублей. Благодаря различным федеральным программам, как например, «Большие гастроли», зрители во всех городах России получают возможность увидеть лучшие спектакли ведущих театров нашей страны. В 2018 году программа привлекла рекордное количество участников – 250 театров из 160 городов 85 субъектов Российской Федерации (в 2017 году – 237 театров), состоялось 1980 показов спектаклей (в 2017 году – 1890 показов).

С 2014 года бюджет программы вырос в 4 раза (со 120 млн руб. до 513 млн руб.); количество выезжающих на гастроли театров – почти в 12 раз (21 – 250 театров); количество спектаклей – в 14 раз (142 – 1980) [1].

Продолжается рост посещаемости театральных учреждений. Численность зрителей театров России в 2014 году составила 37,2 млн человек, в 2015 году –

38,2 млн человек (+ 2,7%), в 2016 году – 38,9 млн человек (+ 1,8%), в 2017 году – 39,6 млн человек (+ 1,8%), в 2018 году – 40 млн человек (+ 1%). За период с 2014 года по 2018 год посещаемость театров выросла на 7,5% (2,8 млн человек). Чаще всего посещают театры люди в возрасте 45–59 лет (53%), люди с высшим образованием (67%), жители Москвы и Санкт-Петербурга, а также городов-миллионников (по 71%).

При исследовании изменения численности зрителей театров особый интерес представляют данные по федеральным округам. Так, за 2013 – 2017 годы на 1000 человек населения в Центральном ФО наблюдается увеличение на 22 человека (средний темп роста – 101,72%), в Северо-Западном ФО – на 72 человека (средний темп роста – 104,91%), в Южном – на 20 человек (средний темп роста – 103,37%), в Северо-Кавказском – на 27 человек (средний темп роста – 106,1%), в Приволжском ФО – на 17 человек (средний темп роста – 101,77%), в Уральском ФО – на 17 человек (средний темп роста – 101,83%), в Дальневосточном ФО – на 29 человек (средний темп роста – 103,35%), а в Сибирском ФО, наоборот, уменьшение на 6 человек (средний темп роста – 99,42%) [4].

Таким образом, следует отметить, что в связи с повышением уровня жизни населения растёт интерес населения к культуре в целом. Театральное искусство в современной России занимает особое место в развитии человеческого потенциала, в создании благоприятных предпосылок для плодотворной реализации способностей каждого человека, улучшения условий жизни российских граждан и качества социальной среды.

Литература

1. Государственный доклад о состоянии культуры в Российской Федерации в 2018 году [Электронный ресурс] – URL: <https://www.mkrf.ru/upload/iblock/c10/c102d1cc01d01d5ef20f6077be1b8812.pdf> (дата обращения: 19.11.2019).
2. Российская газета RG.RU [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2011/06/21/teatr-site-dok.html> (дата обращения: 19.11.2019).
3. Российский статистический ежегодник 2018 [Электронный ресурс] – URL: https://www.gks.ru/free_doc/doc_2018/year/year18.pdf (дата обращения: 19.11.2019).
4. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. – URL: https://gks.ru/bgd/regl/b18_14p/Main.htm (дата обращения: 19.11.2019).

В.В. Елохов
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Е.А. Долгих
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Денежное обращение в РФ сегодня имеет тенденцию развития, в плане выпуска банкнотов крупного номинала, а также некоторого

рода монет. Удельный вес монет и банкнот по сумме на 1 января 2020 года составлял 10627,2 млрд руб. В целом, граждане снизили уровень денежного обращения.

Ключевые слова: денежное обращение, монета, банкнота, банковская карта, наличная денежная масса.

В настоящее время все имеющиеся купюры считаются востребованными и используются в той или иной степени самим государством, организациями (как коммерческими, так и государственными), а также частными лицами.

Рассмотрим подробно имеющуюся структуру наличной денежной массы Российской Федерации относительно общего денежного обращения на момент 1 января 2020 года [4].

Количество банкнот существенно превышает количество монет, по итоговой сумме, удельный вес в процентном соотношении – 91,68% монет, 8,32% – банкнот. С начала года роста в процентах составило 2,9% банкнот и 4,4% – монет.

На начало 2020 года количество наличных денег в обращении значительно увеличилось с 10 187,2 млн руб. в декабре 2019 года до 10 627,2 млн руб. в январе 2020 года. Далее рассмотрим удельный вес отдельных купюр в общей сумме банкнот. Можно сказать, что преобладающее количество купюр, выпущенных в 2019 году, имело номинал 5000 рублей, около 15% из всех купюр – 1000 рублей. Купюры номинала 100 рублей используются активно, но лишь частными (физическими) лицами, купюры, номиналом 500 рублей используются приблизительно в 2% случаев. Небольшой номинал купюр применяется лишь для розничных покупок, а также разменных операций в организациях, осуществляющих реализацию услуг и в банках при выдаче/размене денежных средств [3].

Далее рассмотрим удельный вес отдельных монет в общей сумме конкретных монет. Номинал монет меньше 1 рубля практически не используется в розничной торговле, практически все сети перешли на округление до целого рубля.

Можно сказать, что монеты составляют лишь 1% от итоговой суммы выпуска денег в целом, а банкноты пользуются большей популярностью.

Многие граждане, желая отказаться от использования монет, пользуются банковскими и кредитными картами, а также другими средствами электронной оплаты.

Удельный вес монет существенно превышает удельный вес банкнот в общем количестве. Показатели повышаются в начале 2020 года относительно конца 2019 года и нескольких предыдущих лет.

Финансовый кризис и спад возможности у граждан в формировании накоплений в виде наличных денежных средств может снижать уровень их потребления, однако ситуация стабилизируется относительно стороннего поступления денежных средств в казну государства. Граждане стараются формировать для накоплений вклады, открывать счета в банках, тем самым, уровень потребления наличных денежных средств в будущем будет снижаться [1].

В будущем специалисты прогнозируют развитие денежного обращения, Центральный Банк России подтверждает данные о том, что банкноты 5000 рублей и в дальнейшем будут более востребованы банками и пользователями больше, чем другие купюры, однако тенденция роста намечается по купюрам номиналом 1000 и 500 рублей, что связано с наличием «отголосков» санкций, введенных ЕС и США, а также финансовым кризисом.

Можно сказать, что купюры номиналом 50, 100 рублей являются наиболее «ходовыми» в различных торговых розничных сетях, чаще используются гражданами для реализации ежедневных покупок. Для накоплений граждане чаще выбирают купюры большего номинала.

Налично-денежное обращение имеет более низкий уровень потребления среди граждан, наравне с банковскими и кредитными картами, что объясняется большим пользованием клиентами банков различными инструментами проведения платежей, помимо наличных средств [2].

В начале 2020 года, с марта по апрель, при условии введения жестких условий самоизоляции в связи с пандемией, связанной с коронавирусом, денежное обращение снижается, так как граждане осуществляют в основном оплату товаров и услуг безналичным расчетом. Специалистами прогнозируется временное снижение расходования наличных средств населением, при снятии ограничений и самоизоляции, денежное обращение должно иметь традиционную динамику. В целом, можно сказать, что экономическое положение денежного обращения, на сегодняшний день имеет тенденцию к развитию и повышению своего потенциала.

Литература

1. Горохов А.А. Проблемы предупреждения кризисов на мировом финансовом рынке // Современные подходы к трансформации концепций государственного регулирования и управления в социально-экономических системах. – 2018. – № 1. – 71-76 с.

2. Даутова Э.Ю. Нефедова В.Н. Мировой финансовый рынок. Кризис на мировом финансовом рынке // Приоритетные направления развития науки и образования. – 2018. – № 3. – 57-59 с.

3. Рахматуллина Р.Р. Современные особенности и тенденции развития налично-денежного обращения в России // Научно-технический прогресс как фактор развития современного общества. Сборник статей международной научно-практической конференции, 2019 г. – 173-177 с.

4. www.cbr.ru – Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 9.04.2020).

И.А. Ёлшин

магистрант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

О.Е. Медведева

(ГУУ, г. Москва)

НАЛОГ НА РОСКОШЬ КАК ВОЗМОЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРИНЦИПА СПРАВЕДЛИВОСТИ

Аннотация. *Рассмотрены предпосылки и варианты введения налога на роскошь, а также последствия от его введения. Даны рекомендации по основным моментам введения данного налога.*

Ключевые слова: *налог на роскошь, подоходное налогообложение, прогрессивное налогообложение.*

Замыслы по установлению налога на роскошь приобрели остроту и актуальность в условиях высокой дифференциации в доходах в РФ. Проект введения указанного налога, начиная с декабря 2012 г., корректировался и до настоящего времени не приобрел законченной формы и не был утверждён.

Имеется мировая практика взимания налога на роскошь. Так, значительное число стран ввели налог на роскошь как часть подоходного налога, в котором налоговая ставка находится в прямо пропорциональной зависимости от величины подоходного дохода.

В настоящее время Правительством Российской Федерации не дано определения экономической категории «роскошь», лишь допускается, что введение налога на роскошь позволит переориентировать затраты на покупку дорогих товаров налогоплательщиками в инвестиции. Изменение существующего порядка затронули владельцев только дорогостоящего движимого и недвижимого имущества. Отдельные элементы налога на роскошь были распространены на налог на имущество физических лиц и транспортный налог.

После введения повышенного коэффициента при установлении транспортного налога объём поступлений в бюджет возрос до 29,2 млрд руб., что позволяет судить о том, что данное обстоятельство оказало слабое влияние на пополнение консолидированного бюджета субъектов РФ. По данным Минэкономразвития, общий прирост составил 1,4% от общего объёма налоговых доходов бюджетов субъектов РФ, 0,07% от общих объёмов налоговых доходов консолидированного бюджета [1, с. 314-320].

Установлению налога на роскошь должен предшествовать серьёзный и хорошо просчитанный подготовительный период, поскольку российские регионы имеют сильную дифференциацию по социально-экономическому развитию, что требует грамотного подхода к формированию и реализации проекта налога.

Сначала необходимо четко определить экономическую категорию «роскошь», а затем, исходя из данного определения, четко выделить объекты налогообложения и критерии отнесения к ним. В обязательном порядке необходимо проработать все стороны уклонения от уплаты налога на роскошь, т.к. слишком велика вероятность возникновения проблем, аналогичных при взимании налога на доходы физических лиц, когда налогоплательщик может получать неофициальную заработную плату и недоплачивать часть налога в доходную часть бюджета государства.

Налог на роскошь должен выполнять не только фискальную функцию, поскольку его назначение состоит в создании мотивации у граждан с высоким уровнем дохода при производстве общественных благ, поскольку будет снижаться налоговая нагрузка, что позволит сгладить социальную дифференциацию общества [2, с. 57-59]. Одним из вариантов представляется введение прогрессивной шкалы налогообложения.

При существовании налога на роскошь велика вероятность появления ряда экономических проблем, решение которых необходимо продумать на стадии создания проекта налога, среди которых отметим следующие:

- увеличение фактов уклонения от уплаты налога (налогоплательщики могут приобретать дорогостоящую недвижимость в тех юрисдикциях, где отсутствуют элементы налога на роскошь и т.д.);
- необходимость дополнительного отчёта налогоплательщиков о своих доходах;
- рост расходов, связанных с администрированием налога на роскошь [3, с. 57-59].

Можно сделать вывод, что установление налога актуально для национальной экономики РФ, соответствует экономическим интересам значительной части домохозяйств.

Вместе с тем, необходимо признать, что шансы на появление в Налоговом Кодексе РФ данного налога крайне малы, возможны лишь пересмотры действующего законодательства в рамках усовершенствования отдельных элементов налога на роскошь в составе других налогов.

По нашему мнению, введение данного налога позволит снизить активность в избыточном потреблении дорогостоящих товаров лицами с высоким уровнем дохода и будет способствовать формированию благоприятного инвестиционного климата в РФ.

Литература

1. Любиченко А.С. Актуальные проблемы налогообложения доходов физических лиц и пути их решения в налоговой системе РФ / А.С. Любиченко // Экономика и социум. – 2016. – № 3. – С. 314-320.
2. Скакунова А.А. Налоговый потенциал страны и регионов: его место и роль в системе налогового регулирования / А.А. Скакунова // Экономические и гуманитарные науки. – 2016. – № 1. – С. 57-59.
3. Чапанов М. А., Косенкова Ю. Ю. Налог на роскошь: зарубежный опыт и возможности применения в России [Электронный ресурс] / М.А. Чапанов, Ю.Ю. Косенкова // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 12-3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalog-na-roskosh-zarubezhnyy-opyt-i-vozmozhnosti-primeneniya-v-rossii> (дата обращения: 21.03.2020).

Е.А. Ефимова
студентка бакалавриата
П.А. Савченко
студентка бакалавриата
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
М.Д. Хабиб
(ГУУ, г. Москва)

ЗАВИСИМОСТЬ УРОВНЯ ПРЕСТУПНОСТИ ОТ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты, определяющие взаимосвязь между уровнем преступности и качеством жизни населения, а также приводятся статистические данные. Приводятся предложения по развитию социально-правовой сферы жизни общества в Российской Федерации.

Ключевые слова: преступность, эконометрический анализ, уровень жизни.

Целью исследовательской работы является выявление наиболее значимых факторов, влияющих на количество преступлений, совершаемых в регионах Российской Федерации. Для достижения этой цели поставлены следующие задачи:

- определение понятия преступления;
- раскрытие факторов, которые больше всего влияют на количество совершенных преступлений;
- построение эконометрической модели;
- разработка возможных способов улучшения криминальной ситуации.

Объектом данной работы являются преступления, совершенные на территории РФ в 2017 году. Предмет исследования – факторы, которые оказывают наибольшее влияние на число преступлений.

Методология этого исследования заключается в использовании эконометрических моделей и описательных методов.

В нашей работе в качестве основного анализируемого показателя и независимой переменной нами было выбрано общее количество зарегистрированных преступлений – выявленных и официально признанных общественно опасными деяниями, предусмотренными законодательством Российской Федерации на 100 тысяч человек населения.

Преступность – это негативное социально-правовое явление, состоящее из совокупности совершенных преступлений, имеющее количественные (состояние, динамика) и качественные (структура и характер преступления) характеристики.

Уровень преступности – показатель, характеризующий количество преступлений, совершенных на определенной территории в течение определенного периода времени. Он формируется не из реальных совершенных, а из установленных правонарушений.

Для анализа было выбрано несколько факторов, характеризующих уровень жизни населения Российской Федерации на 2017 год, которые, на наш взгляд, влияют на уровень преступности в стране. К ним относятся:

- уровень безработицы (%);
- потребительские расходы в среднем на душу населения (руб. в мес.);
- среднедушевые денежные доходы населения (руб. в мес.);
- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (руб. в мес.);
- величина прожиточного минимума в среднем на душу населения (руб. в мес.);
- расходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на реализацию мер социальной поддержки на душу населения (руб.);
- балл алкоголизации.

Теперь проведем корреляционный анализ. Это поможет выявить факторы, которые не коррелируют с объектом исследования. Исключим из анализа те переменные, у которых линейная взаимосвязь с числом зарегистрированных преступлений на 100 тысяч человек равна или приближена нулю. При коэффициенте корреляции $r = 0,008$ такой переменной являются потребительские расходы в среднем на душу населения, поэтому убираем этот фактор из дальнейшего исследования. Остается шесть значимых объясняющих переменных, а именно:

1. Уровень безработицы (%);
2. Среднедушевые денежные доходы населения (руб. в мес.);
3. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (руб. в мес.);
4. Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения (руб. в мес.);

5. Расходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на реализацию мер социальной поддержки на душу населения (руб.);
6. Балл алкоголизации.

Затем мы осуществим проверку на мультиколлинеарность, то есть мы проверим тесноту линейной взаимосвязи. В процессе проверки нами были выявлены и исключены переменные, которые в большей степени из всех взаимосвязаны с другими факторами. Оказалось, что с переменной «среднемесячная номинальная начисленная заработная плата» очень тесно связаны среднедушевые денежные доходы населения – 92% и величина прожиточного минимума в среднем на душу населения – 90%. Их мы исключаем из анализа.

Следовательно, для построения модели преступности в Российской Федерации и выведения уравнения регрессии остаются 4 переменные:

1. Уровень безработицы (%);
2. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата (руб. в мес.);
3. Расходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на реализацию мер социальной поддержки на душу населения (руб.);
4. Балл алкоголизации.

Далее мы строим регрессионную модель, которая включает оставшиеся после проверки на мультиколлинеарность переменные.

Зависимой переменной будет являться число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. чел. населения. Факторами, оказывающими влияние на зависимую переменную, в нашей модели являются: уровень безработицы, среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, расходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации на реализацию мер социальной поддержки на душу населения и балл алкоголизации за 2017 год. В нашем исследовании представлены данные по субъектам РФ, следовательно, в регрессионной модели будет 85 наблюдений. За уровень надежности примем величину, равную 95% (уровень значимости – 5%).

Для того чтобы отобрать наиболее значимые факторы, необходимо сравнить их Р-значение с уровнем значимости модели, который равен 5% или 0,05. Если Р-значение больше 0,05, то фактор является незначимым и исключается из модели.

После проделанных действий, мы выяснили, что наибольшее влияние на уровень преступности оказывают два фактора: уровень безработицы и балл алкоголизации. Можно составить уравнение регрессии. Оно будет выглядеть следующим образом:

$$P = -1047,4060 + 36,7614 \cdot B + 65,6114 \cdot A,$$

где P – число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. чел.,
B – уровень безработицы,
A – балл алкоголизации.

Далее необходимо проверить полученное уравнение регрессии и модель на выполнение условий Гаусса-Маркова. Для этого нужно доказать, что математическое ожидание равно нулю, ковариация между остатками и объясняющими переменными близка к нулю, и дисперсия остатков является постоянной величиной.

После доказательства выполнения всех условий Гаусса-Маркова, можно сказать: уровень преступности находится в прямой зависимости с такими факторами, как уровень безработицы и балл алкоголизации, т.е. при увеличении значений этих показателей, уровень преступности возрастает. При увеличении

уровня безработицы на 1% число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. чел. увеличится на 37 правонарушений. При увеличении степени алкоголизации общества на 1% число зарегистрированных преступлений возрастет на 66 правонарушений.

Употребление алкогольных напитков – главный фактор, оказывающий влияние на количество зарегистрированных преступлений в РФ, – вот основной вывод, к которому мы пришли в данном исследовании. Это объясняется следующим образом: большинство людей, страдающих алкогольной зависимостью, находятся на грани бедности или не имеют источников постоянного официального дохода. В то же время эти люди нуждаются в деньгах на регулярной основе, из-за чего осуществляются кражи имущества, грабежи и разбойные нападения.

Также преступность зависит от уровня безработицы, так как безработные лица не имеют заработка и достаточного количества денежных средств для нормального существования. Такие условия жизни «толкают» их на совершение преступлений, они вынуждены преступить закон.

Проанализировав уровень жизни населения, отметим возможные меры, которые помогут решить такую проблему, как высокий уровень преступности:

1. Ужесточить наказание за преступление.
2. Уменьшить количество продаваемого алкоголя, увеличив акциз или установив минимальный возраст, после которого продажа алкоголя будет разрешена.
3. Осуществлять строгий контроль за деятельностью судебных и следственных органов с целью повышения эффективности их работы и увеличения количества раскрытых преступлений.
4. Улучшить качество жизни малообеспеченных граждан.
5. Проводить профилактику преступности среди несовершеннолетних: открыть пространства для всех видов досуга, предоставлять различные преимущества в театрах, музеях, кинотеатрах, спортивных школах и т. д.
6. Увеличить количество рабочих мест. Контролировать работу агентства по трудоустройству и помогать людям, которые изо всех сил пытаются найти работу.

Литература

1. Бражников С.А., Третьяков А.В. Снижение уровня и качества жизни как фактор преступности несовершеннолетних в Российской Федерации [Электронный ресурс] // Ученые записки. Электронный научный журнал Курского государственного университета. – 2017. – № 1 (41). – С. 79-84. – Режим доступа: <https://api-mag.kursksu.ru/media/pdf/046-011.pdf> (дата обращения: 13.12.2019).
2. Бусыгина А.А., Казиев М.В., Терехов А.М. Статистические показатели экономической преступности [Электронный ресурс] // Синергия Наук. – 2016. – № 5. – С. 39-45. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27346414> (дата обращения: 13.12.2019).
3. Сухоруков Р.А., Терехов А.М. Обоснование взаимосвязи преступности и качества жизни населения [Электронный ресурс] // Научный журнал «Территория науки». – 2018. – № 1. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/obosnovanie-vzaimosvyazi-prestupnosti-i-kachestva-zhizni-naseleniya> (дата обращения :13.12.2019).
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2018: Р32 Стат. сб. / Росстат / под. ред. С.Н. Егоренко. – М., 2018. – 1162 с. (дата обращения: 13.12.2019).

5. Материалы Федерального проекта «Трезвая Россия»: национальный рейтинг трезвости субъектов Российской Федерации – 2017 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.trezvros.ru/products/story/> (дата обращения: 13.12.2019).

А.Р. Звягинцева

студент

К.Г. Панова

студент

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

А. Агеева

(ГУУ, г. Москва)

ОРГАНИЗАЦИЯ ДОКУМЕНТООБОРОТА НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Аннотация. В статье рассмотрен электронный документооборот, его значимость для подтверждения движения информационных потоков предприятия, сформулированы его преимущества, а также даны предложения по его внедрению в практическую деятельность хозяйствующих субъектов.

Ключевые слова: документооборот, график документооборота, электронный документооборот.

Основой для принятия управленческих решений и дальнейших действий по их реализации является информация. В свою очередь, основным носителем формирующейся в бухгалтерском учете фактической информации о работе предприятия являются первичные документы, такие как накладные, акты, выписки банков, приходные и расходные кассовые и материальные ордера, ведомости начисления заработной платы и амортизации, инвентарные карточки для учета основных средств и другие. Для того, чтобы эффективно управлять организацией необходимо вовремя получать данные о деятельности предприятия и использовать для принятия необходимых на текущую дату решений.

С целью обеспечения оформления, своевременного поступления в бухгалтерскую службу и обработки первичных учетных документов на предприятии должна быть сформирована система документооборота в виде графика, схемы, описания.

Документооборот представляет собой движение документов в организации с момента их создания или получения от других предприятий до принятия к учету, для обработки и дальнейшей передачи в архив. Рациональная организация документооборота имеет большое значение для деятельности предприятия, так как от четкости, оперативности обработки и движения документа зависит скорость получения информации, необходимой для принятия оперативных решений для обеспечения эффективной работы предприятия [1].

На наш взгляд, порядок документооборота может включать следующие основные этапы:

1. Составление документа в самой организации в соответствии с требованиями законодательства или получение его со стороны.

2. Проверка документа: содержательная, арифметическая и по существу.

3. Извлечение из документа информации и регистрация ее в бухгалтерском учете.

4. Обработка документов, подшивка их по тематике и в хронологическом порядке, подготовка к хранению.

5. Сдача документов в архив и хранение в течение законодательно установленных сроков.

Организация передвижения документов является важной частью процесса делопроизводства. Документооборот необходимо организовать так, чтобы путь передвижения каждого документа был достаточно коротким, а время прохождения – наименьшим. Кроме того, важным условием является своевременное поступление первичных документов в учетную службу с целью обеспечения включения задокументированной информации в соответствующий ей отчетный период.

Эффективный документооборот в организациях закрепляется в разработанном и введенном в хозяйствующем субъекте графике документооборота. Под понятием «график документооборота» подразумевается созданная в предприятии схема взаимодействий всех подразделений организации, начиная с момента создания или получения документа, до момента передачи его в архив. График документооборота способствует повышению качества учетной работы в организации и ужесточению контрольных функций бухгалтерского учета.

С помощью графика документооборота можно идентифицировать лиц, ответственных за составление и передачу документов, а также определить конкретные сроки по передаче первичных документов в бухгалтерию. Бухгалтерия больше других подразделений заинтересована в наличии графика документооборота и соблюдении установленных в нем правил, так как из-за несвоевременного получения первичных учетных документов, операции в учете могут отражаться не в том периоде, в котором они совершены, что способствует появлению учетных ошибок и снижению достоверности бухгалтерской отчетности.

Вопрос совершенствования документооборота представляет собой один из наиболее актуальных в современном документоведении в условиях постоянно меняющихся хозяйственных связей, законодательных норм, форм и видов документов, а также стремительно развивающихся инновационных технологий обработки информации из первичных документов, включая цифровые технологии [2].

К основным направлениям совершенствования документооборота, на наш взгляд, можно отнести следующие: улучшение технологий документооборота и уменьшение объема документооборота.

Для совершенствования документооборота на предприятиях, необходимо провести ряд следующих мероприятий:

1. Внедрить новые проектные решения, которые направлены на улучшение управленческой деятельности;

2. Упорядочить документационную нагрузку во времени с целью ее равномерного распределения;

3. Организовать автоматизированную работу с документами;

4. Решить проблемы совершенствования современного документационного обеспечения в государственном аппарате и частных организациях;

5. Упорядочить организационные формы и методы работы с документами.

Другой способ решения поставленной задачи состоит в том, чтобы упростить регламентированные процедуры документооборота с помощью передачи всех прав работы с документами конкретным исполнителям.

С развитием технологий в наши дни бумажный документооборот между хозяйствующими субъектами постепенно переходит на электронный, а в наиболее передовых компаниях – на цифровой.

Электронный документооборот имеет значительные преимущества перед привычным бумажным, и может действовать как внутри отдельного предприятия, так и между разными компаниями посредством использования сети Интернет. Электронный документооборот представляет собой ряд процессов, обрабатывающих документы в электронном виде. Сейчас множество современных бухгалтерских и кадровых программ способны генерировать электронную документацию в формате, установленном на законодательном уровне. При этом для того чтобы документ обладал юридической силой, необходимо использовать электронную подпись и печать.

Внедрение системы электронного документооборота позволит хозяйствующим субъектам:

- автоматизировать работу с документами;
- уменьшить время на обработку и пересылку документов, а также сократить время на поиск нужного документа;
- увеличить скорость процесса обработки документов;
- организовать работу с удаленными пользователями и группами пользователей;
- улучшить эффективность взаимодействия пользователей с документами;
- сократить объемы бумажной документации.

Организация документооборота призвана уменьшить пути прохождения документа по всей информационной цепочке, установить единообразие в последовательности обработки и прохождения конкретных видов документов, исключить возвратное передвижение документов. Руководителям подразделений, отвечающих за документооборот, рекомендуется активно применять средства оргтехники и новых информационных цифровых технологий при оформлении и движении документов [3].

Таким образом, документооборот является составной частью информационного обеспечения системы учета, в частности, и процесса управления, в целом, и включает движение информационных потоков организации: их получение, обработку, регистрацию их информации в учете, подшивку и хранение. Организация документооборота нацелена на обеспечение оперативного передвижения документов по самому краткому пути с наименьшими затратами труда и времени. Одним из направлений совершенствования документооборота на предприятии является внедрение системы электронного документооборота на базе использования передовых информационных цифровых технологий.

Литература

1. Бакиева С.Э. Документооборот в организации // Дни науки. – Симферополь: Крымский федеральный университет, 2018. – С. 6-10.
2. Дуплий Е.В. Проблемы организации электронного документооборота // Социально-экономические науки. – М.: ООО «Центр развития научного сотрудничества», 2017. – С. 160-161.

3. Жминько Н.С. Организация электронного документооборота // Научное обеспечение агропромышленного комплекса. – Краснодар: ООО «Новация», 2017. – С. 1019-1021.

Е.Н. Зуева

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Н.Г. Морозова

(ГУУ, г.Москва)

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. В работе рассмотрены актуальные проблемы и недостатки проводимой в РФ налоговой политики в условиях экономического кризиса, связанного с пандемией коронавируса, рассмотрены принимаемые меры поддержки малого и среднего бизнеса. Предложены мероприятия, направленные на поддержку и стимулирование малого и среднего бизнеса в период экономического кризиса.

Ключевые слова: налоговая политика, проблемы налогообложения малого и среднего бизнеса.

Для современного государства налоговая политика является острой проблемой, требующей решения все более сложных задач. В условиях экономического кризиса современности, возникающие проблемы реализации налоговой политики государства, заслуживают особого внимания. В непростых экономических ситуациях, грамотное использование инструментов налоговой политики, способно оказать положительное воздействие как на государственный бюджет, так и на уровень жизни населения Российской Федерации. Объективное налогообложение в условиях кризиса – это трудоемкий и многофакторный процесс.

Налоговая политика, является важным элементом экономической политики государства, организующим формирование федерального, региональных и местных бюджетов, способствующим развитию сфер предпринимательства, производства, стимулирующим инвестиционную деятельность. Налоговая политика включает в себя не только управление налогообложением, но и оказывает воздействие на среду, в которой реализуется налоговый процесс (инфляционные ожидания, инвестиционная активность, общественное мнение и др.). Но, с другой стороны, в конкретный исторический момент, существующая экономическая реальность, оказывает влияние на формирование, а в последующем и на реализацию налоговой политики государства (экономические кризисы, колебания цен на нефть, чрезвычайные ситуации и т.д.) [4].

В последние годы реализуемая в Российской Федерации налоговая политика демонстрирует негативные тенденции, сказывающиеся увеличением налоговой нагрузки на экономику, в частности на малый и средний бизнес, и на налогоплательщиков – физических лиц. Стратегическая политика включает в себя налоговую политику как один из краеугольных камней в управлении в краткосрочной и среднесрочной перспективе [1].

Федеральная налоговая служба за последние пять лет, выстроила ИТ-инфраструктуру, способствующую сбору и обработке информации о доходах граждан страны, аккумулируемую из данных, предоставляемых:

- регистрационными органами, по заключенным сделкам с недвижимостью и транспортом;
- финансовыми организациями как российскими, так и иностранными;
- таможенными органами;
- организациями в сферах торговли, общепита, транспорта и услуг, с помощью операторов фискальных данных.

К 2020 году налоговыми органами, посредством развития цифровых платформ и систем сбора и обработки данных, успешно решены задачи взимания налогов и сборов с юридических лиц и ИП [2]. В связи с чем на 2020 год были поставлены задачи по выявлению и раскрытию источников теневых доходов физических лиц (населения страны), разместивших в российских банках вклады на общую сумму 24,5 трлн рублей, что в 1,2 раза превышает бюджет страны, и рассматривается также в качестве источника налоговых поступлений.

Выявление скрытых от налогообложения доходов граждан, осуществляется по двум направлениям:

1. раскрытие «теневых доходов» граждан, при получении которых не были уплачены налоги;
2. раскрытие случаев неправомерного применения налоговых льгот, используемых работодателями для уменьшения сумм, уплачиваемых налогов и страховых взносов с фонда оплаты труда.

В первом направлении идет речь о появлении нового субъекта ответственности – физического лица. Актуальность проблемы проявляется в соответствии с положениями ГК РФ, согласно которых деятельность физического лица, направленная на регулярное получение доходов, считается предпринимательской. Например, получение два и более раз за налоговый период дохода от сдачи в аренду квартиры, оказания любых услуг или продажи различного имущества. В качестве подтверждения получения доходов предпринимательского характера рассматривается реклама, размещенная в социальных сетях.

По второму направлению запланировано осуществление проверок по выявлению замены трудовых отношений в организациях на гражданско-правовые (договора подряда) и, таким образом, неправомерного использования льгот (производственные кооперативы, специальные режимы налогообложения и иное), предусматривающих последующие доначисления налогов указанным работодателям [5].

Однако запланированную в представленных направлениях деятельность налоговых органов, скорректировал экономический кризис, начавшийся весной 2020 года в связи с пандемией коронавируса, введением карантинных мер направленных на сдерживание его распространения и пр.

Правительством России в этой связи были приняты антикризисные меры, предусматривающие отсрочку и рассрочку по уплате налогов и взносов, для пострадавших отраслей экономики. Субъектам малого и среднего бизнеса предоставлена отсрочка, по всем налогам (кроме НДС), а микропредприятиям также и по страховым взносам. Отсрочка или рассрочка по уплате налога подразумевают изменение срока уплаты налога по заявлению налогоплательщика, при наличии определенных оснований и соблюдения ряда условий отсрочки.

Меры по введению налоговых каникул в РФ не принимались, однако в российской практике существуют примеры налоговых каникул в виде

освобождения отдельных видов организаций от уплаты налогов на определенный срок для микробизнеса и индивидуальных предпринимателей (упрощенная или патентная система) [3].

До 90% предприятий пострадавших секторов по прогнозам экспертов вероятнее всего в трех кварталах 2020 года отразят убытки. Предусмотренные отсрочка и рассрочка уплаты налогов представляется недостаточно эффективной мерой, так как хозяйствующие субъекты, понесшие убытки, окажутся не в состоянии уплатить налоги и взносы в бюджет [6].

Отсрочка уплаты налогов позволит лишь несколько смягчить для предприятий негативные последствия кризиса. Дополнительно необходимо увеличить сроки уплаты авансовых платежей по налогу на прибыль и разрешить переход на уплату авансов исходя из фактической прибыли получаемой предприятием, а не рассчитанной по предыдущему периоду. Отсрочка не распространяется на НДС – самый тяжелый налог для малого и среднего бизнеса. Мера отказа от налогообложения нереализованных курсовых разниц, способна расширить применение заявительного порядка возмещения НДС.

Большая часть микро и малых предприятий, пострадавших секторов экономики, арендуют недвижимость и транспорт, в связи с этим предложения по отсрочке транспортного налога, налога на имущество и землю, для них не смягчат ситуацию. Для таких предприятий эффективнее будут меры снижения нагрузки по основным налогам, поскольку по истечении отсрочки, предприятия столкнутся с непосильной налоговой нагрузкой.

Наиболее действенной мерой помощи для бизнеса, могли бы стать субсидии или дотации предприятиям МСП на выплату зарплат под обязательство не увольнять людей по немецкому образцу, позволяющие поддержать предприятия «на ходу», сохранить рабочие места, уровень доходов граждан и платежеспособный спрос.

Таким образом, действенными мерами для поддержки малого и среднего бизнеса в сложившейся ситуации представляются: введение налоговых каникул для пострадавших субъектов, снижение и смягчение определенных налоговых обязательств, мораторий на проведение проверок до конца 2020 года, выделение субсидий для уплаты процентов по действующим кредитным обязательствам и на выплату заработных плат, льготные условия кредитования в текущей ситуации.

Меры по смягчению кризисных явлений 2020 года во многих странах мира сосредоточены на изменениях в денежно-кредитной политике: снижение ставок и увеличение ликвидности; бюджетных мероприятиях: помощь пострадавшему бизнесу за счет снижения налоговых платежей, с вероятным ростом госрасходов и возвратом средств домохозяйствам. Однако принимаемые меры могут оказаться недостаточно эффективными и не спасти ситуацию, поскольку пострадал не только спрос, но и предложение товаров и услуг.

Литература

1. Главинская С.В. Налоговая политика РФ на современном этапе развития // Научное сообщество студентов XXI столетия. Общественные науки: сб. ст. по материалам LIX междунар. студ. науч.- практ. конф. № 11 [электронный ресурс]. URL: [https://sibac.info/arhive/social/11\(58\).pdf](https://sibac.info/arhive/social/11(58).pdf) (дата обращения: 17.04.2020).

2. Морозова Н.Г. Актуальные проблемы налогообложения в условиях цифровой экономики // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа, контроля и налогообложения в условиях цифровизации экономики» [текст]:

межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов, представленных на 3-й Международной научно-практической конференции в Государственном университете управления / Государственный университет управления, кафедра бухгалтерского учета, аудита и налогообложения. – М.: Издательский дом ГУУ, 2019. – С. 349-354.

3. Налоговые каникулы не для отдыха. Чтобы собрать доказательства ущерба от кризиса, придется потрудиться [электронный ресурс]. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4291967> (дата обращения: 18.04.2020).

4. Трушина Ю.В. Налоговая политика государства в условиях кризиса // Экономика, статистика и информатика. – 2013. – № 2 (дата обращения: 15.04.2020).

5. Чем в 2020 году грозит каждому чрезмерно эффективная ФНС [электронный ресурс]. URL: <https://vc.ru/finance/104315-chem-v-2020-godu-grozit-kazhdomu-chrezmerno-effektivnaya-fns> (дата обращения: 18.04.2020).

6. Эксперты заявили о недооценке властями масштабов кризиса из-за вируса. Они предложили назвать ожидаемый обвал экономик «матерью всех рецессий» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/economics/08/04/2020/5e8c96c99a79479baa269fa3> (дата обращения: 21.04.2020).

Т.Д. Катамахина
магистрант

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

М.П. Почекотов
(ГУУ, г. Москва)

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Аннотация. Целью публикации является исследование современных цифровых технологий, используемых в управлении предприятием. В статье рассматривается способность информационных технологий упростить производственный процесс, улучшить финансовые показатели и мотивировать сотрудников на достижение общих результатов деятельности предприятия в связи с динамичным появлением новых путей модернизации.

Ключевые слова: информационные технологии, управление, финансы, большие данные.

Информационные технологии в настоящее время широко используются во всех сферах деятельности общества, что знаменует собой внедрение в организацию модернизированного производственного процесса, деятельность которого невозможна без соответствующей системы управления. Регулярное обновление технологий в современной хозяйственной деятельности требует тщательного подхода к управлению, повышение эффективности которого может быть достигнуто за счет использования информационно-технологических систем [1]. Отметим, что информационная технология – процесс, использующий совокупность средств и методов сбора, обработки и передачи данных для получения качественной информации о состоянии любого объекта, процесса или явления.

Система управления предприятием включает в себя предметные области организации, мотивации и контроля производственных процессов предприятия. Информационные технологии являются неотъемлемой частью этой системы, с целью реализации программных средств и методов принятия решений в различных сферах деятельности компании, таких как производственный цикл, финансовая структура, качество управления.

Важно отметить, что управление предприятием представляет собой высокотехнологичный процесс, требующий особого внимания. Подобный подход используется для повышения эффективности труда, стабилизации финансового состояния компании. Применение цифровых технологий может помочь избежать ухудшения финансового состояния и дальнейшей угрозы банкротства предприятия.

Рассуждая о том, каким образом возможно повысить эффективность предприятия, отметим, что необходимо рассмотреть существующие виды оптимизации. Например, геймификация может быть одним из способов мотивации сотрудников. Технология больших данных, которая обрабатывает большой поток информации, значительно упрощая работу сотрудников компании, а также методика построения ключевых показателей эффективности.

Итак, геймификация представляет собой процесс использования игрового мышления для вовлечения аудитории в решение текущих проблем; применение игровых методов в неигровых процессах [2]. Данный метод не может заменить бизнес-процессы, однако способствует их совершенствованию. Характеризуя геймификацию, отметим, что в данном случае задействованы каналы мотивации сотрудников и коммуникации. Причем принцип мотивации является ключевым. Его суть заключается в подборе наиболее эффективных рычагов воздействия на сотрудников, способных мотивировать их к получению результата. Например, награда или похвала окружающих.

Большинство современных компаний используют игровой метод вознаграждения. В подобной ситуации создается виртуальная платформа, играя на которой сотрудники получают бонусы и вознаграждения. Формируется единая рейтинговая система, где каждый может увидеть свою собственную «зону роста». Присутствует дух соперничества и желание добиться лучшего результата. Итогом игры станет подарок в виде, например, электронного оборудования, поездки или дополнительной недели отпуска [3].

Данный метод основан на принципе познания аудитории – чем лучше вы знаете, что ее мотивирует, тем эффективнее вы сможете на нее повлиять. Важной особенностью геймификации является способность к развитию корпоративной культуры. Информационные технологии служат для построения эффективных межличностных отношений, что ведет к сплочению коллектива и формированию уважения к профессии среди сотрудников.

Следующей является методика построения ключевых показателей эффективности. Информационные технологии находят в рассматриваемой методологии, которая используется компанией для анализа эффективности работы сотрудников и повышения их результативности. Следует отметить, что данная методика используется в компаниях для сотрудников, работа которых влияет на финансовые показатели.

Метод расчета ключевых показателей эффективности заключается в определении веса для каждого показателя; в этом случае она должна составить 1, после чего данные по выбранным показателям будут проанализированы за период полгода. На основе этого составляется план, а ключевые показатели эффективности рассчитываются в Excel [4].

Следует также иметь в виду, что для каждой должности определены свои задачи. В качестве примера рассмотрим принцип соответствия ключевых показателей эффективности уровню организационной структуры:

- i. уровень «генеральный директор» (владелец бизнеса) – достижение цели первого уровня (план / факт);
- ii. уровень «менеджмент» (руководители подразделений) – достижение целей второго уровня + показатели организации плановой работы (план / факт);
- iii. уровень «рядовой персонал» – достижение целей + выполнение текущих задач (план / факт).

Именно так формируется мотивационная формула работника, а соотношение между фиксированной и переменной частями дохода работника будет меняться в зависимости от целей, ситуации в компании и рыночных характеристик.

Рассматриваемый метод мотивирует сотрудников, объединяет их цели с общими задачами предприятия, а также позволяет увидеть пробелы в деятельности сотрудников и отследить, на каком этапе они возникли. При выборе этой системы очень важно рассказать сотрудникам о ее необходимости, уметь продемонстрировать в действии, запустив ее в тестовом режиме, а затем внедрить на постоянной основе и направить всех на достижение общего результата.

Таким образом, методология ключевых показателей эффективности играет большую роль в управлении предприятием, внедряя каналы мотивации сотрудников, корректируя отстающие показатели и привлекая персонал к работе с последующим достижением целей предприятия.

Информационные технологии больших данных постоянно развиваются, и появляются новые способы упрощения производственного процесса. Поэтому компании начали использовать данный метод для работы с огромным объемом информации. Он помогает обрабатывать массивы данных, тем самым оптимизируя работу сотрудников [5]. Информация генерируется ежесекундно, поэтому многие предприятия стали вкладывать деньги в большие данные, а это подтверждает тот факт, что анализируемая система действительно работает.

Суть больших данных заключается в том, что информация распределяется по вычислительным узлам, а сама обработка происходит без потери производительности. Кроме того, технология предотвращает мошенничество среди клиентов. Большие данные используются для управления рисками, прогнозирования результатов деятельности предприятия и расчета премий для сотрудников.

Например, Альфа-Банк ввел большие данные еще в 2013 году. С его помощью они проводят анализ социальных сетей и поведения пользователей сайта, персонализируя контент.

Преимущества больших данных:

- i. успешная обработка информации, хранение и управление ею (по сравнению с обычными базами данных);
- ii. структурирование данных в одной единственной и понятной форме;
- iii. позволяют создавать аналитику и более точные прогнозы на основе обработанной информации.

Как результат: возможность понять бизнес в цифрах, изучить конкурентов, улучшить свой продукт или услугу, повысить уровень сервиса, лояльность и клиентоориентированность, снизить ненужные расходы.

Таким образом, большие данные – многофункциональный инструмент в управлении предприятием. Сфера его применения универсальна и включает в себя различные сегменты рынка.

Подводя итог, представляется необходимым сделать вывод, что информационные технологии широко используются предприятиями для повышения эффективности деятельности. Применение цифровых технологий регулярно меняется, позволяя оптимизировать методы работы и привести к высоким показателям производительности.

Литература

1. Яковлев Г.И. Развитие конкурентоспособности предприятий на основе цифровых технологий // Синергия. – 2018. – № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-konkurentosposobnosti-predpriyatiy-na-osnove-tsifrovyyh-tehnologiy> (дата обращения: 16.04.2020).
2. Когель А.С., Фенюк А.Н. Потенциал использования геймификации в сфере управления персоналом // Скиф. – 2019. – № 5-1 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/potentsial-ispolzovaniya-geymifikatsii-v-sfere-upravleniya-personalom> (дата обращения: 16.04.2020).
3. Ольхова Л.А., Козырева О.Н. Особенности применения методов геймификации в системе мотивации персонала в организации // вестник саратовского государственного социально-экономического университета. – 2019. – № 2 (76). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-primeneniya-metodov-geymifikatsii-v-sisteme-motivatsii-personala-v-organizatsii> (дата обращения: 17.04.2020).
4. Полякова Т.В. Система ключевых показателей эффективности как инструмент управления // КНЖ. – 2018. – № 1 (22). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistema-klyuchevykh-pokazateley-effektivnosti-kak-instrument-upravleniya> (дата обращения: 18.04.2020).
5. Архипова Е.С. Роль обработки «больших данных» в управлении современным предприятием // огарёв-online. – 2019. – № 7 (128). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-obrabotki-bolshih-dannyh-v-upravlenii-sovremennym-predpriyatiem> (дата обращения: 18.04.2020).

К.Л. Ким
студент

Д.А. Филатова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

С.Б. Чернов
(ГУУ, г. Москва)

К ВОПРОСУ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ В УСЛОВИЯХ ЭПИДЕМИИ

Аннотация. В статье проведён экономический и социальный анализ эпидемий прошлых лет и ныне текущей – COVID-19. Выявлены и представлены способы государственного воздействия на экономическую ситуацию в целях смягчения последствий эпидемий и профилактики теневого сектора экономики.

Ключевые слова: эпидемии, теневая экономика, управление, кризис.

«Черная смерть» – чума, пик которой пришелся на 1346-1353 годы. Пришла с Востока, из пустыни Гоби. Через Великий шелковый путь распространилась по всей Евразии и Северной Африке. От болезни погибло от 30 до 60% населения Европы [1]. Во время испанского гриппа от болезни погибло 2,7–5,3% населения Земли [2]. Сложность подсчёта экономических потерь, вызванных испанкой, объясняется её переплетением с Первой мировой войной.

Некоторые ученые считают, что пандемии являются непосредственными причинами экономических спадов, а другие, что эпидемии могут вызвать изменения в экономике, не разрушая её, и могут способствовать подъёму хозяйственной конъюнктуры [3]. Однако нет отрицания того факта, что во время эпидемии нарушались привычные отношения всех видов деятельности из-за высокой смертности и паники людей. Люди обосновывали экономическую несостоятельность всеобщей болезнью. Также появлялись лазейки для тех, кто пытался заработать незаконным путём. Есть факты, которые относятся напрямую к вирусу: введение карантина во многих городах приостановило нормальную работу очень многих предприятий, что повысило уровень преступности; потеря рабочей силы из-за смертности дееспособного населения.

Уже сейчас можно сказать о заметных чертах предыдущих эпидемий. COVID-19 стал катализатором накопившихся проблем. Ситуация, которая сложилась во всем мире, повлияет на целые отрасли, на модели поведения покупателей и производителей, на всю экономику в целом. На неформальный сектор занятости приходится примерно 10% населения России, как минимум 7 млн граждан могут лишиться работы [4]. Государство решает вопрос с занятостью, но эта поддержка со стороны государства не распространяется на неформальный сектор.

В России 33% занятого населения (25 млн), вовлечены в теневую экономику [4]. Работодатели предлагают работу без договора и социальных гарантий, выплачивая сотрудникам зарплату в конвертах. Потеря занятости может сильно повлиять на общественный строй, повысится угроза бунтов, протестов и преступлений. Режим самоизоляции предполагает временное закрытие многих заведений и приостановление многих экономических и политических процессов. Например, предприятия, незаконно работающие и не оформляющие работников согласно действующим законам, не смогут оформить на данных работников пропуска. Однако в случае продолжительного кризиса теневая экономика значительно расширит сферы своего влияния.

Рост преступности и расширения теневой экономики легко объясняются увольнениями, общим ухудшением уровня жизни населения и открывающимися возможностями для организованной преступности. Возрастает незаконная торговля, на чёрном рынке предлагаются специфические лекарства из редких растений или животных. Увеличивается сектор киберпреступности (кибермошенники, телефонные обманщики). В Южной Африке появились мошенники, которые представляются сотрудниками банков, цель визита которых – сбор инфицированных банкнот [5].

В США начались первые вооруженные протесты. Люди обвинили банкиров и чиновников в том, что деньги вкладываются не в те сферы. Общественность крайне недовольна массовыми увольнениями. Демонстранты вышли на улицы в Мичигане, Мэриленде, Техасе, Огайо, Кентукки и Висконсине, протестующие выступают за возвращение на работу, так как, по их словам, у людей нет денег. Многие выступают за отставку местных властей [6].

В Италии начались протесты, связанные с карантином. На Сицилии 20 мужчин совершили попытку штурма магазина с целью забрать товар бесплатно.

Беспорядки были ликвидированы правоохранительными органами, но напряжение среди населения начинает расти [7].

Предсказуемой мишенью становится медицинский сектор. В тех случаях, когда организованная преступность уже интегрирована в медицинский сектор, возникает угроза хищений, переключения материальных и финансовых ресурсов на членов организованных преступных групп. Также медицинский сектор страдает от продажи поддельных или контрафактных фармацевтических средств, средств ИВЛ, антисептических средств и т. д. Часто предприниматели перепродают товар с надбавкой в предприятия, где эта продукция необходима. Продажа не оформляется официально, за счет чего доход не облагается налогом. В области медицинского контрафакта в марте 2020 г., в рамках управляемой Интерполом и Европолом операции «Пангея», власти 90 стран приняли меры против незаконной продажи фармакологических средств и медицинских товаров в онлайн сервисах. В результате первого этапа операции уже арестовано 121 человек и конфисковано фармацевтических препаратов на сумму 14 млн долларов. В докладе Thomson Reuters, опубликованном в 2012 г., говорится, что 3 – 10% общей суммы расходов на здравоохранение (230 млрд долларов) подлежат хищениям, поступают в криминальный сектор или присваиваются членами коррупционной цепи [5].

В тюрьмах возрастает риск бунтов, насилия и волнений. В Иране по этой причине одноразово выпустили 85 тысяч заключенных. Из-за антисанитарии, ограниченного доступа к медицинской помощи и плотности людей в одном месте возрастает риск группового заражения, так на первом этапе эпидемии в Ухане были инфицированы 800 заключенных [5].

Чтобы уменьшить пагубное влияние теневой экономики, следует провести мероприятия, смягчающие его. На наш взгляд нужно обратить внимание на следующие проблемы:

1. Уменьшение коррумпированности власти [8].
2. Повышение имиджа медицинских структур и правоохранительных органов. Начинать нужно с учебных заведений, выпускники должны подлежать более строгому отбору по средствам экзаменов. Следует увеличить финансирование данных учреждений, обеспечить приемлемые условия работникам. Также необходимо совершенствовать организацию научно-исследовательской работы и внедрение ее результатов [9].
3. Улучшение условий для осужденных. Крайне ограниченный спектр медицинских услуг ухудшают психическое состояние человека, делают его более опасным из-за его неуверенности за сохранность своей жизни.
4. Защита наиболее восприимчивых к внушению слоёв населения, детей и пенсионеров. В период изоляции критически увеличивается киберпреступность, следует ограничивать детей от неконтролируемого интернет пользования. Более старшие поколения можно защищать с помощью программ, блокирующих неизвестные номера.
5. Оповещение студентов о вакансиях, предоставляемых вузами и государством с целью материальной поддержки в кризисный период.
6. Из-за кризиса и потери работы многие семьи не смогут обеспечить платное образование своим детям, поэтому необходимо увеличение бюджетных мест в вузах.

Кризис будет проявляться в планетарных масштабах. Люди делают выбор в пользу теневой экономики из-за того, что «играть по правилам» менее выгодно нежели обходить закон и иметь возможность жить без нужды. Предприниматели, которые находятся в части теневых экономических отношений, получают преимущество на рынке [10]. Одной из главных целей государств является

создание таких правил, соблюдение которых будет лучшим образом удовлетворять потребности участника, нежели участие в нелегальной деятельности.

Литература

1. Черная смерть. [Электронный ресурс]. – URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Черная_смерть (дата обращения: 20.04.2020).
2. Пандемия «испанки» в Европе. [Электронный ресурс]. – URL: <https://diletant.media/articles/45278368/> (дата обращения: 20.04.2020).
3. Экономика чумы. [Электронный ресурс]. – URL: <https://zen.yandex.ru/media/tkip/ekonomika-chumy-kak-mir-vostranavlivalsia-posle-smertonosnyh-randemii-5e7c9bf7f618c43998087475> (дата обращения: 16.04.2020).
4. Пик увольнений совпадает с пиком эпидемии. [Электронный ресурс]. – URL: http://www.ng.ru/economics/2020-04-01/1_7832_main.html (дата обращения: 16.04.2020).
5. Преступность COVID – 19. [Электронный ресурс]. – URL: http://zavtra.ru/blogs/prestupnost_covid_19 (дата обращения: 20.04.2020).
6. В США прошли массовые протесты с требованием отмены карантина. [Электронный ресурс]. – URL: http://delovoe.tv/event/V_SShA_proshli_massovie_protesti_s_trebovaniem_otmeni_karantina/ (дата обращения: 20.04.2020).
7. В Италии назревают бунты и погромы. [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4308046> (дата обращения: 20.04.2020).
8. Чернов С.Б. Противодействие взаимосвязи теневой экономики и коррупции / Актуальные проблемы управления – 2018 [Текст] : материалы 23-й Международной научно-практической конференции / Государственный университет управления. – М.: ГУУ, 2019 – С. 469-471.
9. Гудков Н.А., Мотин В.В., Чернов С.Б. Организация научно-исследовательской работы и внедрение ее результатов. Метод. рекомендации / Н.А. Гудков, В.В. Мотин, С.Б. Чернов ; М-во Внутр. Дел Рос. Федерации, Гос. образоват. учреждение доп. проф. образования "Всерос. ин-т повышения квалификации работников МВД России (ВИПК МВД России)". – Домодедово, 2004.
10. Чернов С.Б. Эффект нарушителя в теневой экономике / Институциональная экономика: развитие, преподавание, приложения [Текст] : материалы четвертой Международной научной конференции / Государственный университет управления ; [Под ред. Г.Б. Клейнера]. – М.: ГУУ, 2015. – С. 106-111.

П.С. Киселева
магистрант

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Ж.М. Корзоватых

(ГУУ, г. Москва)

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. Внедрение системы управленческого учета в организации позволяет планировать, прогнозировать хозяйственную деятельность,

оценивать и анализировать перспективы развития. В работе рассматривается ряд теоретических аспектов, отражающих становление управленческого учета в качестве информационной базы по обеспечению руководящего звена предприятия данными, необходимыми для принятия решений каждой отдельной ситуации.

Ключевые слова: управленческий учет, бухгалтерский учет, производственный учет, управление.

Деятельность любой организации невозможна без обеспечения системы управления достоверной, полной, беспристрастной и детальной информацией о наличии и использовании ее ресурсов. Учет затрат занимает особое место в системе управления, поскольку позволяет осуществлять оценку будущего уровня расходов и финансовых результатов и вносит коррективы в планы деятельности; обеспечивает предоставление информации об уровне расходов и доходов на любой момент, по отдельным видам продукции, по каждому структурному подразделению; помогает осуществлять контроль затрат согласно критериям эффективности производства [4]. Однако информационное обеспечение, предоставляющее информацию о затратах, не ограничивается этими задачами, поскольку использование полученных данных необходимо для разработки и составления планов, бюджетов, смет, стратегий, программ производства и развития, что сегодня является прерогативой управленческого учета. Для успешной реализации очерченных задач целесообразно изучить проблемные вопросы содержания и взаимосвязи таких экономических категорий, как управленческий учет, учет затрат и производственный учет.

Как полагает А.Я. Яругова, учет затрат является составной частью общей системы бухгалтерского учета, осуществляемый в целях эффективного управления [9, с. 40]. Но стоит объективно признать, что в современных реалиях бухгалтерский финансовый учет удовлетворяет только потребности внешних пользователей посредством формирования отдельных форм финансовой отчетности, отражающих деятельность предприятий, и в наименьшей мере – управленческие цели. Такая ситуация характерна не только для практического функционирования организаций. С ней достаточно часто можно столкнуться и в теоретических источниках, описывающих автономные системы бухгалтерского финансового учета отдельно от управленческого, тогда как его следует рассматривать как интегрированную систему, которая представляет собой источник исчерпывающей информации как для внешнего, так и для внутреннего использования. Позиция такого подхода, с нашей точки зрения, объясняется тем, что в реальной практике между системами финансового и управленческого учета присутствует очень тесная взаимообусловленность и связь, и отсутствуют объективные обоснования для их распределения, тем более что в стратегическом управлении эти две системы должны рассматриваться единой.

Рассматривая ситуацию организации учета в нашей стране, не следует управленческий учет воспринимать в качестве нововведения. Дело в том, что в первых десятилетиях прошлого века функции, выполняемые бухгалтерскими службами, были намного масштабнее и шире, нежели в последующий, советский период [6, с. 143-144]. Стоит сказать, что в Советском Союзе термином «управленческий учет» не пользовались. Практически все нефинансовые и финансовые показатели внутренней текущей отчетности формировались оперативным, но не бухгалтерским учетом. По сути, в те годы бухгалтерский учет являлся финансовым, обеспечивая контроль над сохранностью социалистического имущества и выполнением планов государства, т.е. деятельность бухгалтера фактически сводилась к учетной регистрации фактов хозяйственной

жизни предприятий [6, с. 144]. Переход российских предприятий на рыночные взаимоотношения обострил проблему повышения оперативности бухгалтерского учета [1, с. 47-51].

Отсутствие нормативных актов, регламентирующих управленческий учет возможно объяснить тем, что организация управленческого учета – это внутреннее решение, принимаемое отдельно предприятием; государство со своей стороны никак не может повлиять на этот процесс либо регламентировать единые нормы для его ведения. На этом этапе традиционный бухгалтерский учет с его стандартами перестает удовлетворять потребности управления предприятием. А между тем, выделение управленческого учета в отдельную систему ведет к разрыву между информационным процессом и управлением [3].

Так, например, в связи с необходимостью эффективного управления бухгалтерии западных фирм берут на себя обязанности, которые традиционно были сосредоточены в России в плановых отделах, аналитических службах. Поэтому управленческий учет нельзя рассматривать только с позиции отделения объектов, которые были составной частью системы бухгалтерского учета. Управленческий учет – это не только часть традиционного бухгалтерского учета, а по сути, самодостаточная, заново сконструированная система формирования и использования в управленческой деятельности информации, включая и уже сложившуюся в финансовом учете. Он включает не только учетные методы и процедуры, но и такие, которые совершенствуют планирование, контроль и принятие решений, и эффективен тогда, когда присутствует обратная связь с системой управления [8, с. 74-75].

Никто сегодня не может с уверенностью сказать: управленческий учет – это подсистема бухгалтерского учета, основанная на его основных теоретических основах (предмете, методах, объектах), или процесс управления затратами, принятия управленческих решений на основании информации, сформированной различными видами учета (оперативным, статистическим, финансовым, бухгалтерским и т.д.) [7, с. 454-459]. Но в обоих случаях данные понятия показывают, что авторы дают разную в нюансах, но близкую по сути трактовку управленческого учета. И выделяя управленческий учет в самостоятельную систему, и рассматривая его как подсистему бухгалтерского учета, его наделяют одинаковыми функциями, и решает он идентичные задачи.

В понятие «управленческий учет» входит не только формирование и контроль расходов в течение отчетного периода, но и обосновывается необходимость принятия управленческих решений на перспективу. Кроме того, даже в Соединенных Штатах, там, где управленческий учет, можно сказать, зародился, с 2000 г. учебники издаются под названием «Управление затратами» [10, с. 729].

По мнению исследователя с мировым именем А. Апчерча, в управленческом учете вести счета представляет собой такую исключительную важность, что зачастую его называют не иначе как учетом затрат, определяемым в соответствии с официальной терминологией СИМА, как: «... составление бюджетов (смет), расчет нормативных и фактических затрат по отдельным операциям, процессам, видам деятельности или продукции». В практическом (прикладном) аспекте управленческий, стоимостный и учет затрат являются взаимозаменяемыми, что, как полагает А. Апчорч – уже само по себе основание для утверждения о наличии тесной взаимной связи между ними [2, с. 54].

Иного мнения придерживается В.Б. Моссаковский, который отмечает, что между учетом производственных затрат и управленческим учетом присутствует ряд существенных отличий: если первым из них данные о расходах фиксируются, хранятся и обрабатываются, то управленческий учет, помимо

оперирования данными о производственных расходах, дополнительно выполняет функции по контролю и планированию. При этом объектом управленческого учета может быть, как производственный процесс, так и учет хозяйственных средств [5, с. 37-44].

Зарубежная практика предлагает ряд совершенно различных между собой авторских подходов к соотношению управленческого и производственного учета. Одни исследователи воспринимают эти термины в качестве синонимов, в понимании других – в отношении этих терминов присутствуют существенные различия.

Так, большинство исследователей связывают управленческий учет только с производственным учетом или учетом расходов производства. Безусловно, ввиду своей значимости и важности, учет производственных издержек является достаточно трудоемким, он взаимосвязан и взаимообусловлен с другими учетными участками представляет собой своеобразное центральное звено в учетной системе. К тому же, именно им в значительной мере определяется учет производственных и финансовых показателей функционирования предприятия. Наряду с этим, вполне очевидно прослеживается факт использования руководителями различных звеньев предприятиями разнообразно информации, обусловленной конкретными практическими ситуациями, что требует соответствующих данных по учету издержек производства.

Таким образом, приведенные точки зрения по вопросам теории производственного и управленческого учета, учета затрат, свидетельствуют о том, что различия между ними незначительны. При этом, одни авторы не разграничивают понятий учета производственных затрат, управленческого и производственного учета. Другие авторы вполне справедливо считают, что это разные понятия, где учет производственных расходов рассматривают как базу данных для финансового и управленческого учета. Это объясняется тем, что финансовый и управленческий учет основываются на данных единой информационной системы бухгалтерского учета, где почти вся информация текущего финансового учета, особенно в части затрат, является основной составляющей всего комплекса мер, касающихся управления на отдельном участке – управления затратами.

Если следовать такому подходу к обеспечению управления предприятием соответствующей информацией, представляется возможность для вполне обоснованных выводов и утверждений относительно возникновения и существования управленческого учета, как соединяющего звена между учетным процессом и системой управления. Формирование и внедрение системы управленческого учета способствуют развитию предприятия, так как правильно и четко подобранный поставленный управленческий учет представляет информацию, которая является необходимой для установления стратегического планирования, прогнозирования хозяйственной деятельности предприятия, а также предоставит данные для оценки и анализа перспектив развития, открывающихся возможностей для бизнеса и обеспечит эффективными методами контроля за исполнением принятых управленческих решений.

Литература

1. Алборов Л.А., Хоружий Л.И. Методология управленческого учета: учебное пособие. – М.: МСХА, 2016. – 140 с.
2. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 952 с.

3. Гарнов И.Ю. Управленческий учет – что это и почему он так важен? // Руководитель бюджетной организации. – 2019. – № 10. – С. 52 – 57 // <http://www.consultant.ru>.

4. Корзоватых, Ж.М., Морозова Н.Г., Костромина, А.Ю. Теоретические и практические аспекты формирования системы управленческого учета в организациях торговли // Финансовый неофутуризм – 100 лет теории и практики управления. материалы 9-й международной научно-практической конференции. Государственный университет управления. – М., 2019. – С. 85-88.

5. Моссаковский В. Об управленческом учете // Бухгалтерский учет и аудит. – 2018. – № 11. – С. 37-44.

6. Панагореев В.Н. Издержки производства: управленческий аспект. – Ростов-н/Д: Астон, 2017. – 288 с.

7. Управленческий учет / Аткинсон Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Янг М.С., – 3 изд. – М.: Вильямс, 2015. – 878 с.

8. Энтони Р., Рис Дж. Учёт: ситуации и примеры. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 450 с.

9. Яругова А.Я. Управленческий учет (Management accounting). Опыт экономически развитых стран. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 240 с.

10. Hilton R.W. Cost Management. Strategies for Business Decisions. Irwin Mc Graw – Hill, 2018. – 960 p.

О.Ю. Кожина
магистрант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

Л.Н. Добрышина

(ГУУ, г. Москва)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ НА УРОВНЕ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Экономическая безопасность предприятия зависит от функционирования всех его уровней, при этом финансовый является ведущим, поскольку в рыночных условиях финансы – это основное звено любой экономической системы. Для поддержания экономической безопасности хозяйствующий субъект должен решать задачи по прогнозированию, оценке и принятию мер по защите от воздействия внешних и внутренних факторов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансово-хозяйственная деятельность, угроза.

Согласно Указа Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года» экономическая безопасность – состояние защищенности национальной экономики от внешних и внутренних угроз, при котором обеспечиваются экономический суверенитет страны, единство ее экономического пространства, условия для реализации стратегических национальных приоритетов Российской Федерации. В данном документе экономическая безопасность рассматривается на макроуровне [1].

Если рассматривать понятие «экономическая безопасность» на уровне предприятия, то она выражается в способности подавлять внешние и внутренние негативные воздействия без существенных изменений показателей эффективности деятельности организации. Это подсистема, которая обеспечивает непрерывную работу всех составляющих предприятия и способствует достижению стратегических целей с помощью минимизации рисков. Экономическая безопасность отдельных организаций оказывает воздействие на темпы роста всей экономики и безопасность страны.

Если бизнес надежен, то он способствует повышению рыночной стоимости акций организации, привлечению новых партнеров, а также притоку долгосрочного капитала на более выгодных условиях [3,16]. Экономическая безопасность неразрывно связана с финансово-хозяйственной деятельностью предприятия – деятельность, направленная на производство и продажу товаров (услуг) с использованием ограниченных ресурсов.

Постоянный анализ деятельности организации помогает своевременно выявлять и устранять возможные угрозы. Угрозы – это совокупность факторов внешней и внутренней среды, оказывающих негативное воздействие на деятельность предприятия. Большинство угроз (около 80%) относятся к внутренним [3, 17]. Однако и внешняя среда может оказывать существенное влияние на ведение бизнеса, например, политика импортозамещения, антимонопольная деятельность, увеличение налогов (изменение ставки по НДС с 18 на 20% в 2019 г.), изменение курсов валют, общий упадок деловой активности на фоне режима самоизоляции.

К угрозам, подрывающим экономическую безопасность из внешней среды прямого воздействия, относятся риски, связанные с выбором поставщиков (исполнителей) для обеспечения операционной деятельности и хозяйственных нужд организации. Невыполнение партнерами договорных обязательств существенно подрывает экономическую безопасность предприятия. Зачастую предприятия, выступающие на рынке как единственные поставщики склонны к завышению рыночной цены своей продукции, и организация – заказчик вынуждена нести завышенные затраты и соглашаться на невыгодные для себя условия. С другой стороны, сами заказчики при проведении процедуры закупки, с целью минимизации времени и трудовых затрат, выбирают поставщика основываясь на многолетнем сотрудничестве или субъективном отношении топ-менеджеров к определенной организации, при этом стоимость товара или услуги может быть значительно выше, чем у конкурентов.

Другой угрозой является промышленный шпионаж, особенно распространенный на предприятиях, занимающихся научно-технологическими разработками. Ущерб, причиненный организации, может исчисляться миллионами и даже миллиардами рублей.

Внутренние угрозы экономической безопасности – это совокупность факторов: финансовых, производственных, кадровых, технологических, бытовых и тд.

Деятельность предприятия в отношении экономической безопасности должна быть направлена на предупреждение возможных рисков, выявление их источников, недопущение возникновения и развития угроз.

Финансовая безопасность является составной частью понятия «экономическая безопасность», поскольку без противодействия финансовым рискам и поддержания устойчивого финансового состояния предприятие не сможет развиваться и функционировать [2, 31].

К финансовым рискам относятся: кредитный, валютный и инвестиционный.

Кредитный риск наиболее распространенный вид финансового риска, поскольку невозможно представить деятельность крупных организаций без привлечения заемных средств. Это риск, связанный с невыплатой основного долга и процентов по нему. Может возникнуть при наличии задолженностей перед финансовыми учреждениями, поставщиками и посредниками, а также акционерами. Отдельные организации вынуждены привлекать заемные средства для функционирования своей операционной деятельности на выплаты: заработных плат сотрудникам; страховых взносов; закупку сырья, материалов, покупных комплектующих изделий. На сегодняшний день разработана программа льготного кредитования среднего и малого бизнеса (для минимизации потерь, понесенных от режима самоизоляции), при этом крупный бизнес остается незащищенным от кредитного риска.

Одним из эффективных методов прогнозирования возможных финансовых рисков является экономический анализ деятельности предприятия. Экономический анализ проводится по данным финансовой отчетности за несколько лет, что дает возможность проанализировать в динамике такие показатели как размеры выручки, издержек и прибыли, показатели состояния и эффективности деятельности предприятия (платежеспособность, ликвидность, финансовая устойчивость, деловая активность, рентабельность).

Полученные результаты сравниваются с нормативными и плановыми показателями, что помогает выявить провалы в финансовой деятельности.

Для устранения или минимизации непредвиденных рисков используют долгосрочное планирование экономических показателей, в том числе величины притока и оттока денежных средств, размеров кредиторской и дебиторской задолженностей.

На финансовую безопасность оказывают негативное влияние такие факторы как: наличие убытков в балансе, не погашение в срок обязанностей по кредитам и займам, наличие просроченной кредиторской задолженности.

Финансово-хозяйственная деятельность неразрывно связана с затратами ограниченных ресурсов (материальных, денежных, трудовых), эффективность их использования оказывает влияние на экономическую безопасность организации и выражается в таких показателях, как фондоотдача, материалоотдача, рентабельность капитала, выработка.

Финансовая безопасность – это обеспечение устойчивого финансового состояния в долгосрочном периоде. Она оказывает влияние не только на сам хозяйствующий субъект, но и на его партнеров и покупателей (заказчиков) товаров (услуг). Проблемы в финансовом состоянии могут способствовать ухудшению качества выпускаемой продукции и нанести урон на конкурентное преимущество.

При диагностике важно применять не только количественные, но и качественные показатели (конкурентоспособность, качество продукции или услуги).

В оценке конкурентного состояния применим SWOT- анализ, который позволяет наглядно продемонстрировать сильные и слабые стороны, возможности и угрозы в деятельности организации.

Для повышения экономической безопасности используют сертифицированную систему менеджмента качества (ИСО 9001:2000), что позволяет производить конкурентоспособный и качественный продукт.

Поскольку понятие экономической безопасности охватывает все стороны жизни организации и не ограничивается только ее финансовой составляющей, то в качестве мер по предотвращению возможных угроз необходимо проводить: анализ рынка и конкурентов; отслеживание организаций, признанных недобро-

совестными поставщиками (подрядчиками, исполнителями); конкурсные процедуры закупок; качественный отбор персонала; общий анализ рисков и контролировать соблюдение режима конфиденциальности коммерческой информации.

Отдельные организации (в основном крупные) формируют подразделения экономической безопасности. Деятельность его участников затрагивает все подсистемы предприятия: юридическую, информационную, финансовую, научно-техническую, производственно-технологическую и т.д. Подразделение выполняет широкий спектр задач: защита имущественной и финансовой собственности предприятия, обеспечение безопасности персонала предприятия, обеспечение защиты коммерческой информации, обеспечение безопасности коммерческой деятельности предприятия.

В более узком смысле служба экономической безопасности занимается прогнозированием возможных угроз; предупреждением; выявлением, анализом и оценкой возникших угроз; принятием мер по их устранению.

Экономическая безопасность присуща только конкурентоспособным организациям, в которых функционирует эффективная система защиты от внешних и внутренних рисков.

Литература

1. Указ Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 «О стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года».
2. Пименов Н.А. Управление финансовыми рисками в системе экономической безопасности: учебник и практикум для вузов / Н.А. Пименов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 326 с.
3. Сергеев А.А. Экономическая безопасность предприятия: учебник и практикум для вузов / А.А. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 273 с.

Е.И. Козина
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Д.В. Войко
(ГУУ, г. Москва)

АКТУАЛЬНОСТЬ СОСТАВЛЕНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация. *Статья раскрывает смысл управленческой отчетности как эффективного инструмента для диагностирования состояния предприятия и детального планирования его работы. Кроме того, рассматривается необходимость ведения управленческого учета в сложившейся непростой ситуации, связанной с распространением коронавируса COVID-19.*

Ключевые слова: *управленческий учет, управленческая отчетность, финансовые показатели.*

Особенно актуальным в настоящее время является ведение управленческого учета и формирование управленческой отчетности. Всемирная

организация здравоохранения присвоила вспышке коронавируса COVID-19 статус пандемии. Коронавирус существенно изменил привычный уклад жизни людей, домохозяйств и сообществ. В то время, как мировое сообщество продолжает разрабатывать меры борьбы с распространением вируса, многие компании сталкиваются с серьезными проблемами, требующими безотлагательного решения. Кроме того, специалисты Bloomberg отметили, что из-за недостаточной финансовой поддержки компаний, которые попали в затруднительное финансовое положение, появляется высокая вероятность их длительного восстановления. Компании испытывают существенные затруднения в области операционной деятельности, привлечения финансирования и управления ликвидностью. В зависимости от серьезности ситуации может потребоваться проведение анализа ликвидности, оборотного капитала и мониторинг движения денежных средств на еженедельной или даже ежедневной основе, поскольку критически важно действовать оперативно. Для стабилизации показателей ликвидности первое, что следует реализовать руководству компаний – оперативно оценить текущее финансовое положение [4].

Поскольку на данный момент особая роль в компаниях принадлежит формированию децентрализованной отчетности, порядок которой не регламентирован законодательно, появляется необходимость разработки системы внутрифирменных форм отчетов, которые будут содержать в себе все необходимые данные настоящее время особая роль в компаниях принадлежит формированию децентрализованной отчетности. Этого возможно добиться посредством выделения центров ответственности предприятия и обобщения результатов по каждому из них.

Необходимость разработки внутрифирменных форм отчетов, которые содержат в себе данные о деятельности конкретного центра, необходимые для принятия решения, обусловлено отсутствием законодательства, регулирующего составление управленческой отчетности по центрам ответственности. Конкретный состав и сроки предоставления устанавливаются компанией самостоятельно и полностью зависят от сферы ее экономической деятельности, стратегии и других значимых показателей.

Отсюда можно сделать вывод, что целью составления управленческой отчетности по центрам ответственности является сбор необходимых данных для удовлетворения потребностей внутрифирменного управления за счет предоставления определенных показателей, которые позволят оценить, проконтролировать и спрогнозировать деятельность тех или иных структурных подразделений компании.

Стоит обратить внимание, что бухгалтерская отчетность составляется в целом по всему предприятию, а управленческая отчетность по необходимости представляется в разрезе конкретных структурных подразделений, дочерних компаний и так далее. Именно такая детализация позволяет выявить проблемные места деятельности компании и способствовать принятию эффективного решения [1].

Управленческий отчет должен быть:

- Информативным – содержать в себе всю необходимую для анализа и принятия решений информацию.
- Лаконичным – должен содержать в себе только полезную информацию в сжатой форме.
- Своевременным – отражать ситуацию в конкретный момент или давать прогноз ситуации на несколько периодов.
- Детализируемым – раскрывать каждую цифру в понятном, информативном контексте.

Четко установленных стандартов по составлению управленческой отчетности на данный момент не предусмотрено, поскольку формируется она на добровольной основе, однако существуют российские общепринятые принципы управленческого учета, среди которых выделяют:

- непрерывность деятельности;
- использование единых единиц управления;
- преемственность и многократное использование первичной и промежуточной информации в целях управления;
- формирование показателей внутренней отчетности, как основа коммуникаций между уровнями управления;
- применение бюджетного управления затратами, финансами, коммерческой деятельностью;
- полнота и аналитичность, обеспечивающие исчерпывающую информацию об объекте учета;
- периодичность, отражающая производственные и коммерческие циклы предприятия, установленные учетной политикой предприятия.

Несмотря на всю специфику управленческой отчетности, ее отчетные данные могут быть систематизированы по правилам, подходящим для всех хозяйствующих субъектов. Отдельные группы могут быть сформированы из следующих показателей, характеризующих управляемые объекты:

1. ресурсы организации;
2. капитал и резервы организации, а также краткосрочные и долгосрочные обязательства;
3. хозяйственные процессы, которые совершает организация.

Для каждой отрасли разработана своя специфика составления управленческой отчетности, но, согласно общепринятым нормам, за базовый состав обычно берется отчетность, включающая:

- управленческий баланс;
- отчет о движении денежных средств;
- отчет о прибылях и убытках [2].

Несмотря на это, в мировой практике существуют документы, которые компаниям необходимо включать в отчет в обязательном порядке.

1. Отчет об операционной деятельности. Поскольку операционная деятельность – основная деятельность компании, направленная на получение прибыли, в такой отчет входят основные данные о текущем состоянии дел.

2. Отчет об инвестиционной деятельности. Инвестиции являются частью деятельности любой компании.

3. Отчет о финансовой деятельности, которые содержит в себе данные о краткосрочных вложениях, привлечении акционерного и заемного капитала и т.д.

4. Отчет о продажах или оказанных услугах. Демонстрирует за какой период сколько было реализовано продукции и по какой цене.

5. Отчет о закупках. В него входят сведения о произведенных закупках. Особенно нужен такой отчет на крупных производственных предприятиях, где для производства используются материальные ценности.

Особенностями управленческой отчетности является то, что благодаря ей, становится возможным: планировать и контролировать основные финансовые показатели, планировать и анализировать основные доходы и расходы, планировать и контролировать реализацию основных средств, планировать и контролировать динамику задолженности и собственных средств, а также контролировать исполнение бюджетного плана. Современные технологии управления дают четкие указания и рекомендации по выбору показателей,

нуждающихся в контроле. Эта информация должна помочь компании улучшить качество управления бизнесом посредством введения управленческого учета [3].

Регулярность управленческой отчетности не имеет обусловленных периодов, поэтому может составлять год, месяц, неделю или даже день. Зависит это только от удобства для конечного пользователя. Именно в этом и проявляется актуальность управленческой отчетности, на основе которой становится возможным эффективно и в короткие сроки оценить финансовое состояние компании и принять меры, чтобы (как минимум) сохранить текущее положение, а также выявить возможности для получения доступа к новым источникам денежных средств (при необходимости).

Таким образом, исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что управленческая отчетность играет важную роль в деятельности предприятия, поскольку призвана создавать каналы обратной связи, которая является неотъемлемой частью контроля внутри экономического субъекта. Наличие данной отчетности ориентирует руководство экономического субъекта на достижение прогнозируемого результата и в запланированные сроки определяет минимизацию объема информации, которая необходима для принятия решений и усиливает эффективность оценки действий подчиненных.

Литература

1. Каверина О.Д. Управленческий учет Учебник и практикум для СПО. 3-е издание, переработанное и дополненное изд. – М.: ЮРАЙТ, 2016.
2. Особенности управленческой отчетности в организации // Smart Бизнес URL: <https://sb-advice.com/praktikum/494-komu-i-zachem-nuzhna-upravlencheskaya-otchetnost.html> (дата обращения: 20.04.2020).
3. Управленческая отчетность: назначение, виды, примеры // Управляем предприятием URL: http://upr.ru/article/rossiyskie-praktiki-upravleniya/UPRAVLENCHESKAYA_OTCHETNOST.html (дата обращения: 20.04.2020).
4. COVID-19: Управление бизнесом и денежными потоками в кризисной ситуации // PwC в России URL: <https://www.pwc.ru> (дата обращения: 20.04.2020).

А.С. Козлова
студент

А.В. Соколовская
студент

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

О.А. Агеева
(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ

Аннотация. В работе рассмотрены факторы, влияющие на выбор организацией методики автоматизации бухгалтерского учета, а также преимущества и недостатки использования программного обеспечения учетной деятельности. На основе анализа рынка бухгалтерских программ установлены тенденции их применения в различных по размеру предприятиях.

Ключевые слова: автоматизация учёта, бухгалтерские программные продукты.

В современных экономических реалиях бухгалтерский учет как вид профессиональной деятельности невозможно представить без использования автоматизации учетных операций и повышения точности данных. Целью информационной системы бухгалтерского учета является повышение качества управления предприятием. При разработке информационной системы бухгалтерского учета конкретного предприятия и выборе информационных технологий следует учитывать влияние таких факторов, как масштабы деятельности, отрасль, особенности организации бухгалтерского учета и учетной политики. Тенденции развития информационных технологий несут в себе новые возможности для бухгалтеров, порождая, вместе с тем, целый ряд проблем.

Проведенные исследования показали, что внедрение автоматизированной системы учета включает в себе следующие преимущества:

- 1) повышение результативности деятельности предприятия;
- 2) своевременность принятия управленческих решений на различных уровнях управления;
- 3) эффективное управление кадрами;
- 4) повышение эффективности труда управленческого персонала и рабочих, задействованных в основном и вспомогательном производстве;
- 5) совершенствование управления задолженностью при помощи использования технико-экономических расчетов, аналитической оценки, экономико-математического моделирования и т.д.;
- 6) контроль по результатам деятельности предприятия. Способствует более оперативному и полному обеспечению информацией центров финансовой ответственности и в то же время дифференцирует доступ, повышая, таким образом, эффективности контрольной функции [1].

К недостаткам от автоматизации системы бухгалтерского учета можно отнести:

- несвоевременное обновление учетных программ, не успевающих за изменениями в законодательстве. Данная ситуация вынуждает бухгалтеров решать проблемы вручную или вести учет вне системы;
- часто встаёт очень сложный вопрос выбора системы по соотношению «цена-качество»;
- внедрение многих программ невозможно без специалистов, стоимость услуг которых являются серьезным барьером при принятии решения;
- вероятность сбоев программы, а следовательно потери данных при использовании облачных технологий [2].

В настоящее время существует множество программных продуктов для автоматизации учета, например, всем известные Microsoft Excel, Access.

На малых предприятиях часто профессиональные бухгалтеры сами программируют обработку данных, учитывая особенности деятельности, системы оплаты труда, принятых методов учета, это, как правило, удобнее и эффективнее, чем настраивать готовую программу под условия предприятия. Также существуют доступные онлайн-программы автоматизации учёта, к их использованию чаще прибегает малый бизнес.

Однако наиболее широко применяются всё-таки специализированные программные средства. На российском рынке лидером среди бухгалтерских программ уже много лет является компания 1С, предоставившая потребителю как универсальные пакеты 1С: Предприятие, 1С: Бухгалтерия, так и отраслевые разработки. Также наиболее часто используемыми продуктами в сфере

бухгалтерского учета считаются БЭСТ-5-Бухгалтерия, Инфо-Бухгалтер-10, Инфо-Предприятие, Турбо 9, Контур-Эльба, БухСофт, Мое дело, Парус [2].

Любая организация будет стараться приобрести программу по наиболее низкой цене, но как показывает практика, выбор продукта, еще не самый главный в решении автоматизации работы бухгалтера. Рано или поздно компании, которые занимаются внедрением программ самостоятельно, сталкиваются с проблемами в управлении данными информационными системами. Наиболее правильным решением при приобретении организацией новых технологий будет привлечение специалистов, которые смогут проконсультировать в таких вопросах. Оптимальным вариантом будет, если одна фирма будет заниматься сразу всеми этапами автоматизации, начиная с покупки компьютеров, установки программ, обновлений и заканчивая дальнейшим сопровождением предприятия в этой области.

В эпоху цифровизации программы по автоматизации бухгалтерского учёта всё время модернизируются и совершенствуются. Поэтому на сегодняшний день интерес к методикам автоматизации растёт все больше. Это объясняется тем, что компьютеризированные бухгалтерские системы – это именно то, что нужно современному бухгалтеру. Особенно на крупных предприятиях методика автоматизации бухгалтерского учета является главным объектом информационных средств, которая показывает их статус. Таким образом, к особенностям применения информационных технологий в бухгалтерском учете относятся необходимость анализа применяемых в конкретной программе элементов метода бухгалтерского учета, возможность перестройки структуры бухгалтерии в случаях первичного внедрения автоматизации и учет потребностей организации.

Литература

1. Акмаров П.Б., Князева О.П. Перспективы и проблемы использования информационных технологий в автоматизации бухгалтерского учета // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. – 2017. – № 130. – С. 139-154.

2. Сотникова А.А. Информационные технологии в сфере бухгалтерского учета // Образование и наука без границ: фундаментальные и прикладные исследования. – 2018. – № 7. – С. 260-264.

3. Берестова В.И. Перспективы использования облачных технологий в электронном документообороте // Делопроизводство. – 2015. – № 3. – С. 39-44.

Ю.В. Козловская
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
Д.В. Войко
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ФОНДЫ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В работе рассматривается проблема инвестирования в капитальные вложения для преодоления высокой степени морального и физического износа основных производственных фондов промышленных

предприятий. Выделяется амортизация как эффективный источник финансирования капитальных вложений.

Ключевые слова: *основные фонды, капитальные вложения, модернизация производства, обновление производственных фондов, управление производством.*

В условиях рыночной экономики, активной конкурентной борьбы за рынки сбыта продукции, диверсификации производства экономические субъекты все большее значение уделяют разработке эффективных механизмов управления финансово-хозяйственными процессами предприятий. В связи с этим первоочередной задачей становится оптимизация механизмов стратегического управления предприятием, что позволяет своевременно реагировать на стремительно меняющиеся условия рынка, существенно усилить темп модернизации и рост технологической оснащенности, гибко ориентироваться на спрос потребителей, обеспечивать рост качества продукции, работ и услуг.

Наряду с этим, какой бы успешной не была стратегия деятельности предприятия, без эффективного инвестиционного финансирования капитальных вложений, она теряет свою актуальность и значимость. Как показывает практика, большое количество предприятий малого и среднего бизнеса не имеют возможности перевооружить производство, внедрить современное, высокотехнологичное оборудование за счет собственных средств. Поэтому возникает проблема в потребности источников финансирования основного капитала предприятия.

Основной проблемой низкой эффективности российской промышленности являются устаревшие основные производственные фонды с высоким как моральным, так и физическим износом. По сведениям официальных статистических данных, степень износа основных производственных фондов в Российской Федерации на конец 2018 года достигает 46,6%. При более подробном рассмотрении отдельных видов экономической деятельности, можно выделить, что самая высокая степень износа фондов приходится на деятельность в области информации и связи – 61,6% и на добычу полезных ископаемых – 55,6%. При этом в обрабатывающих производствах динамика обновления основных производственных фондов составляет не более 9,4%.

При высоком износе основных производственных фондов наблюдается низкое качество производимой продукции и, чаще всего, значительные затраты на содержание, ремонт и обновление оборудования. Очевидно, его высокая изношенность порой может привести к различным негативным последствиям, таким как аварии на производстве, производственные травмы сотрудников и гибель человеческой жизни.

Одной из основных причин, сдерживающих рост обновления основных производственных фондов, по мнению экспертов, является недостаток инвестиционных ресурсов в российской промышленности.

Из этого следует, что важнейшей задачей макроэкономического развития, являются капитальные вложения в промышленный сектор экономики России. Организация инвестирования основных фондов и правильный выбор источников финансирования для каждого объекта является одной из основных и сложных задач в деятельности хозяйствующего субъекта.

Устойчивое финансирование воспроизводства основных производственных фондов зависит от эффективности воспроизводственной политики, разработка которой связана с необходимостью оценить, как отразится на текущей деятельности предприятия извлечение из оборота большого объема средств, необходимых для технического перевооружения, отдача от которых отложена надолго во времени и не гарантирована.

В экономически развитых странах (таких как США, Франция, Германия) эффективным источником финансирования капитальных вложений является амортизация. В данных странах в структуре капитальных вложений доля амортизационных отчислений устойчиво растет: если в середине XX века этот показатель составлял 25-30%, то в настоящее время он достигает 60-70% [3].

Амортизация – постепенный перенос стоимости основных фондов на себестоимость производимой продукции, в целях возмещения их стоимости и накопления денежных средств для обеспечения последующего их воспроизводства. За счет амортизации, как финансовой категории, стоимость основных фондов, принимающих участие в производстве конечного продукта, не исчезает, а сберегается и аккумулируется в виде амортизационных отчислений.

Российские предприятия не используют амортизационные отчисления по целевому назначению, в качестве инвестиционного ресурса, хотя они имеют бóльшую эффективность по сравнению с другими источниками финансирования капитальных вложений (такими как прибыль, заемные или привлеченные средства) и отличаются стабильностью.

Можно выделить следующие функции амортизационных отчислений:

- инвестирование на простое и расширенное воспроизводство;
- денежное возмещение износа основных фондов;
- формирование издержек на производство и реализацию продукции;
- экономическое обоснование инвестиций;
- определение налогооблагаемой прибыли;
- предотвращение чрезмерного физического и морального износа основных производственных фондов;
- развитие и ускорение темпов научно-технического прогресса и автоматизации производства.

Как источник инвестиций амортизационные отчисления имеют следующие преимущества и особенности [1]:

- они являются целевым источником финансирования предприятия и предназначены непосредственно для обеспечения воспроизводства основных фондов и нематериальных активов;
- отчисления как составляющая часть себестоимости реализованной продукции формируются независимо от финансовых результатов деятельности предприятия (т. е. характеризуются надежностью и постоянством);
- средства амортизационного фонда используются не только на воспроизводство основных средств, но и на научно-исследовательские разработки и основные средства, внедряемые на абсолютно новой технической основе;
- в процессе исчисления прибыли амортизационные отчисления относятся на расходы, сумма которых учитывается в целях расчета налога на прибыль. На самом деле исчисленная сумма амортизации никуда не используется, а остается в обороте предприятия.

На сегодняшний день большинство российских предприятий вынуждено использовать амортизацию, полученную в виде выручки, на пополнение оборотных активов. Амортизационный фонд при этом является просто учетным и существует только документально-денежные средства, которые могли бы быть инвестированы в новые оборудование и технологии зачастую в действительности отсутствуют [3]. Однако чтобы добиться целевого использования амортизации применительно к российским условиям, необходимо реализовать комплекс принципиально новых законодательно-нормативных мероприятий по совершенствованию бухгалтерского и налогового учета.

Для того чтобы амортизационный фонд использовался по своему целевому предназначению, в качестве надежного инструмента регулирования воспроизводства основных производственных фондов, необходимо выполнить ряд мероприятий [2]:

- пересмотреть действующие нормы амортизации, поскольку в связи с динамично меняющимися экономическими условиями существующие нормы не отражают реальные процессы производства;
- адаптировать и приблизить значения норм амортизации к величинам, принятым в развитых странах с учетом специфики российского рынка;
- разработать методическую основу для достоверного учета сроков физического и морального износа основных производственных фондов;
- применять наиболее эффективные методы начисления амортизации и использовать ускоренную амортизацию для нового высокотехнологичного оборудования;
- ввести государственный контроль амортизационных отчислений, создав механизмы ответственности предприятий за их использование не по целевому назначению;
- предоставить нормативно-правовую защиту предприятиям в разработке и проведении амортизационной политики на основе согласованных экономических интересов.

Следует также заметить, что в исторические периоды страны именно при целевом использовании амортизации для обновления основных фондов развитие промышленности было наиболее динамичным.

Литература

1. Мазурина Т.Ю. Амортизационные отчисления и их роль в формировании инвестиционного потенциала предприятия // Финансы и кредит. – М.: ГУУ, 2012.
2. Намятова Л.В. Фонд амортизации как фундаментальный источник воспроизводства основных фондов // Актуальные вопросы экономики. – М.: 2019.
3. Панова Е.А. Устойчивое финансирование воспроизводства основных фондов промышленных предприятий: дис. канд. экон. наук: 08.00.10. – М., 2016.

М.Э. Корунова
студентка бакалавриата
Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.
О.А. Агеева
(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье анализируется роль бухгалтерского учета в обеспечении финансовой безопасности предприятия. Раскрываются вопросы, связанные с важностью учетно-аналитической информации в обеспечении

финансовой безопасности. Рассматривается важность выделения структурных функциональных элементов финансовой безопасности и связанных с ними инструментов внутренней контрольной среды с целью организации и поддержания финансовой безопасности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, финансовая безопасность.

Вопросы финансовой безопасности предприятия особенно актуальными стали в условиях использования в экономике инновационных цифровых технологий.

Под финансовой безопасностью предприятия понимается подготовка условий, способствующих успешному и устойчивому функционированию предприятия с помощью управления защитой финансовых интересов от внешних и внутренних отрицательных факторов воздействия, а также путем идентификации и устранения связанных с этим рисков.

Обеспечение финансовой безопасности является одним из основных условий длительного функционирования предприятия. Для организации финансовой безопасности важно выделить задачи: обеспечение устойчивой платежеспособности и эффективного экономического развития предприятия, предотвращение возможных финансовых преступлений, умение нейтрализовать отрицательные явления в отношении деятельности предприятия [3].

Вопросы, связанные с обеспечением финансовой безопасности, относят к управленческой деятельности, потому что, стратегические решения принимаются в большинстве случаев руководством предприятия на основе достоверных данных. В результате осуществляется функция контроля и оценка деятельности предприятия изнутри. Бухгалтерский учет является эффективным инструментом для реализации этих целей [1].

Бухгалтерский учет – это упорядоченная система сбора, регистрации, а также система обобщения данных в денежном выражении. Являясь одной из основных функций управления, бухгалтерский учет играет важную роль в системе управления и влечет за собой ряд требований к используемой в системе управления информации, таких как: ее достоверность и полнота, своевременность предоставления, точность, непротиворечивость. Соблюдение этих требований способствует принятию эффективных и своевременных управленческих решений.

При оценке финансовой безопасности предприятия нужно дать оценку финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности и эффективности деятельности. Данные для оценки указанных направлений финансового анализа берутся из системы бухгалтерского учета. К примерам конкретных показателей относятся, например: коэффициент финансовой устойчивости; коэффициент финансовой автономии; коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами; коэффициент абсолютной, срочной и текущей ликвидности; темп роста прибыли; темп роста выручки; рентабельность активов; рентабельность собственного капитала и другие.

Выполнение требований бухгалтерского учета к используемой для расчета вышеупомянутых показателей бухгалтерской информации является важным фактором, обуславливающим необходимость внутреннего контроля за процедурами сбора и учета документально обоснованной фактической информации, формирующейся в бухгалтерском учете.

Внутренний контроль необходимо организовывать и осуществлять всем экономическим субъектам. В соответствии с информацией Минфина России № ПЗ-11/2013 под внутренним контролем понимается процесс, нацеленный на получение достаточной уверенности в том, что экономический субъект

обеспечивает: достоверность и своевременность предоставления бухгалтерской отчетности предприятия; соблюдение действующего законодательства; результативность своей деятельности [2].

Внутренний контроль способствует эффективному выполнению задач, направленных на обеспечение финансовой безопасности. В рамках внутреннего контроля осуществляются процедуры, которые в большинстве своем возлагаются на отдел финансовой безопасности предприятия. Эти процедуры представляют собой действия, нацеленные на снижение рисков, которые способны оказывать влияние на достижение целей предприятия. К таким процедурам относятся различные формы отчетов и выгрузки из учетной системы данных, подтверждающих факты осуществления хозяйственных операций. Хозяйственные операции нужно сопровождать сверкой данных, их документальным оформлением и инвентаризацией. При выполнении процедур внутреннего контроля сотрудниками отдела финансовой безопасности необходимо обладать навыками в области применения формирующих учетные информационные потоки методов бухгалтерского учета.

Опираясь на вышеизложенную информацию, можно сделать вывод, что эффективная организация бухгалтерского учета и осуществление контроля за ведением бухгалтерского учета способствуют выявлению проблем и своевременному принятию необходимых мер для скорейшего их устранения с целью обеспечения требуемого уровня финансовой безопасности предприятия.

Литература

1. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ (ред. от 28.11.2018) «О бухгалтерском учете» // Собрание законодательства РФ, 12.12.2011. № 50. Ст. 7344.
2. Информация Минфина России № ПЗ-11/2013 «Организация и осуществление экономическим субъектом внутреннего контроля совершаемых фактов хозяйственной жизни, ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности» // [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/> (дата обращения: 15.04.2020).
3. Коротаева Ю.Г. Значение бухгалтерского учета в обеспечении финансовой безопасности компании / Ю.Г. Коротаева // Вестник науки и образования. – 2020. – № 3-1 (81) – С. 42-45.

А.А. Красноперова
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
О.В. Азоева
(ГУУ, г. Москва)

ФАКТОРИНГ И ОПЫТ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РОССИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические аспекты факторинга, описываются его преимущества и отличие от кредитования. Исследуются особенности и результаты функционирования российского факторингового рынка и его показатели.

Ключевые слова: факторинг, финансирование, кредитование, сделки.

На сегодняшний день тема факторинга в России является очень актуальной, так как многие организации внедряют этот механизм в свою работу. Благодаря нему есть возможность увеличения оборотов компании без изменений установившихся бизнес-процессов.

Данный способ кредитования в России имеет весьма внушительный спектр особенностей, что, безусловно, связано как с рыночными факторами, так и со своеобразностью национального законодательства, поэтому стоит отметить то, что данная тема актуальна и в настоящее время.

Исходя из Гражданского кодекса Российской Федерации (глава 43, ст. 824) можно понять, что «факторинг – это комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку или уменьшение дебиторской задолженности» [1].

Факторинг включает в себя торговлю долговыми обязательствами. В деятельности банков факторинг осуществляется через покупку ими срочных платежных требований. Для осуществления такой деятельности банк должен располагать определенным объемом денег, который будет являться оборотным фондом. Как итог, организации смогут поддерживать свою деятельность без простоев, покрывая затраты на покупку сырья и материалов [3].

Другими словами, факторинг является альтернативой кредитованию на пополнение оборотных средств. Отличие факторинга от кредитования определяется следующим рядом положений:

- для факторинга необходимо только экспертная оценка средств организации;
- факторинг ничем не регламентируется, в отличие от кредита, который должен иметь определенную цель;
- такие договоры могут следовать друг за другом;
- договор факторинга не имеет срок действия;
- факторинг связан только с дебиторской задолженностью, из которой осуществляются выплаты.

Факторинговые сделки имеют тесный круг лиц, которые могут их заключать, в них включены только постоянные покупатели поставщика. Не подходят поставщики, которые работают с субподрядчиками или с нестандартной продукцией. Кроме этого, факторинг не работает с филиалами.

Если рассматривать выгодность факторинга, что он подходит организациям, которые работают со следующими отраслями: фармацевтика, пищевая промышленность, торговля бытовой химией, косметикой, автозапчастями и т.д.

В связи с проблемами производственного цикла и нехваткой собственных ресурсов малых и средних предприятий, факторинг может стать спасением для малых и средних предприятий.

Важнейшим недостатком факторинга является его цена. Факторинговая комиссия в наше время составляет 3% от денежного требования. Если пересчитывать это на срок оборачиваемости дебиторской задолженности, то комиссия может подниматься до 30% годовых.

Рассматривая другие минусы факторинга, можно отметить, что ими являются следующие факторы:

- ограниченный объем финансирования;
- необходимо предоставлять большой пакет бумажных документов;
- необходимо выбирать компании, у которых первый платеж более 80%, иначе возникает риск низкой выгоды финансирования;

- не стоит обращаться к факторингу, если компания работает с покупателями, которые задерживают оплату.

На рынке факторинговых услуг в настоящее время закреплено более тысячи компаний, которые расположены по всему миру. Самым большим рынком является Европа, на которой сосредоточен 71% факторингового оборота, следом идут Америка – 14% и Азия – 14%.

В отличие от зарубежных стран, в России, в настоящее время, рынок факторинга недостаточно развит.

В 2019 году рост рынка факторинга в России замедлился после подъема предыдущих двух лет. Впрочем, факторинговый портфель все так же растет быстрее остальных сегментов финансирования бизнеса, сюда можно включить кредитование малого и среднего бизнеса и микрокредиты. Это отмечено в совместной разработке исследований агентства «Национальные кредитные рейтинги» и Ассоциации факторинговых компаний.

Совокупный факторинговый портфель за прошлый год увеличился на 32% и составил рекордные 808 млрд рублей. Стоит отметить, что при этом клиентам компаний было выплачено 3 трлн рублей, что на 18% больше, чем в 2018 году. В 2017 и 2018 годах рост факторингового рынка превышал 40%, это произошло, как поясняют агентства «Национальные кредитные рейтинги» и Ассоциации факторинговых компаний, в связи с восстановлением рынка после кризисного спада, а также выходом на рынок «Сбербанк Факторинга» [4].

Рынок российского факторинга, констатируют аналитики, растет за счет сделок крупнейших игроков. Такие крупнейшие организации, как «ВТБ Факторинг», «Сбербанк Факторинг» и Росбанк, которые обеспечили 74% прироста портфеля и 82% прироста выплаченного финансирования.

Результатом этого же исследования является то, что «портфель прирастает регионами». Самые большие объемы операций и крупные сделки до сих пор находятся в столичном регионе, но в прошлом году его доля упала с 36% до 29%. Это было связано с началом опережающего роста в Центральном и Уральском федеральных округах.

В 2019 году вследствие сближения факторинговых и кредитных ставок пролонгировалась тенденция, когда бизнес переходит с банковского кредитования оборотного капитала на факторинговое обслуживание, это выражается в росте числа активных клиентов факторинга (5 577 единиц в 2018 году против 7 044 в 2019 году). В некоторой степени это связано с изменением респондентов, а также увеличением спроса крупных компаний на внутренний безрегрессный факторинг (его доля выросла с 64,6 до 70,2%). Впрочем, доля сделок международного факторинга в общем объеме финансирования все еще не превышает 1%, хоть и его рост повышается практически вдвое в абсолютном выражении (по данным анкет эта сумма составляет 21 млрд рублей). Основными причинами отсутствия важного в масштабах рынка объема бизнеса по этому направлению являются санкционные риски, законодательные и операционные особенности, которые ограничивают возможность сбора старой просроченной задолженности с иностранных дебиторов, а также невозможность возмещения НДС клиентами-нерезидентами по вознаграждению резидентов. Экспортный факторинг, в свою очередь, может быть стимулирован с помощью внесения поправок в Постановление Правительства РФ от 23.02.2019 № 191, а именно включить факторинговые компании в государственные программы субсидирования процентных ставок по финансированию экспортных сделок [2].

Как прогнозируют аналитики, по итогу 2020 года объем выплаченного финансирования составит около 4 трлн рублей (прирост к 2019 году составит около 15%). Факторинговый портфель может вплотную приблизиться к 1 трлн.

рублей (увеличится на 20%) прогнозирует НКР. «Крупные сделки лидеров рынка могут придать дополнительный импульс росту и помочь в преодолении триллионной отметки», – заключают эксперты.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ «Финансирование под уступку денежного требования» от 26.01.1996 № глава 43 // www.consultant.ru. Ст. 824 с изм. и допол. в ред. от: 18.03.2019.

2. Постановление Правительства РФ «О государственной поддержке организаций, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности» от 23.02.2019 г. № 191 // www.consultant.ru. с изм. и допол. в ред. от: 17.10.2019.

3. Ивасенко А.Г. Факторинг. – М.: КноРус, 2017. – 224 с.

4. Российский рынок факторинга – итоги 2019 года // Raexpert.ru: интернет-изд. 2019 URL: https://raexpert.ru/researches/factoring/factoring_2019 (дата обращения: 21.04.2019).

С.Ш. Кулбаева

студент

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

А.А. Урунов

(ГУУ, г. Москва)

ЦИФРОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье анализируются основные черты и направления цифровой глобализации, ее роль на современном этапе развития мировой экономики. Рассмотрены ее преимущества и недостатки, а также ее следствия для компаний, и государства в целом. Рекомендации могут быть полезными в процессе формирования цифровой экономики в России.

Ключевые слова: мировая экономика, глобализация, регулирование, цифровые технологии.

Одним из основных факторов роста и развития экономики XX-XXI веков считается новый этап в интернационализации хозяйственной жизни, то есть глобализация, которая сейчас все больше накапливает новые качества и черты, освещающая новейшие методики и технологии.

Ключевой особенностью глобализации, с начала нынешнего-конца прошлого века, считается развитие и рост цифровой экономики, ее методик и свойств, то есть это зарождение и распространение интернета, вследствие социальных сетей, которые привели к формированию и развитию одного мирового информационного пространства. То есть третьим этапом глобализации является «цифровая глобализация», где одной из решающих ролей считается информационные потоки и каналы обмена данными.

Из доклада Глобального института McKinsey (MGI) «Цифровая глобализация: новая эра глобальных потоков», можно подвести такие итоги, что информационные потоки, которые в свою очередь еще около 14 лет назад

фактический не существовали, то сейчас на новом этапе оказывают колоссальное влияние на развитие ВВП. Практически с 2005 года глобальные каналы обмена данными увеличился примерно в 44 раза [5]. Хотелось бы отметить, что с увеличением информационных потоков в данном докладе было показано такое прогнозирование как, рост в течение 4-5 лет поисковых запросов, видео, данных, а также внутрикорпоративного трафика. Обмен потоками данных позволяет удешевить товары и услуги для большего количества потребителей и при этом и, следовательно, потребители все больше становятся частью цифровой экономики [1].

Исходя из данных Всемирного экономического форума, цифровая экономика охватывает все стороны общества, в том числе свойства взаимодействия людей между собой, так же экономику, навыки, необходимые для получения работы и процесс принятия политических решений, то есть появление электронного правительства. Внедрение и использование технологий привело к росту нематериальных информационных потоков и каналов обмена данными между разными странами, корпорациями и физическими лицами [4].

В настоящее время произошло изменение в содержании и характере глобализации, то есть это информационное взаимодействие в масштабе международных финансовых институтов (Всемирный банк, МВФ), крупных ТНК и т.д. На сегодняшний день такую форму взаимодействия принято называть просто «глобализацией», в форме «развития и насыщения», а по содержанию – это «Интенсивность движения потока товаров, капитала, развитие ИКТ и Интернета» [3].

За последние годы произошло быстрое развитие и рост цифровой инфраструктуры, то есть использование цифровых платформ и цифровых решений позволяет компаниям и физическим лицам все новые возможности по поиску лучших поставщиков, потребителей и талантливых и усердных сотрудников по всему миру, что приводит к тому, что у граждан появляется возможность доступа к мировым рынкам благодаря цифровым технологиям. Но в тоже время цифровые технологии имеют не только положительные свойства и черты, но и большие риски. Среди них можно выделить следующие риски: технологический, социальный, политический, экологический, риск роста преступности в ее новых формах и проявлениях, а также риск личностной деградации [2].

Международную экономическую интеграцию, можно считать следствием цифровой глобализации, с помощью которой растут нетрадиционные трансграничные потоки кредитов, инвестиций и товаров, так же стремительно активизируется мировой обмен идеями, информацией, технологиями, что приводит к тому, что национальные экономики становятся частью одной системы мировой цифровой экономики [6]. Надо подчеркнуть, что в связи с этим явлением, странам необходимо не только формировать систему цифровой безопасности, но и все время ее обновлять, ведь на сегодня день одной из важнейших задач государств является установление равных и честных для всех правил, и норм, а также контроль за их осуществления. Следовательно, государства обязаны предотвращать любые попытки дискриминации, защищать и отстаивать права потребителей, их интеллектуальную собственность и персональные данные, одновременно обеспечить должный уровень образования цифровой грамотности населения.

Таким образом, в *заключение* отметим, что цифровая глобализация становится одним из ключевых факторов развития современной экономики, которая в свою очередь открывает новые функциональные возможности компаниям на рынке [2].

Глобализация содействует к росту и развитию производительности труда, качества выпускаемой продукции, вместе с тем определяет негативные стороны современного экономического цикла и в целом гарантирует стабильный рост экономики в условиях цифровой глобализации.

Литература

1. Булатов А.С. Участие России в международном экспорте капитала // Вестник МГИМО-Университета. – 2012. – № 6.
2. Коваленко Б.Б. Цифровая глобализация: возможности и риски стратегического развития бизнес-организаций / Б.Б. Коваленко, Е.Г. Коваленко // Глобальный научный потенциал. – 2017. – № 10(79).
3. Урунов А.А. Единое и общее экономическое пространство. – М., ИД «СИНЕРГИЯ», 2014. – 388 с.
4. Урунов А.А., Родина И.Б. Влияние искусственного интеллекта и интернет-технологий на национальный рынок труда // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 1. – С. 138-142.
5. Digital Globalization: The New Era Of Global Flows. March 2016. Highlights. – McKinsey & Company, 2016.
6. «The internet of things: mapping the value beyond the hype». [Электронный ресурс]. URL: https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Technology%20Media%20and%20Telecommunications/High%20Tech/Our%20Insights/The%20Internet%20of%20Things%20The%20value%20of%20digitizing%20the%20physical%20world/Unlocking_the_potential_of_the_Internet_of_Things_Executive_summary.ashx (дата обращения: 20.04.2020).

Ю.К. Лаврентьева
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
В.В. Полякова
(ГУУ, г. Москва)

ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С ПОМОЩЬЮ МЕХАНИЗМА ФАКТОРИНГА

Аннотация. Статья посвящена особенностям использования механизма факторинга как одного из способов финансирования деятельности предприятий малого и среднего бизнеса. Рассматривается понятие факторинга и его основные преимущества перед другими источниками финансирования малых и средних предприятий.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, финансирование, факторинг.

Основой устойчивого развития национальной экономики страны являются предприятия малого и среднего бизнеса. Занимая значительную долю в ВВП, малый и средний бизнес позволяет решить ряд экономических и социальных вопросов:

- способствует появлению уникальных товаров в условиях постоянно растущей конкуренции;

- позволяет снизить социальную напряженность путем предоставления новых рабочих мест;
- ускоряет научно-технический прогресс путем внедрения инноваций в процесс производства;
- быстрая реакция на изменения внешней среды позволяет перестроиться под них с наименьшими потерями.

Функционируя в условиях свободной конкуренции, предприятия малого и среднего бизнеса зачастую сталкиваются с большими сложностями при сбыте продукции. Использование в расчетах с покупателями коммерческого кредита способствует отвлечению денежных средств из оборота, возникновению кассовых разрывов и ухудшению финансовых показателей деятельности предприятия. Постоянное наращивание объема производства малых и средних предприятий невозможно без привлечения дополнительного финансирования. Основным источником привлечения заемных средств является банковский кредит, однако, возможности его привлечения для данного сектора значительно ограничены. Среди основных ограничений можно выделить следующие:

- отсутствие положительной кредитной истории и залога;
- неоптимальная структура бухгалтерского баланса;
- риск невозврата суммы долга в связи с изменением экономической ситуации в стране;
- погашение кредита не является гарантией получения нового.

Сбалансированный экономический рост предприятий малого и среднего бизнеса невозможен без увеличения оборотного капитала, снижения доли дебиторской задолженности в балансе, увеличения показателей оборачиваемости и минимизации рисков поставщика при поставках с отсрочкой платежа. Действенным инструментом решения этих проблем является факторинг.

Факторинг – комплекс посреднических услуг при применении коммерческого кредита, сочетающийся с уступкой прав долговых требований и состоящий: из финансирования долговых требований; страхования кредитных и ликвидных рисков при коммерческом кредите; учета и управления дебиторской задолженностью; бухгалтерского и иного консалтингового сопровождения [1, с. 8].

Факторинг имеет ряд определенных преимуществ относительно других источников финансирования для:

- размер финансирования не ограничен и может расти по мере увеличения объема продаж;
- не предусматривает залога и поручительства;
- поставщик получает сразу до 90% денежных средств от суммы поставки;
- положительно влияет на структуру баланса, не утяжеляя кредитную нагрузку предприятия;
- получение дополнительных услуг, связанных с управлением дебиторской задолженностью, информационным, страховым и юридическим сопровождением.

Ключевым аспектом решения проблемы привлечения дополнительного финансирования является выбор надежной факторинговой компании. Для этого предприятиям малого и среднего бизнеса необходимо рассмотреть следующие критерии выбора:

- анализ рынка факторинга и выбор определенной факторинговой компании посредством сравнения условий, которые предлагают факторы;

- оценка надежности фактора, предполагающая бесперебойность процесса финансирования;
- возможность оформления договора посредством электронного документооборота, что способствует сокращению дополнительных расходов клиента.

Интерес к факторинговому финансированию со стороны предприятий малого и среднего бизнеса в последнее время возрастает. По данным Ассоциации факторинговых компаний в России объем выплаченного финансирования клиентам сегмента МСБ в 2019 г. составил 3 112 748 млн руб., тогда как в 2018 г. – 2 645 532 млн руб., а в 2017 г. – 1 834 423 млн руб. Такая динамика во многом обусловлена развитием и распространением электронного факторинга. Совершенствование цифровых и мультифакторных платформ, позволит сделать факторинг удобнее и прозрачнее и для поставщиков, и для клиентов [2].

Таким образом, можно сделать вывод, что факторинг – действенный способ привлечения дополнительного финансирования для предприятий малого и среднего бизнеса. В настоящее время для предприятий малого и среднего бизнеса факторинг становится не только источником финансирования деятельности, но и реальной стратегией роста и выживания в современных финансовых условиях. Повышение финансовой грамотности населения, развитие цифровых технологий и популяризация факторинга в регионах продолжают оставаться основными драйверами развития рынка факторинга.

Литература

1. Покаместов И.Е. Факторинг: учеб. пособие / И.Е. Покаместов, М.В. Леднев. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 88 с.
2. Официальный сайт Ассоциации факторинговых компаний URL: <http://asfact.ru/> (дата обращения: 17.04.2020).

Е.А. Левшина

студент

П.Г. Седярова

студент

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

А.А. Урунов

(ГУУ, г. Москва)

К ВОПРОСУ СВОЙСТВА И ФУНКЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Аннотация. В статье рассматриваются основные свойства и функции экономического пространства как экономическая категория. Переход экономического пространства из одного состояния в другое связан с изменением его характеристик. Сложный и многогранный процесс развития экономического пространства основывается на преобладании одних свойств экономического пространства над другими.

Ключевые слова: экономическое пространство, свойства, функции, агенты, хозяйствующие субъекты.

Прежде чем приступить к разбору основных функций и свойств экономического пространства, необходимо дать определение этого понятия. В данной статье под экономическим пространством мы будем понимать институциональную среду и материальных объектов, включающую в себя взаимодействие агентов посредством социально-экономических процессов ради удовлетворения потребностей. Такими объектами могут выступать промышленные предприятия, инженерные и транспортные сети, рекреационные и хозяйственно освоенные площади. В некотором смысле пространство может существовать как самостоятельный фактор производства, дополняя уже привычный ряд, состоящий из земли и природных ресурсов, труда, капитала, человеческого капитала, информации.

Для экономического пространства характерны определенные свойства:

1. объективность и независимость существования пространства от сознания людей, но не от их деятельности, потому что изначально в нем живут агенты;

2. зависимость в экономических, хозяйственных и производственных взаимодействиях от различных процессов развития и структурных отношений;

3. единство прерывности и непрерывности в структуре и уровнях экономического пространства. Кроме свойства непрерывности, которое проявляется в физическом пространстве в качестве перемещения тел от точки к точке, также экономическому пространству присуще свойство связанности в распространении воздействия через различные институты. Прерывность проявляется в сложной системе под названием «экономическое пространство», в качестве раздельного сосуществования материальных объектов и человеческого расселения. А также в зависимости от изменения плотности социально-экономических отношений проявляется в форме многообразия структурных уровней взаимодействий;

4. эластичность, под которой понимается возможность прибавления или уменьшения числа элементов, возможность изменения характера социально-экономических взаимодействий, взаимного расположения элементов экономического пространства, их числа и качественных признаков;

5. устойчивость подразумевает возвращение экономического состояния в равновесие, после выхода из этого состояния под влиянием каких-либо раздражающих факторов;

6. свойство иерархичности, которое означает, что какое-либо экономическое пространство одновременно является частью другого пространства, при этом вместе образуя тем самым целостную структуру на разных уровнях управления;

7. неоднородность, которая связана одновременно и с нелинейностью социально-экономических процессов, протекающих в пространстве, и с различием климатических условий, природно-ресурсного и производственного потенциала;

8. расширяемость экономического пространства представляет собой связь между обширным пространственным характером и умением людей приспособляться ко всем физическим уровням пространства [1].

Экономическое пространство является экономической категорией, следовательно, его сущность наиболее полно и точно проявляется при изучении его функций.

Рассмотрим наиболее важные функции экономического пространства:

1. Институциональная функция. Суть данной функции выражается в сохранении и прогрессировании институциональной среды. Именно в ней осуществляется государственная политика и политика общественных организа-

ций социальной и экономической сфер. Изначально данная функция носит противоречивый характер, так как через институциональную среду происходит формирование определённых правил, по которым должны протекать социально-экономические процессы, но по факту социально-экономические процессы могут влиять на институциональную среду, изменяя ее. Эта двойственность пропадает во время эволюционного процесса экономического пространства.

2. Регулирующая функция. Направление экономической деятельности хозяйствующих субъектов задает институциональная среда. Так, например, различные изменения в экономике, в которой существует множество субъектов хозяйствования, происходят во время взаимодействия на социально-экономические процессы.

3. Корректирующая функция. Согласно закону оптимума Парето для успешного функционирования экономического пространства все субъекты хозяйствования должны вырабатывать какое-то единое мнение в интересах в едином экономическом пространстве. Эта функция помогает хозяйствующим субъектам получать информацию об увеличении или снижении объема производства, которое изменяется из-за каких-либо ресурсов в наличии, а также из-за спроса агентов на их продукцию.

4. Оптимизирующая функция. Достаточно активное функционирование различных хозяйствующих субъектов в экономическом пространстве приводит к уменьшению их трансакционных издержек. Согласно теории эффекта масштаба П. Кругмана, при участии какого-либо региона в международном и региональном разделении труда будет обязательно положительный результат даже в условиях несовершенного (монополистического) рынка. К такому результату можно отнести совершенствование структуры потребления и рост жизненных условий населения. Следует отметить, что эта функция является благоприятной только для ограниченного числа фирм, а именно только то количество, которое необходимо для нормальной жизнедеятельности экономического пространства. Если общее количество хозяйствующих субъектов превышает оптимальный предел, то эффект будет уже отрицательным.

5. Информационная функция. Наиболее важным в современном мире является своевременное распространение информации. Экономическая среда не является исключением, напротив, вся информация об экономической среде, а также предоставление её агентам помогает упорядочить процессы внутри экономической системы, компенсировав её стихийный характер, а вместе с этим, увеличить эффективность деятельности хозяйствующих субъектов. Информационная функция помогает инвесторам определить инвестиционный климат региона и принять решение относительно своих капиталовложений, а домохозяйства получают возможность уточнить для себя территорию для приложения труда, а также для постоянного местожительства [2].

Таким образом, становится очевидным, что, изучив функции и свойства экономического пространства, можно получить информацию для составления более полной картины данного региона с целью разработки планов социально-экономического развития. Можно сделать выводы не только о том, какие процессы протекают в рамках данной территории, но и насколько эффективно и качественно функционирует данное пространство.

Литература

1. Урунов А.А. Основные категории теории экономического пространства // Вестник ПИТТУ им. академика М. Осими. – 2016. – № 1 (1). – С. 23-34.
2. Урунов А.А. Единое и общее экономическое пространство. – М.: «СИНЕРГИЯ», 2014. – 388с.

Д.К. Личагина
студент

М.М. Денисова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

И.М. Морозова
(ГУУ, г. Москва)

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация. Работа посвящена анализу влияния развития финансовой системы на уровень обеспечения экономической безопасности Российской Федерации. Раскрывается сущность и роль финансовой системы, а также определяются основные пути преодоления существующих угроз экономике при помощи финансовых механизмов.

Ключевые слова: финансовая система, экономическая безопасность, финансовые механизмы.

В процессе становления и развития экономики финансовая система подверглась многочисленным существенным преобразованиям. Эти изменения происходили в сфере государственного регулирования, институциональных модификаций, организационно-структурных трансформаций. Анализ данных преобразований необходимо проводить сквозь призму экономической безопасности.

Термин «финансовая система» имеет множество определений, так как является разноаспектным понятием. Финансовая система является сложной категорией, и рассматривая ее сущность с позиции экономического содержания можно сформулировать следующее. Финансовая система – это комплекс финансовых отношений между экономическими субъектами по поводу формирования и организации фондов денежных средств в процессе общественной деятельности. Финансовая система представляет собой совокупность взаимозависимых элементов и компонентов финансовых отношений, в результате которых происходит обеспечение, распределение и использование денежных накоплений и поступлений экономических субъектов, а также совокупность институтов и органов, обеспечивающих формирование и использование доходов, поступлений и накоплений хозяйствующих субъектов.

Обеспечение экономической безопасности входит в состав ключевых функций государства. Финансовая безопасность, являясь важнейшей стороной экономической безопасности страны, представляет собой способность финансовой системы обеспечивать в необходимом объеме деятельность субъектов экономики в непредвиденных ситуациях. Создание системы финансовой безопасности предполагает эффективное функционирование самой финансовой системы, а также обеспечение устойчивого функционирования всех элементов экономического механизма страны.

Безопасное и стабильное развитие экономики в значительной степени зависит от протекания процессов в ее финансовых сегментах, которые многогранно взаимодействуют между собой.

Эффективная финансовая система позволяет государству занимать более устойчивое и независимое положение на международной арене. В период экономических угроз и нестабильности государство должно обеспечить определенный запас финансовой прочности в целях предотвращения экономических потерь и иных отрицательных последствий.

Следует отметить, что в настоящее время можно наблюдать существование ряда угроз экономической безопасности Российской Федерации, для предотвращения которых государству необходимо использование определенных финансовых механизмов. Среди наиболее вероятных угроз можно выделить следующие.

1. Глубокая поляризация уровня благосостояния населения, повышение уровня бедности граждан. Это обусловлено рядом факторов:

- значительное число людей имеют низкие доходы, происходит расслоение общества на узкий круг обеспеченных людей и преобладающее большинство людей с невысоким уровнем благосостояния;
- увеличение числа бедного населения, проживающего в городах, по сравнению с жителями сельской местности и деревень, что может отразиться на росте криминальной напряженности;
- повышение уровня безработицы, в том числе из-за внедрения новых технологий, что может быть чревато социальными и межличностными конфликтами;
- сокращение числа действующих предприятий, задержка выплат заработных плат.

Все это может привести к нарушению мира и согласия между гражданами, политическим разногласиям и т. д.

2. Дезинтеграция социальных групп и общества в целом.

3. Деформация структуры российской экономики, которая связана с высокой долей топливно-сырьевой промышленности, замедленным уровнем разведки полезных ископаемых по сравнению с их добычей и низкой конкурентоспособностью продукции некоторых отечественных производителей. Среди причин структурных деформаций можно назвать также нарушение технологического единства научно-исследовательских разработок [1].

4. Неравномерность развития регионов.

5. Снижение инвестиционной и инновационной активности, в том числе из-за введения западных санкций и незаконного вывоза капитала.

В настоящее время к этим опасностям добавилось стремительное распространение пандемии коронавируса COVID-19, которое серьезно угрожает стабильности российской экономики.

По оценкам разных аналитиков, падение российского ВВП в 2020 году может составить от 2 до 8% [2]. Наблюдается резкое снижение производственной активности, которое происходит вследствие закрытия предприятий на период карантина. Из-за сокращения потребительского спроса также происходит уменьшение доходов владельцев фирм, за счет которых осуществляется выплата заработной платы персоналу, что приводит к сокращению численности работников предприятий. Предложение услуг превышает спрос на них на рынке труда, становится возможным увеличение уровня безработицы. Выросли цены на товары первой необходимости, средства индивидуальной защиты органов дыхания и медикаменты. Искусственное повышение цен объясняется ростом спроса потребителей на эти товары, вызванное их опасениями войти в число заболевших. Иными словами, экономической безопасности России угрожают сокращение рабочих мест, снижение реальных доходов населения, рост уровня бедности и неравенства.

Для смягчения последствий пандемии государству необходимо своевременно и точно воздействовать на наиболее затронутые сферы экономики, запустить механизмы дополнительной поддержки секторов, которые находятся в кризисном состоянии. Среди них – организации транспортного сектора, в том числе авиаперевозок, сектора малого и среднего бизнеса и др. Необходимо предоставление субсидий кризисным организациям и поддержание заработных плат их работников, что может предотвратить резкий рост безработицы в стране. Также требуется финансовая поддержка слабозащищенного населения в виде денежных выплат и льгот, контроль за уровнем цен на медикаменты и товары, необходимые для жизни.

Наличие перечисленных угроз экономической безопасности и возможности смягчения их последствий зависят от эффективности финансовых механизмов государства, прежде всего от его финансовой политики, меры которой, в конечном счете, должны быть ориентированы на повышение качества жизни населения, уровня его благосостояния, темпов развития промышленности, транспорта и других отраслей.

Функционирование финансовых механизмов должно быть направлено на снижение опасности дестабилизации российской экономики и расстановку приоритетов, нацеленных на сохранение и повышение экономического потенциала страны и укрепление ее суверенитета. Необходимо своевременно осуществлять мониторинг факторов, обеспечивающих устойчивость социально-экономической системы государства. Особое внимание следует уделять индикаторам экономической безопасности и их пороговым значениям, которые очерчивают границу между защищенной и опасной зонами, отражают критические точки развития экономики [3].

В целях снижения уровня имущественной дифференциации населения следует производить социальные выплаты гражданам, чьи доходы ниже прожиточного минимума. Но главное – недопущение серьезного спада экономической активности и создание условий для будущего наращивания темпов экономического роста, что требует повышения уровня использования имеющегося научно-производственного потенциала [4].

Основным способом преодоления структурных диспропорций российской экономики должна стать ее диверсификация. Однако следует отдавать отчет в невозможности резкого сокращения экспорта топлива и сырья, так как это может стать причиной значительного сокращения средств, поступающих в бюджет.

Таким образом, среди факторов обеспечения экономической безопасности Российской Федерации важнейшее место занимают финансовые механизмы, на которых лежит ответственность за своевременное и в нужном объеме обеспечение экономике определенного запаса прочности для оперативного реагирования на возникновение любых угроз и их предотвращения, дабы свести к минимуму социально-экономические потери.

Литература

1. Федосов П. Е. О деформированной структуре современной российской экономики // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2016. – № 1 (22). – С. 7-8.
2. Эксперты ВШЭ назвали эмоциональными оценки падения ВВП России до 8% // Ведомости URL: <https://www.vedomosti.ru/economics/news/2020/04/21/828567-eksperti-vshe-nazvali-emotsionalnimi-otsenki-padeniya-vvp-rossii> (дата обращения: 20.04.2020).
3. Овчинников А. И. Национальные интересы России: понятие и виды // Северо-Кавказский юридический вестник. – 2014. – № 2. – С. 8-10.

4. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. Доклад. – М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. – 60 с.

К.С. Любко

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Е.А. Долгих

(ГУУ, г. Москва)

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗДОРОВЬЕ РЕГИОНОВ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается индекс экономического здоровья российских регионов, цели и методика его составления, анализируются причины социально-экономической дифференциации субъектов Российской Федерации. Кроме того, автором в качестве направлений снижения дифференциации предложены мероприятия со стороны государства, а также меры по саморазвитию регионов России.

Ключевые слова: экономическое здоровье, региональная дефференциация, регион.

Всесторонняя характеристика экономического здоровья регионов является основой для разработки политики как в экономической, так и в социальной сфере. Расчёт подобных показателей довольно актуален для большинства современных государств, ведь благодаря им выявляются достоинства и недостатки регионов, определяется динамика роста субъектов, формируется совокупность методов по улучшению экономической ситуации в стране.

Один из таких показателей – индекс экономического здоровья российских регионов, составленный рейтинговым агентством «Эксперт РА», опубликованный в начале марта 2020 года [4]. Цели данного индекса заключаются в следующем:

- 1) установить уровень развития регионов России;
- 2) выявить региональную дифференциацию в нашей стране;
- 3) устранить погрешности данных по валовому региональному продукту, так как часть ВРП может перераспределяться в пользу федерального центра, из-за чего возрастает значение показателя и искажается состояние экономики.

Индекс экономического здоровья российских субъектов за 2020 год составлялся на основе оценок роста заработной платы, уровня инфляции, ставки по ипотеке, развитии строительной отрасли. Аналитики брали данные из Министерства финансов РФ, Федерального казначейства РФ и Росстата, используя сведения за последние двенадцать месяцев, за последнюю доступную дату учитывались показатели баланса.

По итогам обзора 85 регионов России экономически наиболее здоровыми стали Москва (98%), Сахалин (97%), Тюменская область (83%), Ямало-Ненецкий АО (81%), Ханты-Мансийский АО – Югра (80%), Санкт-Петербург (76%), Московская область (74%), а также Татарстан (70%), Магаданская (65%) и Ленинградская области (индекс 64%). Экономическое нездоровье наблюдается

в Забайкальском крае (-55%), Калмыкии (-63%), Карачаево-Черкесии (-64%), Ингушетии (-66%) и Республике Тыва (-70%).

Рассмотрим причины сложившихся благополучных и неблагополучных экономических ситуаций в российских регионах. Во-первых, региональная дифференциация в экономическом развитии связана с разным уровнем обеспеченности природными ресурсами (сырьевыми, топливно-энергетическими, земельными, водными, лесными). К тому же это обусловлено географическим положением. Так, в Москве, Сахалине, Тюмени не возникают вопросы об объемах сырья, в то время как Карачаево-Черкесия, Ингушетия и Тыва не имеют большого объема сырья и являются зависимыми от бюджетных вливаний.

Во-вторых, большое количество инвестиций вкладывается именно в сырьевые районы, что сказывается на отстающих субъектах России. Доказательство тому – аналитические материалы «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России – 2019: результаты и основные выводы» от «РАЭК-Аналитика» [3]. По расчётам экспертов, наибольшая доля инвестиционного потенциала находится в Москве (14,6%), Московской области (6,2%), Санкт-Петербурге (4,8%), Краснодарском крае (2,9%) и Свердловской области (2,5%), на самых низких позициях рейтинга находится Республика Тыва (0,2%), Калмыкия (0,2%), Карачаево-Черкесия (0,3%), Чеченская республика (0,5%), так как инвестиционная деятельность в данных регионах убыточна. Например, в Чечне один инвестированный доллар приносит убыток в 10%

В-третьих, важную роль играет плотность населения, ведь в густонаселённых регионах действует эффект концентрации в одном месте большого количества людей, которые вместе создают громадный экономический, научный и интеллектуальный потенциал [2]. Крупным городам свойственны благоприятные условия для развития науки, производства, инфраструктуры, высокоинформационных видов деятельности. Кроме того, уровень занятости населения в крупных городах выше, чем в малонаселённых.

Улучшить ситуацию в экономически нездоровых регионах России могут помочь меры государственной поддержки: реализация национальных проектов; исполнение президентских указов, направленных на устранение социально-экономической дифференциации регионов. Подъём отсталых регионов будет заметен при развитии производственной инфраструктуры, стимулировании притока частных инвестиций, введении некоторых налоговых и кредитных льгот и преференций. Однако стоит учитывать ограниченность государственных финансовых средств, и не забывать о саморазвитии регионов, которые могут использовать собственный потенциал и конкурентные преимущества. Как подчёркивал один из апологетов концепции конкурентоспособности профессор М. Портер: «конкурентное преимущество создано и тесно связано с местными условиями». Это свидетельствует о том, что каждый регион имеет свой внутренний, неиспользованный потенциал, активизация которого должна стать основой регионального развития [1].

Подводя итог, необходимо отметить, что экономика каждого региона – это звено общероссийского экономического пространства, и необходимо обращать внимание на сильные и слабые стороны каждого региона, учитывать индекс экономического здоровья субъектов и стремиться к сокращению социально-демографической дифференциации между ними, лишь в таком случае у нас получится выстроить одну из самых развитых экономик в мире.

Литература

1. Абазова Л.Х. Конкурентоспособность региона: направления развития и пути повышения // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2015.
2. Кобакова С.И., Перцик Е.Н. Инновационные аспекты развития расселения: формирование городских агломерций и мегаполисов // Инновации и инвестиции. – 2012. – № 1.
3. Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России – 2019: результаты и основные выводы. – М.: РАЭК-Аналитика, 2019.
4. Тирских Т., Галиева Г., Митрофанов П. Экономическое здоровье российских регионов прогноз позитивный. – М.: Эксперт РА, 2019.

Н.В. Марченко
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

О.В. Азоева
(ГУУ, г. Москва)

ИНСТРУМЕНТЫ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Аннотация. Разворачивающийся на фоне пандемии масштабный финансовый кризис отразится на всех без исключения странах. Ключевую роль в преодолении его последствий должна сыграть эффективная политика ЦБ. В статье рассмотрены меры монетарной политики, применяемые регуляторами в России и в других странах мира, произведено сравнение этих мер и сделана попытка оценки их эффективности.

Ключевые слова: центробанк, кризис, монетарная политика.

Финансовый кризис, разворачивающийся на фоне пандемии COVID-19, бросает вызов всем без исключения странам, проверяя на прочность не только людей, но и институты власти и экономического регулирования. Ключевую роль в преодолении экономических последствий пандемии играют Правительства государств и Центральные Банки, основной задачей которых становится уже не только поддержание финансовой стабильности, но и нивелирование возникающих рисков путем использования всего комплекса доступных мер по преодолению кризиса. Понимание роли ЦБ РФ в преодолении кризисов сейчас особенно актуально, так как Россия столкнулась не только с серьезными экономическими проблемами, вызванными вынужденными мерами по борьбе с COVID-19, но и с большой потерей доходов в связи с нефтяным кризисом, разворачивающимся на фоне пандемии.

Преодоление кризиса путем поддержки экономики – ключевая задача Центральных Банков всех стран, которую они, тем не менее, выполняют различными инструментами, характер которых, однако, схож. В рамках монетарной политики большинство стран ОЭСР пошли на снижение процентных ставок, так ФРС США 15 марта 2020 опубликовал решение об экстренном снижении целевого диапазон ставки по федеральным фондам до 0-0,25% [5]. Среди государств постсоветского пространства из общей тенденции смягчения

процентной политики выпали Казахстан (+2,75%), Киргизия (+0,75%) и Таджикистан (+0,5%), которые в условиях текущего кризиса сделали выбор в пользу укрепления национальной валюты и замедления темпов роста инфляции [3]. Центральный Банк РФ 20 марта 2020 принял решение сохранить учетную ставку на уровне 6%, несмотря на резкое падение рынков и ослабление национальной валюты, ранее на февральском заседании правления учетная ставка была снижена на 0,25%. Принятое регулятором решение, не было направлено на стимулирование экономики путем её насыщения «дешевыми кредитными деньгами», однако ЦБ РФ всё же отказался от идей ужесточения кредитно-денежной политики в нынешних экономических реалиях, решив укреплять национальную валюту и сдерживать инфляцию иными способами. У ЦБ РФ в отличие от регуляторов многих европейских стран, Японии и США, где текущий уровень процентных ставок близок к 0 или даже имеет отрицательные значения, еще остается возможность использования данного механизма для увеличения предложения денег с целью обеспечения финансовыми ресурсами различные сектора экономики.

Ещё одним инструментом кредитно-денежной политики, который может быть применен ЦБ РФ, является снижение нормы резервирования для банков. На подобную меру в апреле 2020 года пошел ЦБ Китая, стремясь высвободить таким образом дополнительную ликвидность на сумму около 56,38 миллиардов долларов, которые должны поддержать экономику КНР, пострадавшую от пандемии. Стоит отметить, что ЦБ Китая ранее уже снижал нормы резервов для банков в феврале и марте, но продолжает использование данного инструмента с целью выведения национальной экономики из кризиса [1]. ЦБ РФ на начало апреля 2020 года не принял решений о сокращении норм обязательных резервов для банков, очевидно, оставляя за собой право использовать эту меру в будущем.

Операции на открытом рынке остаются наиболее гибким инструментом монетарной политики и потому активно применяются в условиях текущего кризиса. Так, Европейский центральный банк (ЕЦБ) объявил в середине марта 2020 года о том, что выкупит государственные и частные облигации на сумму 750 млрд. евро, таким образом выпустив на рынок дополнительную ликвидность и сократив отрицательные последствия для экономики стран Евросоюза от кризиса на фоне пандемии [4]. Помимо ЕЦБ на подобные меры пошли ФРС США и ЦБ Японии, в России председатель Центрального Банка Эльвира Набиуллина по итогам заседания 20 марта 2020 года заявила о том, что регулятор не будет использовать данный инструмент на этом этапе кризиса, подчеркнув, что текущая ситуация позволяет обходиться без операций на открытом рынке [2].

Проанализировав действия ЦБ РФ в рамках преодоления экономического кризиса на фоне пандемии COVID-19, можно сделать вывод о том, что российский регулятор действует куда более осторожно по сравнению с Центральными Банками развитых стран, оставляя на данный момент практически не задействованными основные инструменты кредитно-денежной политики. Безусловно, Россия страдает от кризиса ничуть не меньше, чем другие страны. Очевидно, что негативное воздействие на экономику должно быть минимизировано адекватными и своевременными мерами со стороны Правительства РФ и Центрального Банка РФ, для этого последний должен в полном объеме задействовать все имеющиеся у него инструменты регулирования экономики, провести стимулирующую монетарную политику, тем самым обеспечить не только возможный в текущей ситуации уровень финансовой стабильности, но и поддержать все сектора экономики путем повышения доступности кредитов, предоставления кредитных каникул и иных льгот, обеспечения платежеспособного спроса со стороны населения. Нынешний кризис должен стать для ЦБ РФ не только тяжелым

испытанием, но и временем возможностей, когда регулятор может в полной мере показать свою эффективность в поддержании экономики страны и её населения в условиях макроэкономической нестабильности, роста инфляции и безработицы.

Литература

1. ЦБ Китая снижает норму резервирования для малых и средних банков // Вести.Ru URL: <https://www.vesti.ru/doc.html?id=3253810> (дата обращения: 15.04.2020).
2. ЦБ не рассматривает программу выкупа ОФЗ в нынешних условиях // ТАСС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/8038261> (дата обращения: 15.04.2020).
3. Центральные банки в борьбе с коронавирусом: возможности и ограничения // ЭКОНС. URL: <https://econs.online/articles/ekonomika/tsentralnye-banki-v-borbe-s-koronavirusom/> (дата обращения: 15.04.2020).
4. WSJ: ЕЦБ объявил о новом плане покупки облигаций // ПРАЙМ URL: https://1prime.ru/state_regulation/20200319/831108191.html (дата обращения: 15.04.2020).
5. Federal Reserve issues FOMC statement // Board of Governors of the Federal Reserve System URL: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/monetary20200315a.htm> (дата обращения: 15.04.2020).

Н.Л. Марюкова
студент

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

М.Р. Ефимова
(ГУУ, г. Москва)

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ В ИЗМЕНЕНИИ ОБЪЕМА ПРЕДОСТАВЛЕННЫХ КРЕДИТОВ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ

Аннотация. В статье был проведен анализ изменения объема кредитования физических лиц Российской Федерации с начала января 2014 года по начало января 2019 года, а также выделены причины, влияющие на данное изменение. Рассмотрен показатель долговой нагрузки населения.

Ключевые слова: кредит, розничное кредитование, процентная ставка, банки.

Все больше банков в настоящий момент стремятся специализироваться на выдаче кредитов. Данной тенденции способствует ряд причин: получение дохода от процентов, достижение устойчивого и стабильного положения кредитной организации, возможность аккумулирования финансов для инвестирования и т.д. Выгоду от данного вида сделки получают как банки, так и население. Для банков повышается их привлекательность в глазах потенциальных клиентов, а также происходит получение дополнительного дохода за счет более высоких процентных ставок и обеспечения. Для населения это возможность приобретения того или иного набора товаров и услуг, на которые в данный момент не хватает финансовых средств.

Статья 819 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть вторая), гласит, что «по кредитному договору банк или иная кредитная организация

(кредитор) обязуются предоставить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты за пользование ею, а также предусмотренные кредитным договором иные платежи, в том числе связанные с предоставлением кредита» [1]. Исходя из данной выдержки, кредит физическому лицу можно определить как оказание банком денежных средств физическому лицу на основе договора на условиях возврата и выплаты определенных процентов или иных платежей за использование этих средств.

Важно отметить, что кредитование представляет собой сложный экономический процесс, который возможен только при соблюдении определенных принципов. К основополагающим принципам можно отнести те, которые представлены в Федеральном законе от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности», а именно: принцип возвратности, принцип срочности, принцип платности [2]. Также дополнительно к перечисленным принципам можно отнести принципы обеспеченности и целевого назначения.

Российская Федерация претерпела изменения в организации кредитных отношений с переходом от централизованного управления к рыночной экономике. В связи с этим появились особенности в кредитовании, к которым можно отнести:

- кредитные ресурсы формируются каждым банком самостоятельно;
- все ресурсы являются платными;
- процесс кредитования осуществляется на договорной основе, в которой обязательства кредитора и заемщика имеют реальную юридическую силу;
- предоставление кредитных продуктов происходит на основе утвержденного лимита;
- банк проводит комплексный анализ заемщика для своевременного выявления возникающих рисков и разработки программы их минимизации;
- производится работа с проблемной задолженностью, если таковая имеется.

Важным является исследование изменения кредитования физических лиц, с помощью которого можно выявить пути развития для всей кредитной системы Российской Федерации. Так, в объеме кредитования физических лиц за период с 01 января 2014 года по 01 января 2019 года наблюдается тенденция к росту. За приведенный период объем кредитов вырос на 4944,30 млрд рублей или на 49,66%, в национальной валюте данный показатель увеличился на 52,17%. Стоит отметить, что в 2016 году из-за валютного кризиса наблюдался спад объемов кредитования на 5,70%, что составило 645,22 млрд рублей.

Изменение объемов выданных кредитов физическим лицам связано с колебаниями ключевой ставки Центрального банка Российской Федерации (ЦБ РФ), значения которой менялись с 05.11.2014 по 16.06.2015 в пределах с 9,5% до 17,0%. Такое повышение ключевой ставки оказало влияние на процентные ставки коммерческих банков. Процентные ставки по банковским кредитам достигли рекордных величин в четвертом квартале 2014 года – первом квартале 2015 года, составив 25-30%. Ставка по краткосрочным кредитам на 01.01.2019 составила 13,10% по сравнению с 24,41% в начале января 2014 года. Ее максимум наблюдался 01.01.2015 со значением в 29,08%. По долгосрочным кредитам величина процентной ставки также сократилась. В начале января 2019 она составила 13,10%, а ее максимум пришелся на первое января 2015 года и составил 19,46% [3].

Важным является рассмотреть изменение соотношения объема кредитов к валовому внутреннему продукту (ВВП) и активам банковского сектора. С 01 января 2015 года по 01 января 2017 года наблюдалось снижение соотношения кредитов к ВВП с 14,31 до 13,00%, после чего происходит рост данного показателя, и уже к 01 января 2019 он составил 16,18%. В случае соотношения кредитов к активам банковского сектора до 2016 года происходило резкое снижение. Данный показатель сократился с 17,34 до 12,87%, но к 2019 году значение отношения кредитов к активам выросло до 15,84%. Таким образом, следует сделать вывод о том, что рост объемов кредитования физических лиц оказывает существенное положительное влияние на динамику ВВП и активов банковского сектора.

В структуре кредитования физических лиц в январе 2014 года наибольшую долю (58,97%) занимали потребительские кредиты, но уже на 01.01.2019 года их доля сократилась и составила 48,51%. Объем потребительских кредитов с минимального его значения в 5425,00 млрд рублей в 2017 году вырос к 2019 на 1803,00 млрд рублей или 33,00% и составил 7228,00 млрд рублей [3]. С ростом потребительского кредитования наблюдался рост торговли непродовольственными товарами. Это могло быть связано с озабоченностью у населения по поводу роста инфляции из-за ослабления рубля, с решением Правительства увеличить ставку НДС, увеличения цен на бензин и прочими факторами. Наблюдается и сокращение доли автомобильных кредитов в общем объеме кредитов физических лиц: с наибольшего его значения в 9,39% в январе 2014 года произошло снижение на 3,91 п.п., и на 01 января 2019 оно составило 5,48% в общем объеме кредитов. Объем автокредитования с 01.01.2014 со значением в 935,00 млрд рублей к 01.01.2019 со значением в 817,00 млрд рублей снизился на 118,00 млрд рублей или на 12,63% [3]. Важно отметить, что значительно выросла доля ипотечных кредитов: на 01.01.2019 она составила 24,20% по сравнению со значением в 13,60% на 01.01.2014, увеличившись на 10,60 п.п. Объем ипотечного кредитования на 01.01.2014 составил 1353,93 млрд рублей, а на 01.01.2019 – 3605,96 млрд рублей [3], тем самым увеличившись на 2252,03 млрд рублей или на 266,33%. Причиной может служить уменьшение процентных ставок и осуществление государственной программы по субсидированию процентных ставок для некоторых слоев населения.

Стоит отметить, что с 01 октября 2019 года Банк России ввел обязанность банкам, микрофинансовым организациям и кредитным потребительским кооперативам рассчитывать показатель долговой нагрузки населения (ПДН). Данные действия были предприняты для ограничения рисков, которые связаны с закредитованностью населения. Для этого ЦБ РФ увеличивает коэффициенты риска, на которые влияют уровень ПДН и стоимость предоставленного кредита. Полагается, что данная практика поспособствует снижению необеспеченных потребительских кредитов заемщикам с уже высоким ПДН и увеличению запаса капитала банков на покрытие убытков в случае, если реализация внешних или внутренних рисков приведет к снижению доходов населения и ухудшению качества потребительских кредитов.

ПДН рассчитывается как соотношение ежемесячных платежей по кредитам к доходу клиента. К обязательствам заемщика относят одобренные или уже действующие кредиты, лимиты по кредитным картам, микрозаймы, иногда в расчет берутся кредиты, по которым клиент выступает созаемщиком или поручителем. А к доходам относят заработную плату, пенсионные выплаты, средства от сезонных работ или сдачи имущества в аренду, если это подтверждается документами.

Учитывать ПДН будут в случае, когда потребительские кредитов и займы будут больше 10000 рублей и при оформлении кредитных карт. По состоянию на 01 октября 2019 года, ссылаясь на данные Банка России, ПДН составил 10,6%, что является максимальным показателем с лета 2012 года.

Таким образом, к началу 2019 года наблюдался рост объема кредитования физических лиц после валютного кризиса в конце 2014 – начале 2015 года, что связано со стабилизацией ключевой ставки Банка России, и, соответственно, процентных ставок коммерческих банков. Данная тенденция положительно сказывается на динамике ВВП и активах банковского сектора.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. (Ч. 2) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019, с изм. от 03.07.2019) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5, Ст. 410.

2. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (последняя редакция) // Собрание законодательства РФ.

3. Статистический бюллетень Банка России выпуск № 2 за 2014-2019 гг // Официальный сайт Центрального Банка России [Электронный ресурс] – URL: <https://www.cbr.ru/publ/bbs/> (дата обращения: 12.11.2019).

Т.А. Масалова

студент

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

О.А. Агеева

(ГУУ, г. Москва)

РАЗВИТИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *В статье проанализировано влияние цифровой экономики на развитие бухгалтерского учета и определена его важность для хозяйствующих субъектов.*

Ключевые слова: *цифровая экономика, бухгалтер, цифровой актив.*

Развитие цифровых технологий затрагивает все сферы информационного обеспечения социально-экономических процессов. Без сомнений, бухгалтерский учет имеет большое значение в этой области благодаря таким его функциям, как сбор, обработка и предоставление пользователям финансовой отчетности экономической информации о деятельности хозяйствующих субъектов. Поэтому внедрение цифровой экономики в систему учёта приобретает особо важную роль.

Рассмотрим как изменятся концептуальные, методологические и содержательные основы бухгалтерского учета под воздействием технологических достижений цифровизации.

На сегодняшний день, технология Blockchain служит предпосылкой для развития системы учетной регистрации. Благодаря применению этой технологии организации получают возможность заносить отчетность в единый регистр, действующий как упорядоченная и взаимосвязанная система бухгалтерской

информации. Внесение заведомо ложной информации или её уничтожение без ведома руководства станет практически невозможным, благодаря криптографической защите. Данная система получила название «тройной учетной записи». При её использовании поменяется способ регистрации и хранения базы данных фактов хозяйственной жизни. В будущем такую систему можно преобразовать в базу финансовых и нефинансовых отчетов, это даст дополнительную возможность для осуществления проверки и подтверждения их достоверности. Указанный подход позволит формировать среды глобального информационного экономического взаимодействия.

В условиях развития цифровой экономики существенно изменяются и объекты учета. Это объясняется увеличением количества показателей, которые характеризуют не только экономическую часть бизнеса, но и социальную, экологическую ответственность, рациональность и качество корпоративного управления, владение нефинансовыми объектами, такими как: человеческий, инновационный, организационный капиталы, служащие основой для создания стоимости.

Отдельно хочется отметить увеличение числа учётных объектов в результате появления новых гибридных и модифицируемых форм активов, обязательств и капитала. В соответствии с «Программой развития цифровой экономики Российской Федерации до 2035 года», которая была принята Правительством в 2017 году [3], данные являются новым объектом учета – цифровым активом. Цифровой актив – это электронная информация, то есть все то, что существует в бинарном (двоичном) формате [1, 2]. К цифровым активам относятся: новые формы финансовых сделок, умные активы, умные контракты, криптовалюты, виртуальные монетарные и немонетарные единицы ценности, инструменты смешанного инвестирования, электронные потоки средств и др. Для отражения перечисленных объектов в учете необходимо разработать новые способы систематизации объектов учета и критерии их признания, а также специальную теоретическую базу.

Стоит обратить внимание на исследование возможностей оценки новых учетных объектов, в качестве которых выступают интеллектуальный человеческий капитал, клиентская база, инновационные продукты, результаты НИОКР и т.п. Разрабатываются новые информационные технологии, такие как облачные технологии, открытые технологические платформы, электронные справочно-информационные системы, создание единого международного формата и содержания финансовой отчетности в электронном виде XBRL [2]. Это создает возможности для построения такой национальной системы бухгалтерского учета, в которую будут интегрированы показатели, характеризующие состояние внутренних бизнес-процессов организации и внешней среды, показатели, формирующиеся в разных видах учета.

Цифровой учет не снижает важности процедур бухгалтерского учета и роли бухгалтера. Наоборот, при его использовании специалист может получить такие преимущества, как:

- денежный поток в реальном времени;
- снижение трудоемкости расчетов;
- автоматизация и масштабируемость;
- безопасность и ловкость передачи информации;
- бухгалтерский консалтинг [2].

Цифровой бухгалтерский учет даёт возможность формировать, передавать и освещать финансовые и бухгалтерские данные в электронном формате. Оцифрованные способы ведения онлайн-бухгалтерского учета сделают бизнес более автоматизированным, точным в деталях и числах,

доступным к необходимым данным, а также обеспечат возможность использовать и передавать данные за счет внедрения автоматизации более безопасным способом с помощью облачного хранилища.

В сфере разработки инновационных автоматизированных программ бухгалтерского учета требуется интеграция IT-специалистов и специалистов в области бухгалтерского учета и аудита. Рынок будет нуждаться в новых специалистах, которые обладают компетенциями в сфере информационных технологий и современного бухгалтерского учета.

Развитие теоретической базы и модернизация способов ведения бухгалтерского учета становится возможным благодаря расширению технологических инноваций в действующем экономическом пространстве, цифровизации экономики. Причём информационные технологии ведут к значительным изменениям как в методологии, так и в прикладном направлении науки о бухгалтерском учете. Поэтому преобразование бухгалтерского учета, согласно изменяющимся потребностям, является важной стадией в его развитии. Трансформация и улучшение метода учета даст возможность повысить его актуальность в эпоху всеобщей цифровизации.

Литература

1. Дмитриева Г.К. Цифровые финансовые активы: проблемы коллизионного регулирования // Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2018. – № 2 (42). – С. 199-204.
2. Лопатина Е.С. Направления развития бухгалтерского учета в цифровой экономике // Студенческий: электрон. научн. журн. – 2020. – № 5(91). URL: <https://sibac.info/journal/student/91/170043> (дата обращения: 10.03.2020).
3. Цифровая экономика Российской Федерации // Программа Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения: 11.03.2020).

Ф.К.С. Моудио

магистрант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

М.Б. Траченко

(ГУУ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА НАЛОГОВУЮ СТРАТЕГИЮ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. Кризис в области здравоохранения, в котором находится все страны мира, будет длительное время воздействовать на всю экономику. Чтобы справиться с этой беспрецедентной ситуацией, в настоящее время в России осуществляется ряд налоговых мер, которые окажут сильное влияние на финансовую стратегию лизинговых компаний.

Ключевые слова: налоги, ликвидность, субсидии, стратегия, лизинг.

В то время, когда кризис в области здравоохранения в сочетании с экономическим и социальным кризисом продолжается, штабы компаний и

государства пытаются ограничить его последствия, предлагая механизмы для преодоления трудностей. На этом первом крупном этапе относительно единообразно рассматриваются первые последствия кризиса в течение четырех недель, что в масштабах изменения налоговой политики является уникальным по сравнению с реакцией на кризис 2008 года, который, хотя и вызвал скоординированную реакцию, но в менее сжатые сроки. В том числе в налоговых вопросах опыт кризиса 2008 года будет иметь решающее значение, хотя тот кризис, с которым мы сталкиваемся сегодня, является более глубоким, затрагивает больше различных секторов, более системным и более глобальным.

Мало работ, посвященных влиянию этого кризиса на краткосрочные и среднесрочные корпоративные налоговые стратегии. Средний срок в данном случае составляет менее 30 или 60 дней, напоминая о необходимости быстрых действий.

Мы перешли из неопределенного в налоговых вопросах мира в непредсказуемый, хотя это не запрещает разработку стратегий. Как и финансовая функция, налоговая функция должна обеспечивать решения и планы, основанные на достоверных и реалистичных предположениях.

Первый этап беспрецедентного масштаба, но с классическими налоговыми мерами. На первом этапе основное внимание уделяется мерам, которые имеют денежный эффект с тем, чтобы предотвратить банкротство предприятий, которые не имеют достаточных денежных средств для погашения обязательств, в частности, перечисления в срок налогов. Стратегия похожа на ту, которая была разработана во время кризиса 2008 года, однако масштабы, оперативность и систематический характер ответных мер государства и финансовых учреждений являются уникальными. Мы знаем, что эти учреждения и государство будут сталкиваться со своими собственными финансовыми ограничениями для восстановления баланса и поиска новых ресурсов. Реакция на следующем этапе должна быть быстрой, но адаптированной, поскольку от этого зависит индивидуальное функционирование лизинговых компаний [1].

С другой стороны, изменение ситуации вынудит лизинговые компании подвергнуть сомнению свою налоговую стратегию. На этом первом этапе кризис лечится относительно обычными средствами, без каких-либо серьезных изобретений. Откладываются налоговые сроки, ускоряется погашение налоговых кредитов, откладываются споры и обеспечивается ликвидность рынков. Цель налоговых мер заключается в том, чтобы избежать прекращения платежей из-за отсутствия ликвидности, а также субсидировать через долг эти новые расходы.

В краткосрочной перспективе проблемы налоговой политики отошли на второй план, поскольку целью был в основном денежный эффект, вызванный этим кризисом, и избежание дебатов о финансировании. Однако стратегия смещения платежей не может быть устойчивой и эффективной за очень короткий период времени, который, по нашему мнению, не может превышать конца года [2].

Эта стратегия тесно связана с кризисом в области здравоохранения, поскольку налоговые органы находятся на переднем крае процесса возмещения расходов в условиях, когда ресурсы зачастую ограничены. Вопрос о соответствии субъектов, получающих возмещение, возникает даже в том случае, если до этого государство было довольно гибким. Государство также является гарантом того, что выплаты будут производиться субъектам, не участвующим в массовых махинациях, которые негативно скажутся на общих бюджетных ресурсах. Однако даже формальная проверка ситуации осложняется из-за срочности и нехватки ресурсов.

Методы финансирования налоговой нагрузки, вероятно, изменяющиеся в краткосрочной перспективе. Несмотря на то, что денежные средства и налоговые отсрочки будут помогать лизинговым компаниям, можно ожидать, что распределение дивидендов будет в высшей степени политизированной темой, которая может повлиять на управление налогами. В том случае, если компании по юридическим или коммуникационным причинам не могут утвердить распределение дивидендов (или, что более вероятно, даже рассрочку дивидендов), в том числе внутригрупповые, налоговые сборы должны финансироваться за счет внутригрупповых кредитов или денежных пулов, которые имеют относительно иные налоговые последствия, чем дивиденды [3].

Эти последствия будут в относительно редких случаях положительными (отсутствие налоговой ставки на дивиденды), однако это трудно прогнозировать. Следует, кстати, отметить, что ценообразование, и без того сложное в обычной ситуации, будет еще более сложным в мире, где понятие риска и ставки могут измениться. Введение внутригрупповых гарантий может еще больше усложнить анализ.

Неопределенность по счетам 2019 года. Закрытие счетов, даже с задержкой, требует отслеживания фактической ставки налога и налоговой политики. Временные ограничения в 2020 году также повлияют на закрытие 2019 года. Мы не будем удивлены, если обсуждение элементов после закрытия может касаться налоговых вопросов, зная, что отсрочка в сборах и утверждении счетов только откладывает решение этого вопроса [4]. Хотя техническое определение событий после закрытия бухгалтерией может служить основанием для утверждения того, что текущие события не были известны во время закрытия (за исключением начала кризиса в области здравоохранения), эти события имеют такое значение, что они будут иметь решающее значение в управленческом отчете. Нельзя игнорировать важность этого вопроса для предприятий, закрывающихся после 31 января [5].

В целом, лизинговые компании, не смотря на различные меры поддержки со стороны государства, не застрахованы от налоговых проблем, которые могут быть в экономике. Различные налоговые стратегии (краткосрочные, среднесрочные или долгосрочные) будут зависеть от все более ограниченных экономических ресурсов, что значительно затрудняет принятие решений.

Литература

1. Российская Федерация. Законы. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 29.12.2017) / [Электронный источник] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/ (дата обращения: 18.04.2020).
2. Гасиева З.П., Гиоева Е.Г. Проблемы и перспективы развития налоговой системы РФ на современном этапе // Вестник Московского гуманитарно-экономического института. – 2018. – № 2. – С. 17-23.
3. Брызгалин А.В. Налоговая оптимизация: принципы, методы, рекомендации, арбитражная практика / А.В. Брызгалин, В.Р. Берник, А.Н. Головкин. – Екатеринбург: Налоги и финансовое право, 2019. – 177 с.
4. Звозникова А.С. Налоговая нагрузка предприятия и методы её оптимизации / А.С. Звозникова, Л.А. Наконечникова // Поиск. – 2019. – №1 (1). – С. 51-53.
5. Митрофанова И.А. Совершенствование налогового инструментария планирования финансовых результатов деятельности хозяйствующего субъекта / И.А. Митрофанова, А.Б. Тлисов // Налоги и финансовое право. – 2019. – № 7. – С. 211-220.

А.Э. Мустафаев
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
М.П. Почекутов
(ГУУ, г. Москва)

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

Аннотация. *Необходимость улучшения инвестиционного климата и формирования новой эффективной системы экономических отношений требует использования новых экономических механизмов, среди которых лизинг является одним из наиболее эффективных для развития реального сектора экономики. В статье рассматриваются проблемы управления рисками лизинговых компаний и лизинговых проектов.*

Ключевые слова: *управление, риск-менеджмент, лизинг, компания.*

Международный опыт доказывает чрезвычайно высокую эффективность такого финансово-кредитного инструмента, как лизинг, использование которого может ускорить экономическое развитие страны. К сожалению, потенциал этого механизма привлечения капитала до сих пор широко не используется в России, а увеличение объема предоставления услуг лизинга может иметь особое значение для повышения эффективности экономики и ускорении обновления промышленного оборудования и транспортных средств предприятий страны [1].

Анализ вышеобозначенных положений позволяет выделить следующую важную задачу, которой выступает проблема управления рисками специализированных лизинговых компаний, основная деятельность которых связана с лизинговыми сделками, и в деятельности которых существует высокая степень неопределенности. Если учитывать недостаточное развитие законодательной базы и ее противоречивость, связанную с международными экономическими санкциями, нестабильностью финансового рынка и банковской системы, то можно сделать вывод о широком спектре рисков лизинговых компаний и необходимости формирования методологической базы оценки и управления рисками лизинговых компаний.

Отметим, что любая лизинговая сделка является долгосрочным проектом, поскольку обладает всеми свойствами проекта согласно теории проектного менеджмента, кроме этого характеризуется уникальными целями и осуществляемыми работами, согласованностью их осуществления, ограниченными временными ресурсами, а также стремлением к достижению поставленных целей. Таким образом, можно говорить о риск-менеджменте лизинговых проектов [2].

Общие методы управления рисками инвестиционных проектов применимы также к лизинговым сделкам. Следует отметить, что риск – достаточно сложная и многомерная категория.

Рассуждая о финансовых активах, необходимо обозначить следующую имеющуюся трактовку риска: последний можно охарактеризовать достаточной степенью изменчивости дохода (или прибыльности), которую этот актив может принести своему владельцу. Существует две разновидности риска – отрицательный и положительный (положительное отклонение доходности от определенного базового уровня).

Необходимость управления рисками инвестиционных проектов была очевидна уже давно, но долгое время процесс управления осуществлялся интуитивно, путем внедрения индивидуальных инструментов минимизации рисков. Стремительное развитие новой самостоятельной науки риск-менеджмента повлияло на отчетливое понимание и обозначение проблемы. Наличие системы управления проектными рисками признается обязательным условием для реализации инвестиционных проектов.

В современный период существует ряд стандартов в деятельности по управлению рисками, являющиеся международными. Вышеназванные нормы и правила достаточно активно используются предприятиями для оценки риска того или иного проекта. Отметим, что международные акты устанавливают обязательный элемент, необходимый для эффективности инвестиционного проекта – управление рисками [3].

Текущее ведение бизнеса в области лизинга представляется достаточно сложным. Указанная причина является поводом к внедрению модернизированных методов управления рисками в деятельность предприятия. Для понимания данной сферы необходимо обладать знаниями о таких понятиях, относящихся к риску, как вероятность, последствия возникновения или событие. Отдельно хотелось бы выделить такой термин, как величина риска. Данное понятия является симбиозом вероятности и последствий возникновения риска. Существует формула для расчета рассматриваемого показателя. Он определяется как вероятность наступления события, связанного с риском, умноженное на последствия его наступления.

Отметим, что управление рисками рассматриваемой сделки обязательно должно состоять из следующих последовательных действий: осуществление планирования, обнаружение и сопоставление рисков, их оценка (как качественная, так и количественная), разработка планов реакции на возникающие риски, проведение мониторинга и контроля.

Представляется необходимым проанализировать специфические черты сделок в области лизинга, которые, в свою очередь влияют на управление рисками. Главной характеристикой любого договора в сфере лизинга является наличие минимум трех субъектов:

- iv. лизингополучателя;
- v. лизингодателя;
- vi. завод.

Кроме обозначенных, возможна ситуация, в которой принимает участие еще два субъекта – банк и страховщик [4]. Эффективным результатом анализируемой сделки будет оплата, причем полная, всем платежей по лизингу, а также приобретение объекта сделки по стоимости, являющейся остаточной, или возврат другой стороне договора. Альтернативный результат объясняется различными условиями сделки. Исходя из вышеперечисленного, можно сделать вывод, что основной силой проекта выступает арендатор, а его успех зачастую находится в прямой зависимости от деятельности последнего.

В основном имеющиеся риски предприятия, выступающего лизингодателем, могут быть связаны с неполучением полной суммы платежей по договору, а в некоторых случаях – с потерей объекта. Процесс планирования управления рисками лизингового проекта лизинговой компанией предполагает принятие решений о методах, которые она будет использовать для управления своими рисками. Подобные решения могут распространяться на осуществление выбора методов, источника поступления информации о возможных рисках, организации различных процессов ведения бизнеса, кадровое обеспечение, а также регулярное отслеживание ситуации, то есть проведение мониторинга.

Вышеперечисленное позволяет отметить, что в настоящее время у лизингового предприятия имеется ряд средств, с помощью которых можно осуществлять контроль за деятельностью получателя лизинга.

Отметим, что интерес среди ученых к проведению классификации рисков возник еще в конце XX века. Последствием обозначенного интереса стало возникновение двух основных рисков, которые могут возникнуть у лизинговых компаний. Ими являются кредитный и процентный. Первый вид риска характеризует невозможность стороны договора выполнить взятые обязательства в связи с наличием нестабильности финансового состояния внутри предприятия. Иной вид риска связан с возможным изменением ставок процентов, связанных с кредитным финансированием, что впоследствии может привести к увеличению ставки по договору аренды.

Определим характеристику процесса оценки рисков рассматриваемого проекта в качестве действий по оценке вероятности обнаруженных рисков, а также их последствий для лизингового проекта. С этой целью менеджеры в сфере риска могут воспользоваться относительной шкалой, которая обозначает вероятность соответствующей цифрой.

Способы и методы, которые используются для определения рисков, должны быть отражены в соответствующем документе, зачастую именуемым рекомендацией по оценке рисков. Преимуществом применения методов качественного анализа является низкий уровень появления различных неопределенностей, которые являются достаточно частыми в лизинговом проекте. Важным условием является то, что в процессе всего жизненного цикла рассматриваемого проекта риски должны регулярно обновляться и подлежать пересмотру.

В отличие от качественных методов, количественной оценкой является развитие представлений о вероятности возможных рисков и влияние их последствий на лизинговый проект. Необходимо заметить, что обозначенный анализ возможно осуществить в отношении не всех рисков, а только тех, которые выделены при качественном анализе в качестве важных. В процессе осуществления количественного анализа рискам присваиваются соответствующие коэффициенты, отмечается влияние события риска [5].

Важным этапом выступает обсуждение реакции на риски, под которым понимают процесс выработки методики минимизации отрицательного влияния рисков на лизинговый проект. К важнейшим методам, обозначенным выше, относят избегание риска, его передачу, принятие либо сведение к минимуму.

Осуществление наблюдения и контроля за рисками является процессом выявления и рассмотрения возникающих рисков, построение планов реакции на них, а также регулярное отслеживание возможных рисков. Кроме этого, необходимо осуществить проверку и оценку эффективности принятых мер.

Подводя итог, отметим, что в настоящее время ситуация на рынке лизинговых услуг достигла такой стадии развития, что возникает необходимость создания целого комплекса управления рисками для лизинговой компании. В связи с этим необходимо учитывать все вышеперечисленные положения для осуществления эффективного управления рисками лизинговой компании.

Литература

1. Зотова Е. Г. Современные аспекты использования лизинга // Научный журнал. – 2019. – № 1 (35). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovremennyye-aspekty-ispolzovaniya-lizinga> (дата обращения: 19.04.2020).
2. Легейда В.С. Сущность и содержание риск-менеджмента // Вопросы науки и образования. – 2018. – № 7 (19). URL: <https://cyberleninka.ru/>

article/n/suschnost-i-soderzhanie-risk-menedzhmenta (дата обращения: 20.04.2020).

2. Янюшкин В.А., Ширинян Э.О. Оценка эффективности инвестиционного проекта // вопросы науки и образования. – 2019. – № 33 (83). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-effektivnosti-investitsionnogo-proekta-4> (дата обращения: 20.04.2020).

3. Ясина И.В. К вопросу о замене сторон в договоре лизинга // Инновационная наука. – 2019. – № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-zamene-storon-v-dogovore-lizinga> (дата обращения: 21.04.2020).

4. Чернова Е.В. Анализ количественных и качественных методов оценки величины рисков учета и аудита // экономика и бизнес: теория и практика. – 2019. – № 12-3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-kolichestvennyh-i-kachestvennyh-metodov-otsenki-velichiny-riskov-ucheta-i-audita> (дата обращения: 21.04.2020).

А.К. Носов

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

И.А. Пузанова

(ГУУ, г. Москва)

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ РИСКАМИ

Аннотация. *Логистические риски – это риски, возникающие при транспортировке, грузопереработке, складировании, управлении запасами, то есть, когда выполняются логистические операции, а также возникающие на разных уровнях декомпозиции логистической системы риски логистического менеджмента.*

Ключевые слова: логистика, риск, транспорт, экономика.

Любая практическая реализация логистической системы состоит из множества разнородных элементов, функционирующих под воздействием различных факторов и сопряженных с определенным риском, начиная с перемещения грузов и заканчивая товародвижением в рыночном пространстве. В функционировании логистической системы риски необходимо свести к минимуму или совсем их нейтрализовать, особенно риски, касающиеся возврата инвестированных в логистическую систему финансовых средств.

Понятие «риск» в современных исследованиях управления рисками объясняется неоднозначно в части его содержания и определения взаимосвязи между его объективными и субъективными сторонами. Причиной существования различных мнений является многоаспектность данного явления и недостаточная изученность проблемы управления рисками, учитывая современные условия хозяйствования предприятий. Возникновение логистического риска возможно при выполнении любого вида деятельности, если движутся материальные потоки и в производственной сфере, торговле происходит управление запасами, когда на разных этапах товародвижения осуществляется транспортировка грузов. Всегда есть привязка риска в логистических системах к осуществлению функций логистики при выполнении логистических операций.

Логистические риски являются внешними факторами, оказывающими воздействие на степень надежности системы. Это риски управления, насколько надежно оперативное календарное планирование входящих и исходящих потоков, надежность формирования и оценки запасов страхового или нормативного характера [1].

Учитывая, что риск характеризует событие, которое показывает неопределенный исход и наличие обязательно неблагоприятного последствия, в основе любой системы управления рисками должен быть типовой алгоритм, куда может входить 5 базовых этапов.

Как правило, проводимая оценка и ее результаты в дальнейшем позволяют использовать меры компенсации, чтобы снизить или предотвратить логистический риск, то есть, использовать имеющиеся постоянные или меняющиеся методы [2].

Таким образом, для управления логистическими рисками, используют следующие методы:

1) Отказ от риска. В этом методе отказываются от риска, это возможно в том случае если у организации нет обязательств перед другими членами поставок. Отказываться от риска можно лишь в том случае если его значения очень высоки и если отказ от него не понесет еще более тяжелых последствий (например, если имеются договорные обязательства, нарушив которые вы понесете еще более большие убытки). Не всегда можно использовать этот способ еще и по причине того, что не все риски можно избежать, или при уклонении от одного риска вы получаете другой.

2) Принять риск на себя. Организация принимает все риски на себя, не пытаясь их избежать. Это может быть, как и запланированным решением так и нет, и затраты на этот риск могут быть запланированными и нет. При небольшой вероятности наступления такого события затраты на него могут не учитываться до его наступления, при этом есть опасность что наступивший риск и средства которые будут выделены для компенсации потерь будут слишком высоки для предприятия. Чтобы этого избежать есть вариант застраховаться или сформировать специальные резервные фонды. Данный метод выгоден только в том случае если общее количество рисков не высоко иначе организация может не справиться с таким количеством расходов [3].

3) Сокращение возможных потерь. Риск, как и во втором методе, принимается на себя, только заранее проводятся мероприятия по поиску мер для воздействия на риск дабы обезопасить себя от него или снизить возможный от него ущерб. Например, усиленная противопожарная защита при хранении легковоспламеняющихся товаров на складе, или дополнительная охрана при перевозке особо ценных грузов. Риск можно объединить или разделить: разделить ценные активы, дублировать объекты или их физически разделить (например, перевозить опасные химикаты в нескольких маленьких емкостях, а не в одной большой), при соединении рисков происходит снижение контролируемых объектов и соответственно повышается степень контроля над ними [4].

При этом методе стоит заранее проанализировать все возможные события и предусмотреть затраты на превентивные мероприятия.

4) Передача риска третьему лицу. Если у организации нет возможности полностью избежать риска или воздействовать на него своими силами, то самый простой способ – это передать его третьему лицу. Например, опасный груз можно перевести заказчику не на собственном транспорте, а воспользоваться услугами транспортной компании. При передаче риска есть, как и плюсы (вы экономите на дополнительных мероприятиях, связанных с защитой опасного груза и его перевозке), так и минусы, например, третья сторона может сорвать

вам сроки поставки или сама повредить груз. Чтобы этого избежать нужно тщательно выбирать посредников, а также проверить их профессиональную пригодность.

5) **Застраховать риск.** Например, застраховать груз от повреждений при аварии. Для этого нужно обратиться заключить договор со страховой компанией. В этом случае все риски, которые произойдут их расходы, покроет страховая компания. Этот метод хорош при страховании рисков, которые происходят относительно не часто, но их последствия очень серьезны. Для этого, также нужно заранее проанализировать какие риски могут произойти решить какие риски компания может возместить своими силами, а какие стоит застраховать и выделить на это деньги.

Литература

1. Аникин Б. А., Ермаков И.А., Белова С. Научная школа «Логистика» ГУУ // Управление. – 2015. – Т.3. – № 2. – С. 5-15.
2. Бродецкий Г. Л. Системный анализ в логистике. Выбор при многих критериях / Г.Л. Бродецкий, Д.А. Гусев, О.А. Мазунина. – М.: Академия, 2018. – 223 с.
3. Левкин Г.Г. Основы логистики / под ред. Соловьев А.Н. – М.: Инфра-Инженерия, 2018. – 240 с.
4. Мэрфи-мл. Пол Р., Вуд Дональд Ф. Современная логистика. – М.: Вильямс, 2016. – 720 с.

В.В. Орлов

студент

Е.В. Фроленкова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

И.Р. Топунова

(ГУУ, г. Москва)

«МЯГКАЯ» НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАК ФАКТОР УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *Вопросы национализации банковской системы являются актуальными, поскольку от эффективности её работы зависит состояние экономики в целом. Рассматривая аналогичный опыт различных стран мира и ретроспективу данного процесса в РФ, авторы делают вывод о том, что национализация банковской системы, особенно в кризисный период, способствует её стабилизации и развитию.*

Ключевые слова: *национализация, «мягкая» национализация, банковская система.*

Модернизация банковской системы РФ является ключевой стратегической целью развития национального финансового сектора на долгосрочную перспективу, что предполагает превращение ее в мощный креативный фактор технологического развития отечественной промышленности, комплекса НИОКР и высокотехнологичного наукоемкого производства, в том числе в сфере ВПК.

Учитывая всю важность поставленных задач и необходимость их успешного решения, актуальными становятся мероприятия по совершенствованию денежно-кредитной сферы в целом и российской банковской системы, в частности. При этом особую важность приобретает вопрос о роли государства в банковской системе страны, который непосредственно связан с процессом национализации.

Во многих странах, в которых доминирующую роль играет государство, а не частный сектор (страны СНГ, Китай, страны Персидского залива, ряд стран Латинской Америки), доля государства в банковской системе является достаточно высокой. Это дает возможность финансировать значительный круг социальных и стратегических проектов. При этом уровень зависимости политики национальных регуляторов банковской системы и экономических агентов в конкретных правовых реалиях дифференцируется в различных странах. Многие центральные банки имеют на своих балансах серьезные активы, но при этом решение вопросов собственности центральными банками значительно различаются. Так, в РФ, Франции, Германии и Англии 100% капитала Центрального Банка находится во владении государства. А капитал ФРС США принадлежит банкам – членам ФРС, капитал Банка Италии – другим банкам и страховщикам.

Как известно, национализация представляет собой процесс передачи в собственность государства различных объектов хозяйственной деятельности, в т.ч. и банков, принадлежащих частным лицам. Данный процесс, как правило, осуществляется путем экспроприации (конфискации), – т.е. предполагает тотальную национализацию. Процесс национализации в нашей стране не нов, наиболее ярко он проявился в период известных событий в октябре 1917 г. и образования Советского правительства, которое понимало, что без наличия четкой концепции дальнейшего развития невозможно экономическое преобразование России и формирование новой хозяйственной системы. Более того, известно, что проекты экономической платформы и новой хозяйственной системы были определены заранее, еще в августе 1917 г., на VI съезде РСДРП(б). Ключевыми моментами этих проектов являлись уничтожение частной собственности в стране и обобществление (национализация) производства (угольной, металлургической, нефтяной и сахарной промышленности), а также национализация банков и транспорта [1, с. 285].

Именно национализация была в послереволюционный период самым ярким проявлением, коснувшимся практически всех жителей России. Особенно это касалось национализации банков, поскольку именно банковская система напрямую связана с процессом товарно-денежного обращения и её значимая роль в деле обеспечения стабильности в стране и обществе является неоспоримой. Вопросу национализации банков Советским правительством придавалось решающее значение, поскольку еще до 1917 г. банки в стране уже достигли такого уровня развития, что могли бы сыграть важную роль в случае обобществления экономики, но только при условии внесения определенных корректировок в их деятельность.

Вспомним, как в рамках провозглашенной политики тотального обобществления осуществлялась национализация банков. Так, уже 25 октября 1917 г. вооруженными отрядами красногвардейцев был захвачен Центральный эмиссионный банк России. Это автоматически означало не только полный контроль новой власти над процессом эмиссии бумажных денег, но и доступ к части золотого запаса страны, который хранился в Петрограде. Затем наступила очередь 59 коммерческих банков, которые заняли представители советской власти 14 ноября 1917 г., а на следующий день вышел декрет о государственной монополии на банковское дело.

Кроме того, все частные акционерные банки и банковские конторы были объединены с Госбанком, при этом полностью конфисковывался весь акционерный капитал банков и аннулировались акции вкладчиков, а 21 января 1918 г. были аннулированы все госзаймы царского и Временного правительства. Полной конфискации подлежало все, что хранилось в частных сейфах в помещениях банков [2, с. 149]. Данные мероприятия осуществлялись в рамках т.н. «красногвардейской атаки» на капитал, которая стала первоочередной задачей для новой республики, с учетом того, что необходимо было практически заново налаживать государственный механизм и стабилизировать экономику, в т.ч. и денежно-кредитную сферу. Эта задача была впоследствии решена, достаточно вспомнить успешно проведенную денежную реформу 1922-1924 гг., в ходе которой было стабилизировано денежное обращение, а в оборот введена твердая валюта – червонец, который обращался наравне с советскими денежными знаками.

Второй вариант национализации в экономике предполагает либо полный, либо частичный выкуп (реквизицию), – это т.н. «мягкая» национализация. По законодательству РФ, согласно ст. 235 ГК РФ, национализация должна проводиться в порядке, установленном ФЗ от 31.12.2014г. № 499-ФЗ. При этом допускается полный или частичный выкуп различных объектов государством на основании обычных договоров купли-продажи. Такой вариант считается более эффективным, поскольку в большей степени учитывает интересы всех участников сделок подобного рода. Существует мнение, что российская банковская система в настоящий момент движется в направлении практически полной национализации, и Центральный банк России руководит этим процессом [3].

Весной 2020 г. Министерство финансов РФ и Центральный банк России объявили от том, что пакет акций Сбербанка, ранее принадлежащий ЦБ РФ в формате «50% + 1» (52,3% голосов), будет продан по рыночной стоимости (которая ориентировочно составляет 3 трлн руб.). Подтверждающий данную сделку соответствующий закон был подписан Президентом РФ В.В. Путиным 18 марта 2020 г. До этого момента Центробанк РФ совмещал роли акционера, регулятора и надзорного органа. В перспективе предполагалось, что данная сделка будет осуществлена за счет средств ликвидной части Фонда национального благосостояния (ФНБ), а сама сделка позволит в будущем избежать проблем неизбежного конфликта интересов. Также предполагалось, что часть дохода от продажи доли в Сбербанке (2,3 трлн руб.) будет переведена в федеральный бюджет.

Сделка была совершена сравнительно недавно, 9 апреля 2020 г. На следующий день, 10 апреля 2020 г., Минфин РФ объявил об её завершении и подтвердил факт выкупа у Центрального Банка РФ пакета акций Сбербанка, включающего 11 293 млрд акций. Сумма сделки составила 2,139 трлн руб., что почти на 300 млн руб. меньше суммы, ожидаемой ранее. Цена каждой акции Сбербанка в этой сделке составила 189 руб. 44 коп., причем за основу этой суммы была взята средневзвешенная цена обыкновенных акций Сбербанка за период торгов на Московской бирже с 09.03. 2020 по 07.04.2020 г. В настоящее время 50% акций Сбербанка уже переданы Правительству РФ, а в распоряжении Центрального Банка РФ остается одна акция Сбербанка. Её сохранение за регулятором объясняется необходимостью заключения дополнительного акционерного соглашения, после подписания которого эта акция, не позднее 06.05.2020 г., также будет передана Правительству и кабинету министров [4].

Единого мнения экспертов относительно проведенной сделки не существует. Так, директор НКР С. Волков считает, что она была обусловлена

преимущественно стремлением к усовершенствованию конкуренции в банковском секторе экономики. Он также уверен, что контроль ЦБ над частными банками негативно сказывается на развитии банковской системы в целом, поскольку увеличивается зависимость частных банков в части получения кредитных ресурсов от Центрального банка РФ. С другой стороны, кредитный эксперт Moody's O. Ульянова полагает, что данный шаг позволит успешно разрешить множество задач, в т.ч. перераспределить доходные средства в пользу правительства. Тем самым, поскольку основная часть средств от продажи доли в Сбербанке попадет в государственный бюджет, увеличится возможность их расходования на социальные нужды государства [5].

Известно, что в кризисные периоды в экономике именно на государственные банки ложится важная задача обеспечения стабилизации в денежно-кредитной сфере и сохранения объемов кредитования экономических субъектов. Мы полагаем, что данная сделка направлена в первую очередь на реализацию долгосрочных экономических интересов, для обеспечения которых необходима тесная взаимосвязь между федеральными структурами, включая различные министерства и ведомства. Тем самым осуществленное приобретение акций Сбербанка Правительством РФ открывает перед Центральным банком РФ новые горизонты для обеспечения эффективности подобного взаимодействия.

Литература

1. Толмачева Р.П. Цивилизация России: зарождение и развитие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2010.
2. Аникин А.В. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта. – 2-е изд., дополненное и переработанное. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.
3. Электронный ресурс: <https://inosmi.ru/economic/20180608/242447561.html> (дата обращения: 15.04.2020).
4. Электронный ресурс: <https://www.rbc.ru/finances/10/04/2020/5e9034059a79479f4c2ff9a0> (дата обращения: 15.04.2020).
5. Электронный ресурс: <https://www.vedomosti.ru/opinion/quotes/2020/02/11/822832-pravitelstvo-vikupaet> (дата обращения: 15.04.2020).

К.А. Петрова

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Л.А. Бурмистрова

(ГУУ, г. Москва)

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ РОССИИ

Аннотация. В статье описаны существующие в современной России проблемы управления ипотечным кредитованием, связанные с его функционированием, сопровождающимися рисками и системой ипотечного покрытия. В результате работы выявлено, что основные причины таких проблем – наличие слабой нормативной базы в ипотечной сфере, а также нестабильность национальной экономики, в том числе, банковского сектора.

Ключевые слова: управление, ипотечное кредитование, риск, покрытие.

Раскрывая тему данной работы, логично начать с определения понятия «управление». Если говорить в целом, то управление – совокупность мер и действий, реализация которых направлена на изменение объекта для достижения поставленных целей и задач. При осуществлении любой принятой системы управления на каждом ее шаге могут возникнуть проблемы, представляющие собой нестандартные ситуации или некоторые отклонениями от нормы. Возникают такие проблемы из-за постоянного изменения условий внешней среды функционирования объекта, ограниченности информации, возникновения противоречий в поставленных целях и т.д.

Более подробно мы остановимся на проблемах управления в сфере ипотечного кредитования. Почему важно рассматривать именно этот вопрос?

Как составная часть государственной финансовой политики ипотечное кредитование выступает одним из факторов стабилизации банковской сферы. Оно не только способствует реализации прав граждан на жилье, которая в последствии повышает качество жизни населения, но и стимулирует производство за счет увеличения спроса на услуги строительства, строительные товары и материалы, повышения потребности в соответствующих специалистах. В целом, такие изменения способствуют росту ВВП, и данная значимость ипотеки вызывает к ней особый интерес со стороны государства. Это проявляется в многочисленных программах по предоставлению жилья определенным категориям граждан, в формировании законодательства в области ипотечного кредитования, в особом отношении к банковским организациям, которые функционируют в рассматриваемой области и т.д. Но некоторые решения со стороны государства, принятые по данному направлению деятельности, в ходе своей реализации провоцируют появление определенных проблем, своевременное и правильное устранение которых является важным для дальнейшего развития системы ипотечного кредитования. О некоторых таких проблемах, которые существуют на данный момент в России в сфере ипотеки, стоит поговорить отдельно.

Основной проблемой существующей системы ипотечного кредитования в нашей стране является то, что вся современная государственная политика в области жилья направлена на социально незащищенные слои населения [2]. Но без малейшего внимания остается огромная часть всего населения – работающие граждане со средним доходом, для которых вариантом решения жилищной проблемы должно стать внедрение системы долгосрочного ипотечного жилищного кредитования. Здесь возникает следующая проблема: обеспечение кредиторов долгосрочными финансовыми ресурсами, что предполагает, в том числе, обеспечение гарантий инвесторам, которые направляют капитал на данный рынок. Государство уже реализует некоторые меры по решению проблемы привлечения средств в жилищную сферу:

- долевого строительства (застройщик самостоятельно привлекает у населения денежные средства за счет долевого участия в строительстве);
- региональные программы с использованием ресурсов региональных и местных бюджетов (предполагают активное участие региональных властей в процессе привлечения средств в строительство жилья, например, через внебюджетные фонды поддержки жилищного строительства или применения ставки кредита, ниже рыночной).

Очень важная проблема, препятствующей привлечению средств в жилищное строительство – сложность разработки и внедрения проектов долгосрочных целевых жилищных накопительных схем из-за наличия у граждан страха вложения значительных средств на долгосрочный период в связи с нестабильной экономической ситуацией и отсутствия доверия к банкам. В этом вопросе главное – сформировать систему государственной поддержки данных накоплений и гарантий сохранности денежных средств, которая уже существует в ряде европейских стран.

Как разновидность кредита, ипотека сопровождается определенными рисками. Наиболее значимым из них является кредитный риск, подразумевающий вероятность невыполнения обязательств заемщиком [2]. Первая проблема, которая возникает в данном направлении, – трудности в формировании правильной налоговой политики в области ипотечного кредитования, возникающие из-за завышенных цен на жилье, относительно низких доходов населения, недостаточной компетентности владельцев и собственников по вопросам исполнения обязательств.

Вторая проблема управления кредитным риском – выбор оптимальных параметров базового кредита [4], которые бы соответствовали общим факторам (общая сумма кредита, его срок, доход заемщика и т.д.), но вместе с тем учитывали постоянные экономические изменения, особенно инфляцию.

Далее нельзя не отметить такой момент: высокие расходы заемщика за обслуживание кредита, которые часто составляют почти целую сумму самого кредита. Эта проблема четко отражается в коэффициенте отношения стоимости обслуживания кредита к доходам, среднее значение которого по России превышает показатели стран Западной Европы в 2-3 раза [2].

Для решения данных проблем необходимо правильно проводить оценку доходов заемщика, имеющихся у него активов, учитывать уровень инфляции, состояние производства и форму собственности на недвижимость [2].

Наличие рисков при ипотечном кредитовании предполагает наличие системы страхования [4]. Главной проблемой в России по данному вопросу является отсутствие должной правовой базы, соответствующего финансового поля и государственного института гарантий.

Далее необходимо затронуть вопрос управления ипотечным покрытием. В 2003 году был принят Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах» [1], а в 2006 году вышел закон, содержащий изменения и дополнения к нему. Конечно, принятие второго, дополнительного, закона внесло некоторую ясность в процесс применения механизма ипотечного покрытия, но, тем не менее, остались противоречия. Очень много вопросов у экспертов вызывает положение закона о порядке обращения взыскания на ипотечное покрытие облигаций [1]. Во-первых, нет четкого понимания того, в какой обращаться суд с требованием об обращении взыскания на ипотечное покрытие, т.к. владельцами облигаций являются и юридические, и физические лица. Специалисты предлагают следующие решение такой проблемы: поскольку основная часть ипотечного кредита, согласно законодательству, – права требования, то следует применять общее правило обращения в суд по местонахождению эмитента [3].

Следующей проблемой по ипотечному покрытию выступает определение места проведения публичных торгов по реализации данного покрытия. Закон устанавливает проведение публичных торгов по местонахождению имущества [1], но поскольку имущество выступает в виде ипотечного покрытия в качестве предмета залога, то место для торгов может быть как нахождение эмитента облигации, а также нахождение депозитария или банка, которые являются агентами в процессе ипотечного покрытия.

В общем можно сказать, что ипотечное покрытие – особый вид имущества, поэтому для него необходимо законодательно установить особые правила обращения взыскания.

В результате вышеизложенных положений можно сказать, что в управлении системой ипотечного кредитования России достаточно проблем на данное время. Но вместе с тем, эта сфера находится еще в стадии активного развития: ведется работа со стороны государства по формированию законодательной базы по данному направлению, принимаются и начинают реализацию множество ипотечных программ, банки налаживают оптимальную систему кредитования по ипотеке. Поэтому, возможно, через несколько лет все вышеупомянутые проблемы управления в процессе ипотечного кредитования перестанут быть актуальными.

Литература

1. Федеральный закон «Об ипотечных ценных бумагах» от 11.11.2003 № 152-ФЗ; URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_44997/ (дата обращения: 15.04.2020).

2. Миленький А.В., Фокина А.А. Проблемы управления рисками ипотечного кредитования: международный опыт // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=16970> (дата обращения: 13.04.2020).

3. Обращение взыскания на ипотечное покрытие облигаций: проблемы практической реализации // Мудрый юрист: портал о правовом регулировании; URL: <https://wiselawyer.ru/poleznoe/29811-obrashhenie-vzyskaniya-ipotechnoe-pokrytie-obligacij-problemy-prakticheskoy> (дата обращения: 15.04.2020).

4. Система управления рисками ипотечного жилищного кредитования// Studbooks: студенческая библиотека онлайн. URL: https://studbooks.net/514324/bankovskoe_delo/sistema_upravleniya_riskami_ipotechnogo_zhilischnogo_kreditovaniya (дата обращения: 14.04.2020).

Ю.С. Плотникова

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

О.И. Ларина

(ГУУ, г. Москва)

ФОРМИРОВАНИЕ И ОСОБЕННОСТИ УПЛАТЫ БАНКАМИ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ (НДС)

Аннотация. НДС является одним из основных налогов, оплачиваемых организациями в бюджет. Для банков и других кредитных организаций имеется свой порядок ведения бухгалтерского и налогового учета, поэтому исчисление НДС имеет свои особенности.

Ключевые слова: НДС, банки, налогообложение, законодательство.

Кредитные организации в современной экономике России играют существенную роль, так как являются финансовыми посредниками между хозяйствующими субъектами и специализируются на денежных рыночных отношениях. Кредитные организации и банки, в частности, аккумулируют денежные

потоки, перераспределяют средства между заемщиками и регулируют денежное обращение [1, с. 9]. Банки занимаются самыми разнообразными видами операций. Через них осуществляется финансирование экономики страны, инвестиционные операции, обслуживается рынок вкладов и депозитов. Кроме того, кредитные организации выполняют и ряд других функций: консультируют других хозяйствующих субъектов и помогают развитию национальных государственных программ, формируют и ведут статистику.

Банки также являются участниками налоговой системы, причем в трёх аспектах. Они могут:

- предоставлять налоговым органам информацию об операциях и сделках организаций и граждан, тем самым, выступая в качестве посредника;
- исчислять, удерживать и перечислять в бюджет налоги иных плательщиков, таким образом, становясь налоговым агентом;
- исполнять обязанности налогоплательщика.

По данным рейтинга РБК, Сбербанк с 2016 года находится на 5 строчке крупнейших налогоплательщиков страны. Также 22 позицию занял банк ВТБ, перечислив в государственный бюджет 27 млрд рублей [2].

Одним из основных налогов считается налог на добавленную стоимость. Он используется в 137 странах мира и в России является четвёртым налогом по величине поступлений в бюджет, которые в общей сумме составили в 2018 году 3574,6 млрд рублей, что на 16% больше, чем в 2017 г. [3].

Традиционно считается, что экономическая сущность обозначенного налога формируется из стоимости, которую хозяйствующий субъект прибавляет к стоимости факторов производства, используемых им в производственном процессе. За налоговую ставку с 1 января 2019 года принимается 20% от налогооблагаемой базы, которой считается стоимость услуг.

Из-за специфики банковской деятельности исчисление НДС имеет свои особенности: не все банковские услуги подлежат обложению, и в некоторых случаях банк может освобождаться от уплаты налога. Согласно пп. 1 п. 1 ст. 146 Налогового Кодекса России (далее – НК РФ): «Объектом налогообложения признаются операции по реализации товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации, в том числе реализация предметов залога и передача товаров (результатов выполненных работ, оказание услуг) по соглашению о предоставлении отступного или новации, а также передача имущественных прав» [4]. Для банков это значит, что облагаться могут следующие операции: реализация имущества, принадлежащего банку; лизинговые операции; доверительное управление денежными средствами по договору с юридическими и физическими лицами; операции по арендному предоставлению помещений или сейфов с целью как ответственного, так и простого хранения документов и ценностей; операции инкассирования, а также операции при выполнении функций по валютному контролю; факторинг, а также форфейтинг; операции по консультированию клиентов и предоставлению информационных услуг; и др.

Однако имеется ряд операций, которые по законодательству РФ (пп. 3 п. 3 ст. 149 НК РФ) не облагаются налогом на добавленную стоимость [4]:

- депозитные операции, как в рублях, так и в иностранной валюте;
- операции по открытию и ведению банковских счетов клиентов;
- платежные операции для клиентов с использованием установленных правилами Банка России платежных и расчетных инструментов;
- банковские кредитные операции;
- кассовое обслуживание клиентов;
- операции с драгоценными металлами;

- дистанционное банковское обслуживание и обслуживание банковских карт;
- валютные конверсионные операции (кроме купли-продажи валюты по форвардным и фьючерсным контрактам по поручению клиента за его счет);
- выдача банковских гарантий и поручительств.

Банки, как и другие организации (согласно ст. 145 НК РФ), могут не платить обозначенный налог при условии, что последовательно за три предшествующих месяца сумма выручки от реализации товаров и услуг (без учета НДС) в совокупности не превысила 2 млн руб.

Возможны следующие способы формирования учета налога на добавленную стоимость в банке:

- согласно п. 5 ст. 170 НК РФ: «суммы налога, уплаченные поставщикам по приобретенным товарам (работам, услугам), включаются в сумму затрат к вычету налога на прибыль. При этом вся сумма налога, полученная по облагаемым операциям, подлежит уплате в бюджет»;
- при ситуации освобождения банка по различным обстоятельствам от уплаты НДС, но при наличии этого налога, выплаченного контрагентом, он включается в полном объеме в балансовую стоимость товаров (работ, услуг) или каких-либо ценностей, которые приобретаются у контрагентов;
- как уже отмечалось выше, в банковской практике есть операции, облагаемые и не облагаемые налогом. В связи с чем, кредитные организации должны вести отдельный учет стоимости приобретенных товаров или услуг, которые затем будут использоваться для реализации услуг для клиентов, подлежащих или не подлежащих налогообложению. Так, налоговому вычету будет подлежать определенная часть уплаченного контрагентами налога. При этом кредитные организации обязаны учитывать на отдельном счете всю такую сумму налога на добавленную стоимость, уплаченную ранее поставщиками-контрагентам. Если удельный вес доходов, полученных от выполнения облагаемых указанным налогом банковских операций и услуг, в общей сумме доходов банка за отчетный период составляет менее пяти процентов, уплаченный налог можно относить на расходы банка.

В заключение отметим, что банки являются субъектами, осуществляющими налоговые платежи, однако имеют свой собственный механизм уплаты НДС, который объясняется спецификой банковской деятельностью и особенностью бухгалтерского учета в кредитных организациях.

Литература

1. Ларина О.И. Банковское дело. Практикум: учебное пособие для академического бакалавриата. 2 изд. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 234 с.
2. Исследование РБК: крупнейшие налогоплательщики России // rbc.ru URL: <https://www.rbc.ru/economics/15/08/2017/597724fd9a794714c9ac187c> (дата обращения: 30.04.2019).
3. Налоговая аналитика // Федеральная налоговая служба URL: <https://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm> (дата обращения: 28.04.2019).
4. Налоговый кодекс РФ. Ч. 1 [Электронный ресурс]: от 31.07.1998 № 146-ФЗ : (ред. от 15.02.2016 № 32-ФЗ, от 05.04.2016 № 101-ФЗ, от 05.04.2016 № 102-ФЗ, от 26.04.2016 № 110-ФЗ, // Консультант Плюс. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>.

К.М. Рамазанов
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
В.В. Полякова
(ГУУ, г. Москва)

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЕГО МЕТОДОВ

Аннотация. *Статья посвящена решению актуальной проблемы управления финансовой устойчивостью предприятия. Оценка финансовой устойчивости является одним из важнейших принципов деятельности предприятия, который обеспечивает получение информации о финансовых возможностях предприятия на момент его оценки и на перспективу. Кроме того, в публикации осуществлен анализ финансового состояния ОАО «Турбоатом».*

Ключевые слова: *финансовая устойчивость, управление, платежеспособность, предприятие.*

В рыночных условиях основой выживания и стабильного положения предприятия является его финансовая устойчивость. Функционируя как хозяйствующий субъект, каждое предприятие должно обеспечивать такое состояние своих финансовых ресурсов, при котором будет сохраняться способность непрерывно выполнять свои финансовые обязательства перед деловыми партнерами, государством, работниками и т.д. Именно финансовая устойчивость представляет собой определенное состояние субъекта хозяйствования, позволяющее свободно маневрировать денежными средствами и обеспечивать непрерывность его деятельности, достигаемую определенным соотношением собственного и заемного оборотных средств, а также гарантировать платежеспособность, экономическую независимость и инвестиционную привлекательность в пределах допустимого уровня риска [1].

Финансовая устойчивость предприятия находится под влиянием многих внешних факторов (социально-экономической и политической стабильности в стране, уровень платежеспособного спроса, бухгалтерского учета, инвестиционной политики, ситуации на рынке поставщиков, отраслевых особенностей, типа рынка) и внутренних факторов (размер предприятия, уровень управления системой, уровень соответствия продукции запросам потребителей по качеству и цене, материально-технологическая база предприятия, технологии, состояние имущественных и финансовых ресурсов, зависимость от иностранных кредиторов и инвесторов, эффективность экономических и финансовых операций, уровень управления и снабжения высококвалифицированным персоналом, корпоративная культура, деловая репутация предприятия, баланс внутренних возможностей с влиянием внешних угроз и др.).

Традиционные методы оценки финансовой устойчивости можно разделить на три группы:

- vii. качественная оценка;
- viii. количественная оценка;
- ix. оценка финансовой несостоятельности предприятий.

Среди методов анализа финансового состояния предприятия и его финансовой устойчивости можно выделить следующие методы: модели временных рядов, регрессионные модели, модели систем взаимосвязанных переменных, рекурсивные системы и др. [2]. Кроме перечисленных, отдельно выделяют лизинг в качестве инструмента повышения рассматриваемой категории.

Существуют экономико-математические методы, которые позволяют изучать связи и взаимодействие между объектами и явлениями, определять однородные признаки в совокупности объектов и данных, создавать модели поведения отдельных предприятий на основе влияния различных факторов, определять тенденции развития для прогнозирования.

Использование вышеобозначенных методов является залогом точной и детальной оценки финансовой устойчивости предприятия, что обеспечивает основу для оптимизации управленческих решений и достижения запланированного уровня финансового состояния.

Отметим, что финансовая устойчивость предприятия является ключевой характеристикой его финансового статуса, а также его стратегического развития [3]. Своевременный анализ финансовой устойчивости предприятия создает новые возможности для выявления имеющихся резервов с целью повышения его конкурентных позиций, увеличения доли рынка и достижения иных тактических и стратегических целей.

Для более глубокого понимания механизма управления финансовой устойчивостью с использованием вышеперечисленных методов в качестве исследовательской базы для проведения практических расчетов было выбрано Открытое акционерное общество «Турбоатом» (далее – ОАО «Турбоатом»). ОАО представляет собой одно из крупнейших турбостроительных предприятий в мире с полным циклом производства.

Среди универсальных методов оценки финансовой устойчивости предприятия выделяется анализ абсолютных показателей, включающий обобщенный трехмерный показатель типа финансовой устойчивости. Например, по данным трехмерного индекса стабильности ОАО «Турбоатом» в 2015 году имело неустойчивый тип финансовой устойчивости. Произошла ситуация, когда запасы и затраты превысили обычные источники финансирования. В этой связи компания вынуждена привлекать дополнительные источники финансирования.

В подобном положении существует возможность восстановления равновесия путем пополнения источников собственных средств, сокращения дебиторской задолженности, увеличения оборачиваемости запасов. В последующие годы (2016 и 2017 гг.) предприятие улучшило свой трехкомпонентный показатель финансовой устойчивости. Последняя характеризуется тем, что все запасы компании покрываются ее оборотными активами, то есть предприятие не зависит от внешних кредиторов. В настоящее время компания стремится поддерживать и в полной мере обеспечивать поддержание текущей финансовой устойчивости.

Общий анализ финансового состояния предприятия позволяет сделать вывод о том, что компания имеет удовлетворительное стабильное финансовое состояние, демонстрирующее высокий уровень ликвидности, прибыльности и деловой активности. Кроме того, ОАО «Турбоатом» демонстрирует высокий уровень эффективности и интенсивности использования имеющегося имущества и финансовых ресурсов.

Анализ рассматриваемого положения показал, что за период 2015-2017 гг. выявил следующие задачи по повышению финансовой устойчивости предприятия:

iv. исследование факторов нестабильного типа финансового состояния предприятия в 2015 году;

v. рассмотрение причинно-следственной связи между быстрым увеличением размера долгосрочного заемного капитала в 2016 году и его сокращением в 2017 году;

vi. определение резервов повышения маневренности собственных средств и оборотного капитала.

Финансовая устойчивость предприятия – это широкое понятие; его суть заключается не только в обеспечении финансовой независимости предприятия от заемных средств и его платежеспособности, но и в обеспечении достаточно высокого уровня рентабельности и оборачиваемости имеющегося имущества и финансовых ресурсов. Необходимо отметить, что рациональное использование распределения имеющихся как заемных, так и собственных ресурсов позволит предприятию оставаться на платежеспособном уровне, не упускать возможности, предотвращать и минимизировать риски банкротства.

Сегодня, в период экономического кризиса, большинство отечественных предприятий, которые не только работают в убыток, теряя высокие показатели рентабельности, но и не имеют возможности осуществлять платежи по кредитам, предпринимают шаги по реструктуризации долга. Именно ликвидность компании является ключом к поддержанию финансовой стабильности на адекватном уровне. Согласно предварительному анализу деятельности ОАО «Турбоатом» за 2015 – 2017 годы, она абсолютно ликвидна.

По уровню финансовой устойчивости можно выделить четыре периода развития исследуемого предприятия:

1. 2010 – 2011 гг. – предкризисный и кризисный период;
2. 2012 – 2013 гг. – период внедрения предприятием мер по повышению финансовой устойчивости;
3. 2014 – 2015 гг. – период с низкими показателями финансовой устойчивости во всех ее измерениях;
4. 2016 – 2017 гг. – период повышения финансовой устойчивости.

Таким образом, были определены основные направления укрепления финансовой устойчивости ОАО «Турбоатом». К ним относятся: замена и модернизация основных фондов с целью снижения высокого уровня физического и морального износа, а также выявление слабых и сильных сторон предприятия с помощью SWOT-анализа для определения дальнейших перспектив его развития и повышения конкурентоспособности предприятия.

Итак, подводя итоги, отметим, что финансовая устойчивость – это состояние, при котором достигается финансовая независимость предприятия от внешних источников финансирования, обеспечивается его платежеспособность и долгосрочные перспективы развития. На эту общую характеристику финансово – экономического состояния предприятия оказывают влияние внутренние и внешние факторы [4]. Уровень их комплексного влияния на финансовую устойчивость предприятия зависит от стадии жизненного цикла предприятия, выбранной стратегии функционирования и управления, финансового менеджмента предприятия, а также от общего уровня экономического развития страны, выбора внутренней и внешней политики и других социально-политических и экономических факторов.

Литература

1. Данильченко Д.Ф. К вопросу о финансовой устойчивости предприятия // Базис. – 2018. – № 1 (3). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya> (дата обращения: 19.04.2020).

2. Кирокосян М.А., Белоусова Е.И. Инструменты оценки финансовой устойчивости предприятия // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 3-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-otsenki-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya> (дата обращения: 19.04.2020).

3. Таймазова А. А. Роль финансовой отчетности в анализе финансовой устойчивости предприятия // вестник науки и образования. – 2020. – № 6-1 (84). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/rol-finansovoy-otchetnosti-v-analize-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya> (дата обращения: 20.04.2020).

4. Дидигов Д. Р. Теоретические особенности финансовой устойчивости предприятия // Economics. – 2018. – № 1 (33). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osobennosti-finansovoy-ustoychivosti-predpriyatiya> (дата обращения: 20.04.2020).

А.Ю. Ревин
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Д.В. Войко
(ГУУ, г. Москва)

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ

Аннотация. *Статья посвящена актуальности повышения оценки эффективности реализации государственных программ. Государственные программы обеспечивают достижение ключевых задач и функций государства, все они определены приоритетами экономического, а также социального развития страны на долгосрочный период. Но для того, чтобы выполнение данных программ было в соответствии с заявленным планом и выделяемом бюджетом, существует финансовый контроль государственных программ.*

Ключевые слова: *финансы, финансовый контроль, государственные программы.*

Одной из главных задач Правительства РФ на федеральном уровне является повышение качества управления финансами, а также достижение экономической стабильности. Социальная политика развития субъектов РФ и страны в целом играет ключевую роль в преодолении задач и обещаний перед гражданами. Государственный финансовый контроль является неотъемлемой частью системы государственного управления [1].

В Российской Федерации огромное значение уделяется вопросам механизма управления государственным финансовым контролем. Обосновывается данный тезис тем, что рыночная форма хозяйственных отношений, политика государства, федеративный тип устройства государственной системы создают проблемы, которые требуют дополнительных затрат, а также усиленный контроль на федеральном уровне, на региональном и местном уровнях власти.

Целью государственного финансового контроля выступает выявление отклонений от планируемых норм, стандартов, а также контроль нарушений

принципов законности, эффективного и альтернативного использования материальных ресурсов [4]. Данные отклонения должны выявляться на ранних стадиях, для того чтобы предотвратить последствия и минимизировать издержки. Корректировка меры наложение санкций на противоправные действия, а в отдельных случаях привлечение виновных к ответственности является одним из путей сокращения нарушений в будущем.

Ключевыми задачами государственного финансового контроля на современном этапе являются [3]:

- выявление фактического состояния дел;
- сопоставление конечного результата с намеченными целями;
- анализ ситуации и выбор в случае необходимости корректирующих мер.

Итак, мы рассмотрим данные по государственным программам за 2018 год, так как за 2019 год не составлена годовая отчетность по результатам выполнения программ. Фактические расходы на реализацию и выполнение государственных программ (за исключением пилотных государственных программ) по данным за 2018 год составили 10,9 трлн рублей или 113,5% к первоначально запланированным расходам [1]. Важно отметить, что наибольший уровень кассового исполнения сложился по расходам за счет внебюджетных источников – 162,7% относительно плановых значений, а минимальный уровень кассового исполнения – по расходам консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации (63,5% от первоначально запланированного уровня расходов [3]). При этом следует отметить также, что исполнение по бюджетам государственных внебюджетных фондов Российской Федерации характеризуется кассовым исполнением менее 100% (90,1% от запланированного уровня). В соответствии с методикой Минэкономразвития России была проведена анализ и оценка кассового исполнения статей расходов федерального бюджета.

Главной проблемой на современном этапе финансового контроля, является то, что на практике действительно нет четкой концепции финансового контроля государственных программ. По данным и примерам результатов 2018 года, нет схемы, а также системы наложения санкций на программы, которые не были осуществлены в полной мере. Жесткое установление задач и целей государственного финансового контроля играет большое значение в данной ситуации. Следующей проблемой, является скорость выполнения государственных программ. Плановый период 2018-2020 год, а именно рассмотрим конкретные аналитические данные о выделяемом на государственные программы бюджете за 2018 г. и за 2019 г. Проведя анализ статистики, можно заметить положительный рост в бюджете на выделяемые программы. Теперь же сравним данные, по целевым показателям программ за год. Мы можем сделать вывод, что в 2018 году при 7 848 227, 67 млн руб. было запланировано 1686 показателей и из них достигнуто почти половина. В 2019 году при бюджете 9 243 944,25 млн руб. достигнуто 198 целевых показателей [1]. Исходя из этого, можно сделать вывод, что органы финансового контроля над государственными программами осуществляют свою деятельность не в полной мере. В связи с последними событиями, а именно вспышкой распространения COVID-19, сложно предугадать, как будут достигаться целевые показатели за оставшийся период до 01.01.2021. Премьер-министр России Михаил Мишустин доложил о реализации мер, предусматривающих поддержку населения и малого, среднего бизнеса [2]. Сейчас поддержка экономики и социальная поддержка населения выходят на первый план. Соответственно, значение уделяется таким государственным направлениям, как «Новое качество жизни» и «Эффективное государство». По оценке многих экспертов, финансирование важных для России

на данный момент государственных программ надо увеличить, чтобы поддержать экономику в целом и не допустить дефолта.

В Российской Федерации на период 2018-2021 года, при определённом уровне бюджета, запланировано осуществить государственные программы. Некоторые программы были уже реализованы. Финансовый контроль в России подлежит детальной доработки и тогда цели, которые ставятся на будущее, будут осуществлены в полной мере.

Литература

1. 1.Портал государственных программ // URL:<https://programs.gov.ru/Portal/analytics/quarterReportToGovernment?ear=2018&quarter=4>, (дата обращения: 18.04.2020).

2. Правительство Российской Федерации// URL: <http://government.ru/> (дата обращения: 18.04.2020).

3. Министерство финансов Российской Федерации // www.minfin.ru. URL:<https://www.minfin.ru/ru/performance/budget/govprog/gosfin/> (дата обращения: 18.04.2020).

4. Федеральный закон от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» // Справочно-правовая система КонсультантПлюс. URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_164841/ (дата обращения 18.04.2020).

Н.М. Рыжков

студент

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Ж.М. Корзоватых

(ГУУ, г. Москва)

ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕЙ И МЕБЕЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Аннотация. При проведении комплексного анализа финансового состояния коммерческого предприятия необходимо учитывать не только динамику финансовых коэффициентов, но и состояние отрасли, текущую организацию системы управления, особенности процессов хозяйственной деятельности предприятия. В работе выделены приоритетные направления при проведении анализа финансового состояния организаций в сфере деревообрабатывающей и мебельной промышленности.

Ключевые слова: финансовое состояние, бухгалтерский баланс, анализ финансового состояния, организации в сфере деревообрабатывающей и мебельной промышленности.

Возможности бухгалтерского баланса в оценке финансового состояния организации достаточно обширны. Данная форма отчетности позволяет оценить изменение показателей имущественного и финансового положения организации в динамике за три года, определить финансовую устойчивость, платежеспособность организации, выявить угрозу банкротства и своевременно разработать управленческие мероприятия.

Методики анализа финансового состояния разрабатывались различными авторами, среди которых: А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, В.В. Ковалев, Г.А. Савицкая, О.В. Ефимова, А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева и другие. Бухгалтерский баланс позволяет дать оценку финансового состояния с учетом особенностей процессов финансово-хозяйственной деятельности организации.

Финансовое состояние – это состояние устойчивости субъекта экономической деятельности, определяемое достатком финансовых средств, необходимых для эффективной финансово-хозяйственной деятельности, поддержания должного режима работы и обеспечения своевременности выплат по долговым обязательствам [2, с. 42].

Оценка финансового состояния является комплексным понятием, включающим оценку различных финансовых показателей, коэффициентов, отражающих результативность основной деятельности и общую эффективность работы предприятия, доходность и инвестиционную привлекательность.

Для производственного предприятия анализ финансового состояния обязательно должен учитывать оценку [4, с. 72]:

- динамики основных фондов, оценку показателей фондоемкости, фондорентабельности;
- динамики запасов, дебиторской и кредиторской задолженности;
- структуры активов и пассивов бухгалтерского баланса;
- источников формирования имущества предприятия;
- показателей ликвидности, платежеспособности, рентабельности в динамике.

Оптимальным финансовое состояние можно считать при условии, что предприятие полностью способно обеспечить постоянство производственного процесса, получение прибыли, своевременно погашать долговые обязательства за счет формируемого оборота денежных средств и с учетом всех расходов и реализации мероприятий инновационного развития, инвестиционных проектов.

И.В. Быкова в своем исследовании приходит к выводу, что финансовое состояние может быть определено конкурентоспособностью предприятия. Если предприятие осуществляет эффективную финансовую деятельность, то и его конкурентная позиция будет высокой и может говорить о стабильном финансовом состоянии организации [1, с. 16].

Существующие методики анализа финансового состояния, основанные на данных бухгалтерского баланса организаций, можно разделить на две категории: комплексные и методики экспресс-оценки.

Комплексные методики предлагают учитывать множество показателей, среди которых: показатели финансовой устойчивости, рентабельности, платежеспособности (ликвидности), деловой активности. Они предлагают оценивать изменения в состоянии отрасли, проводить сравнение со среднеотраслевыми показателями. Авторами таких методик являются: А.Д. Шеремет, Е.В. Негашев, Г.А. Савицкая, О.В. Ефимова и другие.

Экспресс-оценка обычно используется в оперативном анализе финансового состояния руководством предприятия или банками для принятия решения о возможности кредитования. Среди авторов подобных методик следует выделить: А.Ф. Ионову, Н.Н. Селезневу, Г.Н. Лиференко, Л.В. Донцову, Н.А. Никифорову.

Основная проблема экспресс-оценки финансового состояния – такая оценка не учитывает отраслевые особенности и не позволяет сформировать прогноз развития предприятия или разработать управленческие мероприятия по улучшению.

В основном анализ финансового состояния выполняется с помощью относительных показателей, так как абсолютные значения не всегда достоверно отражают текущую ситуацию в условиях инфляции и различных макроэкономических факторов.

Однако при анализе финансового состояния организаций в сфере деревообрабатывающей и мебельной промышленности необходимо учитывать специфику производства.

Для выбора методики с учетом специфики деятельности организаций в сфере деревообрабатывающей и мебельной промышленности и планируемого к использованию источника информации (бухгалтерского баланса) следует определить основные проблемы рассматриваемой отрасли и их возможное отражение в составе бухгалтерского баланса.

Основными проблемами текущего развития предприятий деревообрабатывающей и мебельной промышленности в России являются [3, с. 137]:

- недостаток собственных источников финансирования производственной деятельности. Отрасль относится к высокозатратным видам производства, характеризуется постоянной необходимостью финансового обеспечения. Существенные расходы на материалы производства, оборудование, персонал вынуждают предприятия постоянно находиться в процессе поиска дополнительных средств финансирования, а регулярное привлечение кредитов и долгосрочных займов приводит к ухудшению финансовой устойчивости предприятий;
- структура баланса предприятий отрасли характеризуется низкой ликвидностью. Производственное оборудование быстро устаревает, дебиторы не всегда своевременно погашают задолженность, а также нельзя забывать о высокой доле себестоимости в выручке продукции – все это в совокупности является причиной низкой платежеспособности предприятий отрасли.

Приоритетными направлениями при проведении анализа финансового состояния, основанных на данных бухгалтерского баланса организаций в сфере деревообрабатывающей и мебельной промышленности являются:

- определение периода анализа, позволяющего дать полное представление об изменении финансового состояния организации;
- выделение статей бухгалтерского баланса, требующих особого внимания при проведении горизонтального и вертикального анализа баланса;
- формирование перечня показателей финансовой устойчивости и платежеспособности организации;

С учетом рассмотренных особенностей финансового состояния организаций в сфере деревообрабатывающей и мебельной промышленности предлагается в проведении анализа рассматривать период 3-5 лет – именно этот период позволяет выявить позитивные или негативные изменения в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в системе финансового управления.

В составе бухгалтерского баланса особое внимание следует обратить на статьи: 1150 – «основные средства», 1210 – «запасы», 1230 – «дебиторская задолженность», 1250 – «денежные средства и денежные эквиваленты», 1370 – «нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)», 1300 – «итого по разделу III», 1410 – «долгосрочные заемные средства», 1400 – «итого по разделу IV», 1510 – «краткосрочные заемные средства», 1520 – «кредиторская задолженность», 1500 – «итого по разделу V». Данные статьи следует оценить в динамике и в структуре.

Для полноценного финансового анализа необходимо обязательно дать оценку основных показателей финансовой устойчивости: коэффициент автономии (независимости), коэффициент финансовой зависимости, коэффициент текущей задолженности, коэффициент долгосрочной финансовой независимости (коэффициент финансовой устойчивости), коэффициент покрытия долгов собственным капиталом (коэффициент платежеспособности), коэффициент финансового левериджа или коэффициент финансового риска; показателей платежеспособности (ликвидности): текущая ликвидность, быстрая ликвидность, абсолютная ликвидность, совокупное значение ликвидности, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент маневренности функционального капитала.

Для укрепления финансового состояния организаций в сфере деревообрабатывающей и мебельной промышленности расширять дополнительные виды деятельности, проводить регулярный аудит собственной конкурентоспособности, реализовывать мероприятия налоговой оптимизации.

Литература

1. Быкова И.В. Методика комплексной оценки эффективности деятельности предприятия // Финансовый менеджмент. – 2016. – № 1. – С. 10-17.
2. Васильева Н.К., Шоль В.В., Шоль Ю.Н. Современные направления анализа финансовой устойчивости организаций // Вестник Академии знаний. – 2019. – № 1 (30). – С. 40-45.
3. Жигарев В.А. Современные тенденции на рынке мебели в России и возможные стратегии конкурентоспособности мебельных предприятий // Вестник РЭА им. Г.В. Плеханова. – 2019. – № 3 (105). – С. 129-139.
4. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 608 с.

А.Г. Сергеева
магистрант

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

О.В. Азоева
(ГУУ, г. Москва)

ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ИЗМЕНЕНИЕ ХАРАКТЕРА ТРУДА В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Аннотация. Внедрение цифровых технологий влечет неизбежные трансформации традиционного рынка труда. Более всего в настоящий момент последствия изменений отражаются на банковском секторе. В результате роботизации многих технологических процессов сокращается потребность в человеческих ресурсах, изменяются корпоративная культура и ценности, а также критерии отбора персонала.

Ключевые слова: ИКТ, искусственный интеллект, мобильный банк.

Стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) оказывает революционное влияние на развитие экономики и бизнеса, изменяя традиционный баланс между квалифицированными специалистами и

работодателями, капиталом и инвесторами, потребителями и продавцами. Процессы автоматизации, цифровизации и усиление роли ИКТ приводят к модернизации бизнес-процессов, интеграции в них IT-инфраструктуры, увеличивающей скорость хозяйственных операций и упрощающей процедуру внедрения нового продукта, а также происходит роботизация ряда технологических операций. Наряду с этим, автоматизации подвергаются функциональные обязанности сотрудников, что приводит к массовым изменениям рабочей среды и цифровизации труда. Следовательно, возникает прямая зависимость эффективности работы предприятия от работников, обладающих «цифровыми навыками» [1].

Автоматизация повлияет не только на вакантные места, но и на их количество и авторитет. ИКТ смогут дополнить потенциал тех, кто занят в сфере конфликт-менеджмента, управления, на должностях, требующих проявления эмоционального интеллекта, сочувствия и творческих способностей, сменяя сотрудников, выполняющих рутинную работу. Особенно ценными становятся работники, выполняющие задачи, которые не под силу цифровым технологиям, и обладающие такими способностями, как креативность, хорошее воображение, новаторство, решение проблемных вопросов, умение договариваться, лидерские качества.

Согласно данным опроса руководителей крупнейших холдингов мира, проведенным компанией PWC, отмечаются преимущества автоматизации, при этом 52% опрошенных уже используют машинный труд наряду с человеческим, 39% учитывают эффект от применения искусственного интеллекта при планировании HR-стратегии, большинство (52%) планирует увеличить штат сотрудников в ближайшие 12 месяцев [5].

Одним из первых секторов, подвергшимся влиянию цифровизации, стал банковский. По мнению специалистов IT-индустрии и финансовой отрасли, использование искусственного интеллекта и Big-data в скором времени радикально поменяет финансовый сектор, в первую очередь, банковскую деятельность. Влияние проявляется в автоматизации и роботизации большей части бизнес-процессов, наглядными примерами выступают использование платежных терминалов, вместо кассовых аппаратов и автоматизация процесса кредитования. Благодаря современным цифровым технологиям передачи и хранения информации, у банков появилась возможность централизовать функции бэк-офиса и call-центра (сервисной поддержки) в небольших городах, снизив при этом стоимость операционной поддержки.

Значительным преимуществом цифровизации как для банка, так и для клиентов являются также скорость и удобство оказываемых услуг, минимальный контакт клиента с банком, сокращение времени на получение услуг и количества необходимой документации. Это обусловлено переходом на многоканальное обслуживание. В качестве примера можно привести использование потребителями мобильных устройств для оплаты покупок в интернете и для бесконтактных платежей, а также выполнение необходимых операций, которые можно начать в браузере на ноутбуке, продолжить на мобильном устройстве, а потом прийти в филиал банка, который уже осведомлен о проделанных операциях и максимально быстро окажет необходимую услугу [3].

Однако по мере развития ИКТ финансовые институты сталкиваются с ограничениями в кадровых ресурсах. Цифровизация бизнес-процессов оказывает косвенное влияние на потребность в банковских специалистах. Обусловлено это возможностью выполнения ряда функций удаленно, что может привести к сокращению внешних подразделений банков, следовательно, к сокращению специалистов этих подразделений.

Согласно проведенному исследованию методом экспертных оценок (экспертами выступали начальники отделов наиболее крупных банков Челябинска) [2], задача которого заключалась в оценке зависимости потребности в банковских сотрудниках от наиболее вероятных угроз кредитных организаций, было выделено три значимых фактора, влияющие на потребность в рабочей силе: внедрение инновационных технологий, которые способствуют сокращению базовых профессий и целых отделений банков; перманентные сокращения банков путем аннулирования лицензий; экономический спад – снижение производства, потребления и розничной торговли.

По данным Глобального института McKinsey, уже к 2036 году может быть автоматизировано от 2 до 50% работы, выраженной в человеко-часах, а к 2066 году эта доля может достичь от 46 до 99%. В первую очередь, под угрозой исчезновения окажутся те виды работ, требующие выполнения предсказуемых и рутинных физических операций. В то же время потребности в специалистах по программированию будут расти [2].

Замена человеческого труда ИКТ также актуальна для ближайшего будущего российского рынка. В январе 2017 года председатель правления ПАО «Сбербанк» Г. Греф заявил, что благодаря внедрению искусственного интеллекта к 2025 году общая численность сотрудников Сбербанка сократится вдвое. Больше всего, по его словам, страдает «среднее звено», выполняющее очень простые задачи. На тот момент на среднем уровне сократили около 70% менеджеров. Однако, как подчеркивает Г. Греф сотрудники, работа которых была заменена «Интеллектуальной системой управления», не покинули банк, а прошли переобучение и занимаются другими задачами [4].

Количество подразделений ПАО «Сбербанк» в последние годы демонстрирует тенденцию к снижению, соответственно уменьшается и численность банка. Обусловлено это установленной зависимостью количества подразделений от затрат на информатизацию, которые в период с 2018-2020 годы увеличивались ежегодно на 30%.

Тем не менее, на данном этапе развития ИКТ говорить о полной роботизации банковского сектора еще рано, так как ряд специальностей исключить невозможно. Основными факторами выступают усложняющиеся бухгалтерские и банковские стандарты, все больше опирающиеся на профессиональное суждение экономиста, финансиста или бухгалтера. Роботизация бухгалтерского учета еще недостаточно развита. На данный момент в этой сфере работы выступают помощниками наименее квалифицированных сотрудников бухгалтерии, распознавая первичные документы клиентов и раскладывая их по папкам для дальнейшей обработки бухгалтером [2].

Таким образом, реконструкции в банковской системе подвергают изменениям корпоративные стандарты и ценности, а также критерии отбора сотрудников. В результате сокращений численности подразделений банков возрастает конкуренция финансовых специалистов и переизбыток специалистов общего профиля. Также возрастает нагрузка на действующих банковских специалистов и появляется много сверхурочной работы по причине сокращения штата банка. Ввиду узкоспециализированных знаний и навыков банковских специалистов и невозможности их перехода в другую отрасль, возникает кадровая замкнутость банковской системы.

В силу высокой скорости, динамизма и конкуренции банковской сферы работники должны быть готовы к постоянному обучению, развитию цифровых навыков, профессиональных и межличностных компетенций. От банков, в свою очередь, требуется наличие ценностно-мотивационных ориентаций персонала,

таких как профессиональное развитие, самосовершенствование, продуктивная жизнь, проявление творческих способностей, возможность личностного роста и свобода. Именно обучение, привлечение и культура персонала будут стимулировать инновационное мышление и сотрудничество [3].

Литература

1. Алексеева Н.В., Сазонов А.А. Анализ степени влияния цифровой экономики на формирование основных трендов на рынке труда и социально-трудовых отношений в Российской Федерации // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2019. – № 2. – С. 28–36. URL: <https://www.vestnik-mgou.ru/Articles/Doc/13154> (дата обращения: 18.04.2020).

2. Вайсман, Е.Д., Подшивалова М.В. Цифровизация vs занятость: опыт банковского сектора // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2018. Т. 12. – № 4. – С. 26–34. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-vs-zanyatost-opyt-bankovskogo-sektora/viewer> (дата обращения: 17.04.2020).

3. Молодькова Э.Б., Попазова О.А. Управление персоналом банковского сектора в условиях цифровизации экономики // Известия СПбГЭУ. Серия: Экономика и бизнес. – 2020. – № 1. – С. 113-118. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-personalom-bankovskogo-sektora-v-usloviyah-tsifrovizatsii-ekonomiki/viewer> (дата обращения: 19.04.2020).

4. Тадаев Г. Греф рассказал о сокращениях в Сбербанке из-за искусственного интеллекта // РБК. – 2018. 10 ноября. URL: <https://www.rbc.ru/business/10/11/2018/5be6b5929a79471263626f32> (дата обращения: 19.04.2020).

5. PWC: Будущее рынка труда. Противоборство тенденций, которые будут формировать рабочую среду в 2030 году // Исследование PWC. URL: <https://www.pwc.ru/ru/publications/workforce-of-the-future-rus.pdf> (дата обращения: 20.04.2020).

П.В. Смирнов

магистрант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

М.Б. Траченко

(ГУУ, г. Москва)

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Работа посвящена комплексному исследованию деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и их налогообложения. Проанализированы количественные показатели налогообложения малого и среднего бизнеса и спрогнозирован потенциально возможный рост налогового бремени на данный сектор экономики. Сформулированы проблемы налогообложения малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации и предложены пути их решения.

Ключевые слова: *малый и средний бизнес, налогообложение, налоговая нагрузка, специальные режимы налогообложения.*

Малый и средний бизнес – это мощный двигатель экономики любой страны, именно малый бизнес (в большом количественном отношении) приносит больше налогов как с прибыли, так и с имущества организации, транспорта, НДФЛ с сотрудников, и конечно в бюджет поступают и косвенные налоги (НДС).

Сегодня в России малый и средний бизнес недостаточно развит. Малые предприятия составляют только 20% валового внутреннего продукта в нашей стране, в то время как в европейских развитых странах уровень развития малого и среднего предпринимательства значительно выше, что, в свою очередь сказывается на качестве и стоимости услуг, предоставляемых населению, а также объем полученных бюджетных средств. Следовательно, рассматриваемая тема имеет чрезвычайно важное значение для обеспечения стабильного экономического роста в России.

Основной целью работы является рассмотрение процессов налогообложения субъектов малого и среднего предпринимательства и их совершенствования в России. В Российской Федерации господдержка малого и среднего предпринимательства не всегда адресна и, следовательно, недостаточно эффективна. Существует множество проблем, как финансовых, так и экономических, а также организационных, которые могут быть решены путем эффективного использования целого ряда инструментов государственного регулирования, в том числе посредством налоговой политики, на пути экономического развития малого бизнеса в России.

Около 1/4 всех организаций Российской Федерации зарегистрировано в Москве, и только 1/20 являются индивидуальными предпринимателями (далее «ИП») страны, и не более 1/10 всех действующих субъектов МСП являются юридическими лицами (далее по тексту СМСП). Качество среднего и малого бизнеса и конкурентоспособность экономики государства напрямую зависит от числа предпринимателей, ориентированных на рост своей компании и создание новых рабочих мест.

По состоянию на 10 января 2020 года, согласно данным единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, в Центральном Федеральном округе зарегистрировано 1 821 752 субъектов МСП, второе место занимает Приволжский федеральный округ – 1 058 398 субъекта МСП, на третьем месте – Южный федеральный округ (694 492 субъектов МСП). Наименьшее количество субъектов МСП зарегистрировано в Северо-Кавказском федеральном округе (200 256 субъектов МСП) [2].

Необходимо отметить, что за последнее время в регионах России прослеживается нестабильная динамика развития малого и среднего бизнеса. Основными причинами сложившейся ситуации являются недостаточно благоприятные условия ведения бизнеса, в частности, недостаточно развитая инфраструктура для удовлетворения потребностей бизнеса; взяточничество; недостаточно экономически обоснованные целевые программы развития регионов; государственная поддержка интересов крупных компаний через органы власти и др.

Анализ структуры среднего и малого предпринимательства показал, что наибольшую долю занимают микропредприятия, а также малые предприятия. В наименьшей степени (менее 1,5%) составляют средние предприятия. Количество микропредприятий к концу 2019 года уменьшилось на 12% в сравнении с 2016 годом. Число малых предприятий к концу 2019 года также снизилось на 20% по сравнению с 2016 годом, аналогичная ситуация со сниже-

нием количества предприятий среднего бизнеса прослеживается за рассматриваемый период, число предприятий среднего предпринимательства уменьшилось на 23%. По сравнению с 2016 годом только число индивидуальных предпринимателей выросло в 1,2 раза [3].

Преобладающим видом экономической деятельности в структуре СМСП за анализируемый период является оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортных средств и мотоциклов; строительство; деятельность профессиональная, научная и техническая [2].

Возможности развития государственной экономики во многом определяются уровнем налогового бремени и допустимым уровнем, который возможен в соответствии с действующей экономической политикой и налоговым регулированием. Увеличение государственных расходов требует неизбежного увеличения доходов бюджета и соответствующего увеличения налоговой нагрузки. Тем не менее, очевидно, что эта тенденция не может быть неограниченной, и существует предел, за которым дальнейший рост налогового бремени невозможен при определенных обстоятельствах. В связи с этим оптимальная налоговая нагрузка организаций имеет большое значение в построении и совершенствовании налоговой системы страны и развития малого и среднего предпринимательства.

Одним из действующих механизмов поддержки малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации является многомерность налоговой системы. Бизнесмен может выбрать наиболее подходящую налоговую систему для своей организации, которая подойдет под специфику его бизнеса, увеличит его доходную составляющую.

По состоянию на начало 2020 года Налоговым Кодексом Российской Федерации для российского малого бизнеса предусматриваются общий режим налогообложения (ОПН) и 4 специальные режимы налогообложения (упрощенная система налогообложения (УСН); патентная система налогообложения (ПСН); единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН); единый налог на вмененный доход (ЕНВД)) [1].

Однако при наличии множества налоговых режимов и других способов государственной поддержки малого и среднего бизнеса можно выделить несколько важных проблем. К ним рационально отнести:

1) Рост размера платежа по ЕНВД, ПСН и торгового сбора на 4,9%.

Размер ежегодного платежа по ЕНВД, ПСН и торговому сбору зависит не только от ставки налога и налоговой базы, но и от коэффициента-дефлятора, ежегодно устанавливаемого Минэкономразвития России. На 2020 год министерством установлены следующие коэффициенты-дефляторы: для исчисления ЕНВД – 2,009; для применения ПСН – 1,592; для целей уплаты торгового сбора – 1,382.

2) Отмена одного из специальных налоговых режимов (ЕНВД) с 2021 года.

Стоит отметить, что используют ЕНВД 2,1 млн субъектов МП, из них 1,8 млн – это ИП (около 55% от всех ИП). Также, с 01.01.2020 г. предприниматели, реализующие лекарственные препараты, обувные товары и предметы одежды, принадлежности к одежде и прочие изделия из натурального меха не смогут применять специальные налоговые режимы ЕНВД и ПСН. Это связано с тем, что перечисленная продукция подлежит обязательной маркировке.

3) Сокращение малого бизнеса.

Малый бизнес сейчас находится в ситуации, когда спрос на производимые и реализуемые товары и услуги ограничен из-за сокращения реальных доходов населения, а расходы продолжают расти. Неизбежный результат этого – падение рентабельности бизнеса, в ряде случаев приводящий к его закрытию

(ликвидации). Однако повышение нагрузки в предстоящие год-два, которое описано выше, скажется главным образом на ИП. Именно индивидуальные предприниматели прежде всего столкнутся с повышением страховых взносов, ростом выплат по патентной системе, ЕНВД и необходимостью перехода на другие режимы налогообложения.

В результате проведенного исследования предложены следующие мероприятия по совершенствованию системы налогообложения СМСП в России:

1) Развитие программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса, в том числе через банковские системы.

2) Совершенствование налогового законодательства с целью его упрощения, повышения прозрачности налоговых правил, расширения налоговой базы, снижения налоговых ставок, обеспечения нейтральных налогов для определенных категорий налогоплательщиков; исправление налоговых льгот.

3) Увеличение пороговых значений для отнесения компаний к малому и среднему предпринимательству.

В заключение необходимо отметить, для того чтобы изменить ситуацию с развитием малого и среднего предпринимательства, необходимо обеспечить его качественный и количественный рост, необходимо реализовать комплекс мер по всем направлениям государственной поддержки данного сектора экономики, в рамках единой стратегии на всех действующих уровнях (федеральном, региональном и муниципальном).

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (изм. 01.01.2020).

2. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <https://www.nalog.ru/> (дата обращения: 16.04.2020).

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <https://www.gks.ru/> (дата обращения: 14.04.2020).

А.А. Соловьян
студент

М.М. Чочаева
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

Е.А. Долгих
(ГУУ, г. Москва)

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КОЙКАМИ РАЗЛИЧНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ (НА МАТЕРИАЛАХ НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ И КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ)

Аннотация. В работе был проведён анализ обеспеченности населения койками различных специальностей в двух субъектах Российской Федерации: Новосибирской области и Кабардино-Балкарской республике. Рассмотрена проблема нехватки коек, динамика показателей за 2017-2018 гг.

Ключевые слова: коечный фонд, койки, отделения, стационары.

В настоящее время показатели использования коечного фонда крайне важны для характеристики объема работы стационара, организационных аспектов работы, эффективности использования коечного фонда, а также являются необходимыми для расчёта экономических показателей работы больниц. В рамках данной работы проведём сравнительный анализ данных показателей за 2017-2018 годы между двумя абсолютно разными, как в экономическом, так и в территориальном плане, субъектами Российской Федерации.

Стоит начать с того, что население Новосибирской области (НСО) в 3 раза превышает население Кабардино-Балкарской республики (КБР), которое на конец 2019 года составляет 2 798 251 человек и 868 174 человека соответственно. В 2017 году всего на население КБР приходилось 6332 койки различных специальностей, к 2018 году этот показатель снизился до 6132 койки. В НСО в 2017 году количество коек было равно 23 271, а к 2018 году выросло до 23 323 койки [2]. Чтобы было удобнее сравнить показатели, используем относительные величины, то есть рассчитаем число коек на 10000 человек населения. Следовательно, для КБР мы получим показатель 73,1 в 2017 году и 70,8 в 2018 году. Для НСО в 2017 году показатель на 10 000 человек населения был равен 83,4, а спустя год вырос до 83,6. Можно сделать вывод, что в Новосибирской области увеличился коечный фонд, это могло произойти из-за открытия новых лечебных учреждений, принятия на работу новых специалистов.

По данным Росстата, первой по популярности причиной смерти россиян являются заболевания сердечно-сосудистой системы – от этого в 2018 году умерло около 850 тыс. человек. В 2017 году было 857 тыс. умерших от болезней системы кровообращения. За 2017 год от новообразований умерло около 289 тыс. человек, на 1 тыс. человек больше по сравнению с аналогичным периодом 2018 года [1].

В связи с этими данными рассмотрим показатели коечных фондов кардиохирургических и онкологических отделений в регионах и сравним их между собой.

Рассмотрим количество коек в кардиохирургическом отделении на 10000 человек населения. На 2017 год в КБР насчитывается 0 коек, а в НСО 419. На 2018 год в КБР койки так и не появились, а в НСО их количество осталось неизменным, в НСО на 10000 человек – 1,50 коек.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что койки в кардиохирургическом отделении в НСО есть, в отличие от КБР, но их недостаточно много, учитывая тот факт, что заболевания сердечно-сосудистой системы являются наиболее частыми причинами смерти.

Следующим показателем будет число обеспеченности койками в онкологическом отделении на 10000 человек населения. В КБР количество коек составляет на 2017 год 163, в НСО 711. На 2018 год в КБР число коек стало 175, а в НСО 706. Если рассматривать количество коек на 10000 человек, то в КБР на 2017 год – 1,88, на 2018 – 2,02. В НСО на 2017 год – 2,55, а в 2018 году – 2,53.

Изучив статистику, можно сделать следующие выводы: койки в онкологическом отделении есть как в КБР, так и в НСО, но их может оказаться недостаточно. Показатели заболеваемости хоть и снижаются, однако очень маленькими темпами. В КБР за год прибавилось всего 12 коек, а в НСО их число даже сократилось – на 5 штук. Мы считаем, что надо увеличивать количество коек в этих отделениях в целях профилактики, а также для предотвращения увеличения смертей.

Интерес представляет тот факт, что в субъектах также отсутствуют койки в некоторых отделениях. КБР показатель обеспеченности койками равен нулю в геронтологическом, токсикологическом, кардиохирургическом, абдоминальной хирургии, хирургическом гнойном отделениях [3]. Следовательно, для того чтобы попасть в стационары к врачам данных специальностей, пациентам приходится ездить в другие регионы. Ближайшим к Кабардино-Балкарской республике регионом, обеспеченном койками данных специальностей, является Ставропольский край, находящийся на расстоянии в 250 км. Проблема отсутствия коек некоторых специальностей в меньшей мере затронула Новосибирскую область. В данном регионе в 2017 году отсутствовало отделение с койками абдоминальной хирургии, однако, к 2018 году появилось 2 места.

Стало известно, что, начиная с 2020 года для стимуляции роста рождаемости в стране, президент поручил правительству увеличить поддержку, предоставляемую семьям после рождения детей. Изменения коснулись в первую очередь материнского капитала – отныне деньги будут выдавать не на второго ребенка, а на первого, и сумма капитала составит 616 000 рублей [1]. Это нововведение может сподвигнуть многих женщин, которые не хотели или не решались раньше, рожать детей. Это приведет к увеличению числа рожениц. Готовы ли будут перинатальные центры и роддома принять такое количество женщин? Давайте посмотрим на статистические данные.

Рассмотрим число обеспеченности койками в отделении на беременных в КБР и НСО. Количество коек в отделении для беременных и рожениц в КБР на 2017 год составило 246 коек, а в 2018 году – 186 коек. В НСО количество коек на 2017 год – 849 коек, а на 2018 – 834 койки. При рассмотрении на 10000 человек данные имеют вид: на 2017 год в КБР – 11,17, в НСО – 12,64. На 2018 год в КБР – 8,44, в НСО – 12,42.

Количество коек в отделении для патологии беременности также сократилось. В КБР на 2017 год – 141 койка, на 2018 год – 130 коек. В НСО на 2017 год – 988 коек, на 2018 год – 988 коек. На 10000 человек данные принимают следующий вид: на 2017 год в КБР – 6,40, в НСО – 14,86. На 2018 год в КБР – 5,90, в НСО – 14,71.

Число обеспеченности койками в гинекологическом отделении также стоит рассмотреть. На 2017 год в КБР количество коек составило 211 штук, на 2018 год – 212 штук. В НСО на 2017 год – 1239 штуки, на 2018 год – 1225 штук. Рассмотрим количество коек на 10000 человек населения: в КБР на 2017 год – 4,58, в НСО на 2017 год – 8,31. На 2018 год в КБР – 4,61, в НСО – 8,22.

Из приведенных данных мы видим, что количество коек в отделении для беременных и рожениц сильно сократилось за последний год в КБР – на 60 коек, и в НСО – на 15 коек. Также сократились койки в отделении для патологии беременности – это говорит о том, что родильные дома могут не вместить количество поступивших беременных женщин. Необходимо увеличивать количество коек в имеющихся больницах, либо открывать новые перинатальные центры или роддома.

В заключение следует отметить, что и в КБР, и в НСО есть коечные фонды практически всех специальностей, но их количество недостаточное. Мы видим, что некоторые показатели в 2018 году снизились или остались неизменными. Однако, для обеспечения своевременной помощи населению и создания эффективной системы здравоохранения необходимо, чтобы эти цифры увеличивались. Если сравнить рассматриваемые регионы, то можно установить, что коечный фонд лучше развит в НСО, вероятно, за счёт того, что Новосибирск – крупнейший город в НСО, является административным центром Сибирского федерального округа, следовательно, на здравоохранение в регионе выделя-

ется больше средств. В КБР до сих пор отсутствуют койки в некоторых отделениях, что создаёт большие проблемы для пациентов. Проблема нехватки и отсутствия коек в регионах, в особенности в небольших городах усиливает нагрузку на медицинский персонал, и мы уверены, что её необходимо решать на государственном уровне.

Литература

1. www.rosminzdrav.ru – Министерство здравоохранения Российской Федерации, URL: <https://www.rosminzdrav.ru/> (дата обращения: 12.03.2020).
2. www.zdrav.nso.ru – Министерство здравоохранения Новосибирской области, URL: <https://www.zdrav.nso.ru/> (дата обращения: 13.03.2020).
3. www.minzdrav.kbr.ru – Министерство здравоохранения Кабардино-Балкарской республики, URL: <https://www.minzdrav.kbr.ru/> (дата обращения: 13.03.2020).

А.А. Спиридонов
магистрант
Научный руководитель:
канд. экон. наук
А.С. Савостицкий
(ГУУ, г. Москва)

ПОЗИТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ НА РАЗВИТИЕ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *Исследованы положительные стороны влияния транснациональных корпораций (ТНК) на развитие мировой экономики. Доказывается неоднозначность подобного воздействия в условиях глобализации товарных и финансовых рынков.*

Ключевые слова: *транснациональные корпорации, мировая экономика, инвестиционный климат, инновации.*

Современная экономическая литература фокусируется на негативном влиянии транснациональных корпораций на национальную экономику стран присутствия и мировую экономику в целом. Мы рассмотрим положительные стороны этого эффекта.

По нашему мнению, наиболее важными характеристиками, отражающими экономическую природу транснациональных корпораций, являются: взаимодействие международного движения капитала, рабочей силы и технологий; Формирование и производство более эффективных и конкурентоспособных глобальных международных продуктов, указывающих на более эффективные формы традиционного рыночного механизма.

Можно сделать вывод, что среди исследователей из ТНК нет единого подхода к толкованию сущности основных международных бизнес-ассоциаций.

Подход автора к сущности транснациональных корпораций состоит в том, что многонациональная компания – это компания, имеющая производственные подразделения во многих странах, чей международный бизнес важен и чьи иностранные активы составляют около 25-30% от ее общего размера и имеют дочерние предприятия в двух или более странах. Транснациональные корпорации

считаются финансовым или промышленным объединением, которое владеет или контролирует производственный, или сервисный комплекс, расположено за пределами страны, имеет разветвленную сеть филиалов и отделений в разных странах и занимает лидирующие позиции в производстве и продаже определенного продукта.

В качестве критериев определения транснациональной корпорации были установлены стандарты Организации Объединенных Наций, которые включают: а) наличие производственных единиц по крайней мере в двух странах; б) проведение скоординированной экономической политики под центральным руководством; в) активное взаимодействие производственных подразделений друг с другом (обмен экономическими ресурсами и материальная ответственность).

Следовательно, занимая центральное место в глобальной экономике, ТНК заметно влияют на международные отношения и на указанную экономику в целом.

Отсюда роль и значение ТНК определяются стратегиями, которые являются базовыми, интеграционными, направленными на оптимизацию достижения главной цели транснациональной корпорации – глобализации.

Представляется, что в нынешних условиях диверсифицированный тип ТНК является наиболее перспективным, поскольку он является симбиотическим или глобальным по сравнению с горизонтальной и вертикальной интеграцией.

Анализ распределения ТНК по отраслям промышленности показал, что большее их количество было найдено в автомобильной, электронной, электрической и нефтеперерабатывающей промышленности. Структура и типы транснациональных корпораций: региональная администрация, степень интеграции, размер.

Следует вывод, что транснациональные корпорации со всеми их различными классификационными признаками становятся все более международными и являются важным компонентом глобального экономического развития и международных экономических отношений.

Анализ показал, что стратегия транснациональных корпораций в разных странах и уровень их развития неодинаковы: компании из развивающихся стран выходят на зарубежные рынки стран-партнеров, а транснациональные корпорации делают выбор исходя из собственных экономических интересов.

Анализ показал, что стратегия ТНК различных стран и уровень их развития различаются: компании развивающихся стран выходят на зарубежные рынки стран-партнеров, а ТНК из развитых стран – делают выбор, исходя из собственных экономических интересов.

Экономическая глобализация и связанная с ней глобальная конкуренция на финансовых рынках способствовали развитию деятельности транснациональных банков, которые являются самыми крупными транснациональными компаниями.

Индикаторы транснациональных корпораций, принимая во внимание их национальность, указывают на то, что транснациональные корпорации из небольших развитых стран часто развивают свою деятельность в зарубежных странах, а не в стране материнской компании, поскольку земли и ограниченные возможности национальных рынков вынуждают их искать рынки производства и сбыта, Транснациональный индекс для крупных стран в крупных государствах ниже среднего.

Для ТНК из стран ЕС и США самыми привлекательными сферами в российской экономике РФ являются: пищевая промышленность, торговля, финансы, фармацевтическая промышленность, что, по мнению автора

объясняется действием двух факторов: а) быстрой оборачиваемостью капитала; б) минимизацией коммерческих рисков.

Влияние транснациональных корпораций на инвестиционный климат в любой национальной экономике демонстрируется тем фактом, что корпорации: а) фокусируются на инвестиционном климате в стране; б) сильно повлиять или создать его. Эти две тенденции положительно влияют на инвестиционный климат в стране существования, поток инвестиций, рост производства и создание дополнительных рабочих мест [1, с. 152].

Инвестиционная активность транснациональных корпораций выражается в потоках прямых инвестиций в страну существования, которая значительно снизилась из-за антироссийских санкций.

Можно сделать вывод, что для оценки роли оставшихся транснациональных корпораций в национальной экономике Российской Федерации и компаниях, которые планируют участвовать в ней, необходимо сравнить эти риски с возможностями, которые может обеспечить российский внутренний рынок в нынешних условиях санкций.

В условиях снижения спроса на макроэкономические растворители иностранному инвестору требуются благоприятные институциональные условия, поскольку при указанных выше условиях неэффективного совокупного спроса осознанный доступ к транснациональным корпорациям сопровождается потерями в ожидании восстановления совокупного спроса. Таким образом, ТНК постоянно сравнивают, как будущие возможности перевешивают сегодняшние риски.

Можно выделить следующие критерии для сравнительного анализа перспектив и угроз работы иностранных транснациональных корпораций в национальной экономике Российской Федерации: размер страны, инвестиционный климат, рынок сбыта и трудовые ресурсы. Это указывает на вывод о том, что Российская Федерация является одной из ведущих областей прямых иностранных инвестиций, имеет большой внутренний потребительский рынок, большое активное население с высоким уровнем образования и богатыми природными ресурсами в мире, что делает российскую экономику очень привлекательной для ТНК. Несмотря на реальные или мнимые риски, Российская Федерация является приоритетной инвестиционной областью для транснациональных корпораций, несмотря на экономические санкции и волатильность российского рубля и цен на нефть.

Наиболее активными компаниями интернационализации инноваций являются также транснациональные корпорации, так, как только компания транснационального масштаба способна противостоять наиболее амбициозным инновационным разработкам [2, с. 350]. В современных условиях в большинстве стран наблюдается тенденция к повышению роли дочерних компаний в инновационных разработках и исследованиях. Увеличивается количество соглашений, созданных для одной цели – исследований и разработок. Активно развиваются патенты и поддержка молодых ученых и изобретателей.

Научные разработки инновационных технологий, созданные в крупных международных компаниях, способствуют адаптации исследовательской работы, которая должна охватывать все этапы репродуктивного процесса.

Инновационный характер – разработка и внедрение новых товаров и услуг, предоставляемых на мировом рынке. Стратегическое значение имеет процесс передачи событий в системе транснациональных корпораций, который осуществляется путем предоставления персональным дочерним компаниям всей необходимой информации от материнской компании. Важной особенностью

исследований и разработок современных транснациональных корпораций является то, что только непрактичные этапы развития национальной экономики будут проходить за рубежом, тогда как основной процесс инноваций будет проходить в стране пребывания материнской компании.

ТНК позволяют расширить как внутренние, так и внешние рынки.

Литература

1. Ильин М.С., Тихонов А.Г. Финансово – промышленная интеграция и корпоративные структуры: мировой опыт и реалии России. [Текст]: М.С. Ильин, А.Г. Тихонов. – М.: Альпина паблишер, 2016. – 286 с. – ISBN 5-94599-040-X.

2. Мировая экономика и международный бизнес [Текст]: учебник / кол. авторов ; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. В.В. Полякова и д-ра экон. наук, проф. Р.К. Щенина. – 5-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2018. – 688 с. ISBN 978-5-85971-017-1.

А.А. Тахаева

магистрант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

М.В. Карп

(ГУУ, г. Москва)

РАЗВИТИЕ ИНФОКОММУНИКАЦИЙ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. *В статье автором рассмотрены особенности процесса цифровизации экономики и основные задачи, решаемые им. Цифровая экономика рассматривается как механизм решения проблем введения новых технологий управления производством и использования информации в экономических целях на современном этапе. Инфокоммуникации предоставили предпринимателям возможность объединения процессов передачи информации, информатизации и предоставления информационных услуг.*

Ключевые слова: *цифровая экономика, инфокоммуникации, цифровизация, информатизация.*

Развитие человечества достигло периода, который ставит его перед фактом. Растущие и неограниченные по своей природе потребности населения Земли практически полностью использовали ее ресурсы. Теперь нам необходима модернизация национального производства, что требует всемирной цифровизации экономики. Сегодня трудно найти сферу деятельности человека, куда не проникла бы цифровизация: торговля, образование, медицина и т.д. [1].

Цифровую экономику от экономики обычной отличает степень ее автоматизации, уровень информационно-коммуникационных и интеллектуальных систем, которые ее используют.

С момента запуска системы Интернет в мире ее капитализация достигла, по примерным оценкам специалистов, 3 триллиона долларов, что больше ВВП многих развитых стран. Поэтому сложно не признать финансовое влияние, которое цифровая экономика может оказать на деятельность людей [2].

При формировании национальных стратегических документов в области цифровой экономики необходимо учитывать, что цифровизация обусловлена увеличением количества социальных коммуникаций, использованием специальных платформ, обеспечивающих значительные возможности для роста общества и экономики [3].

Как видно из ранее определенных отличий, можно сказать даже преимуществ, цифровой экономики, ее важнейший компонент – интеллектуальные активы. Данные активы существенно поднимают экономическую эффективность деятельности субъекта. Естественно, сейчас наиболее привлекательными для инвесторов являются компании, в основе деятельности которых заложены интеллектуальные ресурсы. Компании Facebook, Uber, Airbnb при минимальных физических ресурсах превзошли многих промышленных гигантов при помощи использования в своей деятельности цифровые платформы.

В наши дни владение информацией экономически выгоднее, чем владение физическими ресурсами. Такое развитие человечества привело к образованию большого потока информации, так в сети интернет находятся данные собранные человечеством за всю историю свое существования. Концепция использования, анализа и реинжиниринга таких объемов данных называется «инновации, основанные на данных» [4].

Цифровизация экономики показало предпринимателям, что при небольшом количестве сырья или даже при его отсутствии можно построить стабильно функционирующую кампанию, достаточно найти свою нишу на рынке, хотя сейчас чаще такие ниши предприниматели сами и создают. В современном цифровом мире главной оказалась информация. Знание того, что, кому и где нужно, стало основой бизнеса. И теперь даже сама информация имеет свою немалую стоимость.

Однако стоит понимать, что простого владения информацией, даже наиболее актуальной, недостаточно для получения максимального результата при отсутствии грамотного управления ею. Для государства важно организовать достаточный уровень автоматизированного управления информацией, чтобы увеличить конкурентоспособность национальной экономики на международной арене. Россия во многих аспектах развития своей экономики отстала от мировых лидеров. Сейчас в стране создаются условия для поэтапной цифровизации всех сфер деятельности граждан, так как отдельной цифровизацией экономики добиться желаемых результатов экономического роста невозможно, важен комплексный подход.

Как ни странно, рост цифровизации совмещен с увеличением материализации производства. Активно развивается так называемый интернет вещей. По оценкам специалистов, в ближайшие годы миллиарды автоматизированных роботов, машин и других объектов искусственного интеллекта будут работать в данном направлении.

Вся информация, которая будет использована человечеством для различных целей, должна курсировать из одной точки земного шара в другую. Для этого необходимо разработать информационно-коммуникационные системы, способные оперировать таким объемом данных без потери части информации и скоростных характеристик.

Инфокоммуникации – это термин, обозначающий неразрывную связь между информационными и телекоммуникационными элементами в процессе информационного обмена. Инфокоммуникации и инфокоммуникационные технологии в совокупности представляют собой инфокоммуникационную

инфраструктуру общества, степень развития которой свидетельствует об эффективности страны в глобальном информационном обществе.

Сложность в создании подобных систем была вызвана существенным различием между коммуникациями и информационными технологиями. Коммуникации предполагают только передачу на расстояние без огласки на качество и скорость. В то время как для инфокоммуникаций важны именно два этих аспекта [5].

Инфокоммуникации – это информационно-телекоммуникационная инфраструктура, развивающаяся в соответствии с технико-экономическими законами развития общества. Инфокоммуникации являются неотъемлемой частью производственной и социальной инфраструктуры страны, поскольку именно с помощью инфокоммуникаций происходят процессы коммуникации между людьми, между покупателями и потребителями, которые, внося свои коррективы, делают производственные процессы более эффективными.

Огромные размеры страны и ее структурное деление требует внедрения высокоэффективных информационно-коммуникационных систем. Социально-экономическое развитие России и необходимость установления действенных информационных каналов между регионами нуждаются в реформировании существующих в стране экономических отношений для более плавного перехода на цифровой уровень.

Двигателями качественного развития новых систем стало, как не странно, «гонка» разработчиков по увеличению пропускной способности инфокоммуникаций, внедрение высокоинтеллектуальных систем, развитие широкополосного интернета и т.д. [6].

Плачевность ситуации в России, связанной с недостаточной пропускной способностью каналов связи, доказала недавно просьба к своим клиентам одного из крупнейшего оператора связи МТС о сокращении использовании в общении со своими контактами видео и фотографий. Оказалось, что технологии оператора не справляются таким напором информации, учитывая, что фото и видео «вешают» тяжелее обычных сообщений, вызванным массовой самоизоляцией граждан из-за коронавируса.

Пандемия вируса вскрыла проблемы цифровизации в российской экономике. Процент проводимых операций с безналичными средствами в России 20 – 25%, а на большей территории страны это значение близко к 0. Немногие даже крупные магазины и кампании предоставляют услуги безналичного расчета. В век, когда во многих развитых странах практически все необходимое можно заказать и оплатить онлайн, Россия безнадежно отстает. На данный момент на всю страну, оказывается, есть только один надежный образовательный сайт для дистанционного обучения школьников. Но он не устоял под натиском огромного количества российских школьников, пропускная способность слишком низкая.

Все это доказывает, что до сегодняшнего дня никто особо не задумывался об огромной роли информации и инфокоммуникаций в нашей жизни. Из-за отсутствия хорошо выстроенной информационно-коммуникационной инфраструктуры страдает больше всего малый и средний бизнес, которых находится на грани банкротства.

В связи этим необходимо развитие информационно-коммуникационной инфраструктуры путем увеличение пропускной способности каналов связи, предоставление услуг передачи данных, развитие мобильного широкополосного доступа. Выполнение этих инфокоммуникационных задач лежит в русле перехода к цифровой экономике.

Литература

1. Алексеев А.Л., Блатова Т.А., Макаров В.В., Шувал-Сергеева Н.С. Инновационные бизнес-модели в цифровой экономике и их конкурентные преимущества // Вопросы радиоэлектроники. – 2018. – № 9. – С. 99-104.
2. Дятлов С.А., Лобанов О.С., Чжоу В. Управление региональным информационным ростом в условиях цифровой экономики // Экономика региона. – 2018. – Т. 14, вып. 4. – С. 1194-1206.
3. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» / утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 28 июля 2017 г. № 1632-р. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/28653> (дата обращения: 03.03.2020).
4. Попов Е.В., Семячков К.А. Проблемы экономической безопасности цифрового общества в условиях глобализации // Экономика региона. – 2018. – Т. 14, вып. 4. – С. 1088-1101.
5. Кузовкова Т.А., Тимошенко Л.С. Анализ и прогнозирование развития инфокоммуникаций. – М.: Горячая линия-Телеком, 2009. – 224 с.
6. Зоря Н.Е., Женчур М.А., Кузовкова Т.А., Устинова Ю.В. Учебное пособие по дисциплине «Прогнозирование развития инфокоммуникаций». – М.: МТУСИ, 2013. – 246 с.

Д.И. Ткаченко

аспирант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

О.Б. Аникин

(ГУУ, г. Москва)

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИИ
НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТУРИСТСКИХ УСЛУГ**

Аннотация. В статье перечислены позиции России на мировом рынке туристских услуг и факторы, влияющие на конкурентоспособность. Обобщены наиболее острые проблемы, связанные с развитием туристских услуг, а также пути их решения для подъема на качественно более высокий уровень данных услуг и дальнейшего роста конкурентоспособности на мировом рынке.

Ключевые слова: туристские услуги, конкурентоспособность, рынок услуг, туризм.

Российская Федерация стремится достаточно активно внедряться в мировой рынок туристских услуг и имеет ряд факторов для реализации своего потенциала в сфере туризма. После распада СССР, ввиду фактического существования исключительно внутреннего туризма, произошел резкий рост спроса на международные туристские услуги и проявилось несовершенство механизмов организации их предоставления.

Туризм становится по праву одним из значимых факторов для экономического роста, составляющим около 10% от мирового ВВП и создающим каждое десятое рабочее место в мире [1]. Имея высочайший потенциал,

отечественная туристическая индустрия не отличается высокой конкурентоспособностью на мировом рынке туристических услуг. По состоянию на 2018 г. доля страны в мировом экспорте туристических услуг составила лишь 0,81% [2]. Для сравнения, доля США – неизменного лидера экспорта туристических услуг, в 2018 году составила 15,26 %. Безусловно, учитывая тот факт, что Россия обладает не менее географически выгодно расположенной территорией и богатым историческим наследием, это является результатом низких темпов развития российской туристической отрасли ввиду ряда нерешенных структурных проблем.

Экспертами Всемирного экономического форума в сотрудничестве с представителями международных организаций в сфере туризма ежегодно рассчитывается индекс конкурентоспособности с точки зрения путешествий и туризма.

Согласно докладу о конкурентоспособности стран в путешествиях и туризме-2019, представленному на Всемирном экономическом форуме 2019, Россия заняла 39 место среди 140 стран мира. Страны сравнивали по ряду параметров, которые были объединены в четыре крупных направления:

- благоприятность среды (оценивается и рассматривается безопасность, здравоохранение и гигиена, условия для ведения бизнеса и др.);
- политика в области туризма и формирование благоприятных условий для его развития (также берется в расчет открытость страны и доступность с точки зрения цен);
- инфраструктура (в том числе с транспортными подразделами, такими как авиационная инфраструктура, наземная и портовая инфраструктура, туристическое обслуживание);
- наличие и многообразие природных и культурных ресурсов.

Сама же конкурентоспособность сводится к совокупности нескольких факторов, которые можно разделить на следующие группы:

1. Наличие объектов туристического интереса, доступность и плотность их расположения. Уникальность России заключается в наличии особенных природных и историко-культурных объектов, привлекательных климатических условий в ряде регионов, создающих огромный потенциал для развития туризма. На территории РФ расположены 15 культурных памятников ЮНЕСКО, такие как исторический центр и памятники Санкт-Петербурга, Московский Кремль и Красная площадь, а также 11 природных, среди которых Золотые горы Алтая, озеро Байкал, вулканы Камчатского полуострова, Остров Врангеля и другие.

2. Ценовая доступность и развитие туристической инфраструктуры. На сегодняшний день в России достаточно остро стоит нерешенная проблема предоставления качественного и при этом доступного сервиса для туристов. На морских курортах значительное количество объектов для отдыха относится к категории устаревших. В последние годы стало появляться все больше частных отелей, предлагающих вполне высококачественный сервис, однако их ценовая политика оставляет желать лучшего. Стоит обратить внимание, что импульсом развития туристической инфраструктуры стало проведение в Российской Федерации зимних Олимпийских игр 2014 и Чемпионата мира по футболу 2018, во многом благодаря которым последовало развитие сети отелей и рост номерного фонда. В 2014 году площадь номерного фонда гостиниц и аналогичных заведений выросла на 12,4%, также произошли существенные изменения в транспортной системе в результате строительства новых терминалов аэропортов и автомобильных дорог. Таким образом, стоит обратить внимание на развитие такого направления, как ивент-туризм, дающий впоследствии мультипликативный эффект.

3. Степень регулирования туристских потоков. Россия считается пока далеко не самой открытой для туристов страной. Правом на безвизовое посещение Российской Федерации обладают граждане всего 29 стран. В свою очередь, по данным Henley&Partners за 2018 год, с российским паспортом без визы можно посетить 110 стран мира. Российская Федерация в так называемом рейтинге «безвизовости» заняла только 47 место.

Правительству стоит провести некоторые корректировки визовой политики по отношению к странам, не представляющим миграционную опасность. Правильным шагом стало разрешение на въезд в Российскую Федерацию по внутренним паспортам граждан стран, входящих в состав ЕАЭС, которые относятся в том числе и к существенной части иностранных туристов, что значительно упрощает процедуру пересечения границы.

4. Маркетингово-информационное развитие. В данном аспекте, как и в развитии туристской инфраструктуры, существенную роль сыграли Олимпийские игры и Чемпионата Мира по футболу. Они способствовали тому, что мир узнал о России как о стране, которая способна к приему большого количества иностранных туристов. Однако не стоит останавливаться на достигнутом, необходимо вести рекламные кампании туристических возможностей России и увеличивать туристский поток за счет ивент-туризма.

Таким образом, для того чтобы превратиться в конкурентоспособную страну на мировом рынке туристских услуг, России необходимо стремиться к выходу на принципиально более качественный новый уровень предоставления услуг, осуществляя ряд мероприятий. Среди первостепенных задач в туристской отрасли стоит выделить создание максимально эффективных условий для работы отечественных туроператоров и туристических фирм, что невозможно без внедрения инновационных современных технологий, прогрессивных методов и стандартов туристского обслуживания. Крайне необходимо стимулировать развитие малого и среднего бизнеса в туристской отрасли, укреплять и модернизировать материально-техническую базу туризма. Помимо постоянного развития и расширения сети отелей, транспортной сети и других объектов туристской инфраструктуры, следует уделять особое внимание и обеспечению данных объектов подготовленным, высококвалифицированным персоналом.

Важной задачей является своевременное проведение реставрационных работ на объектах, которые относятся к культурно-историческим и архитектурным памятникам. К сожалению, на данный момент, сотни уникальных исторических памятников архитектуры за пределами Москвы и Санкт-Петербурга находятся в удручающем состоянии.

Маркетингово-информационное развитие нуждается в проведении постоянной работы по продвижению бренда России на мировом рынке по примеру успешно функционирующих Греции, Египта, Объединенных Арабских Эмиратов, Туниса, Турции и других популярных курортов.

В мире наблюдается повышения интереса к культурно-познавательному и природно-ориентированному направлению туризма, что делает Россию еще более привлекательной страной как для российских, так и для зарубежных туристов. К первостепенным задачам в сфере туризма нужно отнести создание максимально эффективных условий для работы туристических предприятий, что подразумевает разработку и внедрение современных технологий, прогрессивных методов и стандартов туристского обслуживания; стимулирование развития малого и среднего бизнеса в данной отрасли; укрепление и модернизацию материально-технической базы туризма; развитие эффективной инновационной деятельности; повышение качества кадрового обеспечения в сфере туризма; расширение

международного сотрудничества в туристской отрасли. Все это будет стимулировать создание конкурентоспособного национального туристского продукта, способного на максимальное удовлетворение туристских потребностей, увеличение экспорта и диверсификацию отечественной экономики.

Литература

1. Отчет по конкурентоспособности путешествий и туризма // Информационно-аналитическая система РОСКОНГРЕСС, URL: <https://roscongress.org/materials/otchet-po-konkurentosposobnosti-puteshestviy-i-turizma/> (дата обращения: 22.04.2020).
2. Trade statistics for international business development // Trademap, URL: https://www.trademap.org/Country_SelService_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c%7c%7cS04%7c1%7c3%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1 (дата обращения 20.04.2020).
3. Статистические данные по субъектам РФ. Площадь номерного фонда КСР // Федеральное агентство по туризму, URL: <https://www.russiatourism.ru/content/8/section/81/detail/10874/> (дата обращения 20.04.2020).
4. Индекс паспортов // Henley&Partners, URL: <https://ru.henleyglobal.com/passportindex/> (дата обращения 20.04.2020).

А.Ю. Удалова

магистрант

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

Л.Н. Добрышина

(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ И МЕСТО МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ БАНКРОТСТВА В СИСТЕМЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье изложены математические модели прогнозирования банкротства, являющегося значительной угрозой для экономической безопасности организации. Доказано, что прогнозирование банкротства выступает важной составляющей в оценке уровня экономической безопасности компаний различных отраслей экономики. Рассмотрены зарубежные и отечественные модели прогнозирования банкротства, их плюсы и минусы для национальной экономики.

Ключевые слова: экономическая безопасность, банкротство, диагностика, прогнозирование, математические модели.

В современных условиях компании любого уровня подвержены банкротству, представляющему серьезную проблему экономической безопасности не только отдельного хозяйствующего субъекта, но и национальной экономики [2].

Методы оценки вероятности банкротства очень необходимы для экономической безопасности организации, так как они позволяют оценить финансовое состояние компании. Экономическая безопасность позволяет достигать органи-

зации своих стратегических целей, используя мероприятия по наращиванию ресурсов и оптимально использовать их для увеличения конкурентоспособности организации на рынке [3].

После проведения анализа можно предложить мероприятия по преодолению кризисного состояния организации и оптимизации ее деятельности. Оценка экономической безопасности может происходить с помощью разных методик, которых на данный момент существует огромное множество, но все они опираются на финансовые показатели, и в данной статье мы будем рассматривать безопасность с позиции оценки возможности банкротства, которое является для предприятия одной из самых больших угроз.

Все имеющиеся модели прогнозирования банкротства включают более двух финансовых коэффициентов, которые характеризуют состояние финансовой сферы предприятия.

На данный момент опубликовано множество методов диагностики банкротства организаций как зарубежными авторами, так и российскими, чаще всего используют математические модели, которые рассчитываются по формуле, и получившиеся интегральный показатель сравнивают с допустимыми значениями, представленными создателями. Автор статьи учитывал в анализе двухфакторную и пятифакторную модели Э. Альтмана. Следует отметить, что существуют также: модель Романа Лиса, трехфакторная модель Ж. Лего, четырехфакторная модель Г. Спрингейта.

По мнению российских ученых, зарубежные методики не применимы экономических условиях РФ, поэтому предлагают отечественные модели. По нашему мнению, следует уделить особое внимание Иркутской модели, упомянув также: шестифакторную модель О.П. Зайцевой, модель А.В. Колышкина, модель Р.С. Сайфуллина, и Г.Г. Кадыкова. Самой известной моделью диагностики банкротства является модель Э. Альтмана, которая существует в нескольких вариантах: двухфакторная и две пятифакторные (для организаций, чьи акции есть на фондовом рынке и доработанная для организаций, чьи акции не размещены на бирже).

Двухфакторная модель Э. Альтмана очень проста в расчётах, так как там необходимо рассчитать всего лишь два коэффициента: коэффициент текущей ликвидности, рассчитываемый как отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам, и капитализации, рассчитываемые как долгосрочные и краткосрочные обязательства организации к собственному капиталу [4]. Это является плюсом модели, но также одновременно её минусом, так как такое количество параметров никак не может правильно охарактеризовать состояние организации, поэтому Э. Альтман вскоре создал пятифакторную модель для организаций, чьи акции размещены на бирже, модель имеет следующий вид:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + X_5,$$

где: X_1 – чистый оборотный капитал к сумме активов организации; X_2 – нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) к сумме активов организации; X_3 – прибыль (убыток) до налогообложения к общей стоимости активов; X_4 – рыночная стоимость акций к долгосрочным и краткосрочным обязательствам; X_5 – выручка к активам организации. При расчете интегрального показателя для организации делаются выводы по вероятности её банкротства, если показатель менее 1,81 – высокая вероятность банкротства (80-100%), от 2,77 до 1,81 – средняя вероятность (35-50%); при 2,99 до 2,77 – вероятность ниже среднего (15 до 20%); если показатель равен или больше 2,99 – организация стабильна, риск банкротства минимален в течение 2 лет.

Пятифакторная модель точна на 95% в течение года, в течение двух лет точна на 83% [5, 177], эта точность является ее плюсом. Минусом данной модели является, что применять её могут только организации, разместившие свои акции на бирже, плохо применима на отечественных предприятиях в связи с разностью ведения бухгалтерского учета, старая модель, созданная в 1968 году.

Ученые Иркутской государственной экономической академии А.Ю. Беликов и Г.В. Давыдова создали четырехфакторную R-модель в 1998 году, она была разработана на основе четырехфакторной модели Альтмана и модели Таффлера с учетом российских хозяйственных особенностей с помощью статистических данных и опросов большого числа отечественных предприятий [2], её точность составляет 81%, что является плюсом модели [1, с. 169]. Модель Беликова-Давыдовой имеет следующий вид:

$$R = 8,38 \times K_1 + 1 \times K_2 + 0,054 \times K_3 + 0,63 \times K_4,$$

где коэффициенты рассчитываются так:

K_1 – отношение оборотного капитала к активам,

K_2 – отношение чистой прибыли (убытку) к собственному капиталу,

K_3 – отношение выручки к активам,

K_4 – отношение чистой прибыли к себестоимости.

По модели Беликова-Давыдовой организация максимально близка (от 90 до 100%) к банкротству если показатель менее 0, если показатель от 0 до 0,18 вероятность банкротства высока (от 60 до 80%), при показателе равным от 0,18 до 0,32 вероятность банкротства средняя или ниже (от 35 до 50%), от 0,32 до 0,42 низкая (от 15 до 20%), и если показатель более 0,42 – минимальный уровень (до 10%) вероятности банкротства организации.

Кроме того, что модель была разработана для отечественных компаний, к ее положительным сторонам можно отнести: высокую точность расчета; использование коэффициентов определения банкротства от 1 до 100%.

Отрицательными сторонами модели выступают: не учитывается отрасль организации, в которой она функционирует; модель не обновлялась по новым стандартам бухгалтерского учета; модель старая (создана в 1998 году); не рассматриваются показатели соотношения собственных и заемных средств; не рассматривается соотношение дебиторской и кредиторской задолженности.

Можно сделать вывод, что в мировой и отечественной экономической науке используются различные модели и методы для прогнозирования банкротства как один из факторов экономической безопасности организации для дальнейшего функционирования её на рынке.

Учитывая перечисленное выше, нужно понимать, что использование моделей прогнозирования банкротства зарубежных экономистов необходимо с большой осторожностью, поскольку они не подходят для диагностики российских компаний на возможное банкротство в связи с различиями в законодательной базе, бухгалтерской отчетности, структуре капитала, следовательно, результаты, полученные в зарубежных моделях, не будут корректными, их следует использовать только как вспомогательный инструмент анализа.

Российские модели диагностики банкротства основаны на модели Э. Альтмана, что также не может гарантировать их правильность. Отсюда необходимо разработать единый методологический подход в оценке диагностики банкротства для обеспечения экономической безопасности компании [2, с. 185], так как банкротство характеризует ее наиболее низкий уровень.

Литература

1. Блажевич О.Г., Карачун, А.И., Сулейманова А.Л. Сравнительный анализ и применение методов прогнозирования банкротства / О.Г. Блажевич, А.И. Карачун, А.Л. Сулейманова // Бюллетень науки и практики. – 2017. – № 5. – С. 161-175.
2. Рознина Н.В., Карпова М.В. Модели количественной оценки вероятности банкротства, разработанные отечественными специалистами / Н.В. Рознина, М.В. Карпова. – Курган: Изд-во Курганской ГСХА. – 2015. – С. 184-189.
3. Сергеев А.А. Экономическая безопасность предприятия: учебник и практикум для вузов / А.А. Сергеев. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 273 с. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/455598> (дата обращения: 01.04.2020).
4. Хасанов Р.Х., Каштанов Н.Н., Маргарян Л.Г. Модель оценки вероятности банкротства Э. Альтмана: применимость в Российской Федерации и использование при рейтинговой оценке кредитоспособности [Электронный ресурс]: // Финансы: Теория и Практика. – 2013. – № 5. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/model-otsenki-veroyatnosti-bankrotstva-e-altmana-primenimost-v-rossiyskoy-federatsii-i-ispolzovanie-pri-reytingovoy-otsenke> (дата обращения: 01.04.2020).
5. Черненко В.А. Антикризисное управление: учебник и практикум для среднего профессионального образования / В.А. Черненко, Н.Ю. Шведова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2020. – 417 с. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/455447> (дата обращения: 01.04.2020).

Фам Тхи Лан Ань
магистрант

Научный руководитель:
д-р экон. наук, доц.

Л.А. Бурмистрова
(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

Аннотация. Запасы представляют собой важную составляющую хозяйственной системы предприятия, поскольку составляют значительную часть его активов и являются важным элементом его ресурсного потенциала.

Ключевые слова: управления запасами, эффективность, хозяйственная деятельности.

Запасы играют важную роль в экономике торгового предприятия. Они это необходимая материальная основная коммерческая деятельности предприятий торговли, представляют собой один из важнейших факторов обеспечения постоянства и непрерывности материального воспроизводства. Товарно-материальные запасы – это товарные позиции, удерживаемые предприятием для последующей продажи другими словами, товарно-материальные запасы –

это товарно-материальные запасы, которые компания производит для продажи, и ингредиенты, из которых состоит продукт. Таким образом, товарно-материальные запасы являются связующим звеном между производством и реализацией продукции, а также частью краткосрочных активов, на которые приходится значительная доля, играющая важную роль в производстве и бизнесе предприятий.

Цель создания запаса может быть определена как обеспечение бесперебойной работы предприятия, в торговле – всем ассортиментом товаров, являющихся условием удовлетворения спроса населения, повышение качества обслуживания, развитие розничного товарооборота и, в конечном итоге, повышение конкурентоспособности предприятия торговли, в производстве – сырьем. Основная цель – обеспечить наличие товара на складе в любое время. Потому что дефицит и избыточные запасы оказываются дорогостоящими в эксплуатирующей организации. В случае нехватки запасов, производственная линия будет прервана. В результате производство уменьшается или не может быть произведено. В результате сокращение бизнеса приводит к снижению доходов, снижению прибыли и, что еще хуже, убыткам. С другой стороны, избыток запасов также означает увеличение времени производства и распределения товарных потоков. Это означает, что деньги, зарегистрированные в запасах, если они будут возобновлены в другом месте в бизнесе, вернут определенную сумму. Мало того, это также сократит затраты на внедрение и увеличит прибыль. Минимизируйте затраты и инвестируйте в инвентарь.

Недостаток производственных и сбытовых запасов приводит к нарушению непрерывности процесса производства, снижению уровня производительности труда, повышению уровня себестоимости выпускаемой продукции, уменьшению уровня объемов реализации, размера фондов прибыли, потере клиентуры, которые как и последствия накопления излишних запасов полностью перекрывают положительный эффект от экономии, за счет более решения ранних закупок или полученных скидок [1, с. 143].

Под управлением запасами предприятий следует понимать комплекс оперативных, функциональных и стратегических мероприятий по формированию и использованию запасов с соблюдением критериев качества обслуживания, доходности и сбалансированности, которые обеспечивают надлежащий уровень обслуживания и непрерывный процесс реализации, необходимый для достижения экономических целей (обеспечение необходимого объема товарооборота, получение прибыли, оптимизация расходов) в соответствии с общей стратегией развития предприятия.

Передовые компании мира успешно применяют в своей деятельности логистические концепции, системы и технологии среди которых можно выделить следующие: планирование потребностей/ ресурсов; точно в срок; эффективная реакция на запросы потребителей; логистика добавленной стоимости; логистика в масштабе реального времени; интегрированное управление цепями поставок.

Российские авторы выделяют следующие финансовые методы планирования запасов: экономико-статистический; удельных приращений; экономико-математический с использованием теории управления запасами; метод технико-экономических расчетов. В данный момент можно выделить два главных способа увеличения прибыли: за счет снижения себестоимости продукции, то есть сокращение издержек; за счет повышения объема продаж. Многие специалисты считают, что более выгодным является вариант по снижению затрат, с этим не трудно согласиться, так как увеличение объема продаж не всегда возможно. Одним из способов снижения затрат на предприятии выступает управление и оптимизация запасами.

Первой проблемой является Поиск и проверкой товаров. Большинство предприятий управляют своими запасами, делая заметки или импортируя их в Excel, но оба этих метода занимают много времени для ввода данных, и вероятность ошибок или потери данных огромна. В случае затопления или затопления склада также происходит сбой в книге управления запасами, где предприятие основано на запасах? Конечно, память не может быть использована в этой ситуации.

Следующей проблемой является сложности в проверке товара, когда количество товара слишком много и есть сотни и тысячи категорий товаров.

Невозможно точно обновить самый высокий запас, самый низкий запас, потому что не существует надлежащего метода управления в соответствии с нормами.

Целью работы является аспектов финансового управления запасами торгового предприятия на примере ООО «ТРИО» и разработка направлений его совершенствования. Компания «ТРИО» основана в 2010 году. На сегодня фирма является надежным оптовым поставщиком продуктов питания. Компания специализируется на оптовой торговле продуктов питания, такие как: мясная, молочная, рыбная продукция, кондитерские и табачные изделия. ООО «ТРИО» считается индивидуальным торговым предприятием.

Проведенный анализ системы управления запасами на предприятии ООО «ТРИО» позволил установить, что главная проблема в управлении товарными запасами на предприятии является применение не достаточно эффективной «выталкивающей» системы управления, не ориентируемой на изменения внешней среды.

Результатом подобного положения дел является наличие задержки поставок и соответственно недовольство клиентов. Или перенасыщение склада товарами неликвидными, плохо оборачиваемыми.

В деятельность ООО «ТРИО» необходимо привлечь нового сотрудника для учета и контроля снабжения, а так же осуществления закупок товара или переквалифицировать одного из менеджеров продаж ООО «ТРИО» в менеджеры по закупкам с теми же задачами.

На основании выявленных проблем в деятельности ООО «ТРИО» и с целью обеспечения более продуктивного управления запасами рекомендуется внедрение на предприятии автоматизированной системы управления логистическими потоками «1С-Логистика: Управление складом».

Программа «1С-Логистика: Управление складом» действует на основании самой распространенной на территории Российской Федерации технологической платформы [2, с. 38].

Таким образом, внедрение предлагаемых мероприятий позволит формализовать процессы управления запасами складского хозяйства ООО «ТРИО», что в конечном итоге благодаря повышению эффективности и результативности управленческой системы позволит повысить эффективность всей деятельности предприятия.

Предлагаемая система интеграции управления товарными запасами для ООО «ТРИО» позволит обеспечить предприятию более качественное и эффективное планирование и контроль основных бизнес-процессов закупки и сбыта товаров. Более качественное планирование логистических процессов повысит своевременность и эффективность выполнения логистических операций. Интеграция всех компонентов позволит обеспечить постоянный контроль за выполнением плановых показателей и предупредить возможность возникновения срывов поставок. Накопление информации будет способствовать

повышению точности прогнозных показателей, что обеспечит оптимальность использования товарных запасов предприятия.

В качестве второго мероприятия совершенствования финансовых методов управления запасами в ООО «ТРИО» были рассмотрены возможности совершенствования процесса комплектации заказов на складе ООО «ТРИО» с применением метода радиочастотной идентификации (RFID) при помощи программного продукта SAP.

При помощи инструментов программы SAP можно значительно сократить объемы ручных операций. В результате использования автоматических инструментов для выбора поставщика, составления калькуляции на заказ, отправки документов на визирование и т.п. исключается появление непроизводительного труда, усилия персонала направляются на анализ эффективности, а не на простые действия по регистрации данных.

Литература

1. Бельский Л.Н., Лосев Г.П., Калев В.И. Обоснование метода многопараметрической оптимизации систем автоматического управления на основе запасов работоспособности // Авиакосмическое приборостроение. – 2018. – № 1. – С. 35-41.

2. Григорян Р.А. Положительные и отрицательные последствия наличия товарных запасов на предприятии // Научные исследования. – 2017. – № 3(14). – С. 18-21.

М.А. Фатихова

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Г.А. Адамова

(ГУУ, г. Москва)

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ, ОКАЗЫВАЮЩИХ НЕФТЕСЕРВИСНЫЕ УСЛУГИ

Аннотация. В работе рассматриваются проблемы организации бюджетирования на предприятиях, оказывающих нефтесервисные услуги. Предлагается методика построения бюджетного процесса, анализируются методы формирования бюджетов. Отдельное внимание уделяется использованию анализа для оценки исполнения бюджета.

Ключевые слова: нефтесервисные компании, бюджетирование, методика бюджетирования.

Результат деятельности компании зависит от эффективности управления ее финансовыми ресурсами. На сегодняшний день рыночная экономика и нестабильность экономической среды привели компании нефтяного сервиса к острой необходимости планирования своей деятельности на перспективу для обеспечения финансовой устойчивости, что требует внедрения системы бюджетирования, позволяющей осуществлять оперативное управление в рамках разработанной эффективной финансовой стратегии.

Существенной проблемой в российском нефтесервисном секторе является недостаточная степень развития внутренних специализированных служб компаний, осуществляющих бюджетирование, что порой приводит к разбалансированности товарных и финансовых потоков. В качестве решения можно предложить обеспечение учета доходов и расходов в совокупности с их целевым назначением, составление и контроль исполнения финансовых бюджетов.

Эффективный процесс бюджетирования требует структуризации расходов каждого подразделения предприятия. Поэтому изначально необходимо разработать финансовую структуру предприятия, представляющую собой совокупность центров финансовой ответственности (ЦФО), для каждого из которых отдельно формируются соответствующие бюджеты.

Бюджетный процесс состоит из трех этапов: планирование, контроль, оценка и анализ.

Этап бюджетного планирования в нефтесервисной компании стоит начинать с разработки производственной программы бурения и формируемой на ее основе доходной части бюджета (выручки и графика ее фактических оплат), далее необходимо сформировать расходную часть, детализирующую издержки для обеспечения запланированного графика бурения. Затраты на бурение определяются исходя из информации о ценах на материалы и комплектующие, тарифов на подрядные работы, ставок оплаты труда и т.д. Также необходимо до начала бюджетного планирования разработать нормативы на потребление переменных ресурсов (печное и дизельное топливо) [2]. Сформированный проект бюджета должен быть проанализирован специализированной службой на предмет соответствия оперативных целей финансово-хозяйственной деятельности тактическим и стратегическим планам компании (при необходимости отправлен на доработку), после чего бюджет утверждается руководством и доводится до всех структурных подразделений, с закреплением ключевых показателей эффективности (КПЭ) за ЦФО.

Осуществление этапа контроля на нефтесервисных предприятиях должно быть закреплено за финансово-экономическим отделом, специфика отрасли диктует два способа контроля: наблюдение и документально-информационный способ. Первый реализуется посредством общения контролера со всеми участниками бюджетного процесса, что позволяет при выявлении проблемы оперативно ее устранить. Документально-информационный способ позволяет выявить разрыв между бюджетными и фактическими показателями, проанализировать его и принять меры.

На третьем, заключительном, этапе бюджетирования компании необходимо провести анализ исполнения бюджета по итогам года, результаты которого служат информационно-аналитическим обеспечением для принятия управленческих решений в будущем [4]. В нефтесервисной отрасли в бюджетировании возможно применение следующих методов анализа:

- сравнительный анализ характеризует отчетный период через показатели предыдущего периода;
- факторный анализ дает оценку степени влияния отдельных причин на результирующий показатель;
- трендовый анализ основан на определении тенденции изменения затрат в течение нескольких периодов посредством применения корреляционного и регрессионного методов анализа;

- анализ план-фактных показателей выявляет, требующие первоочередного внимания, узкие места, непредусмотренные в процессе разработки бюджетов возможности, а также оценивает исполнение КПЭ всеми ЦФО.

Необходимо подчеркнуть, во-первых, что заключительный этап влияет на эффективность бюджетирования, т.к. результаты анализов используются для формирования бюджетов в будущих периодах, во-вторых, что только системный подход к формированию бюджетов способствует оптимизации расходов и обеспечивает полноту и взвешенность бюджета.

Классифицируя методы формирования бюджетов нефтесервисных компаний по нескольким основаниям, стоит отметить, что по количеству сценариев бюджет может быть фиксированным и гибким. Фиксированный бюджет основан на заданном, обязательном к исполнению плане, не зависящим от изменения экономических условий. Гибкий бюджет предполагает наличие нескольких сценариев исполнения бюджета, использование которых зависит от наступления различных событий (изменение цен на буровые работы, курса валюты и т.д.), согласно последней бюджетная модель может быть оперативно скорректирована. Гибкий бюджет позволяет оперативно вносить изменения в бюджетную модель согласно изменившимся условиям. В условиях стихийной рыночной конъюнктуры гибкий бюджет предпочтительнее фиксированного, однако его разработка и корректировка требует гораздо больше трудозатрат [3].

По фактору периодичности можно выделить периодический и скользящий бюджет [5]. Первый формируется на определенный период времени (год), второй разрабатывается также на год, но разбивается на ряд меньших периодов (месяц), по завершении которых бюджет актуализируется, сдвигаясь на один месяц вперед. Таким образом, при использовании скользящего планирования у компании всегда имеется утвержденный на год вперед бюджет, что конечно, эффективнее неотражающего изменения внешних (экономика страны) и внутренних факторов (внутри компании), периодического бюджета, но и вместе с тем более трудоемко.

По способу построения различают преемственный бюджет и бюджет «с нуля». Среди отечественных компаний преемственный бюджет является самым широко используемым, он предполагает разработку бюджета следующего периода на основе факта предыдущих посредством внесения различных корректировок, формируемых исходя из коэффициента роста объемов продаж, изменения курсов валют и т.д. [7]. При разработке бюджета «с нуля» планы составляются без учета плановых и фактических данных прошлых периодов, что предполагает проведение систематического исследования всех сфер деятельности компании, данный метод требует больших трудозатрат и направлен на стратегическое планирование, преемственный же бюджет, напротив, поддерживает только текущую деятельность компании. На практике стоит применять методику, включающую в себя как преемственный бюджет, так и бюджет «с нуля».

По методу ведения бюджетирования выделяют традиционный статический метод или динамический, в первом планируются операции, во втором – сразу результаты. Планирование только результатов посредством математических моделей нельзя назвать бюджетированием, данный подход возможен только на предварительной стадии построения бюджета.

В заключение следует отметить, что в процессе управления деятельностью предприятия необходимо постоянное совершенствование методики бюджетирования: высокая точность и детализированность бюджетной

информации обеспечивают возможность проведения качественного анализа эффективности деятельности компании, что, в свою очередь, повышает точность планирования будущих периодов.

Литература

1. Адамова Г.А. Актуальные проблемы организации учета по центрам финансовой ответственности // Вестник университета – М.: Государственный университет управления, 2019 – № 5. – С. 116-120.

2. Адамова Г.А. Бюджетирование как современный инструмент управления компанией // Вестник университета – М.: Государственный университет управления, 2013. – № 4. – С. 5-11.

3. Бондарь К.Н. Необходимость использования бюджетирования в управленческом учете, сущность понятия инструментарий бюджетирования // В сб. научных тезисов и докладов участников I Международного форума студентов-бухгалтеров, СКФУ-2014 ФГАОУ ВПО «Северо-кавказский федеральный университет». – 2014. – С. 69-70.

4. Вагин В.В. Инициативное бюджетирование: стратегия развития // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2016. – № 6 (34). – С. 129-134.

5. Козлова А.М. Бюджетирование на предприятии: традиционный и современный подходы к построению системы бюджетирования // В сб.: Научное и образовательное пространство: перспективы развития Сборник материалов V Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 238-242.

6. Хоуп Д. За гранью бюджетирования. Как руководителям вырваться из ловушки ежегодных планов / Д. Хоуп, Р. Фрейзер. – М.: Вершина, 2007. – 272 с.

7. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 464 с.

8. Шаховская Л.С., Хохлов В., Кулакова О.Г. [и др.] Бюджетирование: теория и практика: учеб. пособие – М.: КНОРУС, 2016. – 407 с.

9. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 352 с.

И.В. Феркалюк

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

Е.А. Евреинова

(ГУУ, г. Москва)

ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРУКТУРЫ ДОХОДОВ БАНКОВ

Аннотация. В статье рассмотрены структура банковских доходов, а также причины их изменения. Изучены источники образования доходов в банковском секторе и основные тенденции развития сектора.

Ключевые слова: банки, структура доходов, некредитные доходы, чистый процентный доход, рентабельность.

Глобализация, развитие новых технологий, создание новых методов управления, цифровизация – все это способствует развитию как национальных экономик, так и мировой. Традиционно локомотивами развития считались технологический сектор, занимающийся созданием большого количества продуктов как массового, так и индивидуального потребления, которые задавали вектор развития. Но в последние 10 лет инициативу на себя берет банковский сектор.

Банковская глобализация является неизбежной тенденцией мирового развития, углубления участия страны в международной экономической деятельности. Коммерческие банки являются важнейшим субъектом финансовой системы и находятся в эпицентре мировой экономики.

Банки, являясь основой банковской системы любого государства, как составная часть национальной экономики, выполняют ряд системообразующих функций и задач, от которых зависит развитие общества в целом. Прежде всего, банки выполняют финансовое обслуживание организаций и создают комфортность обеспечения населения всеми видами услуг в сфере финансов, а со стратегических позиций они выступают драйверами экономического роста, локомотивом развития инновационного сектора экономики. Коммерческие банки, являясь частью единого экономического организма, концентрируют денежные капиталы, обслуживают инвестиционные потребности предприятий, предоставляют текущий банковский сервис. Устойчивое положение банков, банковские инструменты и развитие банковских технологий напрямую стимулируют активное развитие хозяйствующих субъектов, а соответственно, ведут к росту национальной экономики и повышению благосостояния населения. При постоянно и динамично возрастающих потребностях клиентов банкам необходимо быть мобильными и оперативно реагировать на любые запросы клиентов. Это касается не только модели обслуживания, но и банковских продуктов. Основной задачей банка, в данном случае, становится удовлетворение потребностей клиентов в максимальном объеме и как можно быстрее ведь это отражает степень эффективности ведения бизнеса.

Но перед тем, как оценить, насколько эффективно банк ведет бизнес необходимо понять на чем же конкретно зарабатывают банки. Традиционно принято считать, что банки зарабатывают на посредничестве, привлекая средства клиентов на депозиты под определенный процент и выдавая эти деньги в форме кредитов другим клиентам под больший процент. Действительно, еще 12-15 лет назад связка депозиты – кредиты можно было назвать основным источником доходов, но сейчас потребителям нужно все больше и больше, что дает банкам неограниченные возможности с точки зрения создания и предложения продуктов. Уже сейчас практически все крупнейшие банки имеют ощутимый эффект от некредитных доходов, предоставляя своим клиентам различные финансовые услуги за комиссию. Яркими примерами могут послужить такие услуги, как: транзакционные продукты (например: расчетно-кассовое обслуживание), хранение имущества – банковские ячейки, инвестиционный и торговые услуги (например: управление активами, торговля ценными бумагами, валютные операции), нефинансовые сервисы (например: бронирование ресторанов, гостиниц, билетов) и пр. [1].

Еще одним источником роста некредитных доходов банка служат потребительское кредитование и обслуживание розничных клиентов, так как внедряются и применяются все более новые банковские процессы, изменяется методы ценообразование продуктов, используются более инновационные решения.

Таким образом, на данный момент структура доходов банковского сектора претерпевает значительные изменения. Процентные выплаты и по сей день остаются основным источником поступлений, но их доля сокращается от года к году. Зато комиссионные платежи продолжают расти. Они меньше зависят от состояния экономики, позволяя диверсифицировать источники дохода. Преследуя диверсификацию, участники рынка все глубже заходят в новые, нетрадиционные для банков сегменты.

По оценкам издательского дома «Коммерсантъ» [2] ЧПД (чистый процентный доход) и ЧКД (чистый комиссионный доход) банковского сектора в РФ за 2018 год выросли. Рост составил 10%, что дало в сумме 2,86 трлн руб. и 18%, что дало в сумме 1,05 трлн руб. соответственно. Помимо этого, если взглянуть на отношение ЧПД к кредитному портфелю банков, то можно увидеть, что за 2014–2018 годы показатель сократился с 4,9% до 4,4%. При этом отношение ЧКД, наоборот, за пять лет выросло с 1,4% до 1,7%. Комиссионные доходы пять лет назад составляли менее 30% от величины процентных доходов. В последующие годы это соотношение менялось в пределах 32–36%, а по итогам 2018 года приблизилось к 37%, что является рекордным показателем с кризиса 2008 года.

Исходя из вышеперечисленных данных становится понятно, что в структуре доходов банка происходят изменения. Банки смещают свой фокус на рост комиссионных доходов, сосредотачиваясь на расширении линейки, заходя в новые сегменты и ниши.

Вышеизложенное изменение структуры банковских доходов недостаточно изучено и ставит открытым вопрос о влиянии этих изменений на показатели рентабельности и коммерческой эффективности банков.

Литература

1. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора // Центральный Банк Российской Федерации» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://old.cbr.ru/publ/nadzor/> (дата обращения: 21.04.2020).

2. Комиссии в расширенном составе. Банки развивают некредитный бизнес// Издательство «Коммерсантъ» – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.kommersant.ru/doc/3883577> (дата обращения: 21.04.2020).

К.А. Чугунова

студент

Научный руководитель:

д-р экон. наук, проф.

О.А. Агеева

(ГУУ, г. Москва)

ПРОФЕССИЯ БУХГАЛТЕРА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация. В статье поднимаются вопросы, касающиеся развития профессии бухгалтера, а также раскрыты риски, сопутствующие внедрению инновационных цифровых технологий в условиях новой реальности.

Ключевые слова: бухгалтер, цифровая экономика, IT-технологии.

В последнее время в связи с развитием научно-технического прогресса всё чаще в литературе встречается мнение о том, что совсем скоро бухгалтеры будут не востребованы на рынке труда, и что эта профессия исчезнет. Безусловно, развивающиеся технологии не оставляют места рутинным операциям, и многое в работе бухгалтера изменилось, когда калькуляторы заменили счёты, когда бухгалтерия стала вестись в профессиональных программах на ПК. По мнению главы ЦСР Алексея Кудрина, через 10 лет треть профессий совсем уйдёт, исчезнет часть экономистов и юристов, за них начнут работать роботы [1].

С введением электронного документооборота стали появляться новые бухгалтерские программы, позволяющие сократить работу с первичной документацией, поэтому нет смысла в деятельности нескольких бухгалтеров для отражения однородных операций, поскольку заменить их может один операционист. Таким образом, появится своего рода искусственный интеллект. Такие технологии уже начали вводиться во многие крупные организации, так как указанный подход позволяет не только сэкономить время ввода в учетную систему бухгалтерских данных, но и позволяет сократить расходы, так как покупка программы и её техническое обслуживание намного дешевле, чем содержание нескольких работников. Кроме того, данные программы исключают такой фактор, как экономическая заинтересованность одной из сторон, потому что операционист единолично вносит все данные, что делает практически невозможным ведение «чёрной бухгалтерии» по причине открытости и доступности всех данных.

Может показаться, что для компаний все нововведения оказывают положительное действие, облегчая при этом работу сотрудникам и оставляя время для изучения всех тонкостей деятельности. Однако, в таком подходе присутствуют существенные риски, связанные с тем, что программа даст сбой, совершит ошибку в связи с тем, что нельзя предугадать всех ситуаций, в которых разбирается и которые контролирует человек. Не следует исключать, что данные из этих программ другие государства не захотят использовать в своих целях, применив взлом сервера, а это считается прямой угрозой экономической стабильности и безопасности страны.

Важным для бухгалтерского учёта и всей экономики в целом является формирование неправильного профессионального мнения. По словам партнёра практики аудиторских услуг Антона Устименко, привлекать в бухгалтерскую и аудиторскую деятельность нужно людей не с экономическим, а с техническим образованием [3]. Он считает, что компьютерная грамотность становится базовым навыком любого работника финансовой сферы. Такая ситуация может повлечь за собой тяжёлые последствия для хозяйствующего субъекта. Это связано с тем, что сотрудник без экономического образования не сможет правильно осуществить аудит данных, что не исключает ошибки или неправильного выбора стратегии, и, как следствие, потери прибыли или даже разорение хозяйствующего субъекта.

В профессии бухгалтера многие операции требуют творческого подхода: проанализировать полученные результаты, сопоставить информацию из разных источников, проработать этапы бухгалтерского учёта. Чтобы осуществить перечисленные операции нужно обладать глубокими теоретическими знаниями и практическими навыками выполнения соответствующей работы. Бухгалтер должен понять, соответствуют ли операции требованиям законодательства РФ; выстроить план работы таким образом, чтобы он приносил больше прибыли и меньше издержек; исправить ошибки, которые были получены при аудите бухгалтерского и налогового учёта; выяснить, как избежать штрафов со стороны

контролирующих органов [2]. Для решения поставленных задач будет недостаточно просто запустить программу, нужно всё внимательно проанализировать, рассмотреть ситуацию с разных сторон, только после этого можно получить желаемый результат, который в дальнейшем можно использовать на практике, не нарушая при этом нормы законодательства.

Процесс автоматизации упрощает обработку информации, позволяет бухгалтерам развивать свои творческие способности для того, чтобы повысить качество труда. Но для этого специалистам в области бухгалтерского учёта необходимо иметь достаточно высокий уровень теоретической и практической подготовки для соответствия всё возрастающим требованиям работодателя; разбираться в смежных сферах профессиональной деятельности; хорошо освоить информационные технологии, чтобы уметь контролировать их рабочий процесс.

Бесспорно, быстротечное развитие инновационных цифровых технологий не оставляет места однообразным операциям. Поэтому работа бухгалтера за последние 10 лет значительно изменилась. Но на сегодняшний день ни одна машина не может выполнить ряд важнейших задач, которые выполняют «живые» специалисты – бухгалтеры. Никакая программа не способна самостоятельно принимать заявления и рассчитывать выплаты по больничным листам с учётом разнообразных нюансов, не подлежащих формализации; составлять данные о деятельности компании; высчитывать налоги, взносы, заработную плату с учётом не заложенных в программу отработанных дней сотрудников. Главное – научиться работать с новыми технологиями, которые призваны автоматизировать учётный процесс. Без контроля человеком сама программа не всегда может выдавать качественный результат. Мы полагаем, что даже деятельностью роботов должен управлять специалист, и именно в этом бухгалтер может проявить себя с наилучшей стороны.

Таким образом, можно сделать вывод, что профессия бухгалтера, несомненно, остаётся важной и нужной на рынке труда, она продолжает развиваться, чтобы отвечать растущим потребностям времени. В эпоху цифровизации востребованность в профессиональных бухгалтерях будет только расти, но будут соответственно повышаться и требования к таким специалистам. Прежде всего, в приоритете будут те, кто владеет английским языком, умеет работать с IT-системами, взаимодействовать в команде, работать в условиях неопределённости. Несомненно, требуется пересмотреть традиционные методы обучения бухгалтеров и выработать новые, соответствующие цифровым изменениям подходы в образовании, которые ориентированы на подготовку специалистов международного уровня.

Литература

1. Клерк.ру. Заменят ли бухгалтеров роботы? Почему власти прицепились к «живым» бухгалтерам. [Электронный ресурс]: <https://www.klerk.ru/buh/articles/469601/> Дата обращения: 09.03.2020 г.

2. Первый БИТ. Бухгалтеров заменят роботами? [Электронный ресурс]: <https://www.1cbit.ru/blog/bukhgalterov-zamenyat-robotami/> Дата обращения: 10.03.2020г.

3. Кузубов С. А. Форсайт финансовых профессий: бухгалтер и аудитор (итоги круглого стола). [Электронный ресурс]: <https://cyberleninka.ru/article/n/forsayt-finansovyh-professiy-bukhgalter-i-auditor-itogi-kruglogo-stola/viewer> (дата обращения: 10.03.2020).

А.А. Шляпников
магистрант
Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.
И.Б. Родина
(ГУУ, г. Москва)

РОЛЬ И МЕСТО ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В ФОРМИРОВАНИИ ШЕСТОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Аннотация. Рассмотрено влияние цифровизации экономики при переходе к шестому технологическому укладу. Выявлены основные направления, риски, выгоды и проблемы, связанные с цифровой экономикой. Доказана возрастающая роль государства при цифровой экономике в процессе перехода к шестому технологическому укладу.

Ключевые слова: цифровая экономика, шестой технологический уклад, квантовые технологии, нанотехнологии.

В процессе глобальной конкуренции, усиливающейся политической и экономической нестабильностью, национальной экономике необходимо использовать качественно новые технологии, основанные на цифровизации [1; 2].

При этом под цифровизацией подразумевается процесс перехода всех экономических субъектов на принципиально новые модели бизнес-процессов, менеджмента и способов производства на основе информационных технологий [1; 2]. Цифровая экономика базируется на электронной коммерции, Интернет-банкинге, электронных платежах, Интернет-рекламе и электронном доступе к разнообразным государственным услугам.

Корпоративная цифровизация проявляется в:

- тотальной интеграции больших данных и цифровых продуктов;
- постоянном управлении информацией, включающим автоматизированный сбор, хранение, обработку и анализ цифровых данных;
- регулировании жизненного цикла товара и услуги;
- повышенных требованиях к кибербезопасности;
- предиктивном управлении производственными и бизнес-процессами;
- переходе от моделирования производственных объектов и процессов к их цифровым двойникам;
- использовании искусственного интеллекта при организации документооборота;
- формировании корпоративной культуры на основе дистанционного взаимодействия через Интернет удаленных сотрудников и структур.

Среди положительных сторон цифровизации следует отметить: рост производительности труда и конкурентоспособности организации; снижение транзакционных издержек; формирование новых рабочих мест; рост удовлетворенности потребностей работников; сглаживание социальной дифференциации [1].

Отрицательное влияние цифровизации следует связать с потенциальными рисками: несанкционированного доступа к информации и угрозами кибербезопасности; технологической и структурной безработицы; дифферен-

циация в уровне подготовки кадров и доступа к цифровым ресурсам населения и бизнеса различных стран.

В современных условиях обозначились следующие проблемы цифровизации:

- 1) недостаточная компьютерная грамотность граждан;
- 2) неразвитая IT- инфраструктура на региональном уровне;
- 3) нехватка квалифицированных IT-кадров;
- 4) необходимость перестройки управленческой экономики и бизнес-процессов на регулирование больших массивов данных, а не материальных объектов;
- 5) жесткость корпоративных структур.

Очевидной становится необходимость развития принципиально новых прорывных технологий как основы шестого технологического уклада, когда завершился переход от разрозненных фирм к единой системе компаний различного бизнеса, соединённых сетью Интернет, осуществляющих тесное взаимодействие в области технологий, контроля качества продукции, планирования инноваций.

Мировая экономика ощущает переход к шестому технологическому укладу [3], отдельные черты которого начинают складываться в развитых странах мира.

Шестой технологический уклад характеризуется всевозможными нанотехнологиями (нанозлектроникой, нанофотоникой, наноматериалами и наноструктурированными покрытиями, оптическими наноматериалами, наногетерогенными системами, нанобиотехнологиями, наносистемной техникой, наноборудованием), клеточными технологиями, технологиями, используемыми в геномной инженерии, водородной энергетике и управляемых термоядерных реакциях, необходимыми для создания искусственного интеллекта и глобальных информационных сетей [3; 4].

Комплексные достижения в развитии данных направлений науки и технологий могут способствовать созданию, например, квантового компьютера, который позволит перейти на принципиально иной уровень в государственном регулировании национальной экономикой РФ [2; 3].

Литература

1. Глазьев С.Ю. Великая цифровая революция: вызовы и перспективы для XXI века [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// glazev.ru/articlis/6](http://glazev.ru/articlis/6) (дата обращения 11.11.2019).
2. Глазьев С.Ю. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? – М.: Книжный мир, 2017. – 640 с.
3. Глазьев С.Ю. Рывок в будущее. Россия в технологическом и мирохозяйственном укладе. – М.: Книжный мир, 2018. – 765 с.
4. Соколова Л.В. Приоритеты развития современной экономики высокотехнологического уровня // Управление экономическими системами. – 2019. – № 4. – С. 64-65.

М.М. Шумакова
студент
Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
Е.А. Долгих
(ГУУ, г. Москва)

ФИНАНСОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И РИСКИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Аннотация. *Современные финансовые технологии можно поистине считать драйвером развития финансовой индустрии. Поступательное развитие финансовой сферы без использования цифровых инноваций считается невозможным, поскольку именно цифровые платформенные решения финансового взаимодействия через использование современных цифровых инноваций являются эффективным способом регулирования отношений между субъектами финансового рынка.*

Ключевые слова: *финансы, цифровые технологии, информационная безопасность.*

Экономические IT-решения используются участниками финансового рынка на базе утвержденной Правительством РФ в июле 2017 года программы «Цифровая экономика Российской Федерации». Главные цели данной программы – достижение цифровизации на рынках и в отраслях экономики, развитие компетенций которых зависит от эффективного внедрения высокотехнологичных платформ. Обеспечение высокого уровня реализации цифровых технологий и информационной безопасности, базирующейся на государственном нормативно-правовом регулировании – ключевая задача правительственной программы.

В рамках роста электронной коммерции мгновенные безналичные расчеты по финансовым и банковским услугам давно стали важной клиентской потребностью. И для ее удовлетворения государством разработана платформа быстрых платежей, устраняющая стоимостные неудобства и временные барьеры при движении денежных средств. Инновационная платформа позволяет в режиме реального времени с помощью различных идентификаторов и QR-кодов осуществлять транзакции между физическими и юридическими лицами в сети Интернет, включая социальные сети, мобильные приложения и мессенджеры [1].

С появлением новых цифровых технологий и их активным внедрением в жизнь упрощается финансовая система организации, включающая в себя онлайн-оплату, привлекаются новые потребители, растет объем продаж и такой важный макроэкономический показатель деятельности государства, как ВВП.

К примеру, в 2018 году количество пользователей приложения Сбербанк-онлайн превысило 40 млн человек. Разработчики представляют клиентам возможность подключения карты к платежным системам Apple Pay, Android Pay и другим. В июле 2019 года Сбербанком было объявлено, что 99,98% платежей им переведено в цифровой режим. Всего за год скорость проведения дистанционных расчетов увеличилась в три раза. Руководство и разработчики приложений банка планируют и дальше наращивать количество онлайн-платежей. Появляются новые сервисы, которые позволяют без личного посещения офиса осуществлять необходимые операции, экономя время клиента.

Также был отмечен значительный рост платежей с использованием бесконтактных технологий, получивших в последние годы большую популярность по сравнению с картами прямого использования. С их применением было совершено 8,1 млрд операций – рост в 4,4 раза, на сумму 5,5 трлн рублей – рост в 3,7 раза. Каждый четвертый платеж картами совершался бесконтактно [2].

С целью нивелирования рисков киберугроз и эффективного функционирования технологического финансового пространства необходимо, чтобы все операции и мероприятия по созданию, внедрению и успешной реализации цифровых инноваций были четко скоординированы, урегулированы, а также имели систему постоянного учетного мониторинга информации, целью которой является защита права граждан и поддержка сбалансированное состояние финансовой системы.

В банковской сфере также есть свои риски, связанные с электронным обслуживанием клиентов. Согласно законодательству РФ кредитные организации, в целях предотвращения ПОД/ФТ/ФРОМУ, опираясь на Федеральный закон № 115-ФЗ и положение Банка России № 375-П, обязаны разрабатывать систему правил внутреннего контроля организации. С целью обеспечения защиты организации от вовлечения в противозаконные схемы движения денег клиента кредитные организации отслеживают любую информацию по ДБО при онлайн-движении денежных средств [4]. Банковские организации в пределах подразделения, отвечающего за реализацию программ внутреннего контроля, часто обнаруживают ряд признаков подозрительности со стороны операций клиента, в следствии чего отказывают им в выполнении распоряжения, а если в течение календарного года было два и более отказов, то имеют право на расторжение с нежелательным клиентом договор банковского обслуживания. Автором работы было проанализировано порядка 200 арбитражных дел за январь – апрель 2019 года, в которых в качестве истца выступали юридические лица и ИП, а в качестве ответчика – банковские организации. Из них – 100 дел касались регулирования ДБО. В результате было выявлено, что на предмет разбирательства, касающегося ДБО, 72 дела было выиграно кредитными организациями [3].

При проведенном анализе наиболее часто встречающимися признаками подозрительности, на которые ссылаются ответчики, являются: необычный характер операции без конкретного экономического смысла, её несоответствие целям деятельности организации, транзит, обналичивание денежных средств, уклонение от процедур обязательного контроля, наличие претензий со стороны ФНС к ненадлежащему исполнению клиента обязанностей налогоплательщика. Постфактум можно прийти к выводу, что законодательное закрепление правил внедрения финансовыми структурами цифровых платформ способствует снижению рисков ПОД/ФТ/ФРОМУ.

Банком России была установлена стратегия обеспечения информационной безопасности финансового рынка (СОИБ) с целью разработки мер по нивелированию рисков работы финансовых платформ при активной цифровизации экономики. Данная стратегия предполагает наличие комплекса отраслевых стандартов, правил и требований по финансовой устойчивости, их нормативное закрепление и разработку системы своевременного реагирования на цифровые угрозы в рамках Департамента информационной безопасности ЦБ РФ [5].

Литература

1. Ефимова М.Р., Долгих Е.А., Паршинцева Л.С. Статистические исследования становления цифровой экономики в Российской Федерации: монография. Государственный университет управления. – М.: Издательский дом ГУУ, 2018. 122 с.
2. Государственное информационное агентство ТАСС. URL: <https://tass.ru/> (дата обращения: 21.03.2020).
3. Картотека арбитражных дел. URL: <http://kad.arbitr.ru> (дата обращения: 11.03.2020).
4. Федеральная служба по финансовому мониторингу. URL: <http://fedsfm.ru> (дата обращения: 23.03.2020).
5. Центральный банк Российской Федерации. URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 21.03.2020).

Д.В. Якимова
студент

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.

М.Д. Хабиб
(ГУУ, г. Москва)

ИССЛЕДОВАНИЕ ДОХОДОВ СТРАН ОТ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

Аннотация. *Одной из самых мощных индустрий в современном мире является туризм. Из-за быстрого темпа роста он неоспоримо считается экономическим феноменом столетия. В большинстве стран мира он играет огромную роль в формировании ВВП, создании дополнительных рабочих мест, тем самым способствуя увеличению занятости.*

Ключевые слова: *туризм, доход, статистические показатели, туристический поток.*

В современном мире туризм стал самым стабильным развивающимся сектором экономики. Он является одной из крупнейших и динамичных отраслей международной торговли услугами. Большое количество валютных поступлений оказывают значительное влияние на разные секторы экономики. В связи с этим, цель работы состоит в анализе доходов от туризма в различных странах мира и оценке влияния факторов на динамику показателя.

Для сравнительного анализа нами взяты данные по странам с развитой и переходной экономикой: США, Япония и Россия.

Одним из ключевых феноменов современности, приоритетным сектором экономики и социальной сферы многих стран и регионов считается туризм, который развивается стремительными темпами. В XXI веке туризм стал наиболее доступным для многих слоев населения и превратился в мощный двигатель экономического развития практически всех развивающихся стран мира. Туристская индустрия включает в себя средства размещения, логистику, объекты питания, развлекательного, познавательного, спортивного и иного назначения, а также организации, осуществляющие туроператорскую и турагентскую деятельность. В соответствии с такой инфраструктурой сформировалась и статистическая система исследования данного сектора.

По данным Knoema Enterprise, наблюдается активный рост туристских потоков. Так, за период 2013-2017 гг. количество прибытий в США выросло на 9,9%; в Японии – в 2,8 раза. В России наблюдается противоположная тенденция – снижение на 20,8%. При этом количество выбытий соответственно по странам выросло на 42,9% и 2,4%, а в Росси – снизилось на 26,7% [1].

Поступления от международного туризма отмечены с аналогичной динамикой по количеству прибытий и выбытий. В США отмечен рост на 15,0%, Японии – даже в 2,2 раза, а в Росси – снижение на 25,8%.

По данным Knoema Enterprise [1], рост доходов от туризма в США с каждым годом становится все выше. США заняло первое место по доходу от туризма, заработав 251 миллиардов долларов. Благодаря туризму прямо или косвенно работой обеспечены 14,4 млн человек (каждый девятый человек). Можно сделать вывод, что в США туризм является одной из самых крупных отраслей экономики, где каждый год предоставляются услуги миллионам туристов, как из-за границы, так и своим гражданам.

Заметное влияние на активность в туристической сфере оказывает устойчивость и динамичное развитие экономики. В качестве одного из индикаторов этого процесса можно рассматривать ВВП на душу населения. Развитие индустрии туризма активизировалось в 60-е гг. XX века и продолжается до сих пор, вовлекая все новые и новые государства. В настоящее время высокая активность отмечена в Японии, но и Индии и Китае. Эта тенденция является важной, т.к. при условии стабильного экономического роста, отсутствии резких политических и военных потрясений, по достижении определенного уровня ВВП на душу населения (для Европы приблизительно до 20 тыс. долл. в год) у жителей таких стран появляются определенные потребности в отношении туризма, обусловленные наличием устойчивого материального положения большинства домохозяйств и изменениями в структуре расходов: уменьшаются расходы (их процентная доля) на питание, оплату жилья, одежду, а возрастает доля на различные виды услуг.

Учитывая все мировые изменения в политике и экономике, правительства большинства стран стали активно реализовывать проекты, направленные на развитие въездного туризма. Например, в 2017 году Японию посетили почти 29 миллионов туристов. Он стал рекордным по доходам от туризма пятый год подряд. В общей сложности за год туристы потратили около 37 миллиардов долларов [2].

Доля России на мировом туристическом рынке примерно составляет 1,4% мирового туристического потока. По итогам 2017 года можно сделать вывод, что доход от туризма составил 3,47% от ВВП в экономику России [3]. Если исследовать этот показатель в динамике, то по сравнению с 2015 годом прирост доходов составил всего лишь 1,5%. Более того, анализ данных указывает на то, что существенный рост и дальнейшее развитие российского туризма без структурных изменений невозможны. К необходимым изменениям можно отнести следующее: повышение качества транспортной и дорожной инфраструктуры, введение более упрощенного визового режима, а также улучшение материальной базы и услуг. Федеральная программа по развитию туризма должна поспособствовать таким изменениям. На данный момент в этой программе приняли участие 35 регионов, а на дальнейший срок уже подали заявку 51 регион. Программа по развитию туризма помогла на каждый вложенный бюджетный рубль привлечь три внебюджетных. Российская Федерация показывает внушительный рост расходов граждан на туризм за рубежом в последние годы (на 30% в 2012 году), в то время как рост расходов стран – традиционных источников туристского потока можно назвать умеренным

и медленным [2] (США – 7%, Япония – 2%). Все это свидетельствует нам об усилении ценовой конкуренции на международном рынке туризма и грядущей переориентации на иные источники потребительского спроса.

Конкуренция в сфере туризма, которая набирает огромные обороты, делает туристическую отрасль низко прибыльной, а внутренний туристский продукт Российской Федерации неконкурентоспособным по цене. В этой связи внутренний туризм является приоритетным направлением, обеспечивающим развитие сектора экономики и социальной сферы многих стран и регионов, что в конечном итоге превращает его в мощный двигатель экономического развития практически всех стран мира.

Литература

1. Мировой атлас данных [Электронный ресурс]: Кноема. – Режим доступа: <https://knoema.ru/atlas/> (дата обращения: 25.11.2019).

2. Официальный сайт всемирной туристской организации – UNWTO [Электронный ресурс]: unwto.org. – Режим доступа: <https://www.unwto.org> (дата обращения: 05.12.2019).

3. Федеральное агентство по туризму [Электронный ресурс]: RUSSIA.TRAVEL. – Режим доступа: <https://www.russiatourism.ru/> (дата обращения: 05.12.2019).

А.Д. Яковлева

магистрант

Научный руководитель:

канд. экон. наук, доц.

С.Л. Сумбатян

(ГУУ, г. Москва)

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы финансовой устойчивости научно-производственных предприятий, важность реализации разработок на рынках сбыта и возможные мероприятия, направленные на поддержание экономической устойчивости предприятий.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, научно-производственные предприятия.

Научно-производственные предприятия как правило финансово устойчивы за счет вложения средств государства в их разработки, т.е. прослеживается зависимость предприятия от государственных заказов и заказов специализированных отраслей.

Основой финансовой устойчивости научно-производственных предприятий является реализация своих разработок. Поэтому предприятиям постоянно нужно реализовывать идеи в сфере бизнеса для сбыта товара. Верный способ развития товара поможет усилить сбыт, это подвигнет к дальнейшему развитию бизнеса и исключит угрозу застоя, затронувшего большую часть России и мира в целом [3, с. 88-90].

Целесообразно также обратить внимание на то, что на рынке сбыта конкурентоспособность научно-производственных предприятий может быть достигнута такими путями: снижение себестоимости продукции, рациональнее использовать материальных, трудовых ресурсов, снижение удельного веса постоянных затрат в себестоимости продукции (понижение себестоимости продукции прямо пропорционально увеличению прибыли компании).

Одним из направлений для улучшения финансовой устойчивости научно-производственных предприятий будет увеличение денежных средств на их расчетном счету. Это увеличит коэффициент абсолютной ликвидности, даст возможность компаниям брать займы в банковских учреждениях для финансирования своей деятельности. Банки кредитуют только платежеспособные компании, имеющие соответствующий норме коэффициент абсолютной ликвидности. Увеличить объем денежных средств можно также через реализацию или сдачу в аренду излишек непроизводственных фондов [1, с. 42-26].

Никогда научно-исследовательское предприятие не будет иметь устойчивое финансовое положение, если оно не будет получать прибыль в размере, гарантирующем увеличение денежных активов, сконцентрированных на упрочнение производственной основы организации и ее общественной среды.

Сведения о капитале предприятия требуются, не только лицам, занимающим руководящие должности организации, но и лицам, планирующим делать инвестиции в данную организацию. Следовательно, необходима качественная и достоверная информация о деятельности научно-исследовательских предприятий. Подлинность предоставленных сведений одно из самых значимых факторов для выявления проблем, если такие имеются, и для реализации эффективной управленческой деятельности.

Одним из источников спада производства здешних научно-производственных организаций это низкое качество исполнения обязанностей, возложенных на регулирующие органы, а также недостаточно точные денежные расчеты, материальные планы, и поздно обнаруженные неверные сведения в отчетности.

Какими будут результаты коммерческой и финансово-хозяйственной деятельности компании, таким будет и ее финансовое состояние. Прежде всего, на финансовое состояние научно-производственных предприятий положительно влияет бесперебойное продвижение своих продуктов и грамотный маркетинг.

Система мероприятий, направленных на поддержание экономической устойчивости предприятия – это [2, с. 8-13]:

- непрерывное отслеживание данных внутри научно-производственных организаций и извне;
- построение стратегий по уменьшению риска внешней слабости организации;
- создание рекомендаций по быстрому преодолению проблем при угрозе чрезвычайных ситуаций;
- при возникновении кризисной ситуации внедрение планов практических мероприятий, принятие нестандартных, порой даже рискованных решений, если развитие ситуации отклонилось от определенных ранее параметров;
- координация действий участвующих лиц, контролирование выполнения заданий и полученных результатов.

Только такие условия позволят обеспечить систему мониторинга каждой составляющей экономической устойчивости научно-производственной компании, которая могла бы позволить провести ее оптимизацию для развития в будущем.

Согласно выше сказанному, могу сделать выводы.

По рассмотренным теоретическим основам анализа финансовой устойчивости организации было установлено, что анализ финансовой устойчивости организации будет обязательным шагом при создании стратегий и целей для улучшения финансовой стабильности организации.

Следовательно, определение финансовой устойчивости – способность к непрерывной деятельности организации, реализации изготовленной продукции, своевременные расчеты по платежам, пополнение ресурсов и грамотное распоряжение ими, а также работа на перспективу.

Основным фактором снижения финансовой устойчивости предприятия является недостаток средств на ведение текущей деятельности. В условиях сегодняшних реалий тенденции к увеличению инфляции и спада финансовой стабильности в государстве, следует разумно распоряжаться ресурсами, которые имеет научно-производственная организация и обязательно следовать цели к увеличению прибыли.

Литература

1. Исаева Э.В. Механизм оценки финансовой устойчивости предприятия, опирающийся на концепцию свободного денежного потока // Финансовый бизнес. – 2014. – № 2. – С. 42-46.

2. Муравьева Н. Н., Гурджян А. А. Исследование методик интегральной оценки финансовой устойчивости коммерческих организаций // Экономика и право. – 2016. – № 2(60). – С. 8-13.

3. Финансовая устойчивость как ключевой признак эффективной деятельности организаций / Григорян О.А., Захарян А.В. // Новая наука: теоретический и практический взгляд. – 2016. – № 3 – 1 (69). – С. 88-90.

Д.В. Ямщиков
магистрант

Научный руководитель:
д-р экон. наук, проф.

М.Б. Траченко
(ГУУ, г. Москва)

ЗНАЧЕНИЕ И РОЛЬ БОЛЬШИХ ДАННЫХ В КРЕДИТНОМ СКОРИНГЕ ЗАЕМЩИКОВ

Аннотация. В настоящее время банки Российской Федерации вправе самостоятельно выбирать методики для оценки кредитоспособности заемщиков. Определены роль и значение больших данных в кредитном скоринге заемщиков. В частности, показано, какую дополнительную ценность для банка может иметь статистика звонков в контексте повышения прибыли.

Ключевые слова: кредитный скоринг, большие данные, кредитоспособность субъекта, инструменты анализа данных.

Кредитный скоринг является одним из устоявшихся инструментов проведения анализа банками для выявления кредитоспособности заемщика.

Первые корпоративные модели проведения кредитного скоринга появились еще в конце 60-х годов, одной из которых является модель Эдварда Альтмана z-показателя для прогнозирования банкротства, до сих пор используемая в отчетах Bloomberg [3]. Изначально данные модели были построены на простых методах, таких как линейное программирование, дискриминантный анализ и логистическая регрессия.

Появление более тонких инструментов классификации, как нейронные сети, «случайные леса», позволили проводить более глубокие сравнительные исследования, нацеленных на совершенствование моделей кредитного скоринга с точки зрения их статистических характеристик [4, 8]. Результаты данных исследований заключались в том, что традиционные модели работали эффективно, в то же время новые модели анализа и классификации, основанные также на моделях логистической регрессии, уже не могли обеспечить высокий прирост производительности. Иными словами, исследования по разработке высокопроизводительных моделей кредитного скоринга стали менее эффективными.

Необходимы новые методы для улучшения данных моделей. По мнению автора, необходимо обратить внимание на альтернативные источники данных. Такими источниками могут выступать социальные сети, статистика звонков (дата, длительность, связка номеров телефонов, время звонка и т.д.).

Еще в 2011 г. было предложено использовать «позитивную» информацию в качестве необходимого источника данных, которая должна быть включена в скоринговые модели [7]. Под позитивной информацией понимается вся информация, а также качественные характеристики потенциального заемщика, которые повышают его рейтинг для выдачи кредита с точки зрения банка. По оценкам Barroni Staten, недоиспользование альтернативных источников информации может привести к снижению доступности кредита до 47,5% [5].

В рамках программы «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденной Правительством Российской Федерации [1], основанной на Стратегии научно-технологического развития России, возможно внедрение инновационных моделей кредитного скоринга клиентов как в отечественных банках, так и в банках с иностранным капиталом [1]. Используемые ИТ-технологии, вычислительные мощности в банковской отрасли позволяют собирать и обрабатывать огромные массивы данных [11]. При этом хранящаяся информация удовлетворяет пяти критериями, которые характеризуют BigData: объем, разнообразие, скорость, достоверность, ценность.

Связка текущих данных в банковской истории по клиенту и логов его телефонных звонков является уникальной комбинацией, которая дает возможность изучить потенциал обогащения традиционной скоринговой модели. Среди исследователей и практиков существует твердое убеждение, что поведение заемщиков по умолчанию является коррелированным, а также доказано, что данная взаимосвязь является существенным фактором среди предприятий среднего и малого бизнеса [6]. Примером может послужить опыт Linetal.: клиенты, которые «дружили» в социальных сетях с теми клиентами, кто своевременно платит по своим обязательствам, получили дополнительные баллы при расчете рейтинга [9].

ИТ-подразделения банков должны задаться ключевыми вопросами перед тем, как принять решение о необходимости совершенствования текущей системы кредитного скоринга путем привлечения альтернативных источников данных:

1. Какова дополнительная ценность от включения данных о звонках, как с точки зрения AUC (area under ROC curve [10]), так и прибыли?

2. Может ли алгоритм обработки альтернативных данных заменить традиционную систему оценки заемщика?

3. Проецируется ли типичное поведение потенциальных заемщиков на поведение внутри сети звонков?

На каждый из поставленных выше вопросов должен быть дан ответ как со стороны статистики, так и с точки зрения эффективности (повышения операционной прибыли или уменьшения просроченной задолженности от заемщиков).

По итогам исследования сети звонков аналитики могут ввести в оценочную систему коэффициент, который скорректирует итоговый рейтинг заемщика.

В зависимости от результатов улучшения системы кредитного скоринга у банка может появиться сильный экономический стимул сотрудничать с телекоммуникационными компаниями для обмена данными в целях проведения такого анализа.

Влияние от внедрения альтернативных источников данных многообразно. Успешное применение инструментария по повышению эффективности кредитного скоринга, в частности, с использованием информации о звонках, во-первых, улучшит процесс принятия решений по выдаче кредитов. Во-вторых, с изучением взаимодействующих субъектов в построенной сети звонков возможно пополнение базы потенциальных клиентов банка. В-третьих, данная мера позволит облегчить доступ к заемным ресурсам клиентам, чья кредитная история мала или даже пуста. Например, это могут быть молодые заемщики, кредиторы, исследующие новые рынки или развивающиеся страны с молодыми кредитными рынками.

При анализе больших данных необходимо поднять вопрос этики, в частности, про использование данных из общедоступных источников, где люди выкладывают персональную информацию. Вслед за этикой идет безопасность хранения данных, так как после анализа составляется карточка (портрет) заемщика.

Несмотря на то, что данные источники предоставляют более широкую информацию о потенциальных заемщиках, банки могут столкнуться с этической проблемой. Например, логи о звонках позволяют воссоздать очень подробную сеть связей, что может показаться несправедливым (субъективным) критерием при принятии решения банком о кредитовании субъекта.

Таким образом, банковская отрасль в России считается одной из самой технологичной. Об этом свидетельствует наличие приложений на смартфон, с помощью которых клиенты могут осуществлять множество банковских операций, которые логируются, а затем обрабатываются для улучшения и оптимизации процессов. Для обработки потока данных требуются безопасные хранилища, мощные серверы и другие IT-инструменты. Это говорит о том, что существует потенциал для совершенствования систем для анализа заемщика еще на самых ранних стадиях, что позволит банку минимизировать риск выдачи кредита недобросовестному заемщику, тем самым снизить количество невозвратов, пополнять базу потенциальных клиентов, а также нарастить базу клиентского опыта. Как побочный эффект от использования сети звонков у банка появится стимул для сотрудничества с телекоммуникационными компаниями для обмена данными, что может привести к более качественному обслуживанию клиентов, росту качества кредитных продуктов при условии позитивного использования данных.

Литература

1. Указ Президента Российской Федерации «О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации» от 01.12.2016 № 642 // Собрание законодательства Российской Федерации. 2016.

2. Распоряжение Правительства РФ от 28.07.2017 г. № 1632-р «Об утверждении программы «Цифровая экономика Российской Федерации» // Собрание законодательства. – 2017, 7 августа. – № 32.
3. Altman EI. Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. The journal of finance 1968;23(4):589–609.
4. Baesens B, Van Gestel T, Viaene S, Stepanova M, Suykens J, Vanthienen J. Benchmarking state-of-the-art classification algorithms for credit scoring. Journal of the operational research society 2003;54(6):627–35.
5. Barron JM, Staten M. The value of comprehensive credit reports: Lessons from the us experience. Credit reporting systems and the international economy 2003;8:273–310.
6. Calabrese R, Andreeva G, Ansell J. “Birds of a feather” fail together: Exploring the nature of dependency in SME defaults. Risk Analysis 2017.
7. General principles for credit reporting // Официальный сайт всемирного банка URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/662161468147557554/pdf/70193-2014-CR-General-Principles-Web-Ready.pdf> (дата обращения: 20.04.2020).
8. Lessmann S, Baesens B, Seow HV, Thomas LC. Benchmarking state-of-the-art classification algorithms for credit scoring: An update of research. Eur J Oper Res 2015;247(1):124–36.
9. Lin M, Prabhala NR, Viswanathan S. Judging borrowers by the company they keep: friendship networks and information asymmetry in online peer-to-peer lending. Management Sci 2013;59(1):17–35.
10. AUCROC (площадь под кривой ошибок) // АНАЛИЗ МАЛЫХ ДАННЫХ URL: <https://dyakonov.org/2017/07/28/auc-roc-%D0%BF%D0%BB%D0%BE%D1%89%D0%B0%D0%B4%D1%8C%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B2%D0%BE%D0%B9-%D0%BE%D1%88%D0%B8%D0%B1%D0%BE%D0%BA/> (дата обращения: 20.04.2020).
11. BigData в Райффайзенбанке // Хабр URL: <https://habr.com/ru/company/raiffeisenbank/blog/332496/> (дата обращения: 20.04.2020).

СОДЕРЖАНИЕ

СЕКЦИЯ «УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЯМИ: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ»

Акугинова А-Д.В. Оппортунистическое поведение поставщиков как вызов эффективному управлению организацией	3
Алешко А.С. Современные проблемы и вызовы при организации транспортного обслуживания регионов Крайнего Севера России.....	6
Артамонов А.Ю. Проблемы и перспективы смешанного обучения как элемента высшего образования в России.....	8
Базин Д.Е. История развития автомобилей.....	11
Бардина Ю.В. Повышение конкурентоспособности промышленной организации на основе моделирования бизнес-процессов.....	15
Барсук М.А., Курилов А.С. Перспективы использования имитационного моделирования на базе цифровых двойников при подготовке инженерных кадров для отраслей экономики	19
Бейсова А.Х., Ли Р.Ю., Хохлова В.Э. Управление организационными изменениями (УОИ) в ERP	22
Брославская К.В. Современные инструменты поддержки высокотехнологичных проектов малого и среднего бизнеса	25
Будько В.А. Управление рисками в инвестиционно-строительной деятельности	28
Волконский В.А., Шенчукова Н.С. Управление рисками предприятия отрасли авиадвигателестроения	31
Володина Д.А. Сравнение методов тарифного регулирования в электросетевом комплексе	35
Выборнов Р.А., Олишевский Е.Н. Совершенствование информационной системы управления складом на основе внедрения системы радиочастотной идентификации товаров.....	38
Гай С., Полегенькая К.О. Совершенствование системы управления рисками с целью повышения эффективности деятельности компании торговой отрасли	40
Гарбузов Д.В. Особенности подхода к реализации инновационного технологического проекта на примере создания нового устройства в области подводной робототехники.....	44
Глушкова В.Е. Роль государства в инновационном развитии	47
Голик А.В. Инновационные технологии энергетики.....	50
Гусева К.А. Гендерные стереотипы в рекламе и их влияние на общество.....	53
Данг К.Б. Новые технологии повышения уровня логистического сервиса во Вьетнаме.....	55
Данилина А.Ю. Использование топливных элементов как перспективный технологический тренд в производстве электрической и тепловой энергии	59
Ежов В.С., Бабинская А.А. Деловая этика как один из важнейших факторов в управлении организацией	61
Ежова А.М. Контрейлерные перевозки в России: особенности и перспективы развития.....	63
Ермачков В.В. Техничко-технологические факторы цифровой трансформации экономики (на примере отрасли связи)	66

Ерыгин К.В. Роль архетипов систем управления в развитии цепей поставок с точки зрения устойчивости	69
Житов И.А., Турсков Н.П. Фэшн-рынок: иррациональность экономического агента в условиях выбора	71
Заречнева А.Е. Управление отраслями электроэнергетики: вызовы и перспективы	74
Зорова А.В., Тимашева М.С. Риски автомобильного бизнеса: влияние Covid-19 на деятельность компании Renault	77
Иванов В.Е. Современные тенденции развития складского хозяйства	79
Ильин Л.А. Современные методы оценки логистической стратегии управления сбытом готовой продукции	83
Индык Д.С. Государственные и экономические механизмы развития экологической ответственности бизнеса	86
Искусных А.К. Управление отраслью морских нефтегазовых месторождений: вызовы и перспективы	89
Исламнурова С.А. PR-технологии – эффективный инструмент современного управления	91
Кардонов Ю.С. Применение нейротехнологий для оценки soft skills сотрудников	95
Коёкина В.Д., Алексеев В.С. Влияние вируса Covid-19 на международный рынок нефти	98
Комкова М.В., Рогачева Д.А. Как компании пережить кризис – анализируем советы консультанта	101
Криштов М.Д. Влияние цифровых технологий на конкурентоспособность предприятий в условиях обстоятельств непреодолимой силы	104
Кудрявцева А.С. Некоторые особенности «цифровизации» транспортно-логистической системы России	106
Кулешов В.И. Учет различных факторов при организации концертной деятельности	109
Ладченко П.А. Портфели решений digital-маркетинга для компаний бьюти-индустрии	111
Ларин К.Е. Система управления человеческими ресурсами в КНР	113
Ларина Я.Б. Управление рисками международных перевозок автомобильным транспортом	115
Ли Р.Ю., Бейсова А.Х., Устаев И.Г. Управление проектами в облаке	117
Митряшкина А.А. Два современных тренда развития мировой экономики ...	120
Михайлов А.С. Современное состояние и перспективы развития логистического бизнеса в России	123
Мищенко Е.А. Наиболее значимые проблемы управления и их решение в условиях кризиса	126
Мукаева А.Р. Реализация клиентоориентированного подхода в промышленной организации	130
Мырин В.А. Привлечение инвестиций в ТОСЭР (ЗАТО) как инструмент развития Челябинской области	134
Новикова Н.И. Внедрение технологии блокчейн в систему управления контейнерными перевозками В РФ	136
Османова Д.А. Перспективы развития общественного автомобильного транспорта	139
Плотникова Ю.С. Фьючерсные контракты на нефть марки Brent	142
Плугарь М.С. Развитие горнодобывающей отрасли на основе цифровизации	145

Порцина Е.Н. Регуляторное соглашение как механизм государственного регулирования тарифов в электросетевом комплексе России	147
Потапова М.А. Оптимизация логистических процессов компании с использованием технологии RFID	150
Прохорова П.И. Большое тихоокеанское мусорное пятно: экология как один из факторов, влияющих на экономику.....	153
Пруткой А.С. Состояние и проблемы организаций в условиях пандемии Covid-19.....	156
Пятницкая В.Е. Роль технопарков в инновационном развитии.....	159
Репин С.С. Вопросы управления академическими научными исследованиями в молекулярно-биологических лабораториях.....	161
Ржевская К.А. Тенденции развития контейнерных перевозок в России	164
Серегин М.С., Залюбовин В.С. Меры поддержки малого и среднего бизнеса в период сложившейся ситуации с Covid-19 в России	167
Слинько Д.Р., Мягков Д.С. Логистическое управление предприятием: сущность и основные принципы	169
Соколов Н.А. Актуальность реинжиниринга бизнес-процессов для современных компаний	173
Степанов А.А., Кривунченко Т.Н. Современные тенденции развития цифрового управления цепями поставок.....	176
Ступин Р.С., Гребнева А.Д. Основные аспекты управления экспортом в сфере информационно-коммуникационных технологий на примере Китая.....	179
Сухарев А.Д. Проблемы взаимодействия инновационных стартапов с крупными корпорациями энергетической отрасли	183
Табатчиков С.В., Варюшин Н.С. Мировая торговля во время пандемии 2020 года	186
Талышханов А.Б. Влияние перехода от убыточной к прибыльной деятельности на взаимоотношения между логистами транспортно-экспедиционной организации и её руководителями	190
Трегулова Д.Х. Анализ рисков энергосбытовых компаний	192
Тюпалов П.А. Корпоративная культура в условиях кризиса	195
Утунов А.Е. Анализ перспектив оптимизации логистического процесса транспортно-логистической компании путем автоматизации грузовых перевозок	198
Хализова М.А. Роль цифровых технологий в управлении бизнесом	200
Хлал Ш. Роль выставки инноваций в продвижении инноваций в развивающихся странах.....	203
Хохолова В.Э., Устаев И.Г., Ли Р.Ю. Особенности современного стратегического управления проектами в строительстве	206
Чащин В.Д. Современные вызовы трансформации предприятий	210
Чешунас А.К., Мельник П.О. Развитие телекоммуникационных компаний в сфере антикоррупционного комплаенс-контроля.....	213
Шилина К.В. Социально ответственное поведение компании и его влияние на имидж организации.....	218
Якимов Н.В., Коновалова Д.А. Проблемы обеспечения экономической безопасности в отрасли железнодорожного транспорта.....	220

СЕКЦИЯ «ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ»

Азаров Н.И. Применение цифровых технологий в управлении активами предприятий электроэнергетического комплекса как фактор экономического роста.....	225
Амбарцумян А.К. Использование информационных технологий при подборе персонала в юридическую компанию	228
Анждаева Б.Х. Маркетинговые модели 4с и влияние цифровой трансформации	231
Балашова Е.Д., Мартыненко В.А. Влияние цифровой трансформации на пищевую индустрию	234
Вергизова Я.М. Цифровые технологии трейд-маркетинга в FMCG-компаниях	236
Горбачев Н.В. Разработка сервиса по подбору компьютерных комплектующих	239
Гуминский К.С., Васина Ю.А. Управляющие информационные системы при цифровой трансформации предприятий малого и среднего бизнеса	242
Гусева А.А. Применение цифровых технологий в управлении персоналом	244
Жаркова Т.С. Инструменты информационного менеджмента в цифровой трансформации организации	247
Йинг Д.К. Применение искусственного интеллекта в HR в условиях цифровой экономики	251
Кашперова К.Ю. Цифровая трансформация государства в оптике концепции «Умный город»	254
Ковальчук Е.А. Цифровые возможности организации в области клиентоориентированности как фактор конкурентоспособности	259
Корыткин Н.Г., Корыткин П.Г. О проблемах внедрения электронного документооборота	262
Кривоносова Е.С., Исайкина Д.А. Использование методологии SADT при моделировании бизнес-процессов в энергетике	265
Кучкова М.А. Совершенствование коммуникаций между предприятиями на основе применения облачных технологий.....	267
Леонтьева В.Ю. Использование цифровых технологий в обучении персонала	269
Лукьянова А.С. Имитационный подход к анализу кредитных рисков коммерческого банка	273
Манукян А.В. Роль BI-технологий в маркетинге в эпоху цифровой трансформации.....	275
Некрасова К.Н. Технология омниканальности как одна из эффективных технологий digital-маркетинга	280
Некрасова К.Н. Омниканальность как основа цифровой трансформации.....	282
Нестеренко Е.В., Кияева А.Н. Эволюция организации под воздействием информационно-коммуникационных технологий.....	284
Нестерова Ю.О. Роботизированная автоматизация процессов управления ИТ-услугами	287
Панькова О.С. Перспективы трансформации государственного управления: проблемы и решения	290
Попова А.К. Цифровая трансформация управления на примере проекта «Умный город – 2030».....	295

Потехин С.А. Цифровая трансформация предприятий в условиях глобальных сдвигов.....	297
Реджепова Д.Т. Применение модели электронного правительства в системе государственного управления.....	299
Романова Е.Р. Специфика цифровой трансформации экономики и управления в условиях распространения коронавирусной пандемии.....	303
Романцева А.М. Конверсия в интернет-маркетинге	307
Романцева В.С. Влияние социальной изоляции на стимулирование цифровой трансформации сектора банковских услуг.....	311
Самсонова С.Н. Цифровые технологии управления в новой модели государственной статистики	314
Сафиуллина К.А. Компьютерное зрение как одна из технологий искусственного интеллекта. Применение в менеджменте	317
Серкова А.С. Прогнозирование отказов оборудования с использованием технологий искусственного интеллекта	320
Сидорова Н.А. Глобальная проблема HR-проблема внутрикорпоративных коммуникаций	322
Талышханов А.Б., Андреев В.С. Влияние пандемии на деятельность предприятий в России и за рубежом в 2020 году	325
Терехова В.В. Использование технологий искусственного интеллекта в банковском секторе	329
Тимошенко А.В. Использование нейросетей в бизнесе и повседневной жизни: примеры, перспективы	332
Фаткулин А.Р. Использование возможностей библиотек языка Python для решения задач структурной оптимизации	335
Хачатрян Э.А. Применение технологий блокчейн в государственном секторе	337
Хачатрян Э.А. Применение технологии блокчейн в компаниях финансового сектора	340
Холькина А.А., Спица А.В. Информационная поддержка проектной деятельности в вузе	343
Черникова Е.С. Онлайн-школа как путь развития цифрового рынка	346
Шапошникова К.О., Зубкова Л.Е. Реинжиниринг бизнес-процессов в топливно-энергетическом комплексе на примере АО СО ЕЭС	350
Шатаева А.Л. Бизнес-модели мобильных приложений	352
Шитыева Д.А. Стратегическое управление компаниями в условиях развития цифровой экономики	356
Щиголев Э.Д. Система социального кредита – актуальный опыт КНР и перспективы практической реализации в России	359
Юферева Л.Ю. Применение цифровых технологий в сфере ЖКХ	362

СЕКЦИЯ «ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ»

Абдрахманова Д.Р. «Бережливое производство» как фактор конкурентоспособности современного предприятия	364
Александрович Д.А., Безродная П.Д., Кириченко Н.П. Политэкономические причины распада Советского Союза.....	366
Алиева К.С. Инновационное развитие как элемент совершенствования управления инвестициями предприятия.....	369
Апарина К.Н. Цифровая экономика и цифровизация: понятие, тенденции, проблемы, перспективы развития	372

Багрова А.С. Особенности организации бухгалтерского учета на малых предприятиях	375
Базин Д.Е. Цифровые технологии в дорожном движении	379
Барсукова А.С. Автоматизация аудиторской деятельности, использование блокчейн технологий в аудите	381
Белоцерковская В.В. Анализ асимметрии развития федеральных округов России	384
Беспалова Н.Н. Управление финансовыми результатами деятельности предприятий мебельной промышленности	386
Биктубаева А.М. Исследование развития высокотехнологических стартапов в России	389
Бокина Е.С., Кирилин И.А. Основные тенденции в развитии рынка труда в Центральном федеральном округе	393
Боровкова М.С. Статистический анализ рынка труда в регионах Российской Федерации	395
Васюнин Е.А. Влияние информационно-коммуникационных технологий на рост ВВП	397
Великанова Т.С., Заломская М.Ю. Зарубежные и отечественные взгляды на теорию пространственной экономики	401
Газизова А.А., Ковалев В.Л. Характеристики и свойства общего экономического пространства	404
Галстян Э.А. Пути преодоления финансовых сложностей предприятий строительной отрасли в период пандемии	406
Глазунова Т.Н. Проблема оптимизации финансового состояния компании	410
Гончаров В.В., Ундрицов Н.А. К вопросу теории неравновесного характера развития единого экономического пространства	412
Дорохова В.Д., Малькина А.С. Оценка влияния уровня жизни населения на развитие культуры	414
Елохов В.В. Статистический анализ основных показателей денежного обращения в Российской Федерации	416
Ёлшин И.А. Налог на роскошь как возможный инструмент реализации принципа справедливости	418
Ефимова Е.А., Савченко П.А. Зависимость уровня преступности от уровня жизни населения Российской Федерации	420
Звягинцева А.Р., Панова К.Г. Организация документооборота на предприятии и пути его совершенствования	424
Зуева Е.Н. Актуальные проблемы налоговой политики Российской Федерации в условиях кризиса	427
Катамахина Т.Д. Цифровые технологии в управлении предприятием	430
Ким К.Л., Филатова Д.А. К вопросу противодействия теневой экономике в условиях эпидемии	433
Киселева П.С. Управленческий учет как источник информационного обеспечения управления	436
Кожина О.Ю. Экономическая безопасность на уровне финансово-хозяйственной деятельности предприятия	440
Козина Е.И. Актуальность составления и формирования управленческой отчетности	443
Козлова А.С., Соколовская А.В. Особенности применения информационных технологий в бухгалтерском учете	446
Козловская Ю.В. Проблема инвестиций в основные фонды промышленных предприятий	448

Корунова М.Э. Роль бухгалтерского учета в обеспечении финансовой безопасности предприятия.....	451
Красноперова А.А. Факторинг и опыт его использования российскими компаниями.....	453
Кулбаева С.Ш. Цифровая глобализация как новый этап развития мировой экономики.....	456
Лаврентьева Ю.К. Финансирование деятельности предприятий малого и среднего бизнеса с помощью механизма факторинга.....	458
Левшина Е.А., Седярова П.Г. К вопросу свойства и функции экономического пространства.....	460
Личагина Д.К., Денисова М.М. Развитие финансовой системы как фактор обеспечения экономической безопасности Российской Федерации.....	463
Любко К.С. Экономическое здоровье регионов России.....	466
Марченко Н.В. Инструменты монетарной политики государства в условиях экономического кризиса.....	468
Марюкова Н.Л. Статистический анализ основных тенденций в изменении объема предоставленных кредитов физическим лицам.....	470
Масалова Т.А. Развитие бухгалтерского учёта в условиях цифровой экономики.....	473
Моудио Ф.К.С. Влияние кризиса в сфере здравоохранения на налоговую стратегию лизинговых компаний.....	475
Мустафаев А.Э. Управление рисками лизинговых компаний.....	478
Носов А.К. Методы управления логистическими рисками.....	481
Орлов В.В., Фроленкова Е.В. «Мягкая» национализация банковской системы как фактор успешного развития экономики.....	483
Петрова К.А. Современные проблемы управления системой ипотечного кредитования России.....	486
Плотникова Ю.С. Формирование и особенности уплаты банками налога на добавленную стоимость (НДС).....	489
Рамазанов К.М. Управление финансовой устойчивостью предприятия и совершенствование его методов.....	492
Ревин А.Ю. Финансовый контроль государственных программ.....	495
Рыжков Н.М. Приоритетные направления при проведении анализа финансового состояния организаций в сфере деревообрабатывающей и мебельной промышленности.....	497
Сергеева А.Г. Влияние цифровых технологий на изменение характера труда в банковском секторе.....	500
Смирнов П.В. Особенности налогообложения малого и среднего бизнеса в современных условиях.....	503
Соловьян А.А., Чочаева М.М. Сравнительный анализ обеспеченности населения койками различных специальностей (на материалах Новосибирской области и Кабардино-Балкарской республики).....	506
Спиридонов А.А. Позитивное влияние транснациональных корпораций на развитие мировой экономики.....	509
Тахаева А.А. Развитие инфокоммуникаций как необходимое условие цифровизации экономики.....	512
Ткаченко Д.И. Конкурентоспособность России на мировом рынке туристских услуг.....	515

Удалова А.Ю. Роль и место математических моделей прогнозирования банкротства в системе экономической безопасности предприятия	518
Фам Тхи Лан Ань. Проблемы управления запасами	521
Фатихова М.А. Разработка методики бюджетирования на предприятиях, оказывающих нефтесервисные услуги	524
Феркалюк И.В. Трансформация структуры доходов банков	527
Чугунова К.А. Профессия бухгалтера в условиях цифровой экономики	529
Шляпников А.А. Роль и место цифровой экономики в формировании шестого технологического уклада	532
Шумакова М.М. Финансовые платформы в условиях цифровизации современной экономики и риски их использования	534
Якимова Д.В. Исследование доходов стран от международного туризма	536
Яковлева А.Д. Проблемы управления финансовой устойчивостью научно-производственных предприятий	538
Ямщиков Д.В. Значение и роль больших данных в кредитном скоринге заемщиков	540

Материал издается в авторской редакции.
Ответственность за сведения, представленные в издании, несут авторы статей.

Научное издание

МАТЕРИАЛЫ

28-й Всероссийской студенческой конференции
«ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ – 2020»

Выпуск 2

Проверка макета *Е.В. Слюсарь*
Дизайн обложки *А.А. Николаева*

Компьютерная верстка и техническое редактирование *И.В. Кутумова*
Тематический план изданий научной литературы ГУУ 2020 г.

Подп. в печ. 03.11.2020. Формат 60x90/16. Объем 34,5 п.л.

Бумага офисная. Печать цифровая. Гарнитура Arial.

Уч.-изд. л. 40,1. Изд. № 192/2020.

Тираж 500 экз. (1-й завод 50 экз.) Заказ № 630.

ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»

Издательский дом ФГБОУ ВО ГУУ

109542, Москва, Рязанский проспект, 99, учебный корпус, ауд. 106

Тел./факс: (495) 377-97-44

e-mail: id@guu.ru, roguu115@gmail.com

www.id.guu.ru, www.guu.ru